CHAPITRE V

LA MAIN-D'ŒUVRE ET LES SALAIRES

1. IMPORTANCE ET POSITION THÉORIQUE DE LA MAIN-D'ŒUVRE

1. INTRODUCTION.

Ce chapitre soutient que les problèmes de la main-d'œuvre et des salaires constituent simplement l'un des aspects du problème plus général de l'organisation et de l'orientation économiques. Il accentue l'importance économique et sociale du bien-être de la main-d'œuvre, mentionne les considérations d'ordre théorique qui expliquent quelques-uns des abus révélés par les témoignages, résume très brièvement le statut actuel de l'ouvrier dans les industries recensées, et propose certaines mesures remédiatrices. A la base de ces propositions détaillées se place la reconnaissance de deux considérations d'ordre général que nous aimerions à souligner ici:

a. la nécessité d'une plus grande uniformité dans les conditions de travail, la législation du travail et l'application des lois ouvrières au Canada;

b. la nécessité d'une étude continue des problèmes engagés, qu'on ne saurait régler simplement par une loi. Leur traitement demande de la souplesse tant dans la détermination des points de méthode d'ordre secondaire que dans les questions d'administration quotidienne.

Le mandat de la Commission commandait spécifiquement l'investigation:

> ...des conditions de travail qui règnent dans les industries qui desservent ces magasins à succursales multiples et à rayons, et de la mesure dans laquelle, le cas échéant, ces conditions sont dues aux modes d'achat de ces magasins, et de la répercussion de ces modes d'achat sur le niveau de vie des employés de ces industries et de ces magasins.

Les conditions de travail et les niveaux de vie dans des emplois et des lieux particuliers, cependant, tiennent non seulement aux conditions et aux niveaux pratiqués dans d'autres emplois et lieux, mais aussi aux conceptions ou idéaux généralement admis de décence ou de justice sociale. Il conviendrait de les considérer aussi en fonction avec le problème général de l'organisation sociale. Il serait très injuste, par exemple, de choisir certaines compagnies de magasins en série et à rayons pour y faire enquête, sans souligner le fait que ces magasins ne sont qu'une manifestation d'une tendance sociale fortement enracinée vers la concentration—tendance qu'est venu faciliter le développement de la société civile et qui apparaît, sous diverses formes, dans chaque phase de la vie économique et dans tous les pays modernisés. De plus, il serait impossible de se livrer à des investigations au sujet des conditions de travail et des taux de salaire dans ces magasins sans comparer avec les magasins indépendants et avec l'industrie manufacturière et autres emplois. Au surplus, il serait impraticable de rechercher l'influence des modes d'achat sur les conditions de travail sans tenir bien compte des autres forces sociales et économiques dont le foyer est dans le contrat de travail.

2. L'IMPORTANCE SOCIALE DE L'OUVRIER.

Les deux tiers (2,565,000) de la population au travail du Canada (3,923,000) sont des ouvriers. Si l'on soustrayait de ce chiffre le million et plus de personnes employées dans l'agriculture, pour la plupart à titre de propriétaires, la proportion monterait à près des cinq sixièmes. Point n'est besoin de nous étendre sur

ces chiffres ou de souligner davantage la part prédominante de l'ouvrier dans la production totale du Canada ou la mesure dans laquelle le bien-être du pays considéré dans son ensemble tient à celui de la population ouvrière La production de richesse et de revenu du Canada tient au moral et au bon rendement de ses travailleurs.

C'est aujourd'hui un des lieux communs chez les économistes que l'importance de l'ouvrier ne se borne pas à son activité de producteur. La production tient à des marchés rémunérateurs; l'activité commerciale en général cesse sans des acheteurs prospères. Malgré l'importance de certains marchés d'exportation, nos propres travailleurs constituent le meilleur marché pour les produits canadiens. Les bénéfices du commerce tiennent à la stabilité de leur revenu et de leur pouvoir d'achat. Sur leur niveau de vie repose la possibilité de la prospérité commerciale.

3. La position théorique de l'ouvrier.

La détermination des salaires et des rapports avec la main-d'œuvre n'est pas suffisamment expliquée par la simple répétition de la formule de "l'offre et la demande". Les forces de l'offre et de la demande sont réelles et importantes, mais d'autres influences—juridiques, sociologiques, technologiques, politiques—influent également sur les termes du contrat de travail.

Les achats en masse, le foyer de notre enquête, sont l'une de ces influences sociologiques. Ce n'est, cependant, qu'une manifestation du développement de plus en plus accentué de ce que nous avons déjà discuté sous le nom de "concurrence imparfaite". On se rend de plus en plus compte que le développement de ce type de concurrence modifie très sensiblement la possibilité de conserver une attitude de laisser-faire. Un contrôle social quelconque des rapports avec la main-d'œuvre s'impose à cause de la disparité habituelle dans le pouvoir de marchandage entre les employeurs et les employés, disparité semblable à celle qui existe entre le pouvoir de marchandage des grandes sociétés de magasins en série et à rayons et celui des petits fabricants avec lesquels elles traitent. Tout comme une grande société de détail peut bénéficier d'un avantage parce qu'elle achète 50 à 75 p. 100 de la production d'une fabrique de confections, de même chaque employeur peut bénéficier d'un avantage parce qu'il achète 100 p. 100 du "rendement" de chaque ouvrier.

Chaque employeur entre en pourparlers avec la main-d'œuvre avec l'avantage de marchandage d'un acheteur en masse. Le patron, n'employât-il que cinquante ouvriers, se soucie peu de conclure un marché avec un ouvrier quelconque. Pour l'employeur ce n'est qu'"un peu plus ou un peu moins"; pour l'employé, c'est "tout ou rien". "Du travail ou le chômage" a infiniment plus d'importance que "49 ouvriers ou 50" ou "999 ouvriers ou 1,000". Pour cette raison et pour d'autres, l'ouvrier entre en pourparlers avec l'employeur avec le même désavantage que n'importe quel marchand en mal de vendre. Seul un concours fortuit de circonstances lui procurera le "produit complet de son travail". Ceci est particulièrement vrai au Canada, pays où la spécialisation territoriale et les grandes distances restreignent le champ des emplois. Quelles autres véritables occasions d'emploi s'offrent-elles au puddleur de la Nouvelle-Ecosse qui veut refuser l'offre de l'aciérie de l'endroit? Combien de fois le mineur de charbon de Nanaïmo peut-il se rendre à Lethbridge ou à Sydney pour voir s'il peut obtenir de meilleurs termes?

Néanmoins, le développement de la gestion personnelle et les normes changeantes de justice sociale ont appliqué un frein élémentaire à l'exploitation par les employeurs de leur avantage de marchandage. A la longue, le bon rendement d'une usine tient dans une large mesure au bon rendement, à la stabilité et à la loyauté de son personnel ouvrier, lesquels tiennent à leur tour au revenu et au niveau de vie des ouvriers et à leurs sentiments de dignité et de sécurité. En temps de prospérité relative, les employeurs éclairés, mus autant par l'équité que par l'opportunité, apprennent donc à partager avec la main-d'œuvre quelques-uns

des fruits du progrès social. Normalement, les usines bien administrées et bien organisées qui n'ont pas de bonnes conditions et de bonnes heures de travail et qui ne paient pas d'assez bons salaires deviennent l'exception.

Il en est autrement dans la déroute sauvage qu'apporte une crise des affaires. Les méthodes à longue échéance cèdent sous la pression d'une catastrophe imminente. Seules les compagnies les plus intelligentes et les plus fortes peuvent éviter l'avilissement des salaires que les pertes semblent exiger et le chômage répandu permettre.

De plus, les "employeurs en marge" constituent une menace constante pour les normes consacrées. Surtout dans ces industries, telle que celle des confections, qui n'exigent qu'un faible capital, une multitude de petits employeurs cherchent leur vie ou visent à la sécurité en exploitant franchement la main-d'œuvre. La concurrence déloyale par la vente à vil prix, constatée dans la plupart des industries en temps de crise seulement, semble être le trait normal de ces petites industries. Elles représentent dans l'armature moderne de la production en masse une relique d'un âge plus ancien, une relique qui peut menacer les fondements de l'armature tout entière.

Le groupement des ouvriers pour le marchandage collectif peut contrebalancer l'avantage de marchandage de l'employeur. Ce moyen est aujourd'hui reconnu comme nécessaire, expédient et presque inévitable. La société civile moderne devrait conclure ses contrats de travail non pas avec des individus agissant isolément, mais avec des individus syndiqués librement en fortes associations correlatives, ou unions, sagement menées. Quand un employeur corporatif, comme il arrive fréquemment aujourd'hui, est disposé à marchander aussi à titre de membre d'une association patronale qui formule un programme commun, la nécessité pour le syndicalisme ouvrier d'insister sur une "règle commune" pour la main-d'œuvre, devient encore plus pressante.

La législation du travail peut aussi rétablir souvent l'équilibre du pouvoir de marchandage sur certains points. Pour la protection de l'ouvrier et de l'employeur juste contre la concurrence déloyale et pour la protection de l'Etat et de la société en général, la plupart des gouvernements ont jugé nécessaire d'établir par législation des minima uniformes de termes et de conditions de travail. Ces normes peuvent ne pas suffire à améliorer, sans limites, les conditions de travail de toute la main-d'œuvre, mais, si elles sont sagement rédigées, elles peuvent incontestablement établir un niveau minimum sur lequel ne peuvent agir les forces économiques déréglées et autres forces. Elles ne sont à aucun égard une intervention attaquable dans les "lois économiques naturelles". Elles sont simplement une modification de l'armature élémentaire au sein de laquelle jouent ces forces. La partie se poursuit, mais les règles ont été améliorées et l'Etat, comme arbitre, promet de les appliquer.

La partie, cependant, dépasse souvent la juridiction d'une seule législature. Les produits des fabriques ontariennes ont à concurrencer ceux des fabriques québecoises, en ce sens que le commerce est libre, et ceux des autres fabriques du monde entier. Il est donc nécessaire, dans la préparation et la mise en vigueur des lois ouvrières, de tenir raisonnablement compte des lois adoptées ailleurs et de leur application, particulièrement dans les juridictions rivales. De fait, quelques juridictions, par leur tolérance des abus, encouragent ce qu'on peut appeler une concurrence régionale déloyale. Sauf pour les variations que les "conditions climatiques et le développement imparfait de l'organisation ouvrière ou autres circonstances spéciales" peuvent nécessiter, il est nécessaire que les lois ouvrières et leur application soient, en substance, uniformes dans toutes les différentes juridictions ou régions où les patrons se font concurrence. C'est pour cette raison qu'une plus grande uniformité s'impose au Canada même et que nous devons nous efforcer de collaborer plus efficacement avec l'Organisation internationale du travail établie pour faciliter la réalisation de cette uniformité sur une base mondiale.

4. LES EFFETS DE L'ACHAT EN MASSE SUR LA MAIN-D'ŒUVRE.

Il a été prouvé à la Commission que dans les ateliers de certaines industries le pressurage survit au Canada et que, de façon plus générale, le chômage et les bas salaires ont réduit nombre d'ouvriers à un état de pauvreté abjecte. Il est difficile, toutefois, d'estimer l'influence de l'achat en masse sur cette situation. Une autre partie du présent rapport traite spécialement des problèmes généraux imputés à l'achat en masse. Relativement à cette question de la main-d'œuvre et des salaires, nous nous sentons justifiés de conclure que les acheteurs en masse, par leur avilissement des prix, par leurs achats des fabricants vendant à rabais excessif, dans certains cas par le maintien de conditions de travail opressives dans leurs propres ateliers et par leur système d'achats qui force leurs propres acheteurs à imposer des conditions onéreuses et à contraindre la main des vendeurs, ont contribué à aggraver les effets inévitables de la crise sur les salaires et les conditions de travail. Il est nécessaire de mitiger cette conclusion en déclarant que l'insuffisance d'expérience dans la direction, le mépris des frais et les pratiques immorales des fabricants eux-mêmes et la tolérance par la masse de la population de lois ouvrières inadéquates et de leur application injuste, doivent aussi porter une lourde part de la responsabilité à l'endroit des conditions déplorables actuelles.

Les forces économiques générales qui échappent aux individus ou aux groupements—les extrémistes diraient qui échappent à tout contrôle social—ont amené un effondrement commercial d'une gravité presque sans parallèle. Mais les pertes et privations qui en résultent n'ont pas été partagées pareillement par tous. Elles ont frappé plus durement certains groupes exposés et sans défense. De plus, il est évident que quelques firmes, faisant même des affaires profitables, ont saisi l'occasion offerte par la crise pour exploiter les autres, et que la gravité de l'effondrement s'est accru de pratiques et méthodes commerciales déloyales. Nous sommes d'avis que, quant aux problèmes de la main-d'œuvre et des salaires et quant aux problèmes plus généraux de l'organisation commerciale, une certaine mesure de réforme sociale est non seulement désirable mais nécessaire.

De plus, il convient d'ajouter que les acheteurs en masse eux-mêmes prétendent que leurs méthodes commerciales tendent à stabiliser les conditions de travail dans une période difficile. Nous estimons, toutefois, que, dans l'ensemble, la stabilisation fondée sur l'avillissement des salaires cause à la longue plus de mal que de bien à la main-d'œuvre et à l'industrie en général.

2. LA SITUATION DE L'OUVRIER DANS LES INDUSTRIES SUR LESQUELLES A PORTÉ L'ENQUÊTE

1. INTRODUCTION.

Les industries sur lesquelles la Commission a été chargée de faire enquête se divisent en trois groupes principaux.[1]

Le premier comprend les industries de l'aiguille, de la chaussure de cuir, du meuble et de la boulangerie. Dans aucune la concentration n'a fait beaucoup de progrès. Chacune se compose d'un grand nombre de petits établissements où la faiblesse normale de marchandage de l'ouvrier est accentuée par le fait que le patron souffre lui-même d'un désavantage de marchandage à côté du gros détaillant. Le groupe en est un où existe souvent une concurrence outrée.

Le deuxième groupe comprend les industries de la minoterie, de la fabrication des salaisons, de la mise en conserve des fruits et légumes, du tabac, des instruments aratoires et du caoutchouc. Dans chacune de celles-ci la concentration a placé l'industrie entière sous la domination de quelques grandes firmes, et l'unité moyenne d'exploitation dépasse la moyenne dans l'industrie manufacturière en général. La principale caractéristique de ce groupe réside

[1] Voir à l'Appendice V, Tableaux 29 et 30, l'importance des établissements et les salaires annuels moyens dans les industries sur lesquelles l'enquête a porté.

dans la puissance semi-monopolisante de quelques grandes maisons dans l'exploitation du producteur primaire ou de l'ouvrier.

Le troisième groupe se compose de métiers et industries où quelques très grandes et puissantes firmes font concurrence à un très grand nombre de petites maisons indépendantes. Ce groupe comprend les industries textiles et les magasins à rayons et en série.

Toute discussion des conditions de salaires et de travail dans un si grand nombre d'industries doit nécessairement être brève dans un rapport de cette étendue. Toutefois, on trouvera de plus amples renseignements sur ces sujets, selon que le révèlent les témoignages, dans les rapports et mémoires groupés à l'Appendice V, auquel nous renvoyons le lecteur intéressé.

Il importe de donner ici un avertissement. Dans la comparaison des chiffres employés dans les parties qui suivent relativement aux "gains annuels moyens", il convient de ne pas oublier les faits suivants.

En premier lieu, la moyenne est fortement influencée par la proportion des travailleuses dans une industrie, car presque toujours les hommes reçoivent de plus forts salaires. La réduction des heures de travail est un autre facteur important. Dans leurs rapports au Bureau fédéral de la statistique, les fabricants indiquent le nombre d'ouvriers employés le 15 de chaque mois ou à la date-type la plus rapprochée. La somme des chiffres mensuels de l'emploi est ensuite divisée par 12 pour obtenir la moyenne annuelle de l'emploi. Les fabricants sont aussi priés de donner le montant effectif des salaires payés pendant l'année. On obtient donc les gains annuels moyens des ouvriers en divisant le montant global des salaires par le nombre moyen d'employés pendant l'année. Les employés ne travaillant qu'une partie du mois abaissent, en conséquence, la moyenne de l'établissement et, par ricochet, de l'industrie. Pour cette raison, les chiffres des salaires annuels moyens payés depuis 1930 sont en certains cas quelque peu sous-estimés. A part les restrictions inhérentes aux moyennes en général, les gains moyens sont influencés et par le fléchissement de l'emploi et par la réduction des salaires-types. Par conséquent, pour avoir une idée exacte des conditions, il faut tenir compte de tous les facteurs précités.

Toutefois, les lacunes des moyennes en général n'en diminuent pas notablement l'utilité dans la comparaison des phénomènes sociaux et économiques. Ces lacunes s'appliquent plus ou moins aux statistiques de toutes les industries, et la moyenne devient, par conséquent, un cœfficient commode et passablement exact pour mesurer les fluctuations dans une industrie au regard d'une autre.

2. Industrie de l'aiguille.

La première industrie dont nous traiterons a pris beaucoup de notre temps et de notre attention; c'en est une qui a toujours constitué un problème pour ceux qui s'intéresse au bien-être de l'ouvrier. Nous avons nommé l'industrie de l'aiguille.

Caractérisée par l'instabilité économique et la concurrence excessive, avec ses " ateliers à forfait " et ses " ouvriers à domicile " à côté du fabricant ordinaire, cette industrie, bien que comptant plusieurs membres progressifs et philantropiques, a, dans l'ensemble, une réputation douteuse. Les témoignages entendus démontrent que très souvent cette réputation n'est que trop bien méritée. Cela est particulièrement vrai des petits ateliers à forfait, où l'entrepreneur n'a pas à faire de mise de fonds pour la matière première et très peu pour l'outillage, parce que l'espace peut se prendre à bail et les machines peuvent être louées ou achetées à tempérament.

Dans ces petits ateliers à forfait, le même individu tente souvent de remplir les fonctions de directeur, de comptable, de vendeur, et, comme on peut s'y attendre, les résultats sont pauvres. La tenue de livres élémentaire est exceptionnelle; la comptabilité des prix de revient, absente; la direction personnelle, inconnue.

La concurrence intense se résume à l'avilissement des prix qui, vu l'absence de toute comptabilité des prix de revient, aboutit à la faillite ou à l'exploitation de la main-d'œuvre ou fréquemment aux deux.

Par l'avilissement des prix et des salaires ces petites firmes mènent une existense précaire et temporaire à un prix énorme pour la société. Les bas salaires qu'elles payent tendent à réduire le niveau des salaires ailleurs, à altérer la puissance générale d'achat et à accroître le budget des secours. Leurs bas prix antiéconomiques avidement recherchés, sinon dictés, par les acheteurs en masse compromettent la solvabilité d'établissements plus estimés et plus stables et contribuent à la désorganisation générale de l'industrie.

Par conséquent, dans des conditions normales, dans les métiers de l'aiguille, même avant la crise, les patrons avaient eu à subir la concurrence injuste, des bénéfices insuffisants et souvent la banqueroute; et les employés, de leur côté, avaient eu à souffrir des périodes irrégulières d'emploi suivies de longues heures de travail pressé et, vu l'absence de lois effectives ou de contrôle syndicalisé, des conditions de travail indésirables et de faibles salaires. La crise économique a aggravé toutes ces conditions.

L'absence de registres complets des heures de travail et des salaires, bien que la loi exige généralement la tenue de ces registres, et la fréquente altération des inscriptions faites dans les livres examinés, ont empêché les investigateurs de la Commission de présenter les résultats de leur enquête d'une façon tant soit peu uniforme ou de résumer pour les fins du présent rapport les conditions dans l'ensemble de l'industrie dans un bref exposé statistique.

Cependant, nous avons entendu des preuves assez nombreuses pour justifier les conclusions suivantes:

(1) *Les taux de salaire sont sujets à des variations extrêmes;* à partir de 5 cents et moins l'heure dans un atelier de campagne à domicile, dans la province de Québec, jusqu'à 65 cents dans une fabrique syndiquée de Toronto. Ces variations appartiennent à deux catégories principales: les variations entre les niveaux dans les fabriques et, ce qui est plus important, les variations entre les niveaux dans les différentes provinces.

(2) *Il y a, par conséquent, des différences extrêmes et injustes dans le prix de revient,* " injuste " parce qu'elles ne sont pas le résultat d'une différence dans l'efficacité de l'administration. Par exemple, la confection de pantalons de garçons coûte 25 cents la douzaine dans un atelier de campagne à domicile de la province de Québec et $1.50 dans une boutique syndiquée; les complets d'hommes de qualité à peu près semblable coûtent en main-d'œuvre de $2 26 (dans une boutique rurale de Québec) à $4.71 (dans un atelier non syndiqué de Toronto). Les différences résultant de la qualité de rendement sont saines et désirables mais celles qui résultent de l'exploitation ne doivent plus être tolérées. Elles sont condamnables tant au point de vue humanitaire relativement au bien-être de la classe ouvrière qu'au point de vue économique pour assurer le succès des entreprises industrielles. Elles donnent naissance à des conditions de travail et d'existence intolérables comme elles conduisent au bouleversement insupportable de l'industrie elle-même. A la longue, l'exploitant n'en retire aucun bénéfice.

(3) *Les taux de salaires et les gains sont souvent excessivement bas.* Les ouvriers travaillant à domicile dans les campagnes de la province de Québec ne gagnent probablement pas 50 cents par jour. Des ouvriers aux pièces dans un atelier de Montréal ont gagné en moyenne 16 cents l'heure, un taux inférieur au minimum de 18 cents pour les ouvrières sans expériences. Un homme avec dix ans d'expérience, travailla 70 heures par semaine dans un atelier à forfait de Montréal, gagnant $7.00, à 10 cents l'heure. Un homme avec quatre ans d'expérience gagnant $3.00 par semaine, soit 5.5 cents l'heure, dans une boutique rurale de Québec.

Dans un atelier de Montréal, tout le personnel ouvrier, hommes et femmes, gagnèrent une moyenne de 25 cents l'heure. En 1932, sur 115 hommes dans deux bonnes boutiques syndiquées de Toronto, 57 gagnèrent pour l'année un salaire inférieur à $800; 88 moins de $1,000; 27 seulement gagnèrent plus de $1,000, et 2 seulement plus de $1,600. C'est déjà assez mal de payer de tels salaires. Mais c'est ajouter l'insulte à la misère que de présenter aux ouvriers, comme il arrive souvent, dans leur enveloppe de paye, une note que les banques ont souvent l'amabilité de fournir, portant le conseil suivant:

Pensez au lendemain;
Divisez votre paye en deux.
Prenez une partie pour vivre
Et mettez le reste de côté.

Si l'ouvrier dans la confection profite de ce sage conseil et "divise son salaire en deux" ses "pensées pour le lendemain" seraient une bien pauvre recommandation auprès d'un gérant de banque.

(4) *Les heures de travail sont souvent oppressivement longues.* Treize heures par jour, soit 60 heures par semaine, constituent souvent la moyenne des heures de travail pendant les périodes de grande activité. Un homme dans une boutique de confection de manteaux pour dames, à Toronto, travailla plus de 16 heures par jour pendant neuf semaines consécutives; dans cette même boutique, une femme travailla souvent jusqu'à minuit, deux heures et cinq heures du matin. Sur un groupe de 26 ateliers de Toronto, 18 firent rapport de fréquentes périodes de surtemps.

(5) *Les exemples d'exploitation manifeste de la main-d'œuvre sont nombreux.* La Commission a entendu avec une régularité monotone des témoins les uns après les autres dont la déposition prouve que dans plusieurs cas le bien-être de l'ouvrier est presque la dernière considération qui entre dans l'esprit des patrons dans cette industrie.

(6) *Nous constatons de fréquentes et continuelles infractions aux lois concernant les conditions et les heures de travail ainsi que les salaires.* L'application insuffisante des lois et les échappatoires qu'elles contiennent semblent offrir aux patrons une occasion propice de se soustraire à leurs obligations légales. Lorsque les lois ne sont pas effectivement violées, les échappatoires servent à éluder l'esprit et les fins de ces lois. Nous en avons eu surtout la preuve dans le cas de la clause d'"exemption de 20 p. 100", relativement aux dérogations en faveur des ouvriers "sans expérience" et celui de l'obligation de tenir des registres convenables. Les fabriques qui, vu les personnages qui en étaient les propriétaires ou les administrateurs et vu leurs ressources, auraient dû donner l'exemple de l'observance généreuse et intelligente des règlements relatifs aux salaires minima et de leur application, n'ont pas été sans éluder la loi et en certains cas enfreindre effectivement lesdits règlements. Cela est particulièrement vrai dans le cas des fabriques de confections qui ont été l'objet d'une enquête à Victoriaville, Québec.

(7) Même dans les boutiques où les conditions de travail étaient raisonnablement satisfaisantes, on a eu la preuve que des ouvrières ont été forcées de travailler tellement sous pression pendant des heures interminables que le résultat sur leur santé et leur moral a été déplorable.

Tout en appréciant pleinement les problèmes que cette industrie a à résoudre, lesquels problèmes existent depuis de nombreuses années et qui ont été aggravés par les achats en masse et par les conditions associées à la crise économique, nous ne pouvons pas, en toute franchise, nous abstenir de déclarer que, quoique nous ne condamnions pas toutes les unités dans l'industrie, les conditions de travail et

de salaires dans ce domaine de l'activité industrielle au Canada méritent une condamnation sans réserve. Elles ne devraient pas être tolérées dans un pays quelconque qui se pique d'être civilisé.

Comme exemple des conditions dans l'industrie, en général, nous pourrions citer le cas des confections pour hommes. Nous avons ici affaire à un des métiers de l'aiguille des mieux organisé où l'exploitation est le moins en évidence. Par conséquent, on ne saurait nous accuser de choisir les cas les plus frappants.

Les données utilisables nous ont prouvé que l'ouvrier dans l'industrie des vêtements ne peut espérer ni confort ni sécurité; dans bien des cas, à la vérité, son lot est la pauvreté permanente.

Les paragraphes suivants extraits des témoignages entendus donnent une description typique des conditions du "travail à domicile" dans les familles qui travaillent aux confections et prouvent le bien-fondé de ce que nous disons ci-dessus.

(1) Quatre femmes, avec l'aide de leurs maris le soir, travaillant pour Lamoureux, à la confection des pantalons d'hommes, à raison de 60 cents la douzaine et devant payer le fil représentant 5 cents la douzaine; soit des gains nets de 55 cents la douzaine. Ces ouvrières faisaient de 2⅓ à 3 douzaines de pantalons par jour.

(2) Une femme avec sa fille travaillant pour Lamoureux à la confection de culottes de garçons, à raison de 30 cents la douzaine, moins 5 cents la douzaine pour le fil. Production, une douzaine par jour. Ces vêtements, d'après l'échelle de salaires des unions ouvrières, coûteraient au moins $1.50 la douzaine.

(3) Une femme faisant des culottes d'équitation à $1.15 la douzaine. Production: cinq pièces par jour. Pantalons d'hommes à quatre gousets à 65 cents la douzaine, une douzaine par jour.

(4) Une femme faisant des culottes pour Blumenthal à 35 cents la douzaine. Production: une douzaine par jour.

(5) Un sous-entrepreneur pour Blumenthal, recevant 80 cents à $1.05 la douzaine pour pantalons d'hommes. Sa femme et sa fille travaillaient à ces vêtements et elles déclarèrent que le travail était distribué aux cultivateurs voisins à un prix variant de 40 cents à 60 cents la douzaine.

Les bas salaires dans cette industrie sont associés à des heures longues et irrégulières de travail. Dans Ontario, la limite légale est de 60 heures par semaine. Le ministère du Travail peut autoriser, par permis spécial, un plus grand nombre d'heures par semaine. Le maximum légal dans la province de Québec, pour les femmes et les enfants, est de 50 heures par semaine, mais durant la saison active les heures varient de 55 à 70.

A la vérité, dans les deux provinces, par permission spéciale dans certaines circonstances, les ouvrières peuvent avoir le privilège de travailler 72 heures par semaine. Bien que ces lois soient "des reliques des sombres jours de l'industrialisme", et permettent des heures de travail plus longues que celles sanctionnées par les normes modernes, elles sont souvent violées (particulièrement par les entrepreneurs, surtout dans les régions rurales) impunément ou au prix d'une légère amende. La loi n'est pas applicable aux ouvrières travaillant à domicile où, à cause des bas salaires payés, on est exposé à travailler un plus grand nombre d'heures par jour.

En résumé, la Commission regrette la nécessité de faire rapport que les conditions de salaires et de travail dans certains domaines de l'industrie des confections sont ni plus ni moins que déplorables. Les faiblesses fondamentales dans l'édification et les méthodes de l'industrie sont en principe responsables de ces conditions. Ces faiblesses ont été mises en évidence et aggravées, du moins à un certain degré, par la pression exercée sur les petits fabricants par suite du régime des achats en masse et, à un degré plus marqué, par les conditions générales de la crise économique.

3. CUIR—INDUSTRIE DE LA CHAUSSURE.

Cette industrie emploie environ 13,000 travailleurs, dont 60 p. 100 sont du sexe masculin et 40 p. 100 du sexe féminin; environ 60 p. 100 travaillent dans Québec et 37 p. 100 dans Ontario; environ 34 p. 100 à Montréal et 7 p. 100 à Toronto. En 1931, le salaire annuel moyen s'établissait à $764, soit $100 de moins que le salaire moyen dans la fabrication des confections pour hommes et $200 de moins que le salaire moyen dans toute l'industrie manufacturière.

Au cours de son investigation sur les écarts de prix dans la chaussure, la Commission s'est enquise des opérations de huit manufactures de Québec qui avaient rempli, d'après les archives de magasins à rayons, des commandes considérables. Il ne s'ensuit pas nécessairement que les résultats de l'enquête portant sur un nombre si restreint de manufactures représentent le régime de toute l'industrie, mais ils confirment de façon si probante le soupçon quant aux bas salaires auquel prête le chiffre de salaire annuel moyen précité, qu'on ne peut s'empêcher de conclure qu'une partie notable de l'industrie pratique l'exploitation.

Dans ces huit manufactures qui employaient plus de 1,800 travailleurs à l'époque de l'enquête en mars et avril 1934, les ouvrières gagnaient 13 cents à 26 cents l'heure, soit un salaire variant de $6.34 à $12.34 par semaine de 48 heures. Dans les manufactures en question dont on a pu obtenir des renseignements, les salaires des ouvriers variaient de 11 cents à 16 cents l'heure, soit de $5.09 à $7.68 par semaine complète. Dans une manufacture, 86 p. 100 au moins des adultes de sexe masculin gagnaient moins de $9.00, et 58 p. 100 gagnaient $4.00 par semaine ou moins. Dans trois manufactures, plusieurs "garçons", âgés de 14 à 20 ans, gagnaient 2 cents ½ à 6 cents l'heure. De fait, on constata chez les ouvriers une tendance marquée à gagner moins cher que les ouvrières et peut-être à déplacer ces dernières. Dans six des manufactures, de 2 p. 100 à 20 p. 100 des ouvrières, mais de 2 p. 100 à 64 p. 100 des ouvriers, gagnaient 10 cents l'heure ou moins. Une manufacture payait à plus de 50 p. 100 de ses 180 ouvriers un salaire inférieur au salaire minimum extrême attribué aux apprentis du sexe féminin. Ces employeurs voulaient peut-être ménager l'opinion publique quand ils forçaient leurs ouvriers à signer leurs récépissés de salaires en blanc.

A la lumière de ces faits, nous ne sommes pas surpris d'apprendre que la Loi du salaire minimum est violée d'une manière flagrante. Six manufactures sur les huit classèrent à titre d'"inexpérimentées" une plus forte proportion de leurs ouvrières que n'autorise la Loi, et cinq d'entre elles payaient à une forte partie de ces ouvrières (35 p. 100 à 83 p. 100), même à cette époque, un salaire inférieur au taux minimum.

4. INDUSTRIE DU MEUBLE.

C'est l'une des industries qui ont ressenti le plus profondément les contrecoups de la crise économique. Etant donné ce facteur contributif et aussi le nombre de petites manufactures de meubles rivales, cette industrie offre un des exemples les plus frappants d'une industrie qui est particulièrement susceptible de pression sous le rapport de l'achat en masse.

La Commission fit enquête sur 26 manufactures de meubles qui comptaient dans l'ensemble pour plus de 40 p. 100 dans la production totale de l'industrie. Des ouvriers employés dans ces manufactures, 84 p. 100 touchaient des gains effectifs moyens de $13.00 par semaine ou moins. Les gains hebdomadaires moyens à chaque manufacture variaient de $3.64 à $14.42 et s'établissaient en moyenne à environ $10.00. Il ressort de ces données que l'ouvrier moyen a pu gagner tout au plus environ $500 en 1933. Vingt-quatre de ces 26 établissements employaient un total de 224 "garçons", âgés généralement de 18 à 19 ans, dont 25 p. 100 ou presque travaillaient dans des manufactures payant $3.00 ou moins, et 55 p. 100 dans des manufactures payant $5.00 ou moins. Leurs salaires

variaient de $1.68 à $6.44 par semaine et s'établissaient en moyenne à environ $4.50. Il va sans dire que ces bas salaires s'expliquent dans une certaine mesure par le chômage partiel. Bien que les heures de travail de 6 manufactures variaient entre 51 à 60 heures par semaine et celles de 5 autres établissements dépassaient 40 heures, les 26 manufactures donnaient un rendement hebdomadaire moyen de 37 heures seulement pour six mois.

Même sous un régime de travail continu, les salaires eussent encore été très bas ainsi que l'indiquent le chiffre des taux horaires ci-dessous.

Les taux horaires variaient de 18 à 45 cents et s'établissaient en moyenne à 27 cents l'heure. 44 p. 100 des ouvriers touchaient un taux moyen de moins de 25 cents, et 78 p. 100 gagnaient en moyenne moins de 30 cents l'heure. Il va sans dire que les taux de salaire payés aux "garçons" étaient encore inférieurs.

5. INDUSTRIE BOULANGÈRE.

En général, l'industrie boulangère réunit les fonctions de la fabrication et de la distribution, vu que de nombreuses compagnies livrent leurs produits directement au consommateur. Le nombre des grosses sociétés civiles établies dans un domaine où la plupart des établissements sont relativement peu importants constitue une autre caractéristique de l'industrie. Il ressort d'un relevé des personnes employées dans les boulangeries sous le contrôle de minoteries et d'importantes boulangeries indépendantes en juin 1933, que 55 p. 100 des employés étaient classés à titre de livreurs et 8 p. 100 en qualité d'enveloppeurs, emballeurs ou expéditeurs. Ainsi, on constatera que dans le cas des compagnies les plus importantes la plupart des employés sont affectés à la distribution.

Pour la période de 1929 à 1932, les salaires annuels moyens payés par cette industrie s'établissent à $1,015. Le salaire moyen le plus élevé de tous les employés des compagnies sur lesquelles les vérificateurs de la Commission firent enquête se chiffre à $24.68 par semaine et était payé par une compagnie d'Hamilton, et c'est une maison de Montréal qui payait le plus bas salaire, soit $16.70. Une analyse des catégories d'employés dont le salaire hebdomadaire moyen était inférieur à $15.00 par semaine fait voir que ces catégories embrassaient 47.6 p. 100 de tous les employés des compagnies de la ville de Québec soumises à l'enquête, mais pas plus de 15 p. 100 des employés d'une autre ville quelconque. Les employés qui touchaient en moyenne un salaire inférieur à $15.00 par semaine comptaient pour moins de 6 p. 100 du nombre total des employés de toutes les compagnies recensées.

Les investigateurs de la Commission effectuèrent une analyse des bordereaux de salaires d'un certain nombre de boulangers indépendants de l'Ontario en août 1934, afin d'établir le nombre des employés qui recevaient moins de $15.00 par semaine. La proportion, a-t-on constaté, varie de 12.5 p. 100 de tous les employés des boulangeries à Toronto, à 37.2 p. 100 dans le cas des employés de boulangeries établies dans des villes et cités comptant moins de 100,000 âmes. Il paraîtrait donc que les boulangers indépendants des villes et cités moins populeuses détiennent le record le moins enviable en matière de bas salaires.

6. INDUSTRIE DE LA MINOTERIE.

Le salaire annuel moyen dans cette industrie en 1933 fut de $905. On a constaté que les taux moyens de salaire des établissements des compagnies meunières les plus importantes soutenaient une comparaison favorable avec le niveau général des salaires dans les entreprises industrielles. Les gains hebdomadaires moyens des employés à temps plein d'une minoterie de l'Est varient de $18.40 à $33.96 pendant une période de pleine activité. Les employés non spécialisés tels que les balayeurs, graisseurs, les aides, etc., recevaient généralement

25 cents l'heure. Il est entendu que dans bien des cas ces employés sont des apprentis. Quelques minoteries emploient un certain nombre de filles pour la mise de la farine en boîtes de carton de petites dimensions. Le taux minimum payé aux ouvrières est basé sur un salaire de $12.50 pour une semaine de 60 heures, soit environ 21 cents l'heure. Le taux réglementaire s'établit à 26 cents l'heure, soit $15.60 par semaine.

Toutes les minoteries de l'Ouest canadien, a-t-on constaté, employaient trois équipes travaillant chacune huit heures, quand elles fonctionnaient sur une base de 24 heures d'opérations. Cependant, les minoteries de l'Est emploient généralement deux équipes travaillant chacune douze heures. Sous un tel régime les employées de minoteries travaillent l'entière période de douze heures, mais les ouvriers d'entrepôt et les emballeurs travaillent dix heures par jour. Etant donné le mouvement qui se dessine actuellement en faveur d'une semaine de travail plus courte, il semblerait que les heures de travail des minoteries de l'Est soient loin d'être conformes aux normes acceptées d'une journée de travail raisonnable.

7. INDUSTRIE DES SALAISONS.

Cette industrie, la troisième en importance au Canada, est l'une de celles qui ont le mieux réussi à traverser la crise, mais ses gains annuels moyens de 1929 à 1933, ont baissé de 16.9 p. 100, soit de $1,123 à $933.

Les vérificateurs de la Commission ont examiné la durée du travail et les salaires en vigueur dans six des plus grandes maisons de salaisons de viandes. Or, ils ont constaté que le salaire moyen le plus élevé était payé aux établissement de Toronto de la *Swift Canadian Company* dont les employés touchaient en moyenne et par semaine $22.52. Le salaire hebdomadaire moyen le plus bas fut de $15.89 payé à l'établissement de Hull de la *Canada Packers*. Cette maison payait à 39.2 p. 100 de ses employés un salaire inférieur au minimum légal de salaire féminin de l'Ontario, tandis qu'à l'établissement de cette même firme à Toronto, 7 p. 100 seulement touchaient un salaire aussi bas. C'est un usage commun à de nombreuses maisons industrielles de payer les salaires courants dans telle ou telle localité, bien qu'elles encaissent des bénéfices malgré les hauts salaires payés ailleurs.

Somme toute, on peut affirmer que si à certains endroits cette industrie paye des salaires extrêmement bas, il reste que, en général, la main-d'œuvre, en majorité masculine, touche de meilleurs salaires dans cette industrie que dans nombre d'autres; il n'existe cependant aucune excuse, quelle qu'elle soit, de la part d'un établissement de payer même à un très petit nombre de ces employés des salaires aussi bas que ceux que l'on a constatés dans un des établissements de l'une des plus grandes et des plus florissantes firmes de cette industrie.

8. INDUSTRIE DES CONSERVES.

La durée du travail dans cette industrie se règle sur le caractère essentiellement saisonnier de ses activités où la proportion de produits à conserver et la quantité disponible gouvernent tout. Les confitures mises à part, la durée du travail dépasse rarement six semaines.

L'examen des bordereaux de salaires a fait voir aux investigateurs que les deux régimes de travail, au temps et aux pièces sont communs, et que dans les deux il existait une grande diversité de taux de salaire et d'heures de travail.

En 1933, les travailleurs au temps, hommes et femmes, ont touché aussi peu que 10 cents de l'heure; et leurs heures de travail dépassaient souvent la limite imposée par la Loi des fabriques "comme dérogations justifiées par la coutume et les exigences du commerce".

Antérieurement à notre enquête il n'était pas tenu acte des heures des travailleurs aux pièces, et il était, par conséquent, impossible de calculer soit le gain horaire, soit le rapport entre le gain aux pièces et le gain au temps. Le travail

aux pièces était confié presque exclusivement à des femmes, et l'échelle des salaires était établie souvent sur la qualité du produit, une fois le travail terminé. Il a été démontré, en l'espèce, que le surintendant, seul juge des salaires à payer, se montrait injuste à l'endroit des ouvrières dont certaines, en conséquence, avaient l'infortune de toucher à peine quelques sous de l'heure.

Bien que la Commission du salaire minimum de l'Ontario ait constaté certains cas de salaires inférieurs au minimum légal et ait ordonné la restitution, les contraventions n'ont pas cessé et on constate encore un relâchement dans la tenue des registres voulus de la durée du travail des ouvrières aux pièces.

La mise en conserve à domicile offre une autre difficulté, en ce que, dans cette branche de l'industrie, les employés sont classés comme ouvriers de ferme, auxquels ne s'applique pas la Loi du salaire minimum. Parmi ces ouvriers le salaire courant est de dix cents l'heure ou moins.

A noter, en dernière analyse, que les salaires comptent assez peu dans les frais de la mise en conserves et que, pour cette raison, ils forment une partie encore plus faible du prix de détail. Une répartition de ce dernier a mis au jour le fait que la main-d'œuvre directe n'entrait que pour 4 cents dans chaque dollar. Il suit qu'un relèvement des salaires ne réagirait que très faiblement sur le prix de détail. En fait, la main-d'œuvre directe et la matière première réunies comptent pour beaucoup moins dans le prix de revient de l'article que la boîte elle-même.

9. LE TABAC.

La constatation la plus saillante de notre enquête sur l'industrie du tabac réside dans les bas salaires et les gros profits.

En 1930, le gain annuel moyen des ouvriers de cette industrie, $662, se classait troisième du bas de la liste des quarante industries sur lesquelles le Bureau fédéral de la statistique a publié des données. Depuis, il est tombé à un chiffre aussi bas que $555, ce qui peut être attribué à un fléchissement de 17 p. 100 dans l'emploi et à une diminution du taux fondamental des salaires. Dans l'ensemble de l'industrie du tabac, la main-d'œuvre a touché en 1933 une moyenne de $10.67 pour une semaine de 44.7 heures. Deux manufacturiers l'emportent sur les autres et doivent porter la plus grande part de responsabilité pour les bas salaires qui caractérisent cette industrie.

Certaines données relatives à l'*Imperial Tobacco Company,* de beaucoup la plus grande manufacture de tabac du pays, offrent un intérêt particulier. En 1931, les bénéfices nets furent de $5,914,079 et le bordereau de paie des fabriques, de $3,430,952, soit 58 p. 100 des profits nets; en 1933, le bordereau de paie des fabriques ne s'est élevé qu'à 52 p. 100 des profits nets.

Or, pendant que les ouvriers de cette compagnie touchaient d'aussi faibles salaires, une moyenne de vingt-huit employés supérieurs recevaient en émoluments et gratifications $616,318 en 1931, $506,982 en 1932 et $421,388 en 1933. A propos des gratifications versées à ces employés supérieurs, notons la clause suivante du règlement de la compagnie:

> Cinq pour cent des bénéfices nets définis ci-dessus pourront être répartis entre le président, les vice-présidents et les administrateurs dans la proportion fixée par le président et les vice-présidents.

L'étendue de la réduction des gains ressort du fait que 517 employés de la fabrique de Granby de cette compagnie ont touché en octobre 1933 un salaire moyen de $10.64 par semaine, soit une diminution de 24 p. 100 sur une période similaire en 1931.

A la *Macdonald Tobacco Company,* les bénéfices non répartis, fin 1933, atteignaient $594,432, malgré que le président eût touché $260,000 annuellement depuis 1930. Or, 1,355 hommes et femmes employés par cette compagnie ont touché en 1933 un salaire hebdomadaire moyen de $12.80, soit une régression de 8 p. 100 sur 1929.

De tels chiffres se passent de commentaires.

10. INSTRUMENTS ARATOIRES.

La répercussion défavorable qu'a eue sur le bien-être des travailleurs de cette industrie la mauvaise posture dans laquelle elle se trouve, est indiquée par le déclin entre 1929 et 1933 de 73 p. 100 de la totalité de ses travailleurs, et de 79 p. 100 des appointements et salaires payés. Toutefois, les salaires moyens bien qu'ils aient décru de 32 p. 100 depuis 1929, se comparent favorablement à la moyenne de toutes les industries manufacturières.

Un aspect intéressant, dans ce domaine, qui la met sous un jour favorable en comparaison de certaines autres, est que dans dix petites compagnies sur lesquelles il a été fait enquête, le déclin du pourcentage des appointements des dirigeants a été plus fort que celui des salaires des ouvriers. Cependant, tout à fait le contraire est constaté relativement aux quatre fabricants importants d'instruments aratoires dont les affaires ont été examinées, bien qu'il convienne d'ajouter que les salaires payés par les quatre compagnies importantes étaient supérieurs à ceux payés par les dix petites.

Les salaires annuels varient beaucoup, d'un maximum de 52 cents l'heure à Hamilton à un minimum de 30 cents à Aurora, Ontario. Ceux de six compagnies importantes s'établissaient à 40 cents l'heure ou plus. Somme toute, les salaires horaires comparés à ceux de certaines autres industries examinées, sont assez bons.

11. INDUSTRIE DU CAOUTCHOUC.

L'importance de l'industrie du caoutchouc pour cette partie du rapport réside dans le fait que malgré le fléchissement énorme de ses affaires, elle a pu éviter les réductions impitoyables de salaires et de prix qui ont caractérisé certaines industries dont il a déjà été question.

De 1929 à 1933, la valeur brute de tous les produits a diminué de 58 p. 100; le nombre des employés de 42 p. 100; le total de 54 p. 100. Ce déclin peut être attribué en partie à un programme semi-monopolisateur de maintien des prix et devrait être considéré comme partie du prix de tout système analogue de contrôle des prix.

On a obtenu des statistiques sur les salaires de sept fabriques de pneus employant 1,658 hommes et 127 femmes ainsi que sur ceux de neuf fabriques de chaussures de caoutchouc employant 2,327 hommes, 1,676 femmes et environ 60 adolescents de moins de 18 ans. Elles indiquent que les taux horaires des hommes ont varié de 47 à 60 cents dans les fabriques de pneus et de 32 à 43 cents dans celles de chaussures. A ce compte, les salaires hebdomadaires pour une semaine de 44 heures, variaient de $20.68 à $26.40, et de $14.08 à $18.92 respectivement.

Les taux horaires des ouvrières ont varié de 29 à 36 cents dans l'industrie des pneus et de 24 à 34 cents dans celle des chaussures de caoutchouc.

En 1933, les gains annuels effectifs des ouvriers dans la fabrication des pneus furent en moyenne de $1,046, de $811 dans celle des chaussures de caoutchouc; ceux des ouvrières, de $610 dans la fabrication des pneus, $514 dans celle des chaussures de caoutchouc.

12. INDUSTRIE TEXTILE.

Les vérificateurs de la Commission ont obtenu des données sur la main-d'œuvre et les salaires dans cette industrie au moyen de questionnaires envoyés à ses membres. Il a été évidemment impossible d'examiner les dossiers de centaines de fabriques dans les diverses divisions de l'industrie. Par conséquent, la preuve reçue par la Commission repose sur une autre base que celle obtenue au sujet des magasins en série et à rayons. Nous croyons, toutefois, qu'elle dépeint de façon péremptoire et complète la situation relative aux salaires. Toutes ses divisions ont été étudiées; le coton primaire, les lainages, la soie (naturelle) la

soie pour les bas (artificielle), les tricots, les carpettes et tapis, les fils et cordages, les sacs, les déchets, les tentes, les stores, etc., et les tissus spéciaux.

Les gains annuels moyens payés dans toutes les divisions de l'industrie en 1933 s'élevaient à $674. L'industrie de la soie artificielle a payé les plus élevés, soit $821, et celle de la soie naturelle les plus bas, soit $600. La fabrication du coton primaire, des lainages, de la soie artificielle, des fils et cordages a le moins souffert de la crise, le déclin des gains annuels moyens ne variant que de 4 p. 100 à 8 p. 100. Les gains dans l'industrie des tapis ont été le plus atteints, ayant fléchi de 30 p. 100. Les détails pour chaque industrie apparaissent au tableau suivant:

GAINS ANNUELS MOYENS DES EMPLOYÉS DE FABRIQUE

(À L'EXCLUSION DES SURINTENDANTS)

DANS TOUTES LES PROVINCES

Groupe	1933	1932	1931	1930	Pourcentage de la diminution des salaires en 1930-1933
	$	$	$	$	
A. Coton primaire	660	690	699	692	4.6
B. Lainages	728	719	671	756	3.7
C. Soie, naturelle	600	636	718	691	13.2
D. Bonneterie	702	725	768	791	11.3
E. Soie, artificielle	821	859	900	885	7.2
F. Tricots	658	674	739	772	14.8
G. Carpettes et tapis	733	825	897	1,054	30.4
H. Fils et cordages	804	856	842	876	8.2
I. Sacs, déchets, ouate et bourrure, tentes, bannes, etc	744	754	804	885	15.9
J. Tissus spéciaux	767	794	863	981	21.8

Le salaire horaire moyen le plus élevé de toutes les industries textiles a été de 36 cents dans la division des carpettes et des tapis. Toutefois, à cause du déclin de la production, partant de l'établissement du chômage partiel, cette division n'occupe que le cinquième rang quant aux gains annuels moyens. Le salaire horaire le plus bas, ressortit à l'industrie de la soie naturelle, la moyenne s'établissant à 24 cents l'heure. Les ouvriers de toutes les catégories de cette industrie ont été le plus faiblement rémunérés, à partir des ouvriers adultes jusqu'aux ouvrières de moins de 18 ans, alors que dans l'industrie des tapis, les ouvriers adultes et les ouvrières adultes l'ont été le plus, 43 cents et 29 cents l'heure respectivement. Le salaire moyen dans l'industrie du coton primaire, la plus importante du groupe, n'a été que de 27 cents l'heure, contre 29 cents dans les lainages, 30 cents dans la bonneterie, 29 cents dans les tricots, 33 cents dans la soie artificielle, 34 cents dans les fils et cordages, 30 cents dans les tissus spéciaux et 35 cents dans les articles divers. A noter relativement à ces taux de salaires, la proportion des ouvriers. Dans l'industrie du coton primaire, elle s'établissait à 66 p. 100, dans les lainages à 57 p. 100, dans la bonneterie à 42 p. 100 et dans les tricots à 39 p. 100. L'industrie du coton primaire employait la plus grande partie des ouvriers, mais, en dépit de ce fait, elle les rémunérait moins en moyenne que celle des lainages de la bonneterie ou des tricots, où la proportion des ouvriers était beaucoup plus faible.

En Ontario, l'industrie de la soie artificielle avec une moyenne de 38 cents l'heure a payé les salaires les plus élevés; les plus bas l'ont été par l'industrie de la soie naturelle, soit 29 cents l'heure. Ceci peut résulter des différents coefficients entre ouvriers et ouvrières dans ces deux divisions de l'industrie: celle de la soie artificielle compte 63 p. 100 d'ouvriers; celle de la soie naturelle, rien que 40 p. 100.

Dans Québec, les employés de la division des sacs, des déchets, de la ouate et de la bourrure, des tentes et bannes ont touché les salaires les plus élevés. Ils s'établissaient à 33 cents l'heure en comparaison du taux horaire le plus bas de 23 cents dans l'industrie de la soie naturelle. Sauf une exception, les taux horaires moyens dans Québec sont plus bas que dans l'Ontario. Les taux moyens dans les autres provinces ont été en certains cas plus élevés que ceux d'Ontario et de Québec.

L'étude des rapports séparés des vérificateurs révèle une situation intéressante et parfois déprimante quant à la main-d'œuvre et aux salaires dans ces divisions comparativement rémunératrices de l'industrie canadienne.

Il est vrai que la division textile du coton s'est maintenue avec plus de stabilité quant au marché du travail qu'aux taux de salaires, que la plupart des industries, mais même ici, la moyenne annuelle des salaires a fléchi de $721 en 1930 à $685 en 1933. Leur niveau dans les meilleures années n'a jamais été élevé; en réalité, en 1932 il était 20 p. 100 au-dessous du niveau général de toutes les industries. Un fait digne d'observation est que malgré l'augmentation du chiffre de la production depuis 1930, il y a eu diminution, due apparemment à des raisons technologiques, de 6 p. 100 du volume d'emploi. Les taux de salaire des trois compagnies cotonnières les plus importantes en février 1934 étaient de 5 à 7 p. 100 plus bas qu'en 1930.

Cette industrie est dans une bonne posture, mais celle-ci doit résulter des conditions avantageuses de son exploitation et des bénéfices qu'elle a rapportés.

La division des lainages, y compris celle des tapis et carpettes, a aussi pu résister dans l'ensemble, à l'intensité de la crise, ainsi qu'en témoignent les conditions de la main-d'œuvre et des salaires qui sont comparativement bonnes. Toutefois, les salaires payés par certaines maisons ne sont ni justes pour leurs ouvriers ni pour les membres les plus modernisés de leur propre industrie.

A tout événement, les industries de la soie auraient dû au moins alléger la situation des bas salaires présentée à la Commission. Leur main-d'œuvre, leur production, leurs bénéfices et la totalité des salaires payés ont augmenté durant la crise. Malgré cela, les salaires ont subi entre 1929 et 1932 une diminution de plus de 8 p. 100 qu'on a attribué d'abord à l'industrie de la soie naturelle. Les salaires étaient déplorables dans quelques filatures de soie naturelle.

Une industrie dotée comme celle-ci de tant d'avantages ne devrait pas compter une petite filature comme celle de la *M. E. Binz Co. Ltd.*, de Montmagny, P.Q., où le salaire moyen de l'ensemble du personnel masculin était de 10 cents l'heure en février 1934, alors que 93 p. 100 de l'ensemble du personnel masculin a touché en 1934 moins que le taux minimum des ouvrières, et où les gains hebdomadaires moyens du personnel des deux sexes à temps continu a atteint $5.72 en 1934, pour une semaine de 55 heures.

Presque aussi mauvaises sont les conditions chez l'*Associated Textiles of Canada Ltd.*, de Louiseville, P.Q., compagnie contrôlée aux Etats-Unis, qui a fait plus de 20 p. 100 de toutes les ventes de soie naturelle au Canada et qui emploie plus de 19 p. 100 du personnel ouvrier de ce groupe. Cette compagnie a été de plus en plus rémunératrice depuis son début en 1929; en 1933, son profit net a atteint 11 p. 100 sur les ventes ou 24 p. 100 sur sa mise de fonds.

Néanmoins, les salaires hebdomadaires moyens chez cette compagnie, pour une semaine de 55 heures, pendant les deux semaines expirées le 25 février 1934, ont atteint $13.43 pour les hommes et $9.73 pour les femmes. Quatre-vingt-dix hommes et 130 femmes gagnaient moins de $8 par semaine.

Cent une femmes sur les 265 employées touchaient moins que le minimum légal, quoique l'écart fût assez faible. Autre infraction apparente à la loi; à l'époque de l'enquête, le nombre des ouvrières sans expérience était de 157 sur 265, quoique la limite légale soit de 50 p. 100.

Pour compenser les conditions ci-dessus, les employés ont un cercle social défrayé par leurs cotisations.

Les conditions relevées dans certaines filatures de soie de la province de Québec en matière de violation des lois du salaire minimum méritent de prendre place à côté des pires exemples constatés dans la confection. Une filature prospère a violé la loi à l'endroit de 101 ouvrières sur les 265 qu'elle employait en février 1934.

L'industrie de la soie naturelle fournit également un tableau notoire de l'état général des écarts de salaires entre Ontario et Québec. Quoique 40 p. 100 seulement du personnel ouvrier dans Ontario appartienne au sexe masculin, contre 60 p. 100 dans Québec, le salaire moyen de tous les employés dans la première de ces provinces est de 18 p. 100 plus élevé que dans la dernière.

Dans la bonneterie et le tricot, la situation, vu la situation économique générale, n'est pas pire probablement dans l'ensemble qu'on ne pouvait s'y attendre; le salaire horaire moyen, pour l'ensemble du personnel ouvrier, était d'environ 29 ou 30 cents en février 1934. Il existe cependant entre les filatures un écart plus qu'ordinaire qu'explique en partie seulement la différence de nature du produit. Ainsi le plus bas salaire horaire du groupe est de 12 cents, et le plus élevé, de 40 cents. Comme d'habitude, les conditions étaient pires dans Québec que dans l'Ontario. Les gains hebdomadaires moyens pour le travail continu chez plusieurs compagnies où l'on a enquêté sur les salaires avec un soin tout particulier, varient de $6.16 à $13.15. Toutes ces compagnies encaissaïent des bénéfices. Dans le cas de la filature payant le taux le moins élevé, *The Butterfly Hosiery Co. Ltd.*, les gains annuels ont baissé de $668 en 1932 à $349 en 1933. Avec l'autorisation de la Commission du salaire minimum octroyée le 11 août 1933, cette compagnie a pu classer la plupart de ses ouvrières parmi les inexpérimentées et leur octroyer, à deux exceptions près, le salaire princier de $3 et $4 par semaine.

Les industries diverses du textile offrent à peu près le même tableau. Les conditions dans les ateliers du fil et des cordages étaient un peu meilleures que la moyenne dans d'autres ateliers, avec un salaire moyen pour l'ensemble du personnel ouvrier pour toutes les provinces de 34 cents l'heure. La compagnie de ce groupe qui a payé le deuxième salaire moyen le plus généreux a aussi encaissé le deuxième bénéfice net le plus élevé. Dans l'atelier des sacs, déchets, tentes, etc., la seule situation sortant de l'ordinaire, voire même unique, fut un salaire moyen plus élevé dans Québec que dans l'Ontario pour l'ensemble du personnel ouvrier. Le groupe des tissus spéciaux, quoique employant et de beaucoup la plus grande proportion de la main-d'œuvre, a occupé à peine le troisième rang quant au salaire moyen.

13. Les magasins en série et à rayons.

La Commission, par l'entremise de ses vérificateurs, s'est livrée à une enquête approfondie des conditions de travail et des salaires dans les magasins en série et à rayons. Les résultats de cette enquête sont analysés dans tous leurs détails à l'Appendice V, Tableaux 53-90, mais on peut y ajouter certaines considérations d'ordre général.

a. Magasins à rayons.

Les magasins à rayons et les comptoirs postaux comptent parmi les plus grands employeurs de main-d'œuvre du commerce de détail. Un peu plus de 10 p. 100 des hommes travaillant à temps continu, et presque un tiers des femmes employées dans les établissements de commerce recensés par le Bureau de la statistique se trouvaient dans les magasins à rayons ou les comptoirs postaux. Ces établissements emploient une main-d'œuvre expérimentée et non expérimentée et même des jeunes gens ou des jeunes filles aussi bien que des adultes.

Dans les deux magasins à rayons de Toronto, en avril 1934, on a constaté, comme il était naturel, peut-être, dans les conditions actuelles, que le salaire du personnel féminin en avril 1934 tendait à se maintenir autour du minimum légal

de $12.50 par semaine. Chez Eaton, 54 p. 100 et chez Simpson 53 p. 100, du personnel féminin touchaient plus de $10 mais moins de $13 par semaine. A cette époque, plus de 50 p. 100 du personnel masculin des deux maisons touchaient plus de $19 par semaine.

Dans les magasins de Montréal, les salaires étaient sensiblement inférieurs à ceux des magasins de Toronto, avec les pourcentages suivants du personnel féminin gagnant moins de $13 par semaine.

Dupuis Frères	91%
Eaton	69%
Simpson	60%
Ogilvy	56%
Morgan (moins de $50 par mois)	73%

Chez Freiman, à Ottawa, 2 p. 100 seulement du personnel féminin touchaient moins de $12 par semaine.

La proportion du personnel féminin dans les magasins de Montréal touchant $18 ou plus par semaine était la suivante:

Eaton	39%
Ogilvy	48%
Dupuis Frères	48%
Simpson	56%
Morgan (moins de $80 par mois)	60%

Chez Freiman, 79 p. 100 touchaient $15 par semaine. Le niveau des salaires à Winnipeg et à Vancouver était meilleur qu'à Toronto.

Les gains moyens dans les grands magasins comme dans leurs comptoirs postaux, bien que pas assez élevés pour permettre d'exprimer un sentiment de satisfaction particulier sont, semble-t-il, au moins aussi élevés, et probablement un peu plus élevés que la moyenne existant dans les maisons de détail en général. Ils ont naturellement décru au cours de la crise. Les réductions entre 1930 et 1934 varient de moins de 1 p. 100 dans le cas des commis de vente féminins chez Dupuis Frères à 25 p. 100 chez Simpson de Montréal. Pour les commis masculins les réductions varient entre 3 p. 100 chez Dupuis Frères et 26.15 p. 100 chez Simpson de Toronto.

Les magasins à rayons emploient plusieurs commis à temps partiel, dont quelques-uns ont des heures régulières chaque jour ou chaque semaine et les autres sont employés aux périodes de presse ou pour les ventes d'occasions. Il semble, toutefois, qu'il y ait eu peu de tendance à augmentation pour la proportion de tels employés durant la crise et, de fait, dans quelques magasins le chiffre relatif était moindre ces dernières années.

En général, les heures nominales de travail des employés de magasins à rayons et à comptoirs postaux sont en moyenne de 48 heures par semaine. En outre, on attend, toutefois, des employés qu'ils soient sur les lieux, le matin, de 10 à 20 minutes avant l'ouverture du magasin et à peu près le même temps avant de pouvoir quitter le magasin à l'heure de la fermeture. La coutume d'avoir des heures plus courtes en juillet et août s'était assez bien établie avant la crise, mais au cours des trois dernières années, quelques magasins ont abandonné quelques-unes de ces pratiques telle que la fermeture toute la journée du samedi. D'autre part, les employés des magasins à rayons sont astreints à de longues heures de travail au temps de presse de Noël. Il semblerait que, par une entente commune entre les magasins à rayons de chaque ville, les heures de travail de leurs employés puissent être progressivement abrégées sans que le volume des ventes en souffre sérieusement. Une mesure progressive de ce genre servirait d'exemple admirable aux autres branches du commerce de détail.

Des efforts semblent avoir été faits par un certain nombre de grandes compagnies pour établir des échelles de salaires minima pour les hommes mariés et les célibataires et pour effectuer les réductions de salaires de telle manière que

ceux touchant les salaires les plus élevés ont porté la plus grande part des diminutions. D'autre part, les quatre dernières années ont démontré qu'une plus grande protection devrait être accordée aux employés des magasins à rayons contre la trop rigoureuse application de méthodes destinées à maintenir les profits d'affaires et à éviter les pertes. La diminution du volume des affaires de 1929 à 1933 a entraîné de très fortes réductions des personnels de la plupart des magasins à rayons et à comptoirs postaux, et beaucoup des employés qui ont été retenus n'ont pu jouir d'une pleine année d'emploi. Ainsi, bien que les conditions de l'emploi soit aussi bonnes ou meilleures que celles qui existent en général dans le commerce de détail, il y a loin de là à dire qu'elles sont conformes aux normes modernes du bien-être des employés.

b. Magasins à succursales.

La Commission a reçu des témoignages sur les conditions relatives aux salaires et au travail dans un certain nombre des principales compagnies de magasins à succursales. Le système typique d'exploitation de magasins à succursales avec contrôle centralisé d'une part et multiplication des succursales d'autre part, a souvent donné naissance à de sérieux problèmes du travail. Le gérant de la succursale a été tenu responsable de la gestion efficace de son magasin mais il a reçu le pouvoir de déterminer les méthodes de vente. Ses responsabilités concernant les inventaires du magasin et les coefficients d'exploitation sont généralement si onéreuses que quand se produit une pression de la gérance centrale les employés du magasin en souffrent souvent.

(1) *Magasins d'alimentation à succursales.*

Ces magasins constituent le groupe le plus important du système de magasins en série. Les gains hebdomadaires moyens des employés masculins à temps plein (y compris les gérants) des divisions ontariennes des compagnies sur lesquelles l'enquête a porté varient de $15.16 par semaine pour la compagnie à plus basse moyenne, à $23.99 par semaine pour la compagnie à plus haute moyenne. A l'exclusion des gérants, le salaire moyen va de $9.31 par semaine à $16.48. La moyenne hebdomadaire de salaire des employés féminins de cette même division variait de $10.64 à $15.38, et dans une grande mesure elle était déterminée d'après les échelles établies par la Commission du salaire minimum d'Ontario. Dans trois des plus importantes compagnies, la moyenne hebdomadaire de salaire des commis féminins était plus élevée que celle des commis d'épicerie masculins.

Les gains hebdomadaires moyens des employés des divisions québecoises des magasins d'alimentation en série étaient de beaucoup inférieurs à ceux des divisions ontariennes. Bien que, dans trois compagnies de l'Ontario, plus de 48 pour cent de leurs commis d'épicerie masculins recevaient moins de $10 par semaine, une seule compagnie avait plus de 20 p. 100 de ses employés féminins dans cette classe. Dans les divisions québecoises, trois compagnies avaient 50 p. 100 ou plus de leurs commis d'épicerie masculins recevant moins de $10 par semaine, mais trois compagnies comptaient aussi 25 p. 100 ou plus de leurs employés féminins dans cette classe.

Ainsi que l'indique le tableau suivant, les salaires des hommes variaient de $16.48 par semaine chez Loblaw à $7.65 dans la division québecoise des Dominion Stores; les salaires des femmes, de $15.38 à $9.01 dans les mêmes firmes respectivement.

MAGASINS D'ALIMENTATION EN SÉRIE, SALAIRES HEBDOMADAIRES MOYENS, 1934, PAR COMPAGNIE ET PAR SEXE,

(TOUS EMPLOYÉS, À L'EXCEPTION DES GÉRANTS, SEMAINES CHOISIES AU PRINTEMPS DE 1934)

Nom de la firme	Ontario		Québec	
	Hommes	Femmes	Hommes	Femmes
Great Atlantic and Pacific Tea Company, Limited...	11.72	12.57	7.60	9.33
Carrols, Limited	9.31	10.64	.....	.....
Dominion Stores, Limited	9.53	10.85	7.65	9.01
Loblaw Groceterias	16.48	15.38	.....	.....
Stop and Shop, Limited	9.78	12.50	8.54	9.59
T. Eaton Groceterias, 12 magasins-types seulement...	14.38	11.92	.....	.....
Steinberg's Service Stores	.....	.....	14.55	12.04
Thrift Stores, Limited	.....	.....	7.73	9.40

La Commission a aussi reçu, en réponse à des questionnaires, des renseignements sur les taux de salaires et les heures de travail des employés d'un certain nombre de grandes épiceries indépendantes et de magasins mixtes importants de l'Ontario. Bien qu'il soit impossible d'établir une comparaison parfaite entre les chiffres des magasins en série et ceux des magasins indépendants à cause de la nature différente des occupations dans les deux catégories de magasins, et à cause du choix fait dans l'enquête des "indépendants", on a constaté que, pour les occupations désignées par les mêmes noms, les magasins indépendants faisant rapport payaient des salaires plus élevés que les magasins à succursales.

Les heures de travail des employés des magasins d'alimentation à succursales ont une durée plus longue qu'on ne devrait en imposer à aucun travailleur. Elles dépassent d'ordinaire 60 par semaine et, dans bien des magasins, atteignent souvent 80 à 84. Des témoignages ont été présentés devant nous à l'effet que le magasin d'alimentation à succursales dont les états relatifs aux salaires sont les pires de ceux sur lesquels enquête a été faite, est aussi le pire sous le rapport des heures. Les heures de travail de cette compagnie étaient en moyenne de 70 par semaine, auxquelles il faudrait ajouter une somme considérable de surtemps. Il n'y a aucune excuse à des conditions semblables. Au cours des témoignages qui nous ont été donnés, des administrateurs de magasins à succursales ont franchement avoué que ces heures étaient beaucoup trop longues. Le fait qu'elles ne sont pas nécessaires reçoit sa démonstration dans les centres ayant des règlements de fermeture de bonne heure et imposant une demi-journée de congé par semaine pour les employés de magasins.

Une campagne d'éducation est nécessaire pour attirer l'attention du public sur les heures de travail dans les magasins de détail. Si elle n'amène pas la réforme nécessaire par l'intervention municipale, le gouvernement provincial ou fédéral devra alors intervenir.

(2) *Bazars à succursales.*

Les bazars à succursales occupent beaucoup plus d'employés féminins que masculins et embauchent également une proportion beaucoup plus forte d'employés permanents, de femmes à temps partiel régulier, que les autres entreprises commerciales. Cette méthode est distincte de celle qui consiste à engager quelques ouvriers additionnels durant les périodes de grande activité. C'est une méthode régulière de répartir les heures de travail à ce point que de nombreux ouvriers sont régulièrement employés à temps partiel seulement. Par exemple, les *Metropolitan Stores* engageaient seulement 297 vendeuses à temps plein, par contre 937 à temps partiel; *Woolworth,* 1,373 à temps plein, 936 à temps partiel; *Kresge,* 469 à temps plein et 527 à temps partiel. C'est là le pire aspect de l'exploitation des bazars. Les jeunes filles sont gardées en disponibilité, incertaines d'être appelées ou non. Bien qu'elles perdent ainsi l'occasion de solliciter un emploi ailleurs, elles sont loin d'obtenir des heures de travail régulières et

une rémunération adéquate. Aux magasins *Metropolitan*, les employées à temps partiel touchaient en moyenne seulement $4.30 par semaine. A notre avis, cette méthode de travail mérite d'être fortement condamnée et devrait être radicalement changée.

La moyenne des gains de tous les employés masculins (autres que les gérants) dans quatre bazars en série oscillait entre $7.34 par semaine pour la compagnie accusant la plus faible moyenne, et $19.90 pour la compagnie rapportant la plus forte. Bien que les gains de ces employés étaient inférieurs dans les bazars en série à ceux des magasins à rayons, ils étaient légèrement supérieurs aux moyennes des magasins d'alimentation en série.

On a constaté que dans trois des plus importants magasins en série, de 65 à 73 p. 100 du personnel féminin touchaient entre $10 et $15 par semaine. Moins de 10 p. 100 recevaient plus de $15 et de 22 à 24 p. 100 touchaient moins de $10. Une société de bazars en série, établie presque exclusivement dans le Québec, payait plus de 10 p. 100 de son personnel féminin à raison de moins de $5 et 90 p. 100 au-dessous de $10 par semaine.

Lorsque la Commission exprima ses sentiments au sujet des conditions de salaires de cette société de magasins, le président ne put faire autrement que répondre: "Les jeunes filles sont contentes". Pendant que les jeunes filles travaillent à ces salaires, la compagnie de son côté était satisfaite. Elle a déclaré un dividende de 80 p. 100 sur son capital-actions.

Les témoignages obtenus au sujet des bazars en série ont démontré de façon intéressante l'influence de l'absence de lois de salaire minimum sur les conditions d'esclavage. Une société de magasins établie dans tout le Canada a payé 80 p. 100 de ses employées à temps plein dans les provinces Maritimes, et 72 p. 100 dans Québec moins de $10 par semaine. Il n'existait aucune ordonnance de salaire minimum à leur sujet à cette époque. Dans Ontario, les provinces des Prairies et la Colombie-Britannique, où de telles ordonnances étaient en vigueur, seulement 5, 3 et 0 p. 100, respectivement, du personnel féminin à temps plein recevaient moins que ce chiffre.

Dans une société de magasins à Ottawa, 18 femmes retiraient une moyenne de $10.77 par semaine; 18 à Québec, dans un magasin de même importance, de la même société, recevraient une moyenne de $6.23. Le président expliqua d'un ton plaintif: "C'est le salaire minimum".

L'excuse que donnent la plupart des employés supérieurs des magasins à succursales à propos de ces salaires inférieurs est l'impossibilité de payer plus, malgré leur désir de le faire. Ceci peut difficilement s'appliquer à la société de bazars en série la plus importante. En 1932, elle a réalisé un profit net de $1,800,000. Cet argent est allé à New-York. Des milliers d'employés de la compagnie ont subi une réduction de 10 p. 100 de leurs salaires.

Les employés des bazars en série travaillent ordinairement 50 heures par semaine, bien que les rapports des vérificateurs démontrent que certains employés travaillent après les heures d'affaires pour vérifier les inventaires ou préparer les étalages. En vue des bénéfices soutenus réalisés par les plus importantes de ces sociétés, la continuation des longues heures de travail doit être énergiquement condamnée. Les conditions de travail dans les bazars en série devraient être au moins aussi bonnes que dans les magasins à rayons et une diminution des heures de travail est un pas dans cette voie qui ne devrait pas retarder.

(3) *Les pharmacies en série.*

La Commission a fait enquête sur seulement deux pharmacies en série. Les taux de salaires des employés des deux compagnies se comparaient assez bien à ceux qu'ont rapportés les pharmacies indépendantes d'Ontario et desquelles la Commission a obtenu des rapports bénévoles, et aussi avec les statistiques du recensement au sujet des salariés du commerce de la pharmacie et des articles de toilette.

Les heures de travail étaient également longues dans les pharmacies indépendantes et en série, généralement 60 ou plus par semaine en moyenne. Cette longue semaine de travail est due en partie à la nécessité d'assurer au public un service de pharmacie adéquat, mais dans une large mesure elle est due à la pratique moderne de faire servir la pharmacie comme centre d'emplettes pour toutes sortes de marchandises. Le remède immédiat aux longues heures de travail dans les pharmacies semblerait résider dans l'extension du système des équipes de sorte que suffisamment d'employés soient disponibles afin d'obvier à la nécessité de maintenir des employés en service durant de longues heures.

c. Remarques générales sur les conditions de travail et de salaires dans la distribution au détail.

Les méthodes de travail de plusieurs compagnies de magasins en série semblent avoir été caractérisées par le contrôle étroit dans la question des frais de main-d'œuvre, mais par une absence de direction bienveillante dans l'application de ces méthodes de rétribution aux conditions des employés intéressés. L'excuse qu'une telle direction pouvait être confiée sans danger à la gestion locale a été clairement démontré comme étant inadéquate par les conditions révélées par l'enquête de la Commisison. Le développement inévitable des abus dans ces circonstances devrait avoir été prévu dès le début par l'administration centrale. Qu'aucune mesure n'ait été prise pour changer ces conditions et se protéger contre les résultats qui ont été révélés doit, du point de vue social, être considéré comme un abandon au devoir de la part des employés supérieurs de plusieurs compagnies de magasins en série, quelque profitable que ces méthodes aient pu être pour les actionnaires.

La Commission a constaté que la situation de l'employé des magasins en série et à rayons est particulièrement insoutenable. Dans les deux, spécialement dans les magasins en série, l'emploi d'un grand nombre de personnes relativement jeunes et inexpérimentées assure une faculté de marchandage très inférieure.

Dans les magasins en série, cette faiblesse s'accentue par la multiplicité des unités dont chacune possède seulement quelques employés et par les efforts de l'administration centrale à fournir aux gérants locaux un encouragement qui sépare leurs intérêts de ceux des employés qui travaillent sous leur direction.

Bien que les considérations exposées dans le paragraphe précédent s'appliquent, principalement, aux employées des magasins indépendants, la relation directe entre le propriétaire et les employés réussit peut-être à introduire ici un aspect de compensation dans les relations du travail. Le contact étroit entre l'employeur et l'employé suscite souvent un intérêt de la part du premier vers le bien-être de l'autre et un désir de faire autant pour ses employés que les conditions du commerce le permettent. Ceci ne comporte pas qu'un propriétaire indépendant doive exploiter son commerce comme une institution de philanthropie mais qu'il soit encouragé de payer à ses employés plus que le minimum permis par l'état de crise du marché du travail.

Les régimes de bien-être de certains magasins à rayons—les associations de beinfaisance mutuelle, l'assurance collective, les congés de maladie, les pensions et autres mesures connexes qui compensent dans une certaine mesure pour ces rapports personnels et dont l'établissement coûtent parfois très cher à l'employeur, modifient le caractère impersonnel du contrat ordinaire intervenu entre l'employé particulier et la grande société civile.

L'absentéisme constaté dans les magasins en série et l'invite directe aux gérants locaux à méconnaître le bien-être des employés de magasin dans l'intérêt de bénéfices plus élevés et de plus gros appointements, impliquent que les taux de salaires des employés de magasins en série risquent trop d'être établis aux plus bas niveaux qui permettent de recruter des sujets parmi la multitude des gens en quête d'emploi. De fait, l'absence de tous rapports personnels entre l'administration centrale qui établit les normes d'exploitation et

les employés des magasins tend à faire oublier à l'administration centrale le côté humain de ses méthodes. Le témoignage que le principal administrateur d'un des plus gros magasins en série a rendu devant la Commission a bien fait ressortir cet aspect de la question.

Ce manque d'appréciation des intérêts de ses employés peut induire l'administration centrale à se préoccuper exclusivement du coût des salaires en termes d'argent et ainsi à suivre une politique dont l'objet est l'embauchage de la main-d'œuvre au plus bas prix possible. Une telle concurrence entre les gros magasins en série aurait sans doute pour effet d'avilir les salaires en général dans le domaine du commerce en détail quand le marché de la main-d'œuvre est saturé. En vérité, le fait que la plupart des compagnies de magasins en série peuvent puiser dans une armée de jeunes gens et d'autres ouvriers non spécialisés leur permet d'imposer à leur gré pour ainsi dire les salaires qu'elles sont disposées à payer. L'absence de syndicats parmi les employés signifie que la majorité des personnes cherchant un emploi accepteront ces conditions.

Il ressort des témoignages concernant les magasins à rayons entendus devant la Commission que, nonobstant certains manquements, l'adhésion à certains coefficients d'exploitation peut marcher de pair tout au moins avec quelque considération pour le bien-être des employés. L'application de règles financières inflexibles aura inévitablement quelque répercussion fâcheuse sur les employés, particulièrement en temps de crise, mais à défaut d'une méthode plus satisfaisante quant à la fixation des frais de main-d'œuvre, il convient tout au moins d'appliquer la politique en vogue avec le plus de sympathie possible. On ne peut excuser l'absence de cette sympathie dans le régime d'affaire de plusieurs sociétés de magasins en série et tant que ces conditions de l'emploi n'auront pas été améliorées on sera forcé de conclure que ces sociétés agissent au détriment de l'intérêt public. Il semblerait essentiel que toute importante organisation de commerce de détail soit dotée d'un service du personnel assuré de la sympathie agissante de l'administration. Un tel service fournirait aux employés l'occasion de formuler des plaintes ou griefs et pourrait proposer les ajustements nécessaires. La chose semble particulièrement nécessaire dans les magasins en série dont les employés travaillent pour des unités très éloignées les unes des autres. Dans ces circonstances, il incomberait au service du personnel d'envoyer par intervalles ses représentants faire un relevé des conditions existant dans chaque localité. De cette façon, il serait possible de suppléer à la faible faculté de marchandage de l'employé dans le commerce de détail et plusieurs des abus du travail mis à jour, pourraient être supprimés.

3. SOLUTIONS PROPOSÉES

Quelques-unes des conditions frappantes du travail révélées par les témoignages et les enquêtes semblent réclamer l'application de solutions aussi énergiques. Mais les solutions saines sont rarement sensationnelles. Elles doivent être basées sur l'expérience et se développer progressivement. De fait, les réformes nécessaires, en tant que ces problèmes sont susceptibles de solution, peuvent en général être trouvées dans l'extension et l'amélioration des agences, des programmes et des méthodes déjà mis en œuvre jusqu'à un certain point.

Bien que le sujet ne puisse être nettement divisé en compartiments indépendants, il sera commode de l'étudier en partant des points de vue suivants:

1. Recommandations se rapportant en premier lieu aux agences non gouvernementales, dont les activités peuvent être facilitées et stimulées par les gouvernements.

a. Associations de patrons et de commerçants.

b. Unions d'employés et de métiers.

2. Recommandations quant à l'action gouvernementale.

a. Réglementation légale des conditions de l'emploi, dans le cadre de l'interprétation traditionnelle de la constitution.

(1) Amélioration générale de la mise à exécution des lois du travail.

(2) Modifications aux lois provinciales actuelles.

(*a*) Salaire minimum.

(*b*) Durée du travail.

(*c*) Registres de l'emploi.

(3) Nouvelles lois provinciales.

(*a*) Extension des ententes collectives du travail.

(4) Modifications ou extension des lois et pratiques actuelles du Dominion.

(*a*) Modification du Code criminel.

(*b*) Programme du juste salaire.

(*c*) Loi des enquêtes en matière de différends industriels.

(*d*) Meilleures statistiques du travail.

(*e*) Nouveau Bureau de recherche, de normalisation et de service au ministère du Travail.

b. Réglementation nationale des conditions de l'emploi exigeant soit un changement constitutionnel, soit des mesures spéciales pour surmonter les obstacles constitutionnels.

1. Besoin d'uniformité.

2. Méthodes d'obtention de l'uniformité.

(*a*) Législation, réserves et restrictions fédérales.

(*b*) Coopération interprovinciale pour l'obtention de lois uniformes.

(*c*) Législation provinciale en vue de fixer pour chaque province les termes d'une loi fédérale uniforme.

3. Recommandations relatives à une uniformité nationale.

(*a*) Examen approfondi du pouvoir possible du parlement fédéral d'établir une législation du travail.

(*b*) Si nécessaire, modification de l'Acte de l'Amérique britannique du Nord.

(*c*) Nomination d'un comité consultatif pour le ministre fédéral du Travail.

(*d*) Conventions annuelles régulières du travail pour le Dominion et les provinces.

1. RECOMMANDATIONS VISANT PARTICULIÈREMENT LES AGENCES NON OFFICIELLES DONT LES GOUVERNEMENTS POURRAIENT FACILITER ET STIMULER LES ACTIVITÉS.

a. Associations de patrons et de commerçants.

La renaissance des affaires offre une excellente occasion aux patrons plus importants et plus progressistes de se constituer les meneurs autorisés pour ce qui concerne les régimes du personnel et des relations industrielles. L'exploitation soutenue de la main-d'œuvre est contraire au bien-être de toute entreprise commerciale et il est dans l'intérêt des autres patrons de l'exposer au grand jour et de la combattre. Cependant, une plus grande responsabilité incombe au patron averti. Il devrait faire participer la collectivité aux fruits de son expérience non seulement d'une manière négative, en s'opposant aux méthodes d'exploitation plus grossières et en faisant obstacle aux projets de réforme mal inspirés, mais d'une manière positive, en encourageant et en stimulant une application plus étendue de saines méthodes. Des associations de patrons, ou des associations de commerçants, permettent d'atteindre ces visées très efficacement.

Le régime du personnel et les normes d'emploi — même des questions en apparence aussi simples que la tenue de registres — constituent un ensemble de

sujets qui exigent une étude approfondie, mais les compagnies canadiennes qui ont les moyens d'aborder des programmes de recherches en matière de personnel aussi vastes que ceux entrepris par certaines sociétés de commerce américaines, sont peu nombreuses. Aussi, les fonctions qui relèvent directement des associations de commerçants devraient-elles comporter surtout l'instruction et des travaux de recherches dans le domaine des problèmes d'emploi. Même si les associations elles-mêmes ne pouvaient entreprendre un vaste programme de recherches, elles pourraient disséminer et interpréter les résultats d'études et d'expériences ailleurs. Il va sans dire que beaucoup de travail a déjà été accompli en ce sens, mais au Canada on a à peine effleuré le problème. Les associations pourraient aussi coopérer, du moins à établir, peut-être avec l'aide des universités et d'autres organismes, des contre-parties canadiennes de l'*American Personal Research Federation* (organisation privée), l'*Industrial Relation Counsellors, Inc.*, et la *National Bureau of Economic Research* ou de la *British National Institute of Industrial Psychology* (organisation officielle) ou l'*Industrial Health Research Board*. Au Canada, les recherches scientifiques portant sur les usages et le traitement de matériaux semblent avoir devancé l'investigation sur l'emploi et le traitement des hommes.

Les associations de commerçants peuvent également accomplir beaucoup en développant et en favorisant un système de comptabilité ordonné à défaut duquel le commerce dérive comme un navire sans gouvernail, ainsi que la réunion et l'interprétation de données statistiques sans lesquelles, en guise de compas, il est impossible de naviguer sûrement. Il arrive très souvent que la solution effective d'un " problème ouvrier " particulier réside dans quelque aspect de la gestion interne bien étrangère au bureau de placement.

On appuie particulièrement sur le rôle des associations de commerçants dans la réunion de statistiques, car elles sont en mesure de compléter nos statistiques officielles qui revêtent nécessairement un caractère général.

Dans les industries où les patrons et les employés sont syndiqués, les associations peuvent aussi faciliter la négociation d'échelles de salaires et d'autres conditions régissant le travail en se constituant les représentants de tous leurs sociétaires lors du marchandage collectif. Elles peuvent contribuer puissamment à éviter des différends ouvriers en reconnaissant raisonnablement les syndicats ouvriers et en coopérant avec elles dans une juste mesure — du moins, elles peuvent réduire le litige aux sujets, s'il y en a, qui posent un conflit irréconciliable entre les intérêts et les principes, et où le différend ne peut être réglé autrement que par un recours à la force ou à l'intervention légale. Avant d'aborder ces sujets, il reste un vaste domaine où la communauté possible des intérêts des patrons et des employés n'a pas été pleinement exploré.

Au Canada, jusqu'à présent, ce sont surtout les patrons isolés et les unions ouvrières qui ont invoqué le marchandage collectif. Cependant, le nombre d'accords collectifs que concluent des patrons organisés en associations suivant l'industrie qui les intéresse s'accroît. Ceci semble constituer un développement recommandable car il implique la négociation heureuse des conditions d'emploi par les intéressés eux-mêmes sans l'intervention de tiers. En garantissant le respect de tels accords par l'influence qu'elle exerce sur ses membres, une association de patrons constitue un facteur important dans la stabilisation des conditions d'emploi sur une base satisfaisante, laissant ainsi ses membres libres de consacrer leurs énergies à la solution de problèmes qui se rattachent à leur entreprise.

La force des circonstances, de même que le progrès de la théorie, conduisent partout à l'extension de la réglementation et du contrôle sociaux non seulement sur les conditions ouvrières mais aussi sur d'autres domaines économiques. Il est difficile de croire que les associations patronales et commerciales, de même que les syndicats ouvriers, ne constitueront pas les agents principaux dans le

développement de l'autogestion de l'industrie dans ses relations ouvrières et des facteurs importants dans toute réglementation gouvernementale qui peut devenir nécessaire.

b. Les Employés et les Syndicats Ouvriers.

Avec le développement du régime de fabrique et surtout avec la tendance générale vers la gestion corporative et la concentration, la disparité dans la puissance de marchandage entre l'ouvrier isolé et le patron-type est devenue si évidente que la nécessité abstraite du marchandage collectif est généralement acceptée. Toutefois, de ce côté-ci de l'Atlantique, cette règle n'a pas été mise en pratique dans la même mesure que dans les autres pays. Cette langueur dans les méthodes industrielles est attribuable, dans une grande mesure, aux conditions faites aux pionniers, aux terres gratuites, aux opportunités illimitées d'emploi et aux salaires relativement élevés. Avec la disparition de ces conditions, l'effectif des syndicats ouvriers s'est accru, mais des patrons ont hésité à reconnaître les syndicats ouvriers, et dans quelques industries le syndicalisme, pour diverses raisons, n'a pris que peu de prise ou ne s'y est pas implanté du tout. Il est inutile de citer les déclarations faites pendant ou après la guerre, comme celle du Comité Whitley en Grande-Bretagne, de la Commission royale sur les relations industrielles du Canada, 1919, ou du Traité de Versaille même, approuvant ce mode de négociation, mais il peut être intéressant de citer une déclaration récente d'un patron canadien éminent:

> Je suis certain que le temps est arrivé pour nous, patrons, de consentir à concéder à chaque ouvrier dans notre industrie le droit de marchander, soit individuellement, soit collectivement, par l'entremise des représentants que l'employé peut désigner. (M. A. O. Dawson, président, *Canadian Cottons, Limited,* devant la Chambre canadienne de commerce, le 11 septembre 1934.)

La déclaration n'engage pas son auteur à la défense des syndicats ouvriers, qu'il critique à plusieurs point de vue, mais elle illustre la reconnaissance grandissante du besoin d'un meilleur organisme de relations industrielles; besoin que démontre les résultats de nos investigations et les preuves reçues.

Les récentes expériences et l'attitude des autorités britanniques à l'endroit des syndicats ouvriers sont magnifiquement résumées dans le passage suivant tiré de la préface au *Rapport du ministère britannique du Travail sur les accords collectifs.. Volume I,* 1934.

> Le marchandage collectif entre patrons et employés a été, depuis plusieurs années, reconnu la méthode la mieux adaptée aux besoins de l'industrie et aux exigences du caractère national, pour la solution des problèmes ouvriers dans l'industrie.
>
> Bien que le marchandage collectif se soit ainsi établi comme partie intégrante du régime industriel, il a, dans l'ensemble, rempli son rôle important si aisément et si efficacement et, en même temps, avec si peu d'entraves, que l'étendue de son influence est susceptible d'être, sinon totalement ignorée, du moins sous-estimée. Il a amené un régime hautement coordonné d'ententes provisoires pratiques, influant sur l'ensemble des ouvriers et déterminant, souvent avec une grande précision, presque tous les aspects des relations industrielles.

Le mode de marchandage collectif implique le droit d'association et la non-intervention dans les associations. Le syndicat ouvrier est, jusqu'ici, l'agence normale dans laquelle les ouvriers s'associent.

Une discussion détaillée des problèmes des syndicats, de leur organisation et de la loi serait en dehors des cadres de nos attributions, mais il nous a été fourni une preuve suffisante des conditions déplorables qu'une responsabilité

directe incombe au Gouvernement d'encourager, autant que possible, l'un des instruments naturels et des plus efficaces de protection non seulement de l'ouvrier mais aussi du patron raisonnable.

L'association, pour le patron, doit être contre-balancée par le syndicat ouvrier, pour l'employé. Il n'est pas proposé que le gouvernement doive prendre l'initiative d'organiser l'une ou l'autre mais qu'il doive reconnaître pleinement les importantes fonctions qu'ils peuvent, intelligemment dirigés, accomplir dans la solution des problèmes exposés à la Commission.

Il ne suffit pas de tolérer les syndicats ouvriers. L'urgence de l'heure commande un énoncé de politique nationale aussi clair que celui de la main-d'œuvre de guerre incorporé dans le décret du C.P. 1743, du 11 juillet 1918.

> Le droit pour les ouvriers de s'organiser en syndicats ouvriers, droit qui ne doit pas être nié ni enfreint d'aucune manière, et permission et encouragement aux ouvriers de traiter avec les patrons, par l'entremise de leurs représentants, concernant les conditions de travail, les salaires ou les griefs.

Une semblable déclaration à l'heure actuelle contribuerait beaucoup à vaincre les hésitations et les craintes qui paralysent l'organisation efficace et des patrons et des employés.

La reconnaissance plus complète des syndicats ouvriers et par les gouvernements et par les patrons aurait une plus grande portée que de simplement faciliter la négociation collective des contrats de salaires. Tant que le syndicalisme ne sera que toléré, et nous avons reçu la preuve qu'il en est souvent ainsi, il continuera dans ses tactiques défensives—un fonctionnaire éminent les appelle tactiques de "chien hargneux"—qui ne tendraient pas au progrès. Dans la mesure que les syndicats ouvriers seront reconnus comme instruments nécessaires à l'organisation et au contrôle économique, dans cette mesure les forces et l'intelligence du mouvement pourront être totalement libérées pour coopérer efficacement à l'amélioration des conditions sociales. C'est la psychologie défensive imposée aux syndicats par l'expérience et les circonstances qui développe ces méthodes et pratiques auxquelles on s'oppose parfois, mais qui sont souvent employées par leurs adversaires pour créer des malentendus et des préjugés.

Il convient aussi de se rendre compte de ce que l'application de nos lois ouvrières dépend dans une bonne mesure du concours des syndicats ouvriers. Pour l'application efficace de plusieurs de ces lois, même une armée d'inspecteurs officiels requerrait le concours des ouvriers eux-mêmes pour la surveillance journalière des ateliers. Sans une organisation pour recevoir et présenter les plaintes, plusieurs infractions passeraient sans protestation ou intervention efficaces.

2. RECOMMANDATION VISANT L'INTERVENTION GOUVERNEMENTALE.

a. Réglementation légale des conditions du travail conformément à l'interprétation traditionnelle de la constitution.

L'intérêt personnel des patrons prévoyants aussi bien que celui des organismes ouvriers requiert souvent, pour le maintien de conditions souhaitables, d'être complété de lois visant, par l'établissement de normes minima de conditions de travail, l'adoption de conditions concurrentielles relativement uniformes et l'encouragement de certaines conditions générales de bien-être social. Mais, malheureusement, toute discussion de cet aspect du problème doit suivre deux voies qui s'entrecroisent—le type des lois et l'application administrative, d'une part, la compétence ou juridiction fédérale ou provinciale, d'autre part.

(1) *Meilleure administration de la législation du travail.*

Même la législation la plus simple ne s'applique pas toute seule; encore moins la législation ouvrière. A cause même de la nature des problèmes qu'elle

est destinée à résoudre, la législation ouvrière doit souvent être complexe et technique et elle doit toujours être habilement administrée par des fonctionnaires dont la compétence et l'intelligence commandent le respect et la collaboration de ceux avec qui ils traitent. Il ne s'agit pas seulement de découvrir et de punir les infractions. C'est d'abord un travail d'éducation. L'inspecteur de la fabrique doit aussi en être le conseiller, désireux et capable de diffuser la connaissance et les avantages d'une meilleure tenue de la fabrique, d'une meilleure technique et de meilleures conditions de travail.

A part l'amélioration par de nouvelles lois des normes légales de conditions du travail, le premier pas vers de meilleures conditions, c'est une application plus efficace des lois existantes. Il est clairement prouvé que plusieurs ne sont pas efficacement appliquées et ne peuvent l'être sans la réorganisation des agences et fédérales et provinciales, des crédits plus conformes aux besoins et un personnel plus nombreux et plus compétent.

Cette allégation est confirmée par notre analyse des dépenses, du personnel et des travaux des ministères provinciaux du travail.

L'insuffisance générale des crédits provinciaux pour l'application des lois ouvrières ressort du fait que toutes les provinces réunies en 1933 n'ont dépensé, pour l'inspection générale des fabriques et l'application des lois du salaire minimum, que $238,000.[1] Cela ne représente qu'un peu plus du tiers de la somme dépensée pour des fins analogues dans l'Etat de l'Illinois,[2] qui compte approximativement le même nombre d'ouvriers occupés que le Canada, à l'exclusion de l'agriculture. Alors que nous ne dépensons que 2 c. .3 par habitant, ou 8 c. .5 par ouvrier non agricole, aux Etats-Unis on dépense 4 c. .7 ou 14 c. .9 respectivement. Comparé à nos 8 c. .5, l'Etat de New-York, qui se classe quatrième parmi les Etats dans ses dépenses pour cette fin, dépense 25 c. .6; et le Massachusetts, qui se classe vingtième, dépense 14 c. .1; et le New-Hampshire, qui se classe vingt-quatrième, dépense 9 c. .7. En réalité, la différence est encore plus prononcée que ne l'indiquent ces chiffres, parce que les chiffres canadiens comprennent la dépense pour presque toutes les phases de la réglementation ouvrière sauf la réparation des accidents du travail, alors que les chiffres américains omettent non seulement la réparation des accidents du travail mais aussi l'application de la Loi du salaire minimum et autres lois ouvrières concernant l'emploi des femmes et des enfants.

Dans tout le Canada, il n'y a que soixante et dix[3] inspecteurs de fabriques ou de la Loi du salaire minimum dont seize au moins n'ont reçu qu'une instruction élémentaire ou moins, et dont aucun ne semble avoir reçu une formation universitaire. (Nous ne voulons pas dire, évidemment, que tout diplômé d'université serait un inspecteur de fabrique compétent ni que tous les inspecteurs de fabriques devraient avoir reçu une formation universitaire.)

Il semble ressortir de ces faits établis que l'administration de la législation du travail au Canada doit être améliorée par le vote de crédits plus considérables et par l'augmentation du personnel de l'inspection en y ajoutant des hommes possédant l'énergie, l'instruction et l'expérience pratique nécessaires pour la réglementation convenable de l'industrie moderne.

Nous recommandons d'envisager la possibilité d'accorder aux associations commerciales et aux conseils exécutifs des unions ouvrières, dans les industries bien organisées qui désirent faire l'essai du "gouvernement industriel autonome", l'autorisation de procéder aux inspections officielles des conditions du travail et des salaires.

L'octroi de ces privilèges devra, naturellement, être entouré de toutes les mesures nécessaires aux fins de prévenir les abus. Ces inspecteurs autorisés de-

[1] Ce renseignement et d'autres semblables sont tirés de questionnaires envoyés aux ministères provinciaux du travail, pour la Commission, par le ministère fédéral du Travail.

[2] Ministère du Commerce des Etats-Unis, statistiques financières des Etats, Tableau II, à l'exclusion des "règlements du Travail—tout autre".

[3] Non compris les inspecteurs de chaudières et de mines, mais comprenant six personnes dont tout le temps n'est pas consacré à ce travail.

vront faire rapport régulièrement, sur des formules appropriées, aux ministères provinciaux du Travail sur le nombre et la nature de leurs inspections, y compris les détails complets relatifs à toute autre activité connexe.

(2) *Modifications à apporter aux lois provinciales actuelles du travail.*

Nous nous rendons compte que dans ce chapitre nous paraissons outrepasser la lettre de nos attributions, mais nous sommes convaincus que la solution satisfaisante de ces problèmes ordinaires exige la coopération la plus intime entre tous les organismes intéressés soit des provinces, soit du Dominion.

Pour être bref et explicite, les recommandations suivantes sont rédigées en termes très précis; mais sans vouloir en imposer d'aucune façon, nous voudrions bien voir nos suggestions faire l'objet d'un examen très attentif et sympathique.

(*a*) *Lois des Salaires minima.*—Présentement, il y a sept différentes lois du salaire minimum en vigueur au Canada. Dans leur application générale, elles sont identiques mais présentent des variations importantes du point de vue des détails et des directives ou règlements administratifs et certaines faiblesses semblent en avoir atténué l'efficacité. Nous recommandons à l'attention des gouvernements provinciaux et aux diverses commissions du salaire minimum les modifications suivantes partout où elles n'ont pas encore été adoptées:

(i) Les lois doivent être **rigoureusement appliquées.** A ces fins il faudra un personnel d'**inspecteurs** spécialement qualifiés. Les présentes méthodes, en certaines provinces, de s'en remettre à la coopération non spécialisée d'inspecteurs de sécurité, aux rapports des patrons sur le paiement des salaires et aux griefs des employées, sont tout à fait insuffisantes.

(ii) **Les sanctions** pour les infractions aux lois devraient être plus fortes. Elles devraient être plus rigoureuses dans les cas de récidive ou de condamnations subséquentes, comporter l'emprisonnement et avoir un caractère à peu près uniforme dans toutes les provinces. Le fait de payer à une employée un salaire insuffisant au cours d'une semaine quelconque constituera un délit dans chaque cas. Naturellement, les commissions du salaire minimum devront recourir aux sanctions pénales rien qu'en dernier ressort; mais comme on trouvera presque toujours une minorité rebelle, les sanctions devront être assez sévères pour rendre les infractions non profitables à leurs auteurs.

(iii) Il doit incomber aux commissions du salaire minimum, autorisées en ce sens, d'ordonner la **restitution** dans tous les cas de paiement d'un salaire insuffisant et d'instituer une poursuite devant les tribunaux civils, au besoin, en vue de la perception au nom de l'ouvrière, lésée d'une somme représentant le double du manquant dans tout salaire payé en contravention de la Loi du salaire minimum. L'ouvrière devrait également avoir le droit d'intenter une poursuite en recouvrement du salaire et des frais de justice en sus, etc. Cependant, il ne sera pas suffisant de compter pour l'application adéquate de la loi, sur le droit des employées à poursuivre les patrons ou sur l'intervention officieuse des diverses commissions.

(iv) Toutes **exemptions** générales concernant l'observation des lois du salaire minimum accordées aux **établissements** à cause de "circonstances extraordinaires" devront être abolies. Les maintenir serait soulever des problèmes comportant des difficultés administratives insurmontables, induire facilement les hauts fonctionnaires à consacrer plus d'attention aux dérogations qu'à la mise en vigueur de la loi et tendre finalement à annuler toutes ses dispositions. Un patron incapable de payer le salaire **minimum,** en fin de compte, nuit plutôt qu'il n'aide à la société.

(v) Egalement, la **clause de quatre-vingts pour cent** devrait être abrogée. En principe, cette clause considère comme conforme à la loi l'échelle de taux sous le régime de laquelle quatre-vingts pour cent seulement des ouvrières gagnent (ou reçoivent) le taux minimum. Ceci permet les abus "d'argent spécial" et de "primes" d'exception, encourage les prétextes à éluder la loi et augmente les difficultés à découvrir les infractions. La principale intention de cette disposition serait mieux assurée par un régime de permis **individuels** pour les ouvrières souffrant de quelque infirmité, tel que prévu dans la plupart des lois.

(vi) On devrait aussi supprimer le régime des **moyennes.** Ce régime reconnaît comme conforme à la loi le paiement de salaires qui représentent le minimum légal en considérant le salaire payé pendant une certaine période qui est souvent de quatre semaines. L'ouvrière ne saurait dire, autrement que de mémoire, si la loi est observée et l'investigateur doit perdre, sans raison et inutilement, beaucoup de temps pour faire ces calculs.

(vii) On devrait reviser la méthode de traitement des **ouvrières sans expérience.** Pour la plupart des besognes de fabrique, un " apprentissage " de deux ans est démesurément long. Si l'on doit établir des taux spéciaux pour les " apprenties ", la proportion de ces dernières en regard de l'effectif total doit être rigoureusement restreinte. L'expression " sans expérience " devrait être ainsi définie — et l'on devrait inaugurer, au besoin, un nouveau régime de permis ou de fiches de manière à prévenir l'inscription de nouvelles employées dans la catégorie des " apprenties " malgré leur expérience antérieure dans le métier. L'expérience effective du métier et non la longueur des services dans un établissement quelconque devrait servir de critère. La pratique présente encourage le roulement de la main-d'œuvre en permettant au patron de remplacer les ouvrières susceptibles de bénéficier des taux payés aux ouvrières d'expérience par des ouvrières nouvelles qui tout en possédant l'expérience voulue sont payées à des taux inférieurs.

(viii) On devra examiner avec soin la pratique qui consiste à établir **différents taux dans différents districts** d'une province ou dans les centres de population différente. Le coût inférieur de la main-d'œuvre dans les centres ruraux tend à miner la structure des taux établis ailleurs. La prétendue différence du coût de la vie ne saurait toujours être prouvée. Même si le coût de la vie est inférieur dans les petites localités, la différence peut être facilement interprétée comme une compensation pour la perte des conforts de la vie dans les plus grands centres Les prétendues différences, du point de vue rendement de la main-d'œuvre, ne peuvent être invoquées dans l'établissement des taux de salaire censés s'inspirer du coût de la vie; elles ne peuvent pas toujours être prouvées et peuvent souvent être contre-balancées par les différences au chapitre d'autres frais tels que le loyer et les taxes.

(ix) On devrait étudier avec soin et dans un bon esprit l'opportunité d'édicter des mesures visant à l'établissement de **salaires minima pour les hommes.** Autrement, on verra se maintenir la coutume, dont nous avons eu de fréquents exemples au cours des témoignages entendus, de remplacer les femmes par des hommes et des garçons à des salaires bien inférieurs aux taux légaux exigés pour les premières. Même si un salaire minimum n'est pas fixé pour les hommes, on devrait adopter une disposition générale décrétant que nul ouvrier ne sera employé à un salaire inférieur au minimum légal imposé pour les femmes dans la même catégorie d'emploi. La modification apportée récemment à la loi dans Québec est défectueuse en ce sens qu'elle ne sapplique qu'à certains emplois

et qu'il incombe à la commission de déterminer quels emplois sont habituellement réservés au personnel féminin.

(x) Enfin, le personnel administratif des commissions des salaires minima ne devra jamais comprendre des représentants qui sont les créatures d'intérêts spéciaux car, autrement, la situation peut facilement se présenter où l'intérêt personnel d'un individu, disons en qualité de fabricant, par exemple, peut être en complète opposition à son intérêt et à ses devoirs comme membre de la commission des salaires minima.

Les lois régissant le salaire minimum n'ont pas pour but de fixer les salaires, mais bien d'établir des niveaux au-dessous desquels ils ne peuvent descendre; toutefois, dans leur application pratique, elles offrent des difficultés bien réelles. A force de faire des concessions et des compromis en présence de ces difficultés, nous en sommes arrivés à une situation qui est loin d'être enviable. Lorsque, dans une ordonnance, différents taux sont prévus pour six catégories de centres et pour six catégories de travailleuses; lorsque les heures pour lesquelles ces taux sont payables varient selon l'importance du centre et les heures régulières de travail en vigueur dans la compagnie; lorsque le salaire minimum de quatre semaines peut être pris pour le calcul de la moyenne; lorsque le salaire minimum n'est payable qu'à quatre-vingts pour cent seulement des travailleuses; lorsque les propres rapports des patrons concernant les salaires payés pour des semaines-types constituent l'instrument le plus important d'enquête et de mise en vigueur, alors découlent de la loi et de son application certaines subtilités qui en détruisent l'effet. Ce n'est pas une question facile à résoudre que celle de savoir si la compagnie ABC a contrevenu à la loi en payant à Mlle Smith 15 cents l'heure pendant une semaine particulière. C'est devenu une question de droit, de coutume, d'histoire, de géographie, de comptabilité et d'arithmétique. Probablement que la compagnie ABC ne peut répondre elle-même. Il est certain que Mlle Smith ne le pourra jamais. Il n'y a que l'inspecteur le plus expert et le plus impartial qui puisse en trouver la solution.

Il se peut fort bien que quelques-unes de ces complexités fassent ressortir une disproportion sousjacente dans le " coût de la vie " comme base servant à la détermination du salaire minimum et que l'on devrait étendre le but économique de la loi relative au salaire minimum afin d'inclure d'autres critères de "justice", comme on l'a fait dans certaines lois adoptées récemment dans plusieurs Etats de l'Union américaine. On pourrait inclure la prévention des niveaux de salaires " oppresseurs " ou les niveaux de salaires qui engendrent une " concurrence de coupe-jarrets ", ou des taux de salaires de beaucoup inférieurs à ceux payés par une compagnie-type dans la même industrie ou dans une industrie semblable, ou des taux de salaires "inférieurs à la valeur raisonnable des services rendus". La tentative d'établir une différence entre les travailleuses expérimentées et celles qui ne le sont pas et entre les grands et les petits centres nous amène à croire que le besoin se fait sentir d'ajouter à la détermination du salaire minimum en établissant des différences essentielles, pour la spécialisation, etc., au-dessus du minimum. Au point de vue tant de méthode que d'applicabilité, cependant, un tel programme entraîne une telle possibilité incertaine, malgré une tendance apparente dans cette voie, que le nouveau Bureau des conditions de travail, dont nous recommandons plus bas la formation au ministère du Travail, aura comme première tâche de faire une étude approfondie de tout le problème.

On verra plus loin que nous recommandons l'opportunité de placer sous la juridiction fédérale la question des salaires minima, ainsi que les autres lois ouvrières.

Nous ne pouvons le faire cependant sans noter en passant l'argument général que le salaire minimum aura une tendance à devenir le salaire maximum.

Nous apprenons que les rapports de toutes les enquêtes spéciales sur les effets des lois concernant le salaire minimum et les rapports réguliers de toutes les

commissions du salaire minimum dûment établis et fonctionnant efficacement, démontrent, en premier lieu, que les lois relatives au salaire minimum ont eu pour effet de relever le salaire des travailleuses qui étaient les moins payées et, en second lieu, qu'une forte proportion des travailleuses dans toutes les industries intéressées a continué de recevoir plus que le minimum. Même dans cette période de crise, certaines de nos enquêtes ont confirmé cette expérience générale. Par exemple, dans le commerce de détail, il est clair que l'établissement d'un salaire minimum féminin d'environ $12.50 par semaine n'a pas empêché une forte proportion des employés de toucher plus que le minimum. Au moins 44 p. 100 du personnel féminin des magasins T. Eaton Co., à Toronto, et 43 p. 100 de celui des magasins Robert Simpson Company, à Toronto, reçoivent plus que le minimum établi par la loi. Dans les emplois du commerce en général, dans l'Ontario et dans la Colombie-Britannique, 47 p. 100 et 32 p. 100 des travailleuses reçoivent respectivement plus que le salaire minimum. De plus, de tels chiffres n'indiquent pas que celles qui reçoivent plus que le minimum ne touchent que quelques cents de plus. Dans l'Ontario, par exemple, d'après le rapport de la Commission du salaire minimum d'Ontario, 1930, 20 p. 100 du personnel féminin des magasins de détail ont reçu de 50 cents jusqu'à $2.50 par semaine de plus que le salaire minimum; 24 p. 100 ont reçu de $2.50 à $5 de plus; 18 p. 100 ont reçu au delà de $5 de plus que le minimum. La proportion de celles qui ont touché plus que le minimum en 1933 fut naturellement beaucoup plus faible, à cause des conditions générales résultant de la crise.

L'opinion générale parmi ceux qui se livrent à l'étude de ces questions semble être que l'adoption d'une loi relative au salaire minimum ne confère aux patrons aucun pouvoir qu'il ne posséderait autrement d'abaisser les salaires plus élevés, et qu'après l'adoption d'une telle loi, toutes les différences ordinaires de salaires provenant du hasard, de la spécialisation, de la faculté de marchandage, etc., restent.

Il est admis que si une échelle donnée de taux de salaire n'est maintenue que par l'inertie, toute nouvelle caractéristique dans la situation du marché du travail pourrait résulter en une reconsidération et un rajustement des taux de base et des différences de salaires. L'adoption d'une loi relative au salaire minimum pourrait bien être ce nouveau facteur qui tendrait à troubler l'inertie des taux habituels; mais il ne s'ensuit pas qu'après l'adoption d'une telle loi, il se produirait toujours de pareils rajustements ou que, s'ils étaient effectués, la loi en serait la *cause*; ou qu'ils auraient une tendance à la baisse, ou que, si on les abaissait, ils placeraient toujours le maximum et le minimum sur un pied d'égalité. Il est admis de plus que, dans les périodes de crise, le minimum peut quelquefois tendre à devenir le maximum, mais ceci ne paraît pas être un argument décisif contre les lois relatives au salaire minimum. Ceci signifie tout simplement que la pression exercée par les forces économiques abaisse le maximum flexible au niveau du minimum relativement inflexible établi par la loi. Cela s'est produit récemment en quelque mesure dans certaines de nos industries les plus frappées par la crise, mais on devrait insister sur le fait que, même dans de telles conditions, toutes les travailleuses sont encore infiniment mieux que si elles avaient été sans salaire minimum, bien que quelques-unes d'entre elles ne jouissent plus de l'avantage de la différence habituelle.

Les lois relatives au salaire minimum n'ont pas pour but d'élever le *niveau général de tous les taux de salaires*. Elles ont pour but de relever seulement les salaires des groupes de travailleurs qui sont les moins rémunérés et qui sont dans de telles circonstances qu'ils ne peuvent obtenir un relèvement eux-mêmes. Il semble que l'opinion générale soit que l'on peut arriver à ce but sans porter atteinte aux salaires plus élevés de la main-d'œuvre plus exercée ou plus heureuse.

Nous désirons ici exprimer notre opinion à l'effet que les lois relatives au salaire minimum n'établissent pas et n'ont pas pour but d'établir des taux de salaires qui peuvent être considérés comme justes pour tous les travailleurs et,

de plus, que nous ne considérons pas que la plupart des taux de salaire minimum actuellement en vigueur soient justes ou adéquats pour les travailleurs en général.

Il se peut qu'une loi relative au salaire minimum, rédigée et appliquée à la légère, pourrait à la longue avoir un effet contraire sur le bien-être économique, mais une telle allégation devrait reposer sur une base théorique plus ferme que la crainte qui règne à l'effet qu'une loi relative au salaire minimum réduirait tous les salaires à un bas niveau d'uniformité.

Il nous faut cependant admettre que certains patrons se sont servi de la loi relative au salaire minimum comme d'un fouet pour activer la production au delà des limites d'une tolérance raisonnable. On nous a présenté avec une régularité monotone des preuves à cet effet, particulièrement dans les industries de l'aiguille et de la chaussure de cuir. Nous déplorons de telles mesures de relations industrielles antisociales, qu'elles soient pratiquées dans les manufactures d'un grand magasin à rayons ou dans les ateliers de pressurage d'un patron presque en faillite.

Mais, indépendamment des imperfections dans l'administration du salaire minimum auxquelles nous avons fait allusion antérieurement, nous ne pouvons attribuer cette activité à la loi elle-même. On peut facilement démontrer qu'une pareille activité est en honneur dans des industries pour lesquelles il n'existe pas de salaire minimum, et que cet abus provient en partie de la manière dont certains patrons sans scrupules ou désespérés se servent du système de paiement à la pièce, et en partie de la pression exercée par la concurrence générale en faveur de frais de production plus bas, quelle que soit la rançon exigée de l'élément humain.

(*b*) *Réglementation des heures de travail.*—Plusieurs lois provinciales concernant les heures de travail, telles que celles qui sont en vigueur dans Québec et Ontario, permettant aux femmes de travailler 55 à 60 heures par semaine et, dans certains cas, jusqu'à 72 heures, sont devenues si désuètes qu'une révision s'impose sans délai. Il n'est pas du ressort de ce rapport de suggérer les changements nécessaires dans ces diverses lois qui varient considérablement quant à leur étendue, à leurs normes et à leur application. Nous pouvons cependant proposer quelques principes généraux qui méritent d'être étudiés lorsqu'on entreprendra la révision.

(i) Les mêmes personnes qui sont chargées de l'application de la loi relative au salaire minimum et des autres lois ouvrières, devraient avoir et exercer l'autorisation, tout comme dans la Colombie-Britannique, de déterminer les heures pour lesquelles le salaire minimum est payable, ainsi que les heures maxima de travail. Les conditions économiques changeantes exigent une procédure plus flexible que les méthodes législatives ordinaires pour l'établissement des heures et autres conditions de travail. Un bureau ou une commission à qui on pourrait confier la tâche de traduire le programme général de la législature à l'égard des salaires en règlements concrets et précis, aurait également la compétence de déterminer les heures de travail.

(ii) Des heures maxima de travail pour les hommes aussi bien que pour les femmes devraient être établies par la loi.

(iii) Les heures réglementaires de travail devraient être considérablement raccourcies et ne devraient pas dépasser quarante-quatre par semaine. La possibilité de longues heures de travail dans les saisons de presse encourage les achats au jour le jour, les commandes pressées et autres méthodes d'achat qui nuisent à la régularisation de l'emploi. Il n'y a pas d'excuse valable pour les heures excessivement longues, suivies de temps partiel ou de chômage. Il n'y a aucune raison pour qu'une manufacture ait recours au travail supplémentaire, alors que plusieurs autres sont inactives.

(iv) De temps à autre surgissent des circonstances spéciales qui nécessitent une flexibilité dans les heures de travail, mais il est impossible d'admi-

nistrer équitablement le système de permis fréquents pour le travail supplémentaire. Par conséquent, on recommande que les lois soient modifiées afin de stipuler la longueur d'une semaine normale, avec une disposition à l'effet que temps et demi soit payé pour tout temps supplémentaire jusqu'à, disons, 55 heures, et double temps par la suite. Qu'on permette de longues heures, mais qu'elles soient frappées d'une sanction. Sous le régime d'une telle disposition, la plupart des patrons trouveraient le moyen d'éviter les situations du travail supplémentaire qui semblent maintenant nécessaire. Les commandes pressées deviendraient à juste titre plus dispendieuses et diminueraient en nombre. La production ne serait pas restreinte, mais seulement, elle serait plus ordonnée. Toutefois, la loi offrirait une élasticité suffisante pour permettre de conformer les heures de travail à toute opportunité vraiment urgente ou très profitable.

(c) *Registres d'emploi.*—Les lois relatives au salaire minimum exigent généralement que les patrons tiennent un registre des heures de travail et des salaires versés à tout le personnel féminin, mais il est étonnant de constater le nombre de patrons, particulièrement dans les petites compagnies, qui se conforment, s'ils le font toutefois, à la lettre minimum de la loi seulement.

La première condition d'une bonne politique en matière de relations industrielles est que chaque travailleur devrait savoir à quoi s'en tenir sur les termes et conditions de son emploi et sur son salaire au cours d'une période donnée, etc. Bien entendu, tout patron intelligent voudrait être fixé là-dessus pour sa propre gouverne. Ces renseignements devraient être facilement disponibles non seulement aux surveillants des lois du travail, mais, sous forme de résumé statistique, à toutes les agences qui essaient de formuler une politique commerciale ou industrielle. Sans des archives adéquates dans une usine, il manque tous les faits, sur lesquels doivent s'appuyer une gestion commerciale efficiente, de bonnes relations industrielles, la bonne application de la loi, un commerce profitable, les recherches économiques ou sociales et une politique intelligente.

Il faudrait donc généraliser les dispositions des lois du salaire minimum visant la tenue d'archives de façon à exiger de chaque patron qu'il garde pour chaque employé une série simple d'archives fondamentales, en français ou en anglais, comportant des faits élémentaires tels que le nom, l'adresse, le sexe, l'âge, le taux de salaire, les heures de travail et les gains. Les ministères provinciaux du Travail ou peut-être la "division des normes" recommandée pourraient concevoir de simples archives pour les patrons en quête de cette aide.

D'autres revisions nécessaires de nos lois provinciales du travail pourront peut-être découler de la discussion subséquente à l'Appendice V, Graphique VIII des relations du Canada avec la Conférence internationale du travail.

Au risque d'une répétition fastidieuse, il faut encore insister sur le point que le premier pas vers l'amélioration de la situation est la meilleure administration des lois existantes. On pourrait améliorer bon nombre de leurs dispositions administratives et hausser plusieurs des normes qu'elles établissent; mais nulle modification, quelque importante qu'elle soit, n'obviera à la nécessité fondamentale d'un personnel administratif épuré—soustrait à la politique, formé, expérimenté et permanent—appuyé sur la compréhension et la coopération intelligentes du public.

(3) *Les nouvelles lois provinciales du travail.*

L'insistance antérieure sur la nécessité d'améliorer les niveaux d'administration des lois existantes n'exclut pas l'à-propos d'une législation nouvelle.

Nous avons antérieurement recommandé de reconnaître davantage les syndicats ouvriers comme agence importante, non seulement en vue d'égaliser la faculté de marchandage, mais aussi afin d'aider au développement d'une politique industrielle.

Tel que précité, cette reconnaissance pourrait être accomplie par une déclaration catégorique de politique publique. Celle-ci, pourrait être complétée par une législation modelée, soit sur la *British Cotton Manufacturing Industry* (dispositions temporaires) *Act*, 1934, la loi de Québec relative à l'extension des conventions collectives de travail, 1934, ou certaines parties de l'*American National Industrial Recovery Act*, 1933.

Bien que les lois anglaise et québecoise diffèrent par certains détails importants, elles cherchent essentiellement à atteindre les mêmes fins par des moyens à peu près semblables. La loi britannique rend obligatoire, après audience par une commission spéciale et une ordonnance par le ministère du Travail, pour tous les patrons et les travailleurs dans l'industrie du tissage du coton, les dispositions relatives aux salaires de toute convention commerciale conclue entre les patrons ayant la haute main sur la majorité des métiers. En vertu de la loi québecoise, le lieutenant gouverneur en conseil peut, après pétition et audience, ordonner l'extension à toute l'industrie dans n'importe quelle région économique, des dispositions relatives aux salaires et aux heures de toute convention commerciale collective, qui a acquis une signification et une importance prépondérantes pour l'établissement des conditions du travail dans un commerce ou une industrie..." La convention ainsi prolongée peut être appliquée légalement et doit être administrée par un comité paritaire établi par les parties à la convention collective. Toutefois, sauf par disposition et contrat exprès, ce prolongement, peut ne pas modifier les contrats existants au désavantage de ses travailleurs dont la situation est plus avantageuse que celle prévue au contrat collectif.

L'entrée en vigueur de ces lois remonte à si peu de temps qu'il est trop tôt pour s'attendre à une preuve tangible de leur efficacité. Cependant, vu qu'elles sont le fruit de l'expérience et ne représentent que le prolongement de la pratique courante, il y a tout lieu d'espérer qu'elles contribueront beaucoup à restreindre la réduction non économique des salaires. Leur mérite particulier semble reposer sur l'occasion qu'elles fournissent d'obtenir l'autonomie véritable dans les relations industrielles, sous la surveillance de l'Etat, appuyée sur le droit commun, mais sans l'essor bureaucratique qu'un règlement de l'Etat plus direct pourrait nécessiter. Il faudrait peut-être faire observer que cette méthode d'extension des contrats commerciaux n'est pas dissemblable à celle prévue à l'article 7 (b) de la N. I. R. A. des Etats-Unis, qui semble cependant, n'avoir été que peu appliqué, en comparaison de la méthode plus habituelle de rédaction et d'approbation des codes.

Nous recommandons l'étude sérieuse des lois étendant les contrats collectifs de travail, mais nous craignons que l'expérience ultérieure ne révèle les résultats non désirables et non désirés pouvant résulter de leur rédaction ou de leur application négligentes. Nous recommandons l'adoption par les autres provinces de lois semblables à celles de Québec mais seulement si elles peuvent être rédigées de façon à comprendre les quatre points suivants:

(i) Le droit à la grève ne doit être restreint en aucune façon par cette loi.

(ii) Les circonstances dans lesquelles un contrat donnerait lieu à son prolongement et à sa mise en vigueur doivent être mieux définies que par les termes généraux de "signification prépondérante".

(iii) La loi doit être rédigée et appliquée de façon à éviter, sous prétexte d'un contrat approuvé, la cristallisation ou le "gel" des bas salaires.

(iv) La loi doit en outre être très soigneusement rédigée et administrée en vue de protéger l'intérêt public contre les dangers possibles d'une entente monopolisatrice entre les patrons et les ouvriers.

(4) *Modification ou extension des lois et pratiques fédérales actuelles.*

Sans franchir les bornes de l'interprétation de la constitution, nos recommandations possibles pour une initiative fédérale sont restreintes aux quatre suivantes:

(*a*) *Modification du Code criminel.*—Certaines méthodes afférentes aux relations et pratiques industrielles sont si évidemment indésirables et si clairement "frauduleuses" qu'il devrait y être porté remède par la modification du Code criminel. Sans entrer dans d'autres subtilités ou détails, nous recommandons que le paiement d'un salaire moindre que le minimum fixé, ou la permission sciemment autorisée accordée aux employés de travailler plus longtemps que les heures maxima déterminées par la loi, ou la falsification de tout registre d'emploi exigé par la loi, ou le poinçonnage trompeur de l'heure sur les horloges enregistreuses, ou la mise du salaire de plus d'un ouvrier dans la même enveloppe, avec l'intention d'éluder les dispositions de n'importe quelle loi du salaire minimum, ou le prélèvement de déductions injustifiées du salaire d'un employé pour toute fin non approuvée par l'autorité publique compétente ou l'embauchement illégal d'enfants et autres pratiques semblables, soient déclarées des délits passibles de poursuites punissables par de très lourdes amendes et / ou l'emprisonnement.

(*b*) *Politique quant aux salaires équitables.*—La politique actuelle du Canada en matière de salaires équitables est résumée dans une série de vœux du Parlement et d'arrêtés ministériels complétés par la loi des salaires équitables et de la journée de huit heures, 1930. Celle-ci ne s'applique qu'aux travaux de construction de l'Etat; par conséquent, la politique actuelle concernant surtout les travaux autres que ceux-ci semble être défectueuse à trois égards:

(i) "Equitable" est définie comme "pratiqué", bien que beaucoup de salaires courants pratiqués sont manifestement injustes, en comparaison de ceux d'ailleurs, du coût de la vie, ou de ce que peut payer le patron. Ce défaut est évident aux termes de l'arrêté ministériel C.P. 3271, du 31 décembre 1934, lequel semble accorder à l'Etat la sanction en cas de salaires inférieurs à ce que nous estimerions être raisonnables.

(ii) L'insertion d'un article concernant le salaire équitable dans un contrat semble ne pas être absolument obligatoire et peut parfois être omise, soit par mégarde ou à la discrétion du service contractant. Cette ligne de conduite semble aussi ne pas s'appliquer automatiquement à ces contrats de provisions pour secours directs adjugés par les administrations provinciales mais défrayés en partie par les fonds fédéraux.

(iii) Dans l'administration de cette politique, le ministère du Travail semble avoir bénéficié de la plus étroite coopération, tant des services contractants que des commissions provinciales du salaire minimum, mais il est entravé par le manque d'une initiative complète et d'autorité pour administrer cette politique.

Nous recommandons donc que la loi de 1930 soit modifiée:

(i) Afin d'englober tous les contrats de l'Etat et tous ceux devant être financés, même partiellement, par les fonds de l'Etat;

(ii) D'autoriser le ministère du Travail à déterminer et définir les "salaires et conditions équitables" dans les industries ou occupations intéressées;

(iii) Restreindre les soumissions à ces contrats aux maisons reconnues, après enquête, par le ministère du Travail pour octroyer d'ordinaire des salaires raisonnables et de bonnes conditions de travail. La préparation et la révision persistantes d'un tableau d'adjudications admissibles seraient plus économiques que le système actuel d'enquête personnelle et comporteraient l'avantage complémentaire de rendre publiques les normes officielles d'emploi et de mettre le ministère du Travail beaucoup

plus au courant des salaires et des conditions de travail. Le ministère du Travail devrait recevoir mission d'inscrire à ce tableau tous les candidats admissibles, et les nouvelles maisons, non encore dotées, naturellement, de dossiers relatifs aux normes d'emploi, devraient être automatiquement admises au tableau jusqu'au jour où elles seraient reconnues fautives.

(*c*) *Loi des enquêtes en matière de différends industriels.*—Si l'Etat est disposé à énoncer un programme officiel en ce qui concerne le droit d'organisation de la main-d'œuvre et le marchandage collectif, tel que recommandé aux pages précédentes de ce rapport, il devrait faciliter l'application de ce programme par quatre modifications soit à la Loi des enquêtes et à son application, soit au programme officiel par le recours à des commissions d'enquête instituées sous le régime de la loi précitée:

(i) La création de commissions d'enquête devrait être favorisée non seulement chaque fois qu'un différend industriel risque de surgir, mais aussi chaque fois qu'une réclamation surgit à l'effet que des actes d'intimidation ou de favoritisme sont commis par les patrons ou les ouvriers.

(ii) Sans étendre le champ de restriction du droit de grève aux services d'utilité publique, il devrait entrer un plus grand nombre d'industries et d'occupations sous la portée de la Loi des enquêtes en matière de différends industriels ou d'une autre Loi d'enquête du même genre. L'Etat devrait pouvoir surveiller toute situation industrielle pouvant mettre en danger le bien-être économique en général ou créer un malaise social évitable.

(iii) La coutume semble s'être établie de nommer au poste de président de commission uniquement les personnes dotées de connaissances juridiques. Ces connaissances et cette expérience, bien que précieuses, ne sont pas toujours un sûr garant de succès dans les **négociations**. Les présidents devraient être nommés non pas tant pour leurs connaissances juridiques et pour le talent de définir et mettre en lumière les **divergences d'opinion et d'intérêts,** mais pour leur habileté à renforcer les **points de contact** et à concilier les esprits.

(iv) Le mécanisme de la conciliation devrait être mis en œuvre sans en attendre la demande officielle, chaque fois que l'on apprend qu'un différend industriel va se produire.

(*d*) *Statistique ouvrière plus au point.*—Il vient d'être démontré que la législation ouvrière n'est ni une œuvre de génération spontanée ni un travail de fonctionnement automatique. Il y faut un ensemble de renseignements exacts sur la situation industrielle et les conditions faites aux travailleurs, et cela non seulement en vue d'éclairer les législateurs mais aussi de constituer un critère de l'efficience des procédés d'application des lois et de créer par là un stimulant à l'honnêteté et au savoir-faire administratifs. Malgré le travail effectif du Bureau fédéral de la statistique dans son domaine propre et compte tenu de ses moyens financiers et de son personnel, tous les problèmes confiés à cette Commission se sont trouvés compliqués par le manque de données économiques d'une valeur critique. La Commission a dû consacrer une bonne partie de son temps et faire des dépenses considérables pour réussir à obtenir des données qui auraient dû lui être fournies au premier appel. Pour cette raison, il lui a fallu malheureusement se faire enquêteuse plutôt que juge. Avant que le Canada puisse régler avec poids la plupart des questions présentement en jeu, il va lui falloir de toute nécessité pouvoir compter sur une plus ample moisson de renseignements exacts en matière de sujets économiques primordiaux tels que les taux de salaire, les gains, le coût de la vie, le chômage, le roulement de la main-d'œuvre, etc. La comptabilité et la statistique peuvent sembler oiseuses et terre à terre, mais elles n'en constituent pas moins l'unique moyen d'ouvrir la marche à une situation meilleure. Ainsi on allègue souvent

que les écarts régionaux de salaires sont rien moins que suffisants à écarter les différences régionales du coût de la vie et de l'efficience de la main-d'œuvre industrielle. Ces questions devraient attendre leur solution d'un arbitrage de fait au lieu d'être laissées aux opinions spéculatives et à l'avis d'un chacun.

Nous proposons que la réunion de l'ensemble de la statistique soit centralisée au Bureau fédéral de la statistique; que les données sur les salaires obtenues par le ministère du Travail soient, au besoin, étendues afin d'en faire sortir une moyenne pondérée des taux de salaire, calculée sur chaque industrie, occupation et localité, et complétées par un ensemble toujours renouvelé de statistiques sur les salaires obtenues par le recours à des recensements de la fabrication et de la distribution.

Nous recommandons aussi que les nombres indices canadiens des prix de détail censés devoir procurer à leur tour un indice des fluctuations du coût de la vie, soient complétés par une enquête nationale identique à celle que le Bureau vient d'effectuer sur une échelle très réduite au sein du Service civil en matière de coût de la vie. On obtiendrait ainsi un chiffre approximatif du coût de la vie par le recours à des données définitives émanées d'un peu partout, une règle pour mesurer les gains, et enfin un moyen d'éclaircir la question des écarts régionaux dans les taux de salaire; par ailleurs, chaque patron ou agence en serait aidé dans la tâche d'élaborer un programme quant aux salaires. Il serait peut-être à propos de faire noter que les mêmes problèmes, aux Etats-Unis, et surtout en ce qui a trait au programme de Reconstitution, ont fait reconnaître la nécessité d'un travail de ce genre entrepris déjà, d'ailleurs, dans plusieurs villes types. Bien plus, un tel travail servirait à la création d'une base plus sûre que tout ce qui existe présentement et sur laquelle il deviendrait possible d'asseoir un nombre indice périodique des fluctuations du coût de la vie.

Cet appel spécial à des données industrielles basiques des taux de salaires, des gains et du coût de la vie, ne vient nuire en rien à la proposition générale précédente d'obtention de renseignements plus complets et mieux présentés sur la situation ouvrière. Il devrait être oiseux de démontrer la nécessité d'une telle statistique sur le roulement de la main-d'œuvre et sa productivité, etc. Il serait sage de se donner pour but, et de ne rien épargner pour y atteindre, l'obtention de renseignements aussi complets et aussi au point que ceux réunis par le Bureau de la statistique et par le Service des renseignements du ministère britannique du Travail depuis 1896. Il est difficile de comprendre que, en 1900, ce Service et ce Bureau étaient censés servir de modèles à notre propre ministère du Travail.

(*e*) *Nouvel organisme de publicité et d'éducation—Bureau de service et de normalisation au sein du ministère fédéral du Travail.*—Les données, quelques exactes qu'elles soient, ne parviennent pas toujours aux oreilles du grand public ou ne parlent pas toujours un langage compréhensible à la moyenne des travailleurs, patrons ou citoyens. Il devient alors nécessaire d'aider aux recherches par l'éducation des intéressés et par la vulgarisation du sens des faits relevés. Les publications, tant du Bureau fédéral de la statistique que du ministère du Travail, doivent trouver des collaborateurs chez un grand nombre de grands journaux et au sein des bulletins. Ces agences, en effet, s'occupent de questions d'une importance vitale non seulement pour la vie économique du Canada, mais aussi pour la vie et le bien-être de chaque habitant du pays. Leurs publications devraient être aussi répandues et aussi intéressantes que les faits divers relatifs aux meurtres et aux divorces.

La publicité et l'éducation ne devraient pas se restreindre au grand public et se contenter de chercher à développer chez lui une vision nette des conditions actuelles de la vie économique et des problèmes à résoudre, mais elles devraient en même temps s'adresser aux fonctionnaires de haut rang et aux patrons en vue de les renseigner sur l'avènement des techniques, inventions et normes nouvelles.

Tout haut fonctionnaire du ministère du Travail, fédéral ou provincial, tout dirigeant d'une association industrielle et d'une union ouvrière devrait se constituer d'office agent de cette éducation et de cette publicité, bien qu'il reste nécessaire, naturellement, d'ajouter au tout un personnel central de recherches et de publicité.

Le siège le plus approprié pour un tel personnel se trouve au ministère fédéral du Travail. Le texte de sa charte semble d'ailleurs avoir prévu cette tâche comme l'une de ses deux principales fonctions, mais il s'est vu imposer d'année en année tant de travaux d'un caractère administratif qu'il a paru oublier le principal pour l'accessoire. Il n'est pas raisonnable de s'attendre que ce personnel surmené pourra disposer de beaucoup de temps ou d'occasions pour effectuer des recherches ou s'arrêter à réfléchir. Il se voit trop tôt embourbé sous la pression des travaux immédiats.

Nous proposons, de ce chef, la création au sein du ministère fédéral du Travail d'un service entièrement nouveau, placé sous une surveillance absolument compétente et doté d'un personnel suffisant et de ressources adéquates, qui pourrait s'appeler la division des Recherches, des Normes et du Service; ses fonctions seraient les suivantes:

(i) Effectuer des recherches en général pour résoudre les problèmes relatifs aux relations industrielles. Si ces recherches exigeaient, en sus, des enquêtes statistiques, le plan devrait en être confié à cette division qui le ferait exécuter, à sa demande, par le Bureau fédéral de la statistique.

(ii) Fournir les renseignements, les conseils et le service aux ministères provinciaux du travail, aux patrons et aux employés.

(iii) Rédiger des statuts modèles du travail accompagnés de mémoires explicatifs à l'usage des comités de législation, etc.

(iv) Préparer et diriger des conférences du fédéral avec les provinces sur des sujets tels que les conventions internationales du travail, ou encore rédiger et faire appliquer des lois provinciales ouvrières uniformes.

La naissance d'une telle division augmenterait de beaucoup l'utilité actuelle et le sens d'un ministère fédéral du Travail; elle stimulerait l'activité de tous les ministères provinciaux du Travail et développerait chez le grand public la connaissance des conditions économiques et des questions industrielles. A noter en passant que dans les trois derniers mois, une division de cette nature, tout à fait nouvelle, vient d'être créée officiellement au sein du département du Travail des Etats-Unis, bien que ce dernier, comme le nôtre, ait toujours cherché à exécuter cette tâche dans des proportions limitées et purement officieuses.

b. Règlementation nationale des conditions de l'emploi, nécessitant soit une modification de la constitution, soit un effort spécial pour surmonter les obstacles constitutionnels.

(1) *Le besoin d'uniformité nationale.*

Dans un Etat fédéral, des différences dans les normes légales des conditions de l'emploi sous des juridictions différentes et, dans un grand Etat, des différences dans les conditions réelles de l'emploi dans des régions diverses, engendrent souvent une forme de concurrence régionale injuste qui empêche toute stabilisation du marché de la main-d'œuvre.

Que les lois du travail diffèrent d'une province à l'autre, voilà qui n'exige pas de démonstration. Quelques-unes des variations principales sont indiquées à l'Appendice V, Tableau 122. Elles comprennent aussi, pour besoin de comparaison, un résumé des lois de quatre Etats américains, chacun d'eux étant à peu près comparable à certaines provinces canadiennes. Les différences dans les normes générales sont, toutefois, moins importantes que celles de détails qui souvent déterminent la portée et la signafication exactes de chaque loi, et sont

beaucoup moins importantes que les différences dans l'efficacité respective avec laquelle les diverses administrations appliquent leurs lois.

La législation du travail établit d'une façon typique des conditions minima seulement. Les conditions actuelles de l'emploi peuvent varier même plus que les normes minima. L'Appendice V, au Tableau 122, indique quelques-unes de ces variations entre les différentes provinces dans les taux horaires de salaire, les gains hebdomadaires et les heures de travail.

Les taux de salaire de la main-d'œuvre ordinaire dans les manufactures s'échelonnent entre 88 p. 100 et 132 p. 100 de la moyenne du Dominion; les gains hebdomadaires de tout le personnel ouvrier masculin des manufactures, entre 59 p. 100 et 109 p. 100 de la moyenne; la moyenne des heures de travail dans les manufactures, entre 111 p. 100 et 95 p. 100 de la moyenne. Pour permettre une comparaison plus détaillée, il y est inclus les chiffres pour les machinistes et les couturières. Ceux-là font partie de la main-d'œuvre exercée et sont plus ou moins bien organisés en unions; celles-ci sont de la main-d'œuvre moins exercée et sont probablement en grande partie non syndiquées. Les variations pour les premiers, 93 p. 100 à 109 p. 100, sont beaucoup plus faibles que pour les seconds, 72 p. 100 à 112 p. 100.

Du fait que l'industrie manufacturière canadienne est largement concentrée dans Québec et Ontario, une attention particulière doit être portée sur les différences de conditions dans ces deux provinces. On a souvent prétendu devant la Commission que les taux de salaire généralement inférieurs et les heures plus longues du Québec empêchent de maintenir des niveaux plus élevés dans Ontario. La même plainte est aussi portée relativement à la concurrence entre les petites villes des deux provinces et les grands centres tels que Toronto et Montréal. Nous avons reçu des témoignages tendant à confirmer cette allégation.

On ne peut guère douter que le public reconnaisse davantage la nécessité d'une législation uniforme du travail. Il est intéressant de noter que la demande de juridiction fédérale dans cette sphère remonte presque à l'époque où l'on s'est rendu compte pour la première fois que l'Acte de l'Amérique britannique du Nord ne contenait pas de clause relative à la réglementation nationale des conditions de l'emploi. L'Association des manufacturiers de l'Ontario, en 1885, le Congrès canadien des métiers et du travail, en 1887 (et fréquemment depuis), la Commission royale sur les relations du capital et du travail, en 1889, et la Commission fédérale chargée de faire enquête sur le régime de pressurage, en 1895, tous recommandaient que la réglementation des conditions de l'emploi devienne une des fonctions du parlement fédéral. De même, la Conférence nationale industrielle de 1919 reconnut l'avantage de l'uniformité dans les lois fédérales du travail et adopta la résolution suivante:

> "Que l'avantage de l'uniformité dans les lois relatives au bien-être de ceux occupés aux travaux industriels dans les diverses provinces du Dominion du Canada soit porté à l'attention du gouvernement du Canada et des gouvernements des diverses provinces respectivement . . ."

La Commission fédérale-provinciale de 1920 créée à la suite de cette résolution, constituait un pas marqué vers la solution de ce problème qui, malheureusement, n'a pas été poursuivi depuis avec une vigueur suffisante.

(2) *Méthodes de réaliser l'uniformité.*

L'uniformité dans les conditions du travail peut être réalisée par l'une des deux méthodes suivantes: directement, par législation fédérale; indirectement, par coopération interprovinciale, sous la direction du ministère fédéral du Travail, dans l'établissement d'une législation uniforme, ou par la méthode en vertu de laquelle le parlement fédéral établit une législation qui n'entre en vigueur qu'après l'adoption d'une législation provinciale parallèle.

(*a*) *Législations fédérales.—Réserves et compétence.*—Il semble qu'une législation fédérale du travail, si elle est possible et constitutionnelle, soit le moyen le plus efficace d'atteindre une uniformité effective des normes de travail, mais nous nous rendons compte que, même si la constitution est interprétée ou modifiée en vue de donner au parlement fédéral juridiction sur les questions de travail et de salaires, une législation uniforme ou nationale établissant des normes minima de conditions d'emploi n'implique pas nécessairement une centralisation d'administration et de mise en vigueur et une uniformité absolue des conditions réelles de l'emploi. Dans un pays comme le Canada, comportant de grandes distances géographiques et des conditions régionales très différentes, il sera nécessaire de concilier le besoin d'égalité générale dans la concurrence avec la reconnaissance des variations régionales appropriées et recevables.

Sous le régime des accords présents, les législatures provinciales établissent des lois du salaire minimum en des termes très généraux que les commissions du salaire minimum complètent par des ordonnances, des règles et des règlements détaillés, applicables aux différentes parties de la province. De la même manière, le parlement fédéral pourrait, dans les limites de sa compétence, établir une législation, générale dans ses termes et sa portée, que les ministères provinciaux du travail ou d'autres agences décentralisées compléteraient par des ordonnances applicables aux conditions régionales ou provinciales. Ces lois nationales et les ordonnances ou les règlements qui les complètent devraient alors être appliqués par l'agence décentralisée, sous surveillance fédérale et conformément à des règles définies d'efficacité administrative.

Nous entrevoyons le danger possible qu'une législation fédérale du travail empêche les provinces plus progressives d'expérimenter des conditions de travail meilleures. S'il est constitutionnellement possible en vertu d'un arrangement semblable à celui prévu à l'article 95 de l'Acte de l'Amérique britannique du Nord, nous recommanderions une législation fédérale, sous réserve que toute loi fédérale devrait être libellée de façon à permettre et à encourager l'établissement de conditions meilleures par une législation provinciale parallèle. En d'autres termes, nous exprimons le désir que toute loi fédérale du salaire minimum soit, par exemple, premièrement, mise à exécution par décentralisation sous la surveillance fédérale, deuxièmement, avec une variation régionale raisonnable dans les taux de salaire sans être exagérée et, troisièmement, avec stipulation expresse que le taux du salaire minimum dans une province quelconque sera le plus élevé soit du taux ainsi prévu, soit de celui établi par une autorité provinciale compétente.

L'aspect constitutionnel de la juridiction du parlement fédéral dans ce domaine devrait être étudié et réglé par les autorités compétentes. Si la compétence du parlement fédéral est restreinte au point de lui interdire l'adoption de lois fédérales, alors nous recommandons que l'Acte de l'Amérique britannique du Nord soit constitutionnellement modifié le plus tôt possible dans le but de régler la question.

(*b*) *Coopération interprovinciale.*—En attendant la solution de ce problème constitutionnel, il peut devenir nécessaire de chercher à établir l'uniformité par des méthodes alternatives dont la première est la coopération interprovinciale dans l'établissement d'une législation uniforme.

Les possibilités de cette méthode ont été démontrées au Canada, pour ne mentionner que quelques exemples, par le succès du Bureau fédéral de la statistique qui a obtenu l'uniformité dans la réunion de statistiques essentielles et par les travaux de l'Association des commissions de réparations des accidents du travail du Canada, de l'Association des surintendants provinciaux d'assurance, et par la Conférence des commissaires chargés de l'uniformisation de la législation. Elles ont été démontrées de la même manière aux Etats-Unis par les travaux de la Conférence nationale des commissaires chargés de l'uniformisation des lois des divers Etats et par l'établissement récent d'accords entre les Etats au sujet de la main-d'œuvre et des industries.

Toutefois, le simple désir de coopérer ne rédigera ni n'édictera en soi des lois uniformes. La coopération interprovinciale exige une direction et un travail ardu continus. Le mécanisme en vue d'une telle coopération existe déjà dans la Conférence fédérale-provinciale, mais si on veut que le travail soit efficace, il faut restreindre l'ordre du jour de chaque assemblée à un ou deux problèmes concrets au plus, et le travail de la Conférence doit être élaboré d'avance en faisant circuler au préalable des mémoires de renseignements et des textes de projets de loi. Les Conférences doivent avoir pour résultat non pas des résolutions, mais des projets de loi uniformes rédigés, corrigés et modifiés jusqu'à ce qu'on soit d'accord sur leurs termes; et par la suite, les délégués doivent retourner dans leurs provinces respectives avec la mission reconnue de faire accepter par leurs législatures ces projets de loi tels que rédigés.

Une condition essentielle de l'efficacité des Conférences fédérales-provinciales sur les questions industrielles et ouvrières exige que leur personnel ne soit pas seulement composé des chefs politiques de ministères, mais aussi d'experts techniques. Le travail de ces Conférences ne consiste pas tant dans la détermination d'une politique que dans l'établissement de méthodes détaillées en vertu desquelles des programmes généralement acceptés peuvent être mis en vigueur d'une manière efficace et uniforme. Par conséquent, la tâche en est donc une pour des experts techniques agissant de concert avec leurs chefs de ministères. A moins que les provinces ne soient déjà d'accord sur cette politique, la solution du problème ne saurait appartenir à une Conférence fédérale-provinciale du Travail, bien qu'elle puisse être étudiée à quelque autre conférence générale de même nature.

On trouvera la plus grande valeur de cette méthode dans les difficultés mêmes auxquelles la coopération provinciale doit faire face pour obtenir l'uniformité. Il est beaucoup plus facile d'édicter une loi fédérale que de s'entendre sur les termes de neuf lois provinciales uniformes et de les édicter. Parallèlement, il est facile d'oublier le problème important de l'application et de prendre pour un fait acquis que l'adoption en soi d'une loi fédérale résoudra le problème. Le procédé pénible d'en arriver à une entente sur des questions de détail entre les représentants de neuf provinces rappellera aux intéressés le problème que la loi n'est pas opérante tant qu'elle n'est pas effectivement en vigueur.

L'impulsion et les directives nécessaires à une coopération interprovinciale efficace sur ces questions ne sauraient venir normalement que des organismes qui étudient ces problèmes au point de vue national. C'est pour cette raison, entre autres, que nous avons déjà recommandé au ministère fédéral du Travail la formation d'une nouvelle division qui acceptera la responsabilité de tout travail préparatoire et technique de cette nature.

La délégation de pouvoirs déterminés aux représentants du gouvernement fédéral sous le régime d'une loi provinciale organique ou coopérante constitue une alternative à la législation fédérale. C'est la méthode dont on a fait usage pour en arriver à l'uniformité dans la législation relative aux bureaux de placement, au règlement des différends industriels, aux pensions de vieillesse et, plus récemment, à la vente des produits naturels. Les problèmes soumis à la Commission sont trop complexes et trop embrouillés pour que cette procédure plutôt embarrassante puisse les résoudre d'une manière satisfaisante dans leur ensemble, mais il y a sans doute plusieurs aspects de ces problèmes que cette méthode pourrait partiellement régir, s'il n'est pas possible maintenant de les traiter d'une manière plus adéquate.

(3) *Recommandations relatives à l'uniformité nationale.*

Nous attachons tellement d'importance à l'uniformité nationale dans les normes d'emploi et les conditions du travail que nous considérons les recommandations explicites suivantes comme l'essence de la présente section de notre

rapport. Comparées à ces recommandations, nos autres propositions, exprimées et impliquées ci-dessus, bien qu'elles nous paraissent avoir leur importance, sont toutefois d'ordre secondaire. Nous recommandons:

(*a*) L'étude approfondie du pouvoir constitutionnel du gouvernement fédéral d'adopter une législation ouvrière.

(*b*) La modification nécessaire de l'Acte de l'Amérique britannique du Nord si la constitution présente des obstacles insurmontables à l'adoption d'une loi de ce genre.

(*c*) La création d'un conseil consultatif, non rémunéré et permanent, représentatif impartial, et dont les membres se succèdent, aux fins d'aviser le ministre fédéral du Travail sur les questions suivantes:

(i) Préparer des principes généraux ainsi que la procédure à suivre dans le but d'effectuer les rajustements nécessaires après l'adoption de la loi fédérale.

(ii) Préparer un plan d'administration décentralisée mais uniformément efficace, par l'intermédiaire des départements provinciaux du Travail, si possible.

(iii) Sans égard à l'adoption d'une loi fédérale du Travail, instruire d'une manière générale et renseigner le public sur les relations, les lois et l'administration du travail.

(iv) Ou exécuter tout autre travail qu'il plaira au Gouverneur en son conseil ou au ministre de déterminer.

(*d*) La convocation annuelle d'une conférence fédérale-provinciale du Travail, en attendant le règlement de l'aspect constitutionnel de la juridiction fédérale ou provinciale, en vue d'étudier:

(i) Les moyens d'harmoniser les lois provinciales du travail.

(ii) La mise en exécution des projets de conventions internationales du Travail.

Nous recommandons aussi qu'à cette fin l'ordre du jour de ces conférences fédérales-provinciales du Travail et tous les mémoires soient rédigés et distribués par la division projetée du service et des normes du ministère fédéral du Travail.

Nous ne nous faisons pas illusion sur la difficulté de la tâche qui nous incombe et nous savons que les possibilités d'une réforme sociale immédiate et complète sont bien restreintes. Nous ne voulons pas faire naître l'espoir que nous trouverons une solution définitive de l'énigme de la justice sociale, même si toutes nos recommandations étaient immédiatement acceptées. Mais nous insistons sur une étude sérieuse de la possibilité qu'un refus de prendre ces premières mesures dans la voie que nous tentons d'indiquer pourrait entraîner des conséquences désastreuses.

CHAPITRE VI

LE PRODUCTEUR PRIMAIRE

1. INTRODUCTION

Nous présentons dans ce chapitre un résumé de nos investigations relativement à la situation pitoyable du producteur primaire. On peut résumer immédiatement en disant que les prix des produits primaires, qui ont fait l'objet de notre enquête, sont tombés bien au-dessous d'un niveau qui puisse permettre le maintien soit d'une exploitation efficace, soit d'un niveau de vie raisonnable au Canada. Néanmoins, il serait évidemment oiseux de dire qu'à moins que le producteur primaire en ce pays ne se retrouve dans une position où son pouvoir d'achat sera proportionné à son importance, il sera impossible d'avoir une base stable de prospérité. Quoique tous admettent la vérité de ce qui précède, le fait demeure, comme on l'a exposé dans notre chapitre d'introduction, que le producteur primaire a supporté le plus fort contre-coup de la crise économique. Il a été le premier à en souffrir et c'est lui qui en a le plus souffert. Les autres groupes de la société on pu, dans une certaine mesure du moins, se protéger contre les effets de la tempête, mais le cultivateur est resté sans défense ou à peu près pendant toute la crise. Le fabricant, l'intermédiaire, le distributeur,—tous ont cherché, et quelques-uns y ont réusssi, à opérer d'après une base du prix de revient majoré d'un pourcentage. Ce que le cultivateur a obtenu comme prix de son labeur n'avait souvent pas de rapport avec ses frais directs. Trop souvent, il devait se contenter de ce qui restait après que les autres intéressés eussent pris leur part du dollar du consommateur.

Dans ce chapitre, comme dans le chapitre sur l'Industrie, nous devrons envisager les problèmes présentés de différentes manières. Cela est dû au fait que nos investigations, nécessairement, n'ont pu être poursuivie exactement dans les mêmes directions. Par conséquent, on ne saurait aborder de la même façon les problèmes des quatre groupes de producteurs primaires qui ont été l'objet de notre enquête; l'éleveur, le producteur de fruits et de légumes, le producteur de tabac et le pêcheur. Une seule idée générale, cependant, pénètre toute cette discussion sur le malheureux sort du producteur primaire, quel que soit le domaine de ses activités,—l'idée d'exploitation.

L'expression "exploitation" est employée dans deux sens. Selon l'usage populaire, le mot veut dire utiliser injustement son prochain pour arriver à ses propres fins égoïstes. C'est ce que l'on entend quand il est dit quelquefois que certains ouvriers sont "exploités" par des patrons cupides, ou certains producteurs primaires sont "exploités" par des acheteurs avides. Cette signification comporte une allusion aux normes ultimes de la justice sociale et un appel à la sympathie sociale. Elle implique aussi une condamnation des "exploiteurs". Les témoignages entendus nous portent à croire que c'est bien ainsi que bon nombre de producteurs primaires ont été exploités.

Mais cette idée d'"exploitation" ne constitue pas une base bien satisfaisante pour poursuivre davantage notre analyse dans le domaine économique. Par conséquent, nous restreindrons l'emploi de ce mot dans le présent chapitre aux limites de son interprétation technique au point de vue économique comme l'ont surtout employé tout dernièrement les économistes anglais. Dans ce sens plus restreint, l'exploitation existe lorsque les producteurs reçoivent un prix inférieur à celui que les acheteurs seraient prêts à payer pour *toute la quantité sur le marché.* Cette interprétation ne comporte aucunement l'idée des normes de justice. Elle ne couvre pas tous les cas de revenus infimes qui peuvent en appeler à notre sens

de justice et qui demandent d'être rectifiés. Elle comporte simplement que l'on accepte comme étant juste et raisonnable le prix qui serait en vigueur dans le cas de concurrence simple, même si ce prix était excessivement bas. Lorsque plusieurs vendeurs se font concurrence tandis que les rares acheteurs agissent de concert ou tacitement s'entendent pour suivre les cotes des acheteurs importants, alors l'exploitation devient possible. Les acheteurs peuvent obtenir toute l'offre à un prix inférieur à celui qu'ils seraient prêts à payer dans des conditions de simple concurrence. Ce prix est donc "injuste" comme conséquence de l'inégalité dans le pouvoir de marchandage entre les acheteurs et les vendeurs. Ces derniers ont été "exploités".

Il est possible de remédier à cette situation. Bien que nous ne puissions pas, en réalité, restaurer la concurrence entre les acheteurs, il est peut-être possible d'améliorer le pouvoir d'achat des faibles vendeurs. Les mesures précises qu'il faudra prendre à ce sujet varient suivant les caractéristiques particulières à l'emploi. Rares sont les mesures qui soient également applicables à l'industrie du tabac et à celle de la pêche ou bien à l'industrie de l'élevage et à celle du blé. Cependant, dans leur essence, les problèmes sont identiques, du fait qu'ils découlent d'une concurrence imparfaite.

Toutefois, il faut envisager avec prudence la question de toutes mesures remédiatrices. Par exemple, la fixation des prix peut constituer un danger en ce sens que les autorités peuvent bien fixer certains prix, mais elles ne peuvent pas forcer les gens à acheter à ce prix. Le prix fixé peut être trop élevé pour "débarrasser le marché" et, à moins que l'offre ne soit syndicalisée, quelques vendeurs malheureux peuvent rester avec leur produit sur les bras. La fixation des prix peut, en outre, avoir des effets imprévus sur la production et sur l'approvisionnement futurs. Un prix trop élevé peut encourager la surproduction et faire manquer en dernier ressort le but proposé. Ce danger deviendra particulièrement sérieux surtout si l'augmentation de production, comme il est arrivé dans le cas du projet britannique de "valorisation" du caoutchouc, a lieu dans une région productive en dehors du contrôle des autorités qui ont fixé ces prix. La fixation des prix doit donc être associée au contrôle de la production. Cela peut devenir cependant un problème fort compliqué. Si, sous le régime de vente en commun, le prix est fixé à un niveau trop élevé pour débarrasser le marché, le surplus non vendu doit être entreposé, vendu à des prix dérisoires ou détruit. Ces trois manières d'en disposer comportent de graves désavantages. De plus, la possibilité d'un contrôle effectif des prix est affaiblie du fait de toute dépendance sur les débouchés étrangers. Le contrôle effectif des prix dans le cas d'une denrée d'exportation peut impliquer quelque mode de disparité injuste ou de *dumping* qui pourrait nous attirer des représailles à l'étranger.

D'autres mesures remédiatrices,— l'acheminement de la production vers d'autres activités plus profitables, une meilleure organisation des marchés pour diminuer les frais de distribution ou augmenter le pouvoir de marchandage des vendeurs, ou la stimulation de la demande à la consommation au moyen de la publicité ou d'une amélioration dans la qualité,—sont plus difficiles à inaugurer; mais, si elles sont adoptées, elles pourront conduire à des résultats plus durables. Quel que soit le remède choisi en dernier lieu, en théorie, l'Etat serait justifié d'intervenir et d'assumer une direction dans tous les cas où la concurrence imparfaite engendre l'exploitation.

Nous aurons le plus puissant motif d'une intervention quand, par exemple, l'unique acheteur, ou l'acheteur agissant au nom d'un syndicat, de matières premières est aussi un monopoleur dans la vente du produit fini. Comme monopoleur il sera tenté de restreindre ses ventes justement dans les limites des quantités qui lui rapporteront le maximum de bénéfices nets. Cela le poussera à restreindre ses achats de matières premières, peu importe le bas niveau des prix. Ses opérations sont doublement désavantageuses pour le producteur primaire, d'abord en faisant baisser le prix à un niveau inférieur à celui que la libre concurrence établirait, ensuite en limitant absolument la quantité totale des matières premières achetées.

Il est évident que le problème fondamental du producteur primaire est de trouver des débouchés profitables. La difficulté ne réside pas dans le fait qu'il ne peut pas produire assez de marchandises, ni que, vu la demande et la consommation possibles, il produit trop de marchandises. Ce n'est pas non plus que ses produits ne sont pas nécessaires ou demandés. Le simple fait est qu'ils ne peuvent pas être vendus à un prix suffisamment élevé pour permettre au producteur de maintenir un niveau de vie raisonnable ni, paradoxalement, achetés à un prix assez bas pour permettre à tous ceux qui en ont besoin d'en faire la consommation dans les proportions nécessaires. La concurrence pourrait, il est vrai, "à la longue" agir comme correctif à cette situation. Mais la famine passagère du producteur primaire peut fort bien diminuer à la longue son intérêt vital dans l'opération progressive des lois économiques. En même temps, la libre concurrence sur le marché international est constamment mise en échec par les tarifs, les contingentements, les restrictions du change et les embargos. Par conséquent, le producteur primaire se voit privé des bienfaits possibles de la libre concurrence sur les marchés mondiaux; il est exposé à tous les désavantages de la libre concurrence sur le marché domestique et, enfin il est sujet à devenir la victime de l'exploitation par un franc monopole ou par la concurrence imparfaite entre les acheteurs nationaux de ses produits.

En dehors du contrôle gouvernemental de la production et des prix que nous discutons dans une autre partie de ce chapitre, il ne nous reste que deux remèdes à notre portée en cas d'urgence immédiate; de plus grands marchés et l'utilisation de meilleures méthodes de vente pour prévenir toute exploitation.

Le gouvernement devra continuer d'étudier vigoureusement la possibilité d'activer le commerce d'exportation au moyen d'accords commerciaux réciproques en renseignant le producteur sur les besoins et peut-être les idiosyncrasies des marchés étrangers. Cette question comporte aussi une politique tarifaire souple. Mais nul gouvernement ne peut faire autant pour le producteur que le producteur lui-même en coopération avec les autres cultivateurs. Les efforts les plus sérieux du gouvernement doivent être appuyés par un travail de coopération dans le champ d'étude de la technique des modes de vente pour répondre à la demande étrangère ou à tout autre besoin.

Le même principe vaut pour l'utilisation des procédés de vente sur le marché domestique. Ces procédés furent prévus par la Loi de l'organisation des marchés des produits naturels de 1934 où le Canada se ralliait aux pays, au nombre de 38 actuellement, qui ont adopté des lois destinées à faciliter le marchandage collectif par les producteurs primaires. Quand le petit producteur traite avec le gros client, l'Etat ne peut empêcher directement l'exploitation; toutefois, il peut indiquer à ce producteur le moyen de se protéger en encourageant la coopération, même jusqu'au point, peut-être, de pousser au pied du mur une minorité peu nombreuse et récalcitrante.

Mais, comme nous l'avons déjà dit, il surgit ici un danger qui consiste en ce qu'en restreignant la production par le recours à des procédés coopératifs, le producteur primaire peut élever ses prix à un tel point qu'il se trouve non seulement à se protéger lui-même contre l'exploitation mais encore à devenir à son tour un "exploiteur" du public consommateur. Mais la persistance de l'individualisme libre de tout mouvement coopératif chez les producteurs primaires et des mesures législatives peuvent servir à éviter ce danger.

Il est, aussi, possible d'abaisser le prix des articles que le producteur primaire doit se procurer. Mais dans un monde de monopolisation toujours plus intense et de concurrence de plus en plus imparfaite, les résultats immédiats d'une telle méthode peuvent être restreints. A tout événement, il convient de faire tout le nécessaire pour faire hausser le prix des denrées vendues par le producteur. Le problème ici est essentiellement un problème de vente. Un des moyens d'arriver à une solution, nous l'avons déjà dit, consiste à développer et à encourager la coopération entre les producteurs mêmes.

Les gouvernements tant fédéral que provinciaux se sont surtout efforcés jusqu'à aujourd'hui de venir en aide au cultivateur en cherchant à améliorer et à rendre moins coûteuses les méthodes de production plutôt qu'en voulant résoudre le problème tout aussi important d'écouler son produit. Il serait peut-être sage d'insister présentement sur ce dernier problème.

Entre le cultivateur et le consommateur, il existe un immense vide comblé par toute une série d'intermédiaires dont chacun soutire une partie du dollar du consommateur. Souvent le prix obtenu par le cultivateur pour son produit ne constitue qu'une fraction de celui reçu par cette armée d'intermédiaires. La tâche d'élever le prix du cultivateur est compliquée, comme nous l'avons dit au chapitre II, en ce que la consommation domestique n'absorbe pas sa production totale. Les données suivantes du Bureau fédéral de la statistique fournissent une idée du rapport qui existe entre la consommation domestique et la production en 1933:

Blé	35.9%	Fruits—	
Produits laitiers	95.4%	Pommes	31.0%
Beurre	98.5%	Pêches	100.0%
Fromage	31.4%	Fraises	99.3%
Bétail (bœuf et veau)		Légumes—	
(estimation en livres)	95.0%	Pommes de terre	96.0%
Porcs	90.8%	Navets	97.3%
Œufs	99.1%	Betteraves à sucre	96.9%

A noter dans ce tableau que, à l'exception du blé, du fromage et des pommes, plus de 90 p. 100 de la production de ces denrées se consomme au pays. Le surplus va aux marchés étrangers où il lui faut tenir tête à la production parfois peu coûteuse d'autres pays. Toutefois, le prix obtenu pour ce surplus exportable dans les circonstances actuelles sert de base aux prix domestiques, d'où, pour ces dernières années, une cote extrêmement basse pour les produits agricoles au Canada. Il est même arrivé assez souvent que ces prix soient bien au-dessous du prix de revient de la production.

La conséquence en est que la population agricole qui constitue une proportion assez forte de la population totale du pays et qui consomme une grande quantité de marchandises manufacturées, n'a eu que peu ou pas de pouvoir d'achat. Pour cette raison, la consommation de ces marchandises fut diminuée en même temps que la fabrication.

Une fois admise la nécessité de relever le pouvoir d'achat de la classe agricole et si la situation mondiale empêche d'atteindre ce but par une coopération internationale, il faut se demander si les prix domestiques doivent continuer à être contrôlés par les prix du léger surplus exportable. L'alternative se trouve dans le maintien d'un prix domestique, par le recours, au besoin, à l'intervention de l'Etat qui assurerait la stabilité des prix de revient au pays et permettrait au surplus exportable d'obtenir le prix qu'il pourra. De temps à autre, cette idée fut mise de l'avant, mais nous avons déjà indiqué les embarras et les dangers que comporterait cette méthode qui d'ailleurs fut considérée d'un mauvais œil et jugée contraire aux saines méthodes économiques, et même d'application impossible en pratique; car le contrôle des prix deviendrait inutile sans le contrôle de la production. Or le contrôle de la production, pour être effectif, devrait viser l'ensemble des produits primaires.

Le fait demeure toutefois que les mesures et les efforts pour atteindre à ce contrôle sont devenus de plus en plus populaires et ont obtenu un certain succès là où ils furent adoptés. Citons, comme exemple dans notre propre pays, l'entente intervenue dans la vente du tabac, celle aussi relative à la vente des pommes de terre, bien que l'expérience soit encore trop récente pour porter un jugement éclairé sur les résultats. Nous pourrions aussi mentionner, en y appuyant quelque peu, le procédé adopté pour la vente du lait canadien. Au début de cette enquête, les témoignages et les rapports du Comité permanent de l'agriculture et de la colonisation de la Chambre des communes sur

l'industrie du lait en nature, communiqués à la chambre en 1933, furent déposés comme pièce. Il était recommandé dans ce rapport la création de commissions provinciales dotées de pouvoirs de contrôle parfaitement définis. Déjà cinq provinces ont adopté cette recommandation. Il fut établi des commissions du lait dans Ontario et Québec; quant au Manitoba, à la Colombie-Britannique et à l'Alberta, on a confié la distribution du lait en nature à la surveillance de leurs Commissions respectives d'utilité publique. Cette action a eu pour résultat de maintenir dans chaque province, en faveur du producteur primaire, des prix qu'il eût été impossible autrement d'obtenir, paraît-il.

La réglementation des prix du lait et de sa production se complique du fait que le lait entre dans la fabrication d'une quantité d'éléments tels que le beurre, le fromage, le lait condensé ou en poudre, etc. Il est admis que le moyen le plus profitable d'écouler notre surplus de lait est de fabriquer du fromage. Pendant longtemps, le fromage canadien a joui d'une réputation enviable sur le marché du Royaume-Uni et fut primé sur celui de tous les autres pays sur ce marché. Le fromage, comme tous les produits de la ferme, doit concurrencer sur le marché Britannique des produits semblables fabriqués en Nouvelle-Zélande, au Danemark et dans d'autres pays; or, bien qu'il soit primé, il a vu son prix baisser du chef de cette concurrence. En temps ordinaire, 7 p. 100 ou 8 p. 100 de la production totale de notre lait a servi à fabriquer du fromage, mais vu les bas prix de ce dernier produit, il entre plus de lait dans la fabrication du beurre et d'autres produits du lait, cependant que les exportations de fromage diminuent. En même temps, il surgit un grave danger, celui de voir paraître sur notre marché un excédent anormal de beurre qui a son tour fera baisser les prix encore davantage. Pour cette raison, il serait à propos d'encourager la fabrication du fromage tout en mesurant notre production de beurre à la consommation domestique. Il a été proposé plusieurs systèmes pour arriver à ce résultat enviable; et nous proposerions une action immédiate, car la situation est critique.

Nous formulons plus loin dans ce rapport des recommandations précises sur la vente à l'égard de denrées déterminées. Mais nous soumettons ici nos conclusions générales à l'effet qu'on devrait tenter tous les efforts en vue de la possibilité d'appliquer la Loi de l'organisation des marchés des produits naturels pour assurer des prix raisonnables pour les produits agricoles, particulièrement ceux dont nous avons un surplus d'exportation négligeable.

2. LE PLANTEUR DE TABAC

1. Introduction.

Nous avons entendu des témoignages sur tous les aspects de l'industrie du tabac et nous avons parcouru plusieurs documents sur ce sujet. Les témoins entendus furent six planteurs, quatre représentants de coopératives de planteurs, cinq employés supérieurs de *l'Imperial Tobacco Company,* un ancien acheteur de cette dernière, et enfin cinq manufacturiers indépendants, distributeurs et marchands de tabac manufacturé.

Peut-être l'exemple le plus flagrant d'exploitation du producteur primaire qu'on nous a soumis était-il celui des relations entre les fabricants de tabac, particulièrement l'*Imperial Tobacco Company of Canada, Limited,* et le planteur de tabac, au cours de la période qui a précédé 1934. C'est aussi un cas frappant du degré auquel un acheteur monopolisateur peut troubler le jeu ordinaire de l'économie dans la fixation des prix.

Il ne saurait y avoir de meilleure preuve du fait qu'en certaines circonstances les forces du marché ne peuvent déterminer les valeurs avec une précision absolue, que ce qui est arrivé aux planteurs de tabac de l'Ouest d'Ontario durant 1931 et 1932. Ceux-ci étaient insuffisamment renseignés sur l'état général du marché et sur les valeurs des récoltes, ils ne pouvaient conformer leur

production à la demande et ils n'étaient pas bien organisés pour la vente. A son tour, le fabricant employait la puissance que lui conférait son contrôle monopolisateur pour limiter la concurrence domestique et des tarifs protecteurs élevés restreignaient la concurrence provenant des marchandises de fabrication étrangère. La faiblesse du planteur d'une part et la puissance de l'acheteur de l'autre rendaient possible, sinon facile, à l'*Imperial Tobacco Company* d'abaisser les prix le plus possible dans ce que les économistes appellent la "zone de l'indétermination", partant, pour le plus grand malheur du planteur. Nous ne suggérons, ni ici ni ailleurs dans ce chapitre, qu'un monopole même aussi puissant que l'*Imperial Tobacco Company* peut avoir la haute main en permanence sur la loi de l'offre et de la demande. Malgré les obstacles actuels au libre jeu des forces concurrentes, cette loi finira par l'emporter. Nous opinons, toutefois, qu'au cours de son fonctionnement, les prix peuvent être abaissés au détriment du planteur, de façon à causer le chaos et la démoralisation, et qu'une certaine forme de contrôle social est indispensable.

2. La production de tabac au Canada.

Au Canada la culture du tabac est restreinte à des territoires bien définis dans les provinces d'Ontario, de Québec et de la Colombie-Britannique. Les chiffres de la production de 1933 révèlent la situation relative de ces provinces. Cette année-là, l'Ontario en produisit 35 millions .5 de livres, Québec 6 millions et la Colombie-Britannique 300,000 livres. On cultive six variétés différentes de tabac au Canada, à savoir, le tabac clair fermenté à l'air chaud, le Burley, le tabac à cigares, le tabac noir, le tabac à grandes et petites feuilles pour la pipe. Sur le total de 45 millions de livres produits commercialement en 1933, au delà de 25 millions de livres étaient du tabac clair fermenté à l'air chaud, 9 millions .5 de livres du Burley, 4 millions de livre du tabac à cigares et le reste appartenait à d'autres variétés. La culture du tabac fermenté à l'air chaud dans l'Ontario a été le fait le plus remarquable dans cette industrie depuis la guerre. C'est la production de ce tabac qui nous intéresse plus particulièrement ici.

Environ les trois-quarts du tabac fermenté à l'air chaud cultivé en Ontario ainsi qu'une partie du Burley le sont d'après la méthode de participation aux bénéfices; le reste est produit par des cultivateurs-propriétaires. D'après le système de participation aux bénéfices, le propriétaire de la ferme fournit tout ce qui est essentiel à la culture et au conditionnement de la récolte, assume tous les frais et autres dépenses, et partage ordinairement le produit de la vente également entre lui et le métayer. Sur le total de la récolte de tabac fermenté à l'air chaud, à peu près le tiers est produit sur des fermes appartenant à des compagnies constituées en corporation. En outre, plusieurs gros planteurs indépendants exploitent dix fermes ou davantage. L'unité habituelle de culture pour cette variété de tabac varie de 25 à 35 acres par participateur aux bénéfices.

La méthode en vertu de laquelle la récolte de tabac est mise en vente au Canada s'appelle l'"achat en séchoir". A l'ouverture du marché, l'acheteur de tabac visite la ferme et offre un prix moyen par livre, lequel est censé être basé sur le prix maximum fixé pour la meilleure récolte de la variété dont il s'agit.

Certains estiment que cette méthode d'achat en séchoir n'est pas satisfaisante; toutefois, il semble que les planteurs aussi bien que les acheteurs domestiques répugnent à l'abandonner. L'alternative est la méthode de vente en entrepôts telle que pratiquée dans le sud des Etats-Unis. En vertu de celle-ci, le cultivateur classifie sa récolte et la vend en entrepôts. Ces entrepôts appartiennent à des tiers et il n'y a aucun contact direct entre le producteur et l'acheteur. Cette méthode de vente obvie à la nécessité des inspecteurs sur le terrain, permet au planteur d'être payé au comptant en tout temps pendant la vente en livrant le tabac qu'il vend à l'entrepôt. Elle permet en général le paiement de prix semblables pour des feuilles semblables. D'un autre côté, le

producteur doit assumer les frais supplémentaires découlant du classement et du paiement d'une commission de vente et d'autres frais à l'entrepôt. Finalement, cette méthode n'a pas pu empêcher des pratiques telles que l'"achat par intermédiaire" et le "délai à l'achat" qui caractérisent l'achat en séchoir. Toutefois, il semblerait que la méthode de vente aux enchères, bien surveillée et contrôlée, fût la plus logique.

3. ASSOCIATIONS DE PLANTEURS.

On a tenté, ces dernières années, d'accroître l'association des planteurs pour la mise en vente des récoltes. Il y avait quatre associations de planteurs en 1934 dans l'Est; deux dans l'Ontario et deux dans le Québec. Dans cette dernière province, une association existant depuis 1913, a maintenant la haute main sur environ 80 p. 100 du tabac à cigares de sa région, tandis que l'autre ne manutentionne qu'à peu près 25 p. 100 de tout le tabac cultivé dans la sienne. Ces deux associations sont du type habituel de la coopérative ou du cartel; leurs membres sont forcés de vendre leur tabac par l'entremise de leurs associations respectives.

En 1934, les associations ontariennes étaient restreintes aux régions cultivant le tabac fermenté à l'air chaud. L'une d'elles, dont le centre est à Simcoe, en est une d'abord de services, bien qu'elle ait une filiale de vente grâce à laquelle les membres peuvent vendre leurs récoltes à leur fantaisie. L'autre association tient de la coopérative plus orthodoxe. Les deux évaluent les récoltes de leurs membres afin de les aider à les mettre en vente. On n'a pas tenté la vente par coopérative avant le début de 1933 alors qu'un comité mixte de vente fut nommé en vue de diriger la vente des tabacs livrés à l'une et l'autre association. On a organisé, tard en 1934, une troisième association embrassant les planteurs de tabac fermenté à l'air chaud, en vertu de la Loi de l'organisation des marchés des produits naturels. Les planteurs de tabac Burley organisèrent subséquemment deux associations de service.

4. VENTE DU TABAC FERMENTÉ À L'AIR CHAUD EN ONTARIO.

L'examen de la preuve relativement à la vente du tabac clair fermenté à l'air chaud en Ontario, ces dernières années, démontre clairement qu'une cause fondamentale de la gêne chez les planteurs a été l'expansion trop rapide de l'industrie. Bien entendu, ce furent les prix élevés qui la favorisèrent surtout, mais l'*Imperial Tobacco Company* y a aussi contribué en partie, en maintenant un écart insuffisant entre les bonnes et mauvaises récoltes, ce qui a engagé des planteurs inexpérimentés et incompétents à s'adonner à la culture du tabac sur des terres non propices. L'absence d'excédents a aussi favorisé cet essor, ce qui a créé une fausse impression sur l'extension possible du marché.

Au cours de cette période, bien des nouveaux planteurs ont commencé à cultivé le tabac. La production en a augmenté d'environ 4 millions de livres en 1926 à environ 12 millions en 1930. En dépit de cette croissance rapide, les prix n'ont fléchi en moyenne que de 33.9 cents en 1927 à 29 cents en 1929. Les prix élevés ont atteint leur point culminant en 1930 comme moyen d'encourager cet essor. Cette année-là, malgré une récolte d'un tiers plus considérable que celle de 1929 et d'une qualité inférieure, le prix moyen s'accrut à 32 cents.

La répercussion de ce prix se manifesta bientôt par l'énorme expansion de la superficie cultivée en 1931. Bien que celle-ci fût en partie due à l'ouverture d'un débouché outre-mer dans le Royaume-Uni au cours de 1930, les prix élevés pour la récolte de 1930 furent le facteur dominant. La superficie cultivée passa de 17,200 à 27,345 acres, et à la suite d'une saison extrêmement favorable, la production s'accrut de 12,384,000 à 24,500,000 livres. Le tabac était sans conteste le meilleur quant à la qualité générale encore produite en Ontario, en partie grâce à la température favorable et aussi au remplacement de la méthode de coupe de la tige par celle de l'effeuillage. A la suite de l'aver-

tissement donné par l'*Imperial of Canada,* environ un million de livres furent récoltées par cette dernière méthode. Peu avant l'ouverture du marché, les perspectives d'augmentation des commandes en provenance du Royaume-Uni furent diminuées par l'abandon par ce pays de l'étalon-or.

L'*Imperial of Canada* ouvrit la vente le 6 octobre, avec un prix maximum de 30 cents, après avoir enjoint à ses acheteurs d'atteindre une moyenne de 22 à 23 cents. Ainsi qu'il arrive ordinairement, les autres compagnies acheteuses suivirent l'exemple de l'*Imperial Tobacco Company* en matière de prix. L'opinion des dirigeants de New-York de la compagnie mère, la *British American Tobacco Company, Limited,* à l'effet que les prix devraient être d'environ 25 p. 100 moindres que ceux de 1930, contribua apparemment à déterminer le prix à payer. On envoya un nouveau dirigeant de la compagnie à Montréal, en vue de diriger les achats. A la suite de ses manœuvres, les prix furent avilis sans merci et les acheteurs aussi bien que les planteurs furent démoralisés. Il en résulta en définitive que la récolte fut achetée au prix moyen d'environ 21 cents, en comparaison de 32 cents en 1930.

Un examen des livres de cette compagnie, se rattachant à l'inspection de la récolte, démontre clairement qu'on a délibérément tiré profit des conditions pour faire effondrer le marché. Après la première semaine, les prix payés avaient très peu de rapport avec la qualité relative sur la base du maximum de 30 cents. Les récoltes évaluées à 25 cents sur cette base furent achetées à 15 ou 18 cents. Ce contraste frappant avec les modes d'achat des années précédentes résultait du fait que les planteurs étaient à la merci complète des acheteurs.

Le fait que ces planteurs ont "avalé la pilule crânement", pour employer les paroles de l'acheteur en chef de la compagnie, était une piètre consolation pour la détresse qui en résulta. Le prédécesseur de cet employé supérieur a prétendu que c'était un "marché pris de panique" et "très mal conduit" et qu'il avait "honte des conditions." Nous pensons que ces expressions d'opinion sont comparativement modérées, vu toutes les circonstances. La possession d'un grand pouvoir implique nécessairement une aussi grande responsabilité. Il n'y a aucune indication que ce fait ait influencé l'*Imperial Tobacco Company* à l'époque.

Nous savons qu'une chute des prix en 1931 était inévitable vu les conditions. Nous avons aussi reçu le témoignage de l'*Imperial of Canada* à l'effet que la surproduction était la raison fondamentale de cette baisse et que la compagnie avait déconseillé l'expansion. Sous ce rapport, cependant, il convient de faire observer que les planteurs, manquant de statistiques sur le stock de tabac en feuille détenu par les manufacturiers, n'étaient pas en mesure de produire en conséquence. De plus, quoique l'*Imperial of Canada* eût déconseillé la surproduction, le bien de ces avertissements fut en grande partie annulé par l'achat par la compagnie de tabac de nouveaux planteurs qui avaient méconnu ces avertissements.

Le résultat définitif de ces opérations fut que la récolte tout entière fut achetée à une moyenne de 35 p. 100 au-dessous du niveau des prix de 1930. Une certaine baisse, nous le répétons, était inévitable à cause de la surproduction. Le mode d'achat de l'*Imperial of Canada* n'en a pas été la cause, mais ce mode l'a exagérée, forçant le prix de descendre à un niveau plus bas que la compagnie était disposée à payer au début de la saison du marché.

Malgré la triste expérience de l'année précédente et les avertissements contre la surproduction, la superficie de plantation a augmenté encore en 1932. C'était la vieille histoire du planteur espérant neutraliser les effets des prix déclinants en produisant plus. Grâce à la saison favorable, la récolte a été plus abondante que jamais. L'adoption générale de "la récolte feuille par feuille" au lieu de la "coupe de la tige" introduite d'abord en 1931, accompagnée de variétés améliorées, donna une récolte de la plus belle qualité. Elle atteignit 27 millions .5 livres, soit une augmentation de 12.7 p. 100 sur 1931.

Comme dans les années précédentes, le marché fut ouvert par l'*Imperial Tobacco Company* et il est apparent qu'on profita de nouveau des conditions

entourant la mise sur le marché de la récolte pour avilir sans raison le prix. L'appréhension puis la panique s'emparèrent des planteurs à cause, premièrement, du retard inutile apporté à l'ouverture du marché, et, deuxièmement, du ralentissement des achats.

L'ouverture du marché fut retardée jusqu'au 26 octobre, trois semaines plus tard qu'en 1931, malgré que la récolte fut parvenue à maturité deux semaines plus tôt. La preuve de la lenteur des achats est fournie par le fait que, tandis qu'en 1931 la compaguie acquit 87 p. 100 de son approvisionnement total dans les deux premières semaines, pour la même période en 1932, elle n'en acquit seulement que 53 p. 100. Les raisons données par la compagnie pour ces retards ne font pas impression et nous sommes forcés de conclure que le motif délibéré était d'accroître l'anxiété chez les planteurs. En ce faisant, les planteurs seraient dans un état de soumisison qui faciliterait l'avilissement des prix au plus bas niveau possible. Des employés supérieurs de la compagnie ont affirmé que de telles allégations sont "absurdes et malveillantes".

Le plus haut prix payé fut 24 cents, contre 30 cents en 1931. Ce plus bas prix fondamental ne fut pas même maintenu, cependant, et la moyenne fut rapidement réduite de 22.5 cents le jour de l'ouverture à environ 12 cents le onzième jour. Des garanties d'aide financière offertes aux planteurs par le gouvernement d'Ontario, accompagnées de commandes plus importantes d'Angleterre, raffermirent les prix dans la suite. En définitive, la récolte tout entière fut encore absorbée, malgré les plaintes de surproduction, mais à une moyenne de 16 cents la livre, soit 20 p. 100 de diminution sur le niveau de 1931.

L'année suivante, en 1933, il y eut encore une augmentation de la superficie de plantation, mais par suite de la sécheresse, la récolte n'a été que de 25 millions de livres seulement et bien inférieure en qualité. L'*Imperial Tobacco Company* ouvrit le marché, avec le même haut prix de 24 cents. Les achats se firent avec plus de lenteur qu'en 1932, 60 p. 100 seulement de la récolte ayant été vendu après six semaines. Le reste fut emballé principalement par les coopératives avec l'aide financière du gouvernement d'Ontario, puis fut vendu finalement à l'automne de 1934 à des prix un peu plus hauts attribuables surtout à l'annonce d'une récolte déficitaire. Le prix moyen pour la récolte de 1933 a été d'environ 19.5 cents.

L'état de panique des deux années précédentes ne caractérisa pas les marchés de 1933. Il faut en attribuer la cause à l'organisation solide des planteurs appuyés financièrement par le gouvernement provincial. En d'autres termes, la position relativement plus forte des planteurs a empêché les acheteurs de les exploiter.

Il appert des témoignages que dans le passé il y a eu une tendance nette de la part de certains acheteurs, spécialement l'*Imperial Tobacco Company*, de tenter une telle exploitation. On peut soutenir que c'est une pratique ordinaire du commerce, mais nous doutons de sa sagesse, soit au point de vue moral ou économique.

5. Le planteur de tabac dans Québec.

En décrivant la triste position du planteur de tabac canadien durant ces dernières années, la situation dans la province de Québec ne doit pas être méconnue. On a souligné jusqu'ici la situation pour Ontario surtout, parce que la production du tabac séché à l'air chaud dans cette province offre un problème bien déterminé qui demande une solution. Généralement parlant, la position du planteur de tabac dans Québec a même été pire que celle du producteur d'Ontario, mais pour des raisons différentes.

Dans Ontario, la surproduction apparente de chaque saison jusqu'en 1933, a pu se vendre, tandis que dans Québec, il y a eu un excédent annuel. Avec le déclin de la consommation domestique et aucun marché d'exportation pour se rabattre, les conditions dans Québec peuvent être décrites comme les pires dans

l'industrie. Partout où des prix supérieurs à la moyenne ont prévalu, comme pour la Coopérative de la vallée d'Yamaska, ils étaient dus soit à des relations spéciales avec l'*Imperial Tobacco Company*, soit au contrôle coopératif de la production et de la mise en vente.

L'un des traits de l'industrie québecoise qui la distingue d'autres endroits de production est le commerce de détail du tabac en feuilles. Le tabac en feuilles domestique manufacturé est exonéré de droit d'accise et un fort chiffre d'affaires est fait, soit directement avec le cultivateur, soit par l'entremise des colporteurs, de petits marchands et des marchands de détail. La valeur de ce commerce est problématique. D'une part, on avance que ce tabac concurrence le produit manufacturé et diminue la demande de tabac en feuilles par le manufacturier. D'autre part, on a affirmé que les consommateurs québecois préfèrent le tabac vert en feuilles au produit fini, et que la restriction de ce commerce détournerait ses achats vers le Burley et le tabac séché à l'air chaud, des tabacs à pipe cultivés dans Québec. Il paraîtrait d'après les témoignages que le dernier cas est le plus probable.

Il appert que la principale raison de la chute radicale des prix dans Québec est due au déclin de la demande des produits contenant du tabac cultivé dans Québec. Aussi, on a constaté un manque d'organisation parmi la majorité des planteurs, et un manque correspondant de coopération pour améliorer la qualité du tabac en feuilles produit. Il est probable, cependant, que les bas prix de ces dernières années n'ont pas encouragé suffisamment le planteur à consacrer du temps et de l'argent à des mesures d'amélioration.

Considérant la situation dans son ensemble, il importe de noter que, outre l'effet immédiat qu'ont sur le planteur de tabac des prix qui lui donnent peu ou pas de profit, la collectivité commerciale tout entière avec laquelle le cultivateur fait affaire en souffre aussi. Les marchands de provisions, les compagnies d'instruments aratoires, les fabricants d'engrais chimiques et d'autres, voient leurs affaires baisser et leurs vieilles créances difficiles, sinon impossibles, à recouvrer. On dit que les compagnies d'engrais chimiques ont eu pour $200,000 de créances impayées dans le district ontarien du tabac seulement, et que les ventes dans Québec avaient baissé à presque rien à la suite d'une faible récolte. Les propriétaires des fermes syndiquées ont dû financer leurs métayers et, dans nombre de cas, n'ont pu récupérer leurs avances. Il en est résulté une diminution générale des affaires dans tous les districts de plantation de tabac.

6. Accord relatif à l'organisation du marché du tabac fermenté à l'air chaud, 1934.

Depuis l'audition des témoignages concernant l'industrie du tabac, en mai 1934, la situation du producteur ontarien de tabac fermenté à l'air chaud s'est grandement améliorée, par suite du relèvement général des affaires au Canada et, indirectement, du fait de la hausse des prix du tabac aux Etats-Unis; grâce aussi à une entente quant aux prix intervenue entre les planteurs et les fabricants à la suite de l'inauguration d'un organisme de vente du tabac placé sous le régime de la Loi sur l'organisation du marché des produits naturels.

Le représentant de l'Association ontarienne de producteurs de tabac fermenté à l'air chaud, qui a comparu devant nous, a expliqué les mesures prises en vue de permettre une vente équitable et méthodique de la récolte de 1934. Il faut noter, au sujet de ces mesures, que le tabac se prête particulièrement bien à la vente coopérative, de même qu'à la conclusion d'accords sur les prix entre planteurs et fabricants. En effet, la superficie utilisable pour cette culture est restreinte; il n'existe à vrai dire aucun succédané du tabac, et la concurrence étrangère est peu importante. En même temps, il n'est peut-être pas sans à propos d'ajouter qu'un tel accord ne peut définitivement réussir, même dans des conditions aussi favorables, que si les deux parties, c'est-à-dire le planteur et le fabricant, recon-

naissent que toute tentative d'exploiter le consommateur et de fixer des prix plus élevés que ceux d'un marché à concurrence passablement libre entraînerait la ruine finale du système tout entier.

Le système actuel de mise sur le marché du tabac fermenté à l'air chaud a résulté de pourparlers entamés peu de temps après que nous ayons entendu les témoignages sur l'industrie du tabac en mai 1934. Ces pourparlers ont abouti à un accord entre les planteurs ontariens, les cinq plus forts fabricants-acheteurs et les deux principaux marchands-préparateurs de tabac; en vertu de cet accord, on a établi un mécanisme pour l'organisation du marché de tabac fermenté à l'air chaud pour 1934 et les deux années subséquentes.

En juin, on a conclu un autre accord pour 1934 seulement. On a d'abord convenu du prix, puis on a adopté des méthodes pour la répartition équitable de ce prix entre les planteurs. Afin de déterminer le prix, les planteurs et les fabricants ont décidé d'agir de concert dans la mise en œuvre d'un système d'évaluation. Après avoir décidé que la qualité serait le facteur principal, on a basé les prix sur cette valeur estimée. La compagnie *W. C. Macdonald Inc.* a refusé de signer cet accord et les planteurs ont proposé de placer l'industrie sous les dispositions de la Loi sur l'organisation du marché des produits naturels. Comme cette loi permet à tout groupe de producteurs agricoles, convenablement organisé, une certaine mesure de réglementation et de contrôle dans la mise de leur produit sur le marché, il était donc logique pour les planteurs et les fabricants de vouloir conformer leurs arrangements aux dispositions de la loi.

L'accord dont il est question plus haut a, par conséquent, amené la création de l'Organisme du tabac fermenté à l'air chaud de l'Ontario, qui a été approuvé le 26 octobre 1934 et qui s'applique au tabac fermenté à l'air chaud récolté dans l'Ontario. Le but de l'organisme est d'assurer aux producteurs de meilleurs prix et de placer les fabricants et les préparateurs sur une base de concurrence plus équitable.

L'organisme sous sa forme définitive a résulté de longs pourparlers et d'une étude soigneuse; il a été approuvé par 71 p. 100 des planteurs représentant environ 80 p. 100 de la superficie affectée à la culture du tabac. Avant l'approbation du projet, des fabricants et des préparateurs de tabac fermenté à l'air chaud se sont réunis avec les membres du Conseil et les représentants des planteurs, et à la suite des délibérations certaines modifications ont été apportées au projet primitivement élaboré par les planteurs.

L'organisme est administré par un Conseil local où, bien que les producteurs soient en majorité, les préparateurs et les fabricants sont représentés. Le Conseil local a le pouvoir d'inscrire les planteurs, d'émettre des licences aux acheteurs, de fixer les valeurs estimées de toutes les récoltes conformément à une évaluation moyenne établie après entente pour toute la production de tabac fermenté à l'air chaud, et, d'une façon générale, de surveiller la mise sur le marché de ce tabac. On a pourvu à l'indemnisation des planteurs dont les feuilles marchandes peuvent être soustraites à la vente à cause des exigences de la situation. L'organisme est financièrement indépendant, c'est-à-dire qu'il n'a besoin d'aucun subside du trésor public. Par l'intermédiaire d'un Conseil de quatorze membres, dont le siège principal est à Simcoe, la majeure partie de la récolte de plus de 21,000,000 de livres obtenue en 1934 s'est vendue à un prix moyen d'environ 25 cents la livre, c'est-à-dire de 40 p. 100 plus élevé que celui de l'année précédente. Le nouvel état de choses a causé une satisfaction générale, tant chez les planteurs que chez les acheteurs.

3. LE PRODUCTEUR DE FRUITS ET DE LEGUMES

1. Prix inférieurs perçus par les producteurs.

Dans le chapitre traitant de l'industrie des conserves, considérée au double point de vue de la fabrication et de la distribution, on a dit que cette industrie est caractérisée par une concurrence imparfaite et qu'elle est dominée par une

puissante compagnie possédant certains avantages précis dans la lutte contre toutes les autres compagnies que comprend l'industrie. On a vu en outre qu'en présence de l'acheteur prépondérant, les producteurs ont une faible puissance de marchandage, et que depuis quelques années les bas prix leur ont causé un tort énorme. Dans cette section du présent chapitre, nous indiquons de façon plus détaillée comment des facteurs comme ceux indiqués ci-dessus nuisent aux intérêts du producteur.

Deux des particularités de cette industrie (à part naturellement, les conditions économiques en général) qui concernent le plus directement le producteur, sont le rapport existant entre le coût de son produit et les autres frais, ainsi que les relations contractuelles entre lui-même et la fabrique de conserves quant à la fourniture et à la vente de son produit.

Nous avons obtenu des données considérables sur le premier point, c'est-à-dire la somme payée aux producteurs et son rapport avec les autres frais et le chiffre total des ventes et des recettes du fabricant. La part des prix reçue par le producteur de la *Canadian Canners Limited* pour huit produits importants durant 1933 (tomates, pois, maïs, poires, cerises, haricots, prunes et pêches), déterminée d'après les livres de la compagnie, a été en moyenne de 18 p. 100 de la valeur des ventes. Pour les 62 mois terminés le 28 février 1934, 21 p. 100 du chiffre des ventes représentait le prix de tous les produits achetés par la compagnie. Les recettes pour cette période, élimination faite des profits non-périodiques, et avant affectation de l'intérêt sur les obligations et de la dépréciation, ont représenté 43 p. 100 du coût total des produits bruts. Pour les cinq dernières années le coût des produits bruts a varié entre 25.2 p. 100 et 34.6 p. 100 du coût total, et l'an dernier il a été inférieur au coût des contenants. La situation en ce qui concerne la tomate, le plus important des fruits et légumes mis en conserves, est indiquée par le tableau suivant:

PRIX DE FABRICATION ET DE VENTE D'UNE DOUZAINE DE BOÎTES DE TOMATES, GRANDEUR N° 2½, ET PRIX DE VENTE MOYEN

	$ 1929	$ 1930	$ 1931	$ 1932	$ 1933
Coût du produit brut	.256	.288	.205	.151	.141
Frais initiaux	.781	.804	.670	.594	.594
Main-d'œuvre indirecte	.048	.045	.048	.079	.038
Frais généraux	.077	.109	.092	.105	.086
Frais de vente	.033	.030	.026	.023	.027
Frais fixes	.414	.297	.348	.416	.444
Coût moyen	1.353	1.285	1.184	1.217	1.189
Prix de vente moyen	1.312	1.175	.81	.84	.84
Prix moyen payé aux producteurs par boisseau	.42	.44	.35	.26	.25
Pour-cent du prix de vente reçu par le producteur	*19.4*	*24.5*	*25.3*	*17.9*	*16.8*

On remarquera dans ce tableau que c'est en 1933 que le plus bas prix a été payé au producteur de tomates, soit 25 cents le boisseau. Cette même année la compagnie a distribué un boni aux détenteurs de ses actions privilégiées de la deuxième catégorie, obligations dont les directeurs et les administrateurs de la compagnie possèdent ou contrôlent la majeure partie.

On notera en outre dans ce tableau que pour chacune des années mentionnées, le prix de vente moyen des tomates en conserves a été inférieur au coût. Pour les trois dernières années, l'écart est des plus frappants. La vente des tomates à un prix constamment inférieur au coût non seulement a exercé un effet déprimant sur le commerce en général, mais elle a en outre contribué à réduire les prix touchés par le producteur.

Le rapport entre le prix de vente et le coût du produit brut est indiqué de façon frappante par le fait que si, en 1933, le consommateur avait eu à payer 1c. de plus par boîte de tomates, cette hausse, divisée en trois parties égales, aurait accru de 24 p. 100 les profits bruts de la compagnie; de 20 p. 100 les salaires des ouvriers et de 40 p. 100 la somme versée au producteur pour son produit.

La tendance des prix contractuels payés pour des denrées indique une diminution soutenue des sommes reçues par les producteurs durant la période 1929-1933. Le tableau suivant est extrait de notre enquête sur la *Canadian Canners Limited.*

MOYENNE DES PRIX CONTRACTUELS PAYÉS AUX PRODUCTEURS

Produits agricoles	Mesures	Année de récolte 1929	1931	1933
Tomates	boisseau	.42	.35	.25
Pois	tonne	49.52	39.72	28.56
Haricots (verts et beurre)	tonne	75.00	50.00	40.54
Asperges	livre	.14	.11	.08
Pêches	livre	.04	.02	.02
Poires (bartlett)	livre	.03	.02	.02
Fraises	boîte 1 pte	.10	.10	.03
Framboises	boîte 1 pte	.12	.15	.06
Cerises (rouges)	livre	.05	.03	.02

Outre qu'ils sont régis par le volume de production et la demande probable de produit fini, les prix contractuels subissent l'influence du prix que le conserveur a obtenu de sa récolte précédente, du prix qu'il espère obtenir des denrées mises en conserve, et des qualités qui lui restent des saisons précédentes.

2. CONTRAT ENTRE LE PRODUCTEUR ET LE CONSERVEUR.

L'accord conclu entre le producteur et le conserveur pour l'établissement des prix que le producteur reçoit prend généralement la forme de contrat écrit. Ce contrat stipule, entre autres choses, la superficie de la plantation, la fourniture de semence convenable, le rapport des conditions de la récolte, les quantités maxima de produits par acre qui seront acceptées, la qualité des produits, les sanctions pour le manque de qualité, les dates d'expédition et de livraison finale, la limitation des livraisons, le prix à payer pour les produits et les conditions de payement

Des témoignages contradictoires ont été produits quant à l'équité, pour les producteurs, de certaines stipulations des divers modes de contrats. En étudiant cette question, il est bon de faire remarquer que le producteur a très peu à dire dans la préparation du contrat. Il n'est pas rédigé par un aviseur légal sur demande d'un groupe organisé de producteurs, mais il est établi d'abord pour la protection et dans l'intérêt de la compagnie de conserves. Nous n'avons pas de témoignages établissant que des contrats aient été soumis à l'approbation des producteurs comme groupe par l'entremise d'un représentant ou autrement.

Le président de l'une des plus fortes conserveries a déclaré que, bien que les stipulations d'un contrat paraissent être très rigides, elles favorisent de fait le producteur, en cela qu'il est plus facile pour celui-ci d'intenter une poursuite en vertu du contrat qu'il l'est pour la compagnie de poursuivre le producteur. Une autre déclaration à l'appui de l'équité du contrat soutient que c'est le producteur qui le réclame, ce qui signifie que si les termes n'en étaient pas justes, il ne le réclamerait pas. Il est évident qu'en vertu des stipulations contractuelles le conserveur endosse une certaine responsabilité et que ces contrats assurent au producteur un marché rapproché, à un prix spécifié pour telle quantité, et sans qu'il soit tenu compte des changements éventuels entre la période de plantation et la récolte. De plus, en ce qui concerne la limitation de la quantité stipulée au contrat et qui souvent laisse le producteur en possession d'une grande quantité de produits non encore récoltés, on prétend que l'acheteur ne peut accepter tout ce qui peut être cultivé dans les années de récolte abondante sans crainte d'embarras financier. Enfin, les compagnies qui ont fait l'objet d'enquêtes ont déclaré qu'elles n'ont jamais été réellement poursuivies en vertu des clauses de leurs contrats. Toutefois, sous ce rapport, nous avons recueilli des témoignages de producteurs de tomates du district de Niagara, à l'effet que les inexécutions de contrat avaient été suffisantes en matière de réfaction pour justifier des poursuites s'ils avaient été en mesure de le faire.

Les producteurs prétendent que le contrat est tout à l'avantage de la compagnie; qu'en vertu de ses stipulations le producteur est tenu de faire livraison, mais

que le conserveur peut échapper à ses clauses soit en n'acceptant pas les quantités spécifiées, soit en les modifiant suivant ses intérêts. L'arbitrage n'est pas prévu et le conserveur est seul juge de la qualité, de l'époque de la livraison et des conditions qui permettent la limitation des livraisons. On a prétendu de plus que quel que soit le mode de contrat, la situation financière du producteur est telle qu'il est souvent tenu de l'accepter, même à des prix inférieurs au coût de production.

Au cours des dix dernières années, on a inséré dans ces contrats des clauses défendant aux producteurs d'approvisionner personne autre que les conserveries contractantes. Ces mesures ont causé beaucoup de mécontentement, parce qu'elles empêchent le producteur de passer un contrat avec une deuxième compagnie pour une superficie additionnelle, soit dans la localité, soit dans une localité éloignée, quoique cela puisse ne pas mettre d'entrave d'aucune sorte à la livraison de toute la quantité produite sous le premier contrat.

En vertu des clauses ordinaires des contrats exclusifs, le producteur a souvent sur les bras une forte quantité de produits à la fin des opérations de mise en conserve. En cela, il a l'impression que le contrat est des plus injustes.

3. RÉFACTION.

Nous avons aussi reçu des producteurs de nombreuses plaintes relatives à une "réfaction" excessive. Presque tous les produits livrés aux conserveries sont payés au poids, et pour toute livraison qui n'atteint pas la normale, l'ajustement est fait par une déduction arbitraire du poids livré. Cet ajustement s'appelle réfaction. Le bien-fondé des plaintes portées par les producteurs ne peut être déterminé même approximativement à cause des données incomplètes. Les compagnies dont les livres ont été examinés n'ont pas tenu de registre indiquant le degré auquel la réfaction a été appliquée à une livraison quelconque. Toutefois, en vue de payer les producteurs, des listes ont été tenues indiquant, le cas échéant, la réfaction sur chaque livraison.

D'autre part, l'*Associated Quality Canners, Limited,* a déclaré qu'en dépit des plaintes de producteurs locaux, sa réfaction sur les tomates s'est élevée pour un an, à son usine de Trenton, ainsi que les feuilles de versements en font foi, à un demi pour cent du poids total des livraisons. La vérification de 680 livraisons de tomates, du 31 août au 30 septembre 1931, à l'usine 254 de la *Canadian Canners Limited,* indique que le pourcentage de réfaction sur 291 livraisons variait de 0.36 à 6.06, soit en moyenne 2.58 du poids total livré.

Le contrat fixe la date à laquelle doivent commencer les livraisons à la conserverie. Si cette date ne correspond pas à l'époque à laquelle les produits sont arrivés à maturité et doivent être récoltés, la qualité des livraisons en souffre et la réfaction sera appliquée en conséquence, bien que le producteur ne soit pas blâmable. Des plaintes ont aussi été portées relativement à d'autres méthodes par lesquelles, a-t-on prétendu, les compagnies de conserves ont imposé des réfactions injustes sur des livraisons qui, dans leur opinion, n'atteignaient pas les niveaux exigés par le contrat.

Les conserveurs ont nié l'emploi de telles pratiques et ont produit des preuves à l'effet que le producteur avait été généreusement traité. Bien que, par suite du manque de preuves adéquates, nous ne puissions établir de conclusion sur l'imposition en général de réfactions excessives ou injustes, il semblerait que les plaintes à ce sujet aient été le plus ordinairement portées lorsque les conditions du commerce étaient défavorables. Nous tenons à appuyer sur ce point que les réfactions devraient être strictement proportionnées à la qualité, sans qu'il soit tenu compte en aucune façon des conditions générales du commerce.

On nous informe qu'en 1934, à la demande des conserveurs ou des producteurs, ou des deux, douze inspecteurs du ministère fédéral de l'Agriculture, étaient stationnés à sept conserveries pour examiner chaque livraison particulière de tomates quant à la qualité, au classement et au poids. Les producteurs comme

les conserveurs étaient apparemment satisfaits de ce service d'inspection qui se faisait librement et à titre d'expérience. Il n'était appliqué qu'aux tomates à cause de l'importance de ce produit et de la fréquence des différends entre conserveurs et producteurs au sujet du classement et de la réfaction. Les conserveurs défrayaient le coût du service qui s'élevait à environ $4.50 par jour pour chaque inspecteur.

Nous recommandons le développement de ce service pour qu'il s'étende éventuellement à toutes les conserveries et à tous les produits fruitiers et potagers qu'elles reçoivent. La question de savoir si le coût de ce service d'inspection doit être défrayé par le conserveur ou le gouvernement peut être laissée à la décision des autorités compétentes du gouvernement.

4. LA FABRICATION DES CONSERVES À DOMICILE.

L'augmentation, ces dernières années, de la fabrication des conserves à domicile, comme moyen possible d'accroître les recettes du producteur, constitue l'un des résultats du mécontentement que les conditions de l'industrie des conserves suscitent parmi les producteurs. La fabrication des conserves à domicile n'est pas une innovation, car elle existe depuis nombre d'années chez les cultivateurs de la province de Québec, habitués à apporter leurs propres conserves sur le marché local. Plus tard, les producteurs commencèrent à collaborer à la culture et à employer de la main-d'œuvre pour la mise en conserves, à fournir à l'occasion des boîtes et des caisses et à organiser la vente. Une troisième phase du développement comportait la vente à commission, par un particulier ou une société de commerce, des conserves fabriquées à domicile par le cultivateur. Enfin, une quatrième méthode s'introduisit en vertu de laquelle une société de commerce s'engageait par contrat à prendre, à un prix arrêté d'avance, le produit cultivé et mis en conserves par le cultivateur.

La Commission a fait porter son enquête sur le commerce d'une société de ce genre: la maison *King and Rankin, Limited,* établie en Ontario. Cette compagnie fournit au cultivateur le matériel de la mise en conserves, boîtes et autres objets, et lui procure l'aide de techniciens et les services de livreurs. Les opérations sont comparativement restreintes et le rendement porte surtout sur des conserves de tomates, lesquelles n'exigent qu'une faible mise de fonds pour le matériel.

On a soutenu que le cultivateur-conserveur retire certains avantages de la mise en conserves à domicile en ce que le gaspillage en cours de route et la réfaction disparaissent et que les excédents de la récolte ne sont pas laissés aux champs. En ce qui regarde ceux-ci, cependant, si la mise en conserves à domicile vient à fixer une fois le nombre des boîtes à accepter, le problème des excédents de la récolte surgira ici également. Le producteur est généralement satisfait, car la réfaction injuste est impossible et un contrat de mise en conserves à domicile lui permet de calculer lui-même les dates des opérations et ne l'empêche nullement d'approvisionner de son produit d'autres compagnies. En outre, il est exonéré de la taxe de vente et de l'inspection de son produit si celui-ci est vendu par lui au commerce dans la province de production.

Ce mode de mise en conserves tend à abaisser les frais généraux, les frais d'administration et les frais d'établissement; tout de même, les témoignages ne montrent pas que le cultivateur profite de ces économies. De fait, ce mode d'exploitation ne lui procure pas par boisseau de son produit un prix plus élevé que ne lui paye la compagnie ordinaire de conserves, et il ne touche que l'infime moyenne de 10 cents l'heure pour son travail. Enfin, on peut avancer que l'essor de la fabrication des conserves à domicile est dû d'abord à l'antagonisme que suscite chez les cultivateurs les contrats que leur offrent les conserveurs et à l'occasion qui lui est maintenant offerte de vendre la totalité de sa récolte.

Les témoignages démontrent que les compagnies de conserves régulières suivent avec anxiété l'essor de la mise en conserves à domicile, susceptible de sursaturer le marché des conserves de tomates et d'avilir encore plus les prix.

5. Recommandations concernant les remèdes à apporter.

Nous avons le sentiment que la mise en conserves à domicile est susceptible d'affranchir le cultivateur de certaines pratiques qui lui nuisent, mais il ne s'ensuit pas nécessairement qu'elle doive constituer la solution de son problème fondamental, celui de bas prix irrationnels. On peut soutenir qu'une telle solution doit être cherchée ailleurs, d'abord par une amélioration générale des conditions, puis, parallèlement, par l'organisation des producteurs en coopératives afin d'augmenter leur pouvoir de marchandage contre les grands fabricants de conserves. Des propositions en ce sens ont été présentées à la Commission par le représentant de l'*Ontario Growers' Market Council,* lequel nous a tracé un plan soumis à l'approbation de la Commission fédérale des marchés sous le régime de la Loi sur l'organisation du marché des produits naturels. Voici les particularités de ce plan:

a. Améliorer les types de confitures, de conserves et de préparations de fruits ou de légumes, faciliter la mise ordonnée sur le marché des produits d'ordre primaire utilisés dans la fabrication des confitures, conserves et préparations de fruits ou de légumes, et faciliter l'adoption de pratiques commerciales loyales dans la mise sur le marché de confitures, conserserves et préparations de fruits ou de légumes.

b. Fixer le prix minimum de chaque produit d'ordre primaire par l'intermédiaire d'un bureau de fixation des prix.

c. Arrêter des types de confitures, conserves et préparations de fruits ou de légumes par l'intermédiaire d'un comité des types.

d. Créer un comité des pratiques loyales.

e. Délivrer des permis à tous les fabricants de conserves, lesquels conserveront leur permis aussi longtemps qu'ils se conformeront aux règlements du bureau local; acheter aux conditions arrêtées par le bureau de fixation de prix, fabriquer selon les règles fixées par le comité des types et vendre l'article achevé conformément au code de pratiques loyales élaboré par le comité des pratiques loyales.

L'*Ontario Growers' Market Council* favorise également:

a. L'adoption du contingentement par les producteurs et les fabricants de conserves, afin de supprimer les excédents existants.

b. La révélation aux producteurs et autres, par le gouvernement, des stocks existants de conserves.

c. Le contrôle de la production de tomates exercé au moyen d'achats au classement effectués sous la surveillance d'inspecteurs fédéraux.

d. Une nouvelle forme de contrat et l'intervention en vue de son développement.

e. L'inspection et la réglementation des fabriques de conserves.

f. Le relèvement des droits de douane sur les fruits et légumes frais et la révision des tarifs régionaux saisonniers.

g. Une législation contre l'usage des fruits et légumes frais et des conserves à titre d'articles-vedettes vendus à perte.

La *Canadian Canners, Limited,* nous a aussi fourni certaines observations sur les conditions dans l'industrie et quelques recommandations aux fins de faire disparaître quelques-unes des difficultés révélées. En voici un résumé:

a. . . . "En tant que notre compagnie est concernée, nous sommes en faveur de la formation d'un comité composé de représentants à nombre égal des producteurs et des fabricants de conserves aux fins de discuter la question des prix et des contrats et tout autre sujet de nature à soulever des différends entre les producteurs et les fabricants de conserves.

b. Tel qu'exposé dans notre mémoire, nous sommes disposés à accepter les contrats des producteurs présentés, sujet à certaines modifications que le comité adoptera.

c. Vu que les fabricants de conserves à domicile, qui cultivent leurs propres légumes, n'ont pas à payer de taxe de vente sur les légumes mis en conserves, cela constitue une pénalisation du producteur qui approvisionne le gros commerce de conserves et vu que les indications cette année font prévoir que la mise en boîtes sera en excédent du pouvoir de consommation au pays, on devrait encourager par tous les moyens possibles l'écoulement de ces marchandises de manière qu'elles puissent atteindre le consommateur à des prix raisonnablement bas et augmenter de cette façon la consommation.

Nous proposons de placer les fabricants de conserves, soit dans le gros commerce, soit dans la mise en conserves à domicile, exactement sur un même pied pour ce qui concerne la taxe de vente et d'abolir cette taxe de vente.

Si le gouvernement est d'avis que le producteur a droit à une certaine protection de préférence au consommateur, alors, nous proposons que la somme correspondant à cette taxe de vente que l'on propose d'abolir soit versée au producteur sous forme d'augmentation dans le prix de ses produits. Il ne serait pas bien difficile d'élaborer un plan qui donnerait suite à cette recommandation."

L'étude des propositions ci-dessus formulées à la fois par l'Association des producteurs d'Ontario et par la plus importante conserverie fait voir le désir qui existe chez les divers groupes de cette industrie de coopérer en vue d'arriver à la solution de leurs problèmes mutuels. A la vérité, des dispositions effectives ont déjà été adoptées à cette fin. Nous sollicitons le gouvernement d'encourager ces mesures et d'utiliser le rouage de la Loi sur l'organisation du marché des produits naturels dans le but de conduire à un accord qui assurera au producteur pour ses produits un prix plus raisonnable que celui qu'il en obtient à l'heure actuelle.

4. L'ELEVEUR DE BETAIL

1. CONDITION DE L'INDUSTRIE DU BÉTAIL.

Nous avons recueilli de nombreux témoignages sur les conditions relatives à la production et à l'écoulement du bétail en ce pays. Trente-trois témoins ont été entendus; ils représentaient les branches suivantes de l'industrie: les associations coopératives d'élevage, les propriétaires de ranches, les acheteurs de bestiaux, les bouchers en gros, les fabricants de salaisons et les halles aux bestiaux.

Nous avons aussi entendu le témoignage des ministres de l'Agriculture du Manitoba, de la Saskatchewan et de l'Alberta, ainsi que celui des membres du comité de l'Agriculture et de la Colonisation de l'Assemblée législative d'Ontario. Le Commissaire du commerce pour les produits de l'industrie animale, du ministère du Commerce, établi à Londres, Angleterre, a aussi comparu, de même que les hauts fonctionnaires du ministère de l'Agriculture.

En dernier lieu, nous avons prié le Commissaire des marchés de la province d'Ontario de nous faire rapport sur les témoignages déjà entendus et de procéder à toute autre enquête qu'il jugerait nécessaire. La Commission a reçu et étudié ce rapport dans tous ses détails.

Dans l'introduction au présent chapitre, nous avons déclaré que le producteur primaire avait eu à supporter une part excessive du fardeau des niveaux de prix fléchissants au cours de la crise économique et que dans bien des circonstances il a été victime de l'exploitation. L'industrie du bétail en offre un exemple remarquable.

Au cours de la récente crise économique, l'industrie du bétail a souffert surtout du manque de débouchés profitables. Le cultivateur qui s'adonne à la cul-

ture du blé peut en disposer de diverses façons: il peut le vendre, en nourrir ses animaux ou le retenir—mais quand un bouvillon ou un porc est "à point", vu qu'il perd rapidement de sa valeur, il faut le vendre. Ainsi, le cultivateur qui fait de l'élevage, est plus complètement à la merci des acheteurs que les cultivateurs qui produisent d'autres denrées agricoles.

Il est absolument nécessaire de prendre d'autres mesures en vue de protéger ses intérêts. On ne peut nier le fait que le présent régime de mise en vente de nos produits a été l'objet de critiques particulièrement vives, au cours des dernières années. Un grand nombre des témoins que nous avons entendus se sont faits les interprètes du mécontentement général qui existe.

Au cours des années 1932-1933 et de la plus grande partie de 1934, le nombre de têtes de bétail s'est accru principalement à cause de la fermeture du marché américain, ce qui a forcé les cultivateurs à garder les animaux qui, dans le cours ordinaire des choses, auraient été vendus à nos voisins. Cette augmentation dans le nombre de têtes a sans doute déterminé la vente forcée de ces animaux et contribué à faire baisser les prix. Ce n'est que vers la fin de 1934 que l'effet de ce fléchissement des prix se fit sentir et que le taux de l'augmentation diminua.

C'est ainsi que le prix des bons bouvillons de choix pesant plus de 1,050 livres, à Toronto, déclina constamment pendant quatre années consécutives et rapporta en moyenne, en 1933, $4.63 le quintal, moins de la moitié du prix comparatif de 1929. On a atteint le bas extrême au mois de février 1933 alors que le prix des bouvillons de cette catégorie était descendu à $3.60 le quintal, à Toronto. Les prix payés aux cultivateurs de l'Ouest pour ces bouvillons et pour du bétail de qualité inférieure fléchirent à un niveau si bas qu'en certains cas le prix obtenu ne suffisait pas à payer les frais de transport et de séjour dans les parcs à bestiaux. Le prix des bouvillons de bonne qualité et de choix pesant plus de 1,050 livres, à Calgary tomba à $2.25 le quintal au cours des mois de septembre, octobre et novembre 1933. La situation était la même pour ce qui concerne les porcs, bien que le contingentement du bacon canadien sur le marché britannique commença à rectifier ces prix après le bas extrême de janvier 1933. Ces prix toutefois n'ont pas été rectifiés avant le bas extrême de $3.50 le quintal atteint pour les porcs à bacon à Toronto, en janvier 1933. Bien que maintenant 18 mois de prix favorables pour les porcs se soient écoulés, les cultivateurs ont peu de confiance dans un régime qui permet des fluctuations de prix si violentes et si soudaines d'une manière imprévue et sans explication plausible.

De plus, il est bien évident qu'on n'a pas fait bénéficier le consommateur de l'abaissement total des prix de manière à activer la consommation. Si la consommation avait atteint son maximum sous le régime des bas prix de détail, alors les prix payés au producteur n'ont pas reflété le pouvoir d'achat des consommateurs. Le fabricant de salaison, le grossiste et le détaillant protégèrent leurs marges sur un marché à la baisse et vu que leurs frais et charges constituent une forte proportion des prix de gros et de détail, ce facteur milita contre un fléchissement proportionné des prix de la viande. Une étude des indices de prix fait bien ressortir cette situation et prouve aussi que les marges de ces entremetteurs subirent une augmentation prompte, bien que faible, dès que les prix à la hausse le permettent.

Les problèmes de l'industrie de l'élevage se rattachent surtout au bétail et aux porcs. L'élevage des moutons et des agneaux accuse un volume relativement faible, leurs produits ne constituent qu'une petite fraction (environ 5 p. 100) de notre consommation de viandes et suffisent à peine à nos besoins domestiques. D'un autre côté, le lard et le bœuf constituent 95 p. 100 de notre consommation de viandes et la production canadienne dépasse les besoins domestiques, de sorte que les prix de ces produits sont sujets aux caprices de la demande étrangère.

On estime que les pourcentages de notre production totale de bétail exportée sur pieds ou à l'état de viande, pendant l'année civile 1934, s'établirent à—

Porcs (lard)	14.8 p. 100
Les bêtes à cornes et les veaux (bœuf et viande de veau)	4.9 p. 100
Moutons et agneaux (viandes de mouton et d'agneau)	0.7 p. 100

En fait, ces pourcentages sont plus élevés qu'ils ne l'ont été en ces dernières années, en raison de l'amélioration des marchés étrangers du bétail qui marqua l'année 1934 et qui promet de se maintenir en 1935. Notre consommation domestique de viande (totale et par tête) a fléchi pendant les années de la crise, les diminutions au chapitre du lard et des viandes de mouton et d'agneau plus que contrebalançant l'augmentation de la consommation de bœuf. Les importations de toutes les catégories de viandes, mais particulièrement celles du mouton et de l'agneau, ont diminué. Nonobstant le fait que le marché canadien s'en est tenu au produit domestique, des surplus ont été accumulés et n'ont pas trouvé de débouchés profitables.

La valeur du bétail sur les fermes canadiennes en 1934 a été estimée à $413,837,000, répartie comme suit:

Chevaux	$168,132,000
Vaches laitières	110,721,000
Autre bétail	84,657,000
Porcs	36,029,000
Moutons	14,298,000

La valeur du bétail provenant de fermes vendu en 1934 (les chevaux non compris) s'est établie à environ $99,000,000, composés de $36,700,000 pour le bétail et les veaux, $55,200,000 pour les porcs et $7,100,000 pour les moutons et les agneaux. Ces chiffres réunis fléchirent jusqu'à $65,000,000 en 1932 et le relèvement à $89,000,000 en 1933 fut imputable à de plus fortes ventes et au prix accru des porcs.

Le chiffre total du bétail vendu sur des marchés commerciaux en 1934 s'est établi à 5,711,488 têtes, comprenant 1,058,389 bêtes à cornes, 698,432 veaux, 928,989 moutons et agneaux, et 3,025,678 porcs. En plus, une grosse quantité de bétail est abattu sur les fermes. Le recensement décennal comporte ces données pour l'année 1930 et fait voir que 447,773 bêtes à cornes et veaux, 195,095 moutons et agneaux et 1,023,502 porcs ont été abattus à la ferme. Ces chiffres représentent les pourcentages suivants des ventes commerciales en 1930—

Bêtes à cornes et veaux	33.5 p. 100
Moutons et agneaux	23.1 p. 100
Porcs	44.4 p. 100

Le nombre de cultivateurs qui fit rapport sur les diverses catégories est une nouvelle preuve du rang important que le bétail occupe dans l'agriculture canadienne. D'après le recensement de 1931, il y avait 728,623 fermes au Canada. Sur ce nombre, 582,089 firent rapport qu'ils avaient des chevaux, 552,204 des vaches laitières, 528,283 avaient d'"autres" bestiaux, 437,837 fermes des porcs et 130,084 des moutons. Exprimés en termes plus précis, ces chiffres font voir qu'environ 74 p. 100 de nos cultivateurs possèdent des bestiaux, 60 p. 100 des porcs et 18 p. 100 des moutons.

Les efforts que déploiera le gouvernement dans les intérêts du cultivateur canadien au cours des prochaines années devraient, estimons-nous, tendre à la réhabilitation de l'industrie du bétail sous tous ses aspects—la culture de fourrages et de céréales convenables, l'élevage de types voulus, la réglementation de l'approvisionnement, des dispositions comportant des facilités de ventes appropriées et en définitive l'écoulement du produit à un prix raisonnable. Une telle concentration d'efforts irait logiquement de pair avec l'adaptation de l'agriculture canadienne aux conditions mondiales nouvelles. Le contingentement du bacon sur le marché du Royaume-Uni est un facteur très important du développement auquel se prête cette nouvelle canalisation de l'agriculture canadienne. Il convient aussi d'appuyer sur les démarches qui aboutiraient à une plus forte exportation de bétail ou de bœuf canadien au Royaume-Uni.

Le bétail constitue un moyen important d'utiliser nos récoltes de céréales et de fourrages. Environ 80 p. 100 de notre récolte d'avoine et 70 p. 100 de notre récolte d'orge sont donnés normalement en pâture au bétail. Toutefois, ces pourcentages ont été plus élevés récemment. Au cours de la saison de 1933-34—la dernière comportant des données complètes sur le marché—85 p. 100 de notre récolte d'avoine et 80 p. 100 de notre récolte d'orge ont servi à l'alimentation du bétail canadien, soit des quantités totales de 261 et 51 millions de boisseaux, respectivement. Dix-sept millions de boisseaux (soit 6 p. 100) de notre récolte de blé ont servi d'alimentation la même année. Toute la récolte de foin et de trèfle, sauf une faible fraction qui s'établit à 1 p. 100, a été donnée en pâture au bétail canadien. De fortes quantités de paille, de racines et de gros fourrage ont été utilisées de la même manière. Notre pays est vaste et malgré les récents changements dans les transports, il reste que c'est tout un problème économique que de restreindre notre production agricole aux denrées dont la valeur, par unité de poids ou en vrac, est la plus grande possible. A ce propos, l'industrie du bétail (l'industrie laitière comprise) constitue l'élément le plus important.

Dans la nouvelle orientation de l'agriculture canadienne vers les conditions mondiales nouvelles, l'un des facteurs les plus intéressants consiste à proportionner avec le plus grand soin la production de fourrage aux besoins de notre cheptel. Pour y arriver il importe au plus haut degré de surveiller la production et la distribution économique des grains grossiers et des concentrés, ce qui amènerait l'élevage d'un nombre plus considérable de porcs de la meilleure qualité; par ailleurs, le Canada se trouverait mieux en mesure d'atteindre le contingentement annuel de 280 millions de livres de bacon destiné au Royaume-Uni. Toute augmentation de sujets de pauvre qualité serait nuisible.

Nous insistons sur ce point vu l'indifférence apparente chez un grand nombre de cultivateurs pour l'amélioration de la qualité au moyen de la reproduction sélective et de l'alimentation. C'est un fait regrettable, mais en même temps c'est une des vraies causes des ennuis dont souffre l'industrie du bétail. Il est possible qu'il faille en blâmer l'absence ou l'insuffisance des primes pour la qualité, ou l'instabilité des prix ou d'autres causes encore. Il n'en reste pas moins que cette situation a sa répercussion sur les bénéfices que retire le cultivateur de son bétail. Si le producteur peut avoir confiance dans les méthodes de vente et de fixation des prix à la suite de la correction des abus prouvés, il restera à quelques-uns de ces derniers la tâche d'améliorer la qualité de leurs sujets. La preuve a montré que ce sentiment se manifeste de plus en plus chez eux.

Le pourcentage de porcs de choix et à bacon n'a pas cessé d'augmenter, ces quinze dernières années; il a d'ailleurs persisté tout le temps de la crise. Ceci indique que nombre de cultivateurs ont compris l'importance de la qualité et se sont mis fermement à améliorer leurs troupeaux en dépit des conditions ruineuses du marché. En 1929, les sujets de choix et à bacon entraient dans une proportion de 27 p. 100 dans le nombre des porcs classés; en 1933, cette proportion était de 57 p. 100.

2. Parcs à bestiaux et marchés publics.

Désireux de protéger la classe agricole, les ministères de l'Agriculture ont encouragé la création de marchés libres, connus sous le nom de parcs à bestiaux, et ont adopté des règlements pour leur administration et leur contrôle. Ces endroits sont ceux où tous les acheteurs étaient censés se donner rendez-vous et où naturellement tous les vendeurs devaient se réunir. Pendant des années, les parcs à bestiaux ont fonctionné en ce sens. Les bouviers, les expéditeurs ou les cultivateurs acheminaient leur bétail vers des endroits ruraux, d'où il était expédié par chemin de fer aux parcs à bestiaux publics; là, de nombreux acheteurs s'y faisaient concurrence pour acheter le bétail, ce qui établissait le prix du marché. A l'époque, des foules de fabricants de salaisons, de bouchers, d'exportateurs, d'en-

graisseurs et autres se disputaient les arrivages. La loi de l'offre et de la demande y florissait et l'éleveur était toujours assuré d'obtenir un prix établi définitivement par une concurrence active.

a. Absence de concurrence à l'achat.

Tout récemment, cette situation a complètement changé, et cela, principalement pour deux raisons. La première, l'élimination des petites compagnies de salaisons et du boucher grossiste, soit par fusion et absorption, soit par la concurrence acharnée. De nos jours, comme on l'a vu au chapitre IV, l'industrie des salaisons s'est concentrée en quelques rares mains. La *Canada Packers, Ltd.*, occupe le haut du pavé; ses affaires dépassent en importance les cinq grandes compagnies réunies. Or un tel état de choses a diminué la concurrence au détriment du producteur. Les acheteurs de la *Canada Packers* se retrouvent à tous les principaux parcs à bestiaux du Canada et reçoivent leurs instructions, quant aux prix, aux méthodes d'achat et aux procédés à employer, d'un seul bureau situé à Toronto. La *Swift Canadian Company*, dont les établissements sont disséminés dans six villes canadiennes, envoie ses acheteurs aux mêmes parcs et les dirige de son siège social à Toronto. *Burns Limited*, installé à Calgary, Vancouver et Edmonton, dirige ses acheteurs sur tous les parcs de l'Ouest et leur fait tenir leurs instructions de Calgary. C'est ainsi que les achats de bétail se trouvent confinés en quelques mains seulement; résultat, comme l'a montré la preuve, il y a une absence de concurrence entre les fabricants de salaisons, quant aux prix.

Une déclaration non contredite d'un ancien employé supérieur de la *Canada Packers Limited* est à l'effet qu'à Toronto il était d'usage chez cette fabrique de s'entendre avec la maison Swift, avant l'ouverture du marché, sur les prix à payer pour l'achat du bétail. De son côté, le gérant de la *Western Stock Growers' Association*, l'une des entreprises d'élevage les plus considérables de l'Alberta, a déclaré que quand un acheteur d'une fabrique de salaisons offrait un prix quelconque sur le ranch, ce prix n'était haussé par aucun autre acheteur de maisons de salaisons ni sur le ranch ni aux parcs à bestiaux.

Un autre procédé des établissements de salaisons, qui a réduit la concurrence en marché libre, consiste à vendre au boucher grossiste les carcasses sur le rail au prix de revient additionné des frais d'abatage; par ce moyen le boucher grossiste se trouvait éliminé de la concurrence aux parcs à bestiaux publics.

b. Expéditions directes.

Une troisième cause de l'affaiblissement de la concurrence réside dans le fait que les compagnies de salaisons ont recouru résolument aux expéditions directes de bétail aux maisons de salaisons au lieu de s'adresser aux parcs. Cette méthode d'expédition s'est accrue par l'utilisation du camion, au lieu du chemin de fer, pour transporter le bétail au marché. Grâce à l'amélioration des routes, l'utilisation du camion s'est intensifiée considérablement. Le camionneur n'est pas d'ordinaire un éleveur ni un vendeur expérimenté. Il vise surtout à se faire rémunérer pour son service de transport. Plus il comptera de voyages au marché, plus gros sera son revenu.

Il est donc naturel, que bien des camionneurs aient adopté la pratique de livrer le bétail directement à l'établissement de salaisons. S'ils le livraient aux parcs à bestiaux, ils seraient forcés d'y rester jusqu'à la vente, afin d'en rapporter le produit au cultivateur.

Etant donné ces facteurs,—les vigoureux efforts tentés par les fabricants de salaisons en vue d'augmenter les expéditions directes, l'élimination virtuelle du boucher grossiste et l'avantage obtenu par les camionneurs dans les consignations directes,—la quantité de bétail livrée directement aux établissements de salaisons s'est accrue constamment et a pris de vastes proportions.

A noter que:

(1) Tout le bétail livré directement au fabricant de salaisons est payé chargé des balances dans les parcs à bestiaux publics. Le poids est automatiquement poinçonné sur le billet. La balance enregistre le poids en multiples de cinq livres, alors que certaines balances de fabricants de salaisons n'enregistrent que les multiples de dix livres.

(2) Quand du bétail autre que celui des porcs est livré directement aux fabricants de salaisons, ce sont ces derniers qui le classent et en déterminent le prix, d'après la catégorie où ils peuvent le placer.

D'après ce qui précède, on remarquera que le producteur qui expédie directement est grandement à la merci du fabricant de salaisons quant aux pesées, classements et prix du bétail. En fait, ce producteur lui livre son bétail et espère qu'il sera traité avec justice quant aux pesées, classements et prix. Il n'est protégé par aucun agent ni par aucun règlement sauf pour ce qui concerne le classement des porcs. Dans ces circonstances, il est facile de constater qui est favorisé et qui ne l'est pas.

Les fabricants de salaisons disent que les prix payés pour le bétail consigné directement sont ceux du marché. Ceux-ci sont les prix fixés là où il y a de la concurrence, c'est-à-dire, dans les parcs à bestiaux publics. La preuve soumise au Comité a indiqué hors de tout doute que le fabricant de salaisons approvisionné en grand directement, s'abstenait souvent d'acheter dans les parcs à bestiaux publics. Il ne désire pas y acheter, les expéditions directes suffisant déjà en grande partie à l'approvisionner. Donc, ces expéditions directes ont pour effet d'abaisser les prix dans les parcs à bestiaux publics et lorsqu'ils ont fléchi assez pour agréer au fabricant de salaisons, alors il s'approvisionne selon ses besoins. Bien entendu, il s'ensuit que lorsque la vente traîne ou se fait mal, les prix sont facilement déprimés.

Les deux établissements de salaisons les plus considérables ont leur siège social à Toronto et la plus grande partie de leurs salaisons y est fabriquée. Il s'ensuit que le marché de Toronto est le plus important des marchés de bestiaux au Canada. Les parcs à bestiaux Union qui s'y trouvent ont deux jours principaux de marché, le lundi et le jeudi de chaque semaine. Le marché s'ouvre à neuf heures avec peut-être des milliers de têtes de bétail. Si la vente est facile et la concurrence vive, le producteur est assuré d'un meilleur prix. Si les acheteurs des fabricants de salaisons se tiennent à l'écart du marché parce qu'ils se sont approvisionnés directement, alors le marché s'alourdit et les prix tombent. Une heure après l'ouverture du marché de Toronto, le commissaire fédéral du bétail envoie de son bureau de Toronto aux marchés de l'Ouest, qui s'ouvrent une heure après ceux de l'Est, des renseignements télégraphiques sur la situation du marché de Toronto. Si la vente y est facile, elle aide à soutenir les marchés de l'Ouest; si les achats languissent, ils contribuent à déprimer les marchés de l'Ouest. Si les acheteurs des grands établissements de salaisons se tiennent à l'écart du marché de Toronto, le rapport télégraphique sur la vente languissante peut permettre aux acheteurs de ces mêmes établissements sur les marchés de l'Ouest de s'approvisionner au-dessous du prix raisonnable. Si quelque marché de l'Ouest s'affaisse, pour n'importe quel motif, ce renseignement est immédiatement télégraphié au marché de Toronto et ceci a ordinairement pour effet de le forcer à s'adapter aux prix plus bas des marchés de l'Ouest. On constate donc que les consignations directes sont très avantageuses aux fabricants de salaisons, non seulement en ce qu'elles laissent les pesées, les classements et les prix dans une grande mesure sous leur contrôle, mais aussi parce qu'elles servent de levier sur le marché libre des parcs à bestiaux afin d'influer sur le prix qu'ils paieront le bétail qu'ils veulent. Puis ce prix sert à acquitter les expéditions directes ayant aidé à l'établir.

L'effet qu'ont les expéditions directes a été mis en lumière dans les témoignages ainsi qu'il suit:

John M. McCallum, chef du service des marchés, division du bétail, ministère de l'Agriculture.

"Les producteurs perdent l'avantage de la concurrence."

L'hon. D. G. Mackenzie, ministre de l'Agriculture, de la province du Manitoba.

D. Quelle serait la répercussion sur les parcs à bestiaux publics si les consignations directes continuaient à s'accroître durant les cinq prochaines années proportionnellement autant que pendant les cinq dernières années?

R. Je crois que vous touchez là un nœud même de la question; si on reconnaît que la tendance depuis les cinq dernières années a été si prononcée en faveur des maisons de salaisons, cela signifie que si elle se poursuit durant cinq autres années à la même allure, je suis d'avis que nos parcs à bestiaux publics seront alors en faillite.

D. Quelle en serait la répercussion sur l'élevage?

R. Elle serait tout à fait désastreuse pour le producteur.

D. Pourquoi?

R. Parce qu'elle éliminerait le seul débouché qui lui fasse concurrence.

D. Mais vous croyez que la perte du parc à bestiaux public serait une calamité pour l'élevage?

R. Absolument—et je l'affirme sans la moindre hésitation.

D. Peut-être, étant données vos connaissances et votre expérience, pourriez-vous donner au Comité une réponse à l'énigme suivante: pourquoi le cultivateur continue-t-il à expédier à l'acheteur qui classe les qualités et détermine les prix; quel est le facteur dominant en ce cas?

R. Je vous répondrai, si je puis lui appliquer cette désignation, que c'est le camionneur.

D. Pourquoi?

R. Le camionneur se rend chez le cultivateur. Son premier but c'est d'obtenir des marchandises pour les transporter. Il entre chez le cultivateur et lui rend service en ce qu'il effectue peut être ces chargements le soir et le débarrasse de la nécessité de livrer son bétail à l'endroit d'expédition. Ordinairement les cultivateurs ne se soucient pas de l'endroit où se font les livraisons et ils les laissent surtout au camionneur. Je ne veux pas vous faire croire que tous les camionneurs se rendent aux maisons de salaisons.

Le ministre de l'Agriculture de la province d'Alberta, qui s'est présenté devant nous, a recommandé fortement une loi exigeant que tout le bétail soit vendu aux parcs à bestiaux. Aussi, le président du Comité agricole de la législature d'Ontario, a soumis plus de trente résolutions de comices agricoles de l'Ontario déplorant l'accroissement des expéditions directes et demandant avec instance que tout le bétail soit expédié sur le marché public pour y être vendu à la concurrence.

Nous recommandons donc que toutes les expéditions de bétail soient dirigées sur un marché public partout où la chose est raisonnablement possible, afin de donner à tous les acheteurs l'occasion de se faire concurrence et d'empêcher que les expéditions directes ne servent d'une arme entre les mains des fabricants de salaison pour abaisser les prix aux parcs à bestiaux publics.

Nous recommanderions de plus que les expéditions directes aux parcs à bestiaux des fabricants de salaisons soient assujetties aux mêmes règles de pesage, de classement, de publication de prix, de livraisons, de concurrence à la vente et de surveillance que les expéditions aux parcs à bestiaux publics.

c. Droits des parcs à bestiaux et vente aux enchères.

Le parc à bestiaux est le marché public pour la vente du bétail. Il existe pour recevoir, garder, nourrir et livrer le bétail. Les droits servent à rémunérer les services ainsi rendus. On allègue que ces droits sont trop élevés. D'un autre côté, on affirme que le retrait de grandes quantités de bétail, au moyen d'expéditions directes aux fabricants de salaisons, laisse aux parcs à bestiaux à peu près les mêmes frais généraux en terrain, outillage, bâtiments et matériel. Nous croyons que les droits des parcs à bestiaux peuvent être sensiblement réduits si un nombre plus considérable d'animaux passe par ces parcs.

La vente aux enchères peut offrir aussi une méthode améliorée. La preuve démontre qu'à Edmonton les éleveurs et les commissionnaires désiraient essayer la vente aux enchères, mais l'idée fut écartée par les représentants des établissements de salaisons. Nous recommandons donc, dans le cas où les éleveurs désirent vendre leurs animaux à l'enchère dans les parcs à bestiaux publics, qu'ils soient mis à même de le faire et que des règlements soient adoptés à cet effet.

d. Agents commissionnaires.

Chaque parc à bestiaux compte ses agents commissionnaires de bétail. Leur seule fonction consiste à servir de vendeurs pour l'éleveur en disposant de ses animaux quand ils leur sont consignés. Ils sont requis par le gouvernement fédéral de déposer une forte caution et de maintenir des comptes d'expéditeurs en fiducie pour tout l'argent appartenant à leurs expéditeurs. Ce sont des vendeurs expérimentés qui connaissent les classements et la qualité du bétail. Leurs droits comme agents commissionnaires sont basés sur une somme fixe par wagon ou par tête. Nous croyons que la base du droit devrait consister en un droit spécifique plus bas par wagon, plus une commission basée sur la valeur du bétail vendu. Une combinaison des deux méthodes, par wagon et au pourcentage, encouragerait encore plus l'agent commissionnaire d'obtenir le plus haut prix possible.

Quoique le nombre des maisons de commission établies sur tout marché constitue un effectif de vente à la concurrence, il y a, n'en doutons pas, une forte duplication d'efforts de la part de ces nombreuses maisons, ce qui accroît les frais de la mise en vente, au préjudice de l'éleveur comme à celui de l'agent commissionnaire. Par exemple, la preuve a révélé qu'à Toronto il en coûte aux maisons qui y sont établies $20,000 par année dans l'ensemble, pour poster à la barrière des représentants sollicitant le commerce des divers camionneurs qui se rendent au marché. Il leur en coûte un autre $20,000 pour diffuser les renseignements sur les marchés par communications téléphoniques à longue distance; ces renseignements sont, par ailleurs, fournis aux mêmes gens par différentes compagnies.

La délivrance de permis aux agents commissionnaires directement par le gouvernement fédéral et une définition claire de leurs responsabilités, constitueraient une amélioration. Le nombre d'agents établis à un parc pourrait alors être réglementé.

e. Camionneurs.

Il faut aussi accorder une attention sérieuse à la réglementation des activités des camionneurs. L'émission de permis, le cautionnement et le recours à des lettres de voiture réglementaires sont fortement recommandés. Il est nettement contraire à l'intérêt du cultivateur de permettre aux camionneurs de vendre eux-mêmes du bétail et cette pratique devrait être interdite. La preuve a démontré clairement que les animaux apportés par camion ont généralement rapporté aux cultivateurs un prix plus bas que s'ils les avaient vendus autrement. L'effet est beaucoup plus funeste que les plus bas prix reçus pour les animaux apportés par camion.

3. LA VENTE DES PORCS.

Dans la vente des porcs il règne au Canada un système qu'on ne retrouve dans aucun pays du monde. En vue d'améliorer la qualité de nos porcs, les règlements du ministère fédéral de l'Agriculture exigent le paiement d'une prime de $1.00 par tête sur tous les animaux au-dessus de la catégorie appelée "select." De la sorte le prix des selects se trouve automatiquement fixé à $1.00 par tête au-dessus de celui de la catégorie "bacon".

Antérieurement à 1927, la prime sur les selects était de $2.00 par tête, basée sur une catégorie de porc appelée "lisse-épais". Cette année-là les fabricants se sont efforcés, mais sans succès, de faire supprimer totalement la prime. Ils ont fait un compromis de $1.00 par tête. En septembre 1929, la catégorie des lisse-épais était abolie et remplacée par deux catégories: le porc à bacon et le porc de boucherie. Le porc à bacon est devenu la catégorie-type sur laquelle étaient cotés les prix. Une différence de cinquante cents par quintal au-dessous du porc à bacon a été établie pour la classe de porc précédemment comprise dans la catégorie des lisse-épais, mais maintenant classée à part comme porc de boucherie. Cette division a pu se faire grâce à l'amélioration de la qualité des porcs. Les statistiques indiquent que par suite de la création de cette catégorie procédant des lisses-épais, la majeure partie des porcs est entrée dans la classe aujourd'hui appelée "porcs de boucherie", et par conséquent le prix de ces porcs a été soumis à une déduction égale à la prime payée sur les selects. Comme la production de porcs de boucherie dépassait de beaucoup celle des selects, ce dédoublement d'une catégorie a été avantageux aux fabricants, premièrement, à cause de l'emploi des porcs de boucherie pour la production de bacon destiné à l'exportation en Grande-Bretagne, et, deuxièmement, à cause de leur emploi dans le commerce de viande fraîche où ils rapportent souvent un prix égal à celui des selects et des porcs à bacon.

Les diverses catégories de porcs adoptées par les fabricants et aujourd'hui reconnues par le ministère de l'Agriculture sont comme suit: select, bacon, boucherie, légers, lourds, truies légères, truies lourdes.

Bien que le gouvernement ait fixé cette prime de $1.00 par tête sur les selects, les fabricants refusent généralement d'acheter des porcs d'une catégorie quelconque autrement que sur la base d'une différence fixe de prix. Cette différence, ils la fixent eux-mêmes; le producteur n'a absolument rien à y voir. Cela signifie que, pour établir le prix de chacune des catégories inférieures à celle du porc à bacon, le fabricant déduit du prix payé pour la catégorie bacon certaines sommes préalablement fixées, et ne consent à payer ces catégories que sur la base de ces prix réduits. Ainsi, sur un chargement de porcs contenant ces diverses catégories, le paiement se fera sur la base que voici:

Selects—prix du porc à bacon plus $1 par tête.
Bacon—environ $5 par quintal.
Boucherie—$4.50 par quintal.
Légers—$4 par quintal.
Lourds—$4 par quintal.
Truies légères—$3 par quintal.
Truies lourdes—$2.50 par quintal.

Ces catégories n'existent toutefois que pour faciliter les transactions entre producteurs et fabricants. Dès que le producteur a touché son prix, les porcs perdent leur identité, de sorte qu'on trouve toutes les catégories utilisées également dans le commerce domestique, et la plupart des catégories employées pour les fins d'exportation. Aucune différence semblable n'existe lorsque le fabricant vend le produit des diverses catégories.

Nous croyons que ceci nuit aux intérêts du producteur, qui devrait être à même de vendre ses porcs par catégories, et nous sommes d'avis que les fabricants de salaisons devraient consentir à faire leurs achats en tenant compte des caté-

gories. Si le producteur ou son agent étaient en mesure de classer les porcs par catégories et de les vendre d'après cette méthode, il en résulterait une plus forte concurrence entre les acheteurs pour plusieurs de ces catégories. Ainsi, les porcs légers et les porcs lourds sont utilisés dans le commerce de la viande fraîche dans la même mesure que les porcs à bacon. De fait, tous les fabricants ont admis que les produits des légers, des lourds et des porcs de boucherie se vendaient dans le commerce du porc frais, tout comme les flancs Wiltshire, et qu'on en faisait aussi du bacon et du jambon pour l'exportation. Nous n'avons aucun doute qu'il n'y a plusieurs acheteurs qui consentiraient à acheter des porcs de boucherie, des légers ou des lourds pour leur commerce particulier, mais qui ne pourraient utiliser un chargement complet et payer la prime nécessaire sur les selects.

Le gérant de la maison Swift, qui a comparu devant nous, a admis que si la différence fixe disparaissait, le porc de boucherie "pourrait concurrencer le porc à bacon de sorte que deux hommes venant porter des porcs de qualité différente en recevraient le même prix, pour un motif ou un autre". Pour la même raison, nous croyons que les légers, les lourds et les truies rapporteraient un meilleur prix vendus comme catégories distincts plutôt que d'après les différences fixes de prix.

Nous recommandons donc qu'on abolisse le système de vente des porcs basé sur des différences fixes, sauf en ce qui concerne la prime sur les selects, et que chaque catégorie de porcs se vende séparément au prix qu'elle pourra rapporter. Nous sommes décidément d'avis que cela tendra à réduire les différences fixes en permettant la concurrence des bouchers grossistes et d'autres acheteurs sur commande qui ne peuvent obtenir leurs approvisionnements vu qu'ils n'ont besoin que d'une ou, tout au plus, deux catégories de porcs.

4. Classement: Porcs et Bovins.

Le système de classement par des représentants du ministère fédéral de l'Agriculture a puissamment contribué à améliorer la qualité des porcs canadiens. Ces années dernières, on a adopté un système de classement sur rail, c'est-à-dire de classement de la carcasse. Il présente quelques avantages et il est très en vogue dans certaines localités. Il exige le marquage des animaux pour l'identification de chaque porc après l'habillage. Aucun système de marquage n'a toutefois été élaboré pour permettre l'emploi général du classement sur rail au Canada. A vrai dire, c'est le système employé au Danemark, mais là, les fabriques de salaisons sont réparties par petites unités dans tout le pays et elles n'ont à faire face à aucun des problèmes que fait naître l'expédition du bétail sur des centaines et des milliers de milles comme au Canada. C'est notre avis que le classement des porcs sur pied par les fonctionnaires du ministère de l'Agriculture a été fait d'une façon satisfaisante, avec une faible proportion d'erreurs, et qu'il devrait être continué. Le classement sur rail devrait être adopté et généralisé, lorsque les conditions le permettent, et les producteurs le réclament.

Dans la vente des bovins, aucun classement officiel n'a été établi par le gouvernement. Les fabricants de salaisons se servent de leurs propres classements, les agents commissionnaires vendent suivant leurs classements et le prix est payé en conséquence. Il est donc important que le gouvernement établisse un classement officiel définitif, de manière que les producteurs soient mieux protégés suivant les classements de bovins qu'ils placent sur le marché. Nous croyons de plus que, lorsque les fabricants de salaisons ont acheté et payé des bovins conformes à un classement, même d'après le classement établi par eux-mêmes, ces animaux, après avoir été abattus, devraient être vendus au consommateur d'après le même classement.

Nous recommandons, par conséquent, que les bovins soient classés et vendus d'après leur classement.

5. VENTE DES VIANDES AU DÉTAIL.

Les activités des magasins à succursales multiples et les relations des fabricants de salaisons avec ces derniers ont été examinées, et nous croyons qu'elles ne sont pas dans l'intérêt des producteurs. Les faiblesses du présent système de vente au détail sont, toutefois, attribuables également à d'autres causes plus profondément enracinées. Mentionnons, par exemple, le vaste abus existant dans le commerce de détail en ce qui concerne la qualité donnée pour le prix reçu et le grand tort causé au consommateur, et indirectement au producteur, en ne tenant pas compte du facteur qualité. De la viande de mauvaise qualité est vendue pour de la viande de bonne qualité, et de la viande non inspectée pour la tuberculose vient en concurrence avec la viande inspectée. A London, Ontario, les conditions étaient si mauvaises que la vente du veau désossé fut prohibée par règlement municipal. Un témoin a déclaré que du veau de basse qualité était mélangé avec quelques morceaux de veau de meilleure qualité et mis en rouleaux. De telles pratiques ne peuvent que nuire au marché des viandes. L'utilisation de la réclame a fait naître, il est vrai, l'emploi de certaines expressions telles que—"Jeune bœuf", "Veau nourri au lait", etc. Ces expressions, toutefois, servent à peu de chose si ce n'est à tromper le public.

Le bœuf de découpage, de conserve, à saucisson et le taureau sont tous des viandes de basse qualité. La chair de ces animaux ne devrait pas être vendue dans des conditions qui permettent de la faire passer pour du bœuf provenant d'un classement plus élevé. A notre avis, ces pratiques font bien ressortir le besoin d'une classification des viandes, de manière que le consommateur sache exactement ce qu'il achète.

La demande croissante de bœuf à étiquette rouge ou bleue est un indice d'appréciation de la qualité par le consommateur, lorsqu'il est sûr de cette qualité. L'un des témoins qui ont comparu devant nous déclarait:

> Une campagne de ce genre donne de bons résultats, comme l'atteste la politique du classement du bœuf inaugurée par le gouvernement fédéral en 1928. On a établi deux catégories,—l'une porte l'étiquette rouge et l'autre, l'étiquette bleue,—ainsi qu'un service de classement aux abattoirs.
>
> Malgré le peu de publicité de ce système, l'augmentation de débit du bœuf classé fut énorme. Voici d'ailleurs les données:

Année	Marque rouge	Marque bleue	Poids total
1931	6,346,558	10,894,190	17,240,748
1932	7,534,881	14,213,887	21,748,768
1933	9,885,635	20,796,974	30,682,609

> Le mécontentement des éleveurs est à l'effet qu'on n'a rien tenté pour faire comprendre ce système au public (avec le résultat que dans toutes les villes du Canada, des bouchers, arborant l'approbation du service local de surveillance des animaux et l'affichant comme marque bleue ont battu monnaie sur ce système) et que l'éleveur de bœuf marqué n'a pas bénéficié raisonnablement de la mesure. Je puis affirmer que le bœuf abattu et inspecté dans un abattoir surveillé porte la marque bleue indiquant le bon état de santé de l'animal. La ménagère ordinaire s'assurera de son existence sans bien percevoir la nuance des estampes. Le prix du bétail marqué rouge et bleu sur cheville, et celui de l'animal privé de cette estampe, de quelque qualité qu'il soit, sont une seule et même chose. Il n'existe pas de prime à la qualité, je veux dire par là que le producteur n'a jamais encaissé de prime pour la bonne qualité de son produit.[1]

De nombreux témoignages nous ont été soumis à l'effet que des bovins de la plus mauvaise qualité, désignés dans le commerce comme "bœufs de découpage et de conserve", achetés à des prix inférieurs à un dollar par cent livres, ont été

[1] Témoignages devant le Comité, page 736.

placés sur le marché de la viande fraîche et ont été vendus par les maisons de salaisons jusqu'à huit cents la livre. La vente d'un produit de si basse qualité a pour effet d'empêcher le producteur de viandes de meilleure qualité d'obtenir un juste prix de son produit.

Certains témoins ont prétendu au nom des fabriques de salaisons que le bas prix payé pour les bovins de choix était dû à la surproduction. Pour les années précédentes, ce surplus a, dit-on, été soustrait du marché par les exportations, dans une mesure d'environ 10 p. 100 par an, ce qui a eu pour effet de maintenir les prix du marché à un cours raisonnable pour les 90 p. 100 consommés au Canada. Nous croyons que si l'on excluait du commerce de viande fraîche toute la catégorie de bœufs dits "de découpage" et "de conserves", qui rapporte moins de 1½ cent par livre sur le marché de Toronto, on se trouverait à éliminer tout surplus en supprimant la plus basse catégorie, ce qui assurerait un meilleur cours des prix pour les qualités supérieures de bœuf. Le consommateur et le producteur en bénéficieraient tous deux.

Les prix demandés pour le bœuf de conserves tendent à indiquer qu'on devrait fournir une meilleure qualité. La Commission a entendu des témoignages à l'effet que les prix cotés sur cette sorte de bœuf par les fabricants de salaisons variaient entre 5½ et 10 cents la livre.

Il est difficile de croire qu'il y ait nécessité de vendre du bœuf provenant d'animaux de cette classe, et nous recommandons d'en exclure une certaine proportion du commerce du bœuf pour l'acheminer vers d'autres usages, par exemple comme engrais ou pour équarrissage, etc.

Les abattoirs municipaux et ceux de moindre importance, qui ne sont pas actuellement soumis à l'inspection, devraient passer sous le contrôle du Service de la santé des animaux. Cette extension de pouvoirs devrait s'effectuer immédiatement, en coopération avec les fonctionnaires provinciaux et municipaux. Partout où la chose est possible, on devrait exclure rigoureusement des abatages ruraux le bétail atteint de tuberculose, qu'on devrait également empêcher d'arriver aux abattoirs commerciaux. Les animaux malades, vieux et maigres devraient totalement disparaître du marché; on devrait les utiliser pour fins d'équarrissage ou comme engrais, ou simplement les enfouir.

6. Commerce d'exportation.

La manutention du bétail et des viandes pour le commerce d'exportation requiert une plus large mesure de surveillance, surtout en ce qui concerne le bacon et les produits du porc. On ne pourra arriver à une solution satisfaisante que s'il y a coopération entre tous les intéressés—associations de producteurs, organismes de vente, compagnies de transport et ministères concernés.

a. Exportations de bétail.

Le bétail devrait être soumis à un classement avant exportation en Grande-Bretagne. Il n'existe pas de meilleurs juges, en matière de bétail, que les éleveurs ou les bouchers de Grande-Bretagne, où les troupeaux de bestiaux comptent parmi les meilleurs du monde. Pendant des années, le Canada s'est efforcé d'obtenir l'accès au marché britannique pour son bétail, et maintenant qu'il lui est ouvert on ne devrait négliger aucun effort pour que seuls des bestiaux de la qualité voulue quittent notre pays à destination de ce marché. On ne devrait pas laisser certains expéditeurs peu consciencieux nuire à la réputation du bétail canadien dans les Iles Britanniques.

b. Exportation de produits du porc.

L'exportation de bacon et de produits du porc vers la Grande-Bretagne n'est pas satisfaisante et nous sommes convaincus qu'il y a actuellement, comme auparavant, possibilité d'amélioration. Des témoins ont fait remarquer que le prix des porcs à bacon (porc-type au Canada) est déterminé par le prix de

vente du bacon en Grande-Bretagne. Le gouvernement canadien et les fabricants de salaisons du pays ont mené pendant plus de quinze ans une campagne intensive en vue d'amener les cultivateurs à améliorer la qualité des porcs au Canada, afin que le bacon canadien puisse concurrencer le bacon danois sur le marché britannique. Il en est résulté une amélioration sensible de la qualité des porcs et, pendant quelque temps, le bacon canadien s'est vendu presque le même prix que le bacon danois sur le marché britannique. Depuis deux ans, toutefois, l'écart entre le bacon danois et le bacon canadien s'est accru; la moyenne étant d'environ dix schellings par 112 livres. Des fabricants de salaisons ont affirmé devant nous que l'on peut attribuer cet écart à la qualité inférieure des porcs canadiens. Cette explication ne semble pas exacte, car le bacon et les porcs selects du Canada se sont constamment améliorés en qualité et accrus en nombre au cours des quinze dernières années. La cause du mal n'est pas non plus dans la rareté des porcs à bacon et des selects. Trente-cinq pour cent de nos porcs canadiens appartiennent à la catégorie des porcs à bacon ou des selects, et nos exportations de porcs en Grande-Bretagne ne représentent qu'environ dix pour cent de notre production totale.

Des fabricants ont admis que cinq catégories de porcs entrent dans la fabrication du bacon expédié sur le marché britannique, soit: les selects, les porcs à bacon, les porcs de boucherie, les légers et les lourds. Les porcs de boucherie, les légers et les lourds sont tous assujettis à une différence fixe de 50 cents à $1 par 100 livres au-dessous de la valeur des porcs à bacon au moment de leur achat par les fabricants, parce qu'ils sont considérés comme des porcs inférieurs. Il semble donc qu'on ait tort d'inclure du bacon provenant de ces porcs dans des expéditions vers la Grande-Bretagne, et de le classer dans la catégorie particulière de bacon qui règle, à l'avantage du fabricant, le prix fondamental en Grande-Bretagne, et, partant, le prix des porcs à bacon au Canada.

Seuls des flancs de selects et de porcs à bacon devraient être utilisés dans la préparation du bacon de classe A; et il devrait y avoir un classement soigneux destiné à éliminer les flancs imparfaits de selects ou de porcs à bacon, de même que les flancs défectueux au point de vue de l'habillage ou du salage. Les exportations totales du Canada en Grande-Bretagne n'ont pas dépassé trente pour cent des selects ou des porcs à bacon mis sur le marché. Les légers, les lourds et les porcs de boucherie devraient être rigoureusement exclus de la classe A. Il semble raisonnable de s'attendre que les cultivateurs qui ont su répondre à l'appel qu'on leur faisait de fournir une meilleure qualité aient l'assurance que le bacon provenant du meilleur de leur production détermine le prix, étant donné surtout qu'ils produisent suffisamment de cette qualité supérieure pour satisfaire pleinement la demande.

Le présent système de classement n'est pas satisfaisant. Le classement du bacon pour l'exportation se fait au Canada par les fabricants et les témoignages ont démontré que, dans certains cas, il ne s'effectuait pas convenablement. Le classement du bacon—et aussi du jambon—au Canada, devrait être confié à des inspecteurs attitrés du gouvernement. Les cultivateurs ont le droit de s'attendre que ce classement soit mis en vigueur par le gouvernement par l'entremise de ses inspecteurs avec autant de soin que dans le cas des porcs sur pied.

Ce sujet tout entier est d'une telle importance pour le producteur initial que nous croyons opportun de reproduire ici quelques extraits des témoignages qui s'y rapportaient.

J. S. MacLean, président de la Canada Packers Limited (page 249 des Témoignages rendus devant le Comité).

C'est que, voyez-vous, si le marché avance, le prix canadien monte immédiatement, et si le marché baisse, le prix canadien suit immédiatement aussi; et les porcs sont achetés presque tout le temps sur la base du marché anglais. Rappelez-vous que ce n'est pas une règle absolue,

parce qu'il survient une centaine de variations. Mais les variations en marge du prix d'exportation sont toujours faibles, de sorte que si les porcs pouvaient rendre six schellings de plus en produisant un bacon de choix, le cultivateur en profiterait d'autant. Je crois avoir établi cela clairement, monsieur Factor; donc, si durant toute l'année le bacon avait été vendu tout le temps à six schellings de plus, de manière à donner au cultivateur canadien un cent de plus la livre, ou deux dollars par porc, les cultivateurs auraient reçu $12,000,000 de plus pour leurs porcs.

M. Senn:

D. Presque 10 p. 100 de nos porcs, me dit-on, sont exportés?
R. Oui.
D. Pouvez-vous dire quelle proportion de nos porcs venant aux abattoirs sont de la classe de choix; quel pourcentage?
R. Ils forment environ 20 p. 100.
D. Comment expliquer le fait que nous ne pouvons exporter 10 p. 100 de bacon de choix outre-mer?
R. Pour plusieurs raisons dont les deux principales sont que tous les porcs de choix ne vont pas tous aux salaisons qui font de l'exportation, ce qui réduit le nombre, je crois, d'environ 50 ou 60 p. 100; et ces porcs tués par les fabricants ne sont pas tous exportés; puis les porcs réellement de choix qui sont abattus dans les salaisons, environ 25 p. 100 sont brisés suffisamment pour les empêcher de convenir à leur transformation en flancs Wiltshire. En outre, ces salaisons qui exportent du bacon ont aussi un commerce domestique; elle ne peuvent retirer du commerce domestique tous les bons porcs pour les exporter.

Le président (page 273 des Témoignages rendus devant le Comité).

D. Non, je ne me méprends pas. Je comprends très clairement deux points: l'un à propos des plaintes venues de la Grande-Bretagne au cours des derniers six mois touchant la qualité inférieure de notre bacon que nous y avons expédié, non pas notre meilleur, non pas celui de premier choix, mais celui de deuxième qualité. Il a suscité bien des plaintes. Je le déclare catégoriquement et je sais ce dont je parle.
R. Peut-être ne comprenez-vous pas toutes ces plaintes.
D. Voici une déclaration. L'autre a trait à la déclaration faite par l'un de vos représentants à l'effet que ceux-ci préféraient y exporter une certaine proportion; il a dit une proportion très importante de ce qu'il a appelé du bacon de second choix...
D. Le porc de choix en constitue environ 20 et le porc à bacon environ 30 p. 100...
R. Si nous faisions tous l'élevage de porcs de choix, ou de porcs à bacon, il n'y aurait pas de bacon de second choix.
R. Je veux dire les porcs à bacon; sur 50 p. 100, il n'y aurait pas de porcs de second choix expédié en Angleterre.

E. J. Smith, représentant de la White Packing Co., Stratford (page 1100 des Témoignages rendus devant le Comité).

D. Vous vous êtes fait une spécialité du commerce des jambons canadiens et la demande en est considérable?
R. Oui.
D. Vous fabriquez des flancs Wiltshire avec les porcs selects, à bacon, de boucherie et légers?
R. Oui.
D. Puis ils sont exportés en Angleterre sous forme de flancs Wiltshire?
R. Oui.

M. Sommerville:

D. Voulez-vous jeter un coup d'œil sur cette liste et me dire si elle ne renferme pas les stipulations quant aux poids et aux qualités exigés par le marché anglais?

R. Voici les catégories et les poids de la classe n° 1: 50 à 55 livres; 55 à 60 livres; 60 à 65 livres; et 65 à 70 livres. Peut-être la plus grande partie des flancs entre-t-elle dans ces catégories de poids. Certains pèsent parfois moins de 50 livres et d'autres parfois plus de 70 livres.

D. Oui, mais nous allons nous en tenir à ces catégories de poids pour l'instant. Je remarque que la classe n° 1 comprend quatre différentes catégories, pesant de 50 à 55 livres; elles pourraient provenir d'un porc léger?

R. Oui.

D. Et le flanc pesant de 55 à 60 livres pourrait provenir d'un porc select ou à bacon?

R. Oui.

D. Et celui de 60 à 65 livres d'un porc select ou à bacon; celui de 65 à 70 livres de porc à bacon ou de boucherie; et celui de 65 à 70 livres d'un porc lourd aussi?

R. Oui.

D. Alors la première classe peut comprendre des flancs Wiltshire d'un poids variant de 50 à 70 livres, pouvant être tirés soit de porcs selects, à bacon, de boucherie, légers ou lourds?

R. Oui, monsieur.

D. Puis le poids des flancs influe sur les prix, n'est-ce pas?

R. Oui, dans une certaine mesure.

D. Et les catégories les plus désirables sont celles de 55 à 60 et de 60 à 65 livres?

R. Oui, monsieur.

M. Wilson, commissaire de l'industrie des produits animaux en Angleterre (p. 1115 des témoignages rendus devant le Comité).

A propos de la qualité du bacon canadien, les exportations s'en sont accrues avec une telle rapidité qu'il était inévitable que les variations dans les types de flanc, de leur présentation et de la qualité en général fussent plus accusées. Je présume aussi qu'il n'était qu'humain que chaque exportateur canadien désirât, vu le changement relatif de la situation quant aux importations de bacon étranger, se former une clientèle en Angleterre aussitôt que possible, en vue d'améliorer ses ventes à l'avenir. Cela a pu contribuer à l'affaiblissement des qualités du bacon pour l'exportation, dont M. Smith nous a entretenus cet après-midi. Je pourrais aussi dire que plusieurs fabricants de salaisons canadiens se sont lancés aussi dans l'exportation du bacon; ne connaissant pas les conditions dans le Royaume-Uni, ils ont dû s'y mettre au courant. Au cours de la courte période de huit à quinze mois durant laquelle ces nouveaux exportateurs ont exporté leur bacon, ils en ont augmenté sensiblement la qualité.

W. W. Kennedy (président suppléant).

D. Le fait qu'on y a exporté une certaine quantité de bacon de qualité inférieure a-t-il compromis dans une certaine mesure la réputation du bacon canadien?

R. Oui, sans conteste; parce que sans égard aux qualités de certaines marques, tout notre bacon est considéré comme du bacon canadien et plus le pourcentage du, disons, la bacon n° 2 est élevé—parce qu'une certaine quantité y est exportée—et plus l'irrégularité est accusée dans le type de flancs, plus les prix du bacon canadien en seront déprimés.

Pour résumer, nous croyons que la méthode actuelle de mise en vente du bacon canadien sur le marché anglais fonctionne d'abord à l'avantage de l'ex-

portateur fabricant de salaisons et des maisons de distribution sur le marché anglais, et qu'on ne tient pas assez compte des intérêts de l'éleveur primaire. Si, cependant, comme le président de la *Canada Packers* l'a déclaré, le prix du bacon en Grande-Bretagne règle le prix des porcs au Canada, il importe essentiellement, il est évident, à l'éleveur de porcs que la vente du bacon canadien soit effectuée sur une base juste et équitable.

Les témoignages démontrent qu'il était possible d'obtenir pour le bacon canadien de haute catégorie un prix sensiblement supérieur au prix courant, et égal ou presque à celui que rapporte le bacon danois. Ceci, cependant, n'a pu être obtenu que par l'entremise d'agences de vente d'Angleterre autres que celles comprises dans le Comité britannique du bacon. On a aussi fait observer que des mesures énergiques avaient été prises par le Comité du bacon pour décourager les négociants indépendants à vendre le bacon canadien, comme le "Big 'O' Brand", à un prix supérieur au prix "officiel".

Le fait que les compagnies de salaisons comprennent dans la catégorie "A" le bacon provenant de plusieurs classes de porcs comprenant les "selects", "boucherie", "légers", "lourds" et que le comité du bacon en Grande-Bretagne est composé de distributeurs anglais qui travaillent en coopération étroite avec les fabricants canadiens de salaisons, révèle, à notre avis, un état du marché de bacon canadien en Grande-Bretagne qui exige l'attention d'un organisme indépendant revêtu de l'autorité gouvernementale afin que les intérêts des éleveurs soient bien sauvegardés.

Dans une autre partie du rapport, nous recommandons la création d'un bureau chargé de surveiller l'industrie du bétail et la production des viandes. Ce bureau devrait, à notre avis, dès son institution, faire avec soin le relevé de la situation sur le marché anglais afin:

(*a*) De s'assurer dans quelle mesure la *Canada Packers* et le Comité britannique du bacon coopèrent mutuellement;

(*b*) De reviser le classement du bacon d'exportation de manière à assurer le meilleur prix possible pour les porcs canadiens "selects" et "bacon"; et

(c) D'établir un régime de distribution qui répondra d'une façon satisfaisante aux exigences du commerce britannique, tout en assurant la protection entière et appropriée aux éleveurs de porcs du Canada.

7. LES TARIFS DE TRANSPORT ET L'ÉLEVEUR DE BÉTAIL.

Les compagnies de chemins de fer jouent un rôle important dans le développement de meilleures méthodes d'élevage du bétail. Les tarifs de transport, que ce soit pour l'exportation du bétail, l'alimentation en transit, ou la boucherie domestique, exigent un remaniement.

On devrait prêter une plus grande attention à l'idée fondamentale que le bétail est une nécessité vitale pour l'agriculture. Des mesures énergiques s'imposent pour tenir cette industrie dans un état raisonnablement rémunérateur. Lorsqu'un marché se dessina pour le blé d'alimentation animale aux Etats-Unis l'hiver dernier, il y eut une prompte réduction des tarifs de transport pour faciliter le mouvement canadien. Une mesure semblable s'impose pour les tarifs sur le bétail d'exportation. Relativement aux tarifs de "l'alimentation en transit", un changement dans les terrains d'engraissement des bœufs produits dans les ranches de l'Ouest, sur les fermes de l'Alberta, de la Saskatchewan et du Manitoba, s'est opéré ces dernières années. On a fixé des taux d'alimentation en transit pour encourager en Ontario l'alimentation du bétail de l'Ouest. Ces taux semblent également justifiables et nécessaires pour faciliter le mouvement des bestiaux d'engrais vers différents endroits des Prairies.

8. CONCLUSION.

La nécessité s'impose d'une meilleure organisation pour la vente du bétail et spécialement des bêtes à cornes, dans ce pays, afin d'assurer à l'éleveur un prix raisonnable; prix qu'il ne touche certes pas dans le moment.

Quoique nous ayons confiance que nos recommandations, si elles sont appliquées, seront d'un grand secours à l'industrie du bétail, nous croyons que très peu d'entre elles sont d'application automatique. Elles exigent une étude constante. Les éleveurs de bétail tentent de s'organiser sous la Loi sur l'organisation du marché des produits naturels. Le marché des Etats-Unis importe de nouveau des bestiaux de ce pays. Les marchés changent et ces changements feront naître des problèmes en même temps que des avantages.

Il est vrai que le prix des porcs a augmenté au Canada à cause des accords d'Ottawa et du "British Pig Scheme", et que l'année dernière il s'est maintenu à un niveau raisonnable. Pour ce qui est du bétail, cependant, les prix en vigueur en 1933 et en 1934 ont été à peu près du tiers à la moitié des frais de production. La situation est donc encore aiguë.

Comme moyen de solutionner quelques-uns du moins des problèmes que nous avons esquissés, nous recommandons l'établissement d'une Commission du bétail sous l'autorité appropriée. Voici quelques-unes des attributions de cette Commission:

(*a*) Diffuser promptement aux éleveurs et au commerce en général les renseignements recueillis sur la production, la mise en vente, les stocks et les prix, tant pour l'exportation que pour la consommation intérieure;
(*b*) Avoir l'autorité administrative dans les questions touchant toutes les phases de la vente du bétail et se rattachant aux différends entre les éleveurs, les préparateurs, etc.;
(*c*) Emettre des permis aux camionneurs, négociants et fabricants de salaisons pour l'exportation, et surveiller leurs opérations; de concert avec les autorités provinciales, au besoin;
(*d*) Inspecter convenablement tous les stages de la vente et réprimer les abus;
(*e*) Coopérer avec les éleveurs et les préparateurs et avec le commerce en général, en vue d'établir autant que possible l'équilibre entre la production et les marchés disponibles;
(*f*) Encourager les éleveurs à s'organiser en vue de la mise en vente régulière et ordonnée;
(*g*) Améliorer la qualité de tout le bétail;
(*h*) Elaborer un programme uniforme d'exportation, en vue non seulement de créer de nouveaux débouchés, mais aussi de conserver et d'étendre ceux qui existent déjà;
(*i*) Stabiliser les approvisionnements et régler la qualité pour chaque marché particulier;
(*j*) Utiliser tous les moyens disponibles de procurer une rémunération raisonnable aux éleveurs de bons bestiaux.

5. L'INDUSTRIE DE LA PÊCHE

1. CONDITIONS GÉNÉRALES DE L'INDUSTRIE.

a. Introduction.

Nous abordons maintenant une industrie importante non seulement pour le producteur primaire, mais aussi pour l'économie tout entière des provinces Maritimes du Canada. Nous examinons cette industrie un peu plus à fond que nous ne l'avons fait pour d'autres aspects de la production primaire signalés à notre attention. Ceci est dû surtout au fait que l'industrie tout entière, et non pas seulement cette phase qui concerne le producteur, fait l'objet du chapitre.

Si nous avions suivi l'ordre de nos autres investigations, nous aurions traité des aspects de la production et de la distribution de l'industrie au chapitre IV, et des pêcheurs seulement ici. Cependant, il est extrêmement difficile de séparer les diverses phases de cette industrie, et c'est pourquoi nous avons adopté le plan de réunir en une seule partie notre étude de cette branche importante de notre économie nationale.

Il conviendrait peut-être d'ajouter que nos investigations ont porté uniquement sur les pêcheries de l'océan Atlantique et n'ont pas touché ni aux pêcheries d'eau douce ni à celles du Pacifique.

Avec ces réserves, nous avons examiné avec soin la situation du producteur primaire dans l'industrie de la pêche. Nous avons fourni à plusieurs pêcheurs pratiques l'occasion de se présenter devant nous et de nous apporter des témoignages précieux s'inspirant d'une connaissance intime de l'industrie. Parmi ces témoins représentant les pêcheurs, six venaient de la Nouvelle-Ecosse, six du Nouveau-Brunswick, deux de l'île du Prince-Edouard et trois de la province de Québec.

Des témoins représentant les phases de la distribution et de la mise en vente se sont présentés devant nous. Notre investigateur a aussi témoigné; il avait examiné les dossiers de la plus grande compagnie de distribution de poisson frais sur la côte de l'Atlantique. Enfin, nous avons reçu un rapport de notre investigateur, que nous avions chargé spécialement de mener une enquête sur l'industrie de la pêche.

b. Etendue et importance de l'industrie.

Il paraît désirable de mentionner d'abord le caractère et l'étendue de cette industrie, l'une des grandes ressources naturelles du Canada.

Contigu aux provinces Maritimes existe un banc de pêche océanique de quelque 200,000 milles carrés d'étendue, auquel viennent s'ajouter 15,000 milles carrés de pêcheries côtières placées sous le contrôle direct du gouvernement du Canada.

On y pêche surtout la morue, l'aiglefin, la merluche, le hareng, le flétan, le merlan, le maquereau, la sardine, le saumon, l'éperlan, l'espadon, le thon, le homard, les huîtres et les peignes.

La valeur marchande annuelle moyenne de la prise dans les provinces Maritimes, de 1927 à 1933 inclusivement, a dépassé $14,500,000, ou plus de 35 p. 100 de la valeur totale de tout le poisson pris au Canada durant cette période. En 1933, la valeur marchande de la prise a été de $9,914,068.

La valeur annuelle moyenne de la pêche maritime seulement dans Québec a été de $1,990,000 durant la période 1920-1932. En 1932, la valeur marchande de la prise a été de $1,362,979.

La mise de fonds des pêcheries des provinces Maritimes en 1933 a dépassé $14,000,000, comme suit:

—	Vaisseaux, barques, engins, etc.	Etablissements de salaisons et de conserves	Total
Nouvelle-Ecosse	$5,837,660	$2,383,448	$8,221,108
Nouveau-Brunswick	3,265,812	1,911,960	5,177,772
Ile du Prince-Edouard	927,152	182,725	1,109,777
	$10,030,624	$4,478,133	$14,508,757

Le nombre des pêcheurs dans les provinces Maritimes en 1933 et dans Québec en 1932 s'établissait comme suit:

Nouvelle-Ecosse	17,133
Nouveau-Brunswick	12,289
Ile du Prince-Edouard	3,194
Québec	11,866
Total	44,482

Ces chiffres indiquent une augmentation de 7,220 sur ceux de 1927, qui étaient comme suit:

Nouvelle-Ecosse	16,131
Nouveau-Brunswick	9,701
Ile du Prince-Edouard	2,675
Québec	8,755
Total	37,262

Outre les pêcheurs qui se livrent effectivement à la pêche, il existe une foule d'ouvriers côtiers engagés dans l'industrie. En 1927 et en 1933, le nombre de ces ouvriers côtiers dans les provinces Maritimes et dans Québec, s'établissait ainsi:

	1933	1927
Nouvelle-Ecosse	3,420	3,616
Nouveau-Brunswick	2,340	2,146
Ile du Prince-Edouard	1,504	1,461
Québec	1,073	1,288
Total	8,337	8,511

On remarquera que le nombre accru des pêcheurs, tel qu'il ressort des données comparées pour les années 1927 et 1933, n'a pas été accompagné d'une augmentation analogue chez les ouvriers côtiers, dont le nombre est resté à peu près le même. L'augmentation du nombre des pêcheurs est due probablement à l'afflux des chômeurs dans l'industrie de la pêche en temps de crise et ceci, dans bien des cas, n'a pas déterminé une augmentation du nombre des ouvriers côtiers.

Les pêcheries des provinces Maritimes et de la province de Québec sont aussi variées que prolifiques et étendues. Au lieu de les traiter comme une seule industrie, les pêcheries de cette partie du Canada pourraient fort bien être considérées comme formant un certain nombre d'industries distinctes se ressemblant seulement en tant que le produit mis en vente est pris par les pêcheurs dans les eaux du littoral maritime et des lacs et rivières de l'intérieur du Canada oriental. La grande variété des espèces n'est dépassée que par les manières et les formes encore plus variées de la préparation et de la mise en vente. Même dans le cas d'une variété particulière de poisson, les conditions se transforment rapidement à différentes saisons de l'année et les marchés changent d'un mois à l'autre.

L'industrie de la pêche de l'est du Canada revêt donc un caractère très complexe, et toute enquête doit comporter plutôt une étude des parties constituantes de l'industrie qu'un relevé général tendant à une solution complète.

c. Les pêcheries et la crise.

Il est malheureusement vrai que les conditions générales de l'industrie de la pêche ne se sont pas améliorées depuis 1927, et il en résulte que la situation actuelle, et certainement la situation du pêcheur individuel, est moins favorable qu'elle ne l'était en 1927, alors que le rapport de la Commission royale qui fit enquête sur les pêcheries des provinces Maritimes et des Iles de la Madeleine révéla l'existence de conditions dans toute l'industrie que la crise économique qui sévissait alors au Canada et dans l'univers ne justifiait pas. A ce sujet, il convient de souligner qu'il ressort de notre enquête que ces conditions sévissent

encore, quoique peut-être à un état plus aigu. Les constatations de la Commission de 1927 indiquent clairement, cependant, que la situation de l'industrie aujourd'hui n'est pas la résultante directe de la crise économique seulement. Aussi, ce n'est pas simplement une amélioration générale des conditions économiques qui constituera la solution des problèmes qui lui sont particuliers.

La valeur marchande totale annuelle de tout le poisson débarqué dans la division orientale du ministère des Pêcheries, comprenant les provinces de Nouvelle-Ecosse, du Nouveau-Brunswick et de l'île du Prince-Edouard et les Iles de la Madeleine dans la province de Québec au cours des huit dernières années, se répartit comme suit:

1926	$19,823,557
1927	17,280,216
1928	18,524,697
1929	19.334,431
1930	17,026,070
1931	13,680,034
1932	10,914,306
1933	10,266,474

Ce tableau fait voir comment l'industrie a décliné même pendant une période de prospérité générale.

d. Concentration dans l'industrie.

La tendance à la centralisation de la distribution dans l'industrie, manifeste depuis plusieurs années, constitue l'un des plus importants problèmes.

Il y avait autrefois, paraît-il, un certain nombre de petites compagnies ou de négociants qui achetaient le poisson des producteurs dans presque tous les centres de pêche sur le littoral de l'Atlantique. Il s'effectua graduellement des fusions et des amalgamations; quelques-uns des négociants durent se retirer des affaires; des compagnies plus importantes surgirent. Pendant un certain temps, ces unités plus importantes dirigèrent des établissements sur le littoral, mais les établissements situés dans des endroits plus éloignés furent fermés subséquemment et il se manifesta une tendance générale à la centralisation. Même dans les collectivités où les négociants et les compagnies continuèrent à diriger des entreprises, cette tendance à la centralisation se traduisit par une diminution du nombre des acheteurs de poisson. En d'autres termes, il existait une "centralisation" locale même dans les cas où elle ne revêtait pas le caractère d'une "centralisation" provinciale.

Vers cette époque, également, des rapports commerciaux entre les compagnies distributrices et les négociants d'un caractère plutôt extraordinaire semblent avoir surgi. Tandis que ces compagnies, paraît-il, coopéraient parfois entre elles en ce qui concerne l'achat du poisson du producteur, ces mêmes compagnies et négociants se faisaient une âpre concurrence, voir même une concurrence de acharnée, à la vente du produit même pour l'achat duquel ils avaient coopéré.

Cette absence de coordination suivie et intelligemment dirigée (que nous discuterons plus loin) semble s'être fait sentir dans presque tous les domaines de l'industrie qui se rapportent à la distribution et à la vente. Il en résulta des pratiques commerciales antiéconomiques et malsaines qui se sont trop profondément enracinées.

Ces divers facteurs ont graduellement abouti, au cours d'une période assez prolongée, à ce qui constitue, croyons-nous, le problème fondamental des pêcheurs de l'Est du Canada. La limitation des marchés domestiques et étrangers, la concentration des distributeurs, la diminution du nombre des acheteurs et l'accord intervenu entre les négociants en ce qui concernait le poisson acheté des pêcheurs, ont conduit inévitablement à la perte presque complète du pouvoir de marchandage du pêcheur sans lequel il en est réduit à accepter des négociants le prix qu'il leur plaira de lui offrir pour son poisson.

Les graves problèmes de cette industrie se reportent sur presque tous les divers services qui constituent l'industrie elle-même. Les conditions déplorables du producteur primaire et l'insuffisance sérieuse de bonnes facilités de vente, les pratiques commerciales malsaines qui ont causé dans plusieurs cas des déconvenues au pêcheur et une injustice au consommateur, ont surgi pareillement dans plusieurs domaines de l'industrie.

Cependant, la preuve qui nous a été soumise indique clairement que la production effective pose peu ou pas de problèmes. La pêche dans l'est du Canada est abondante, et, au cours de certaines saisons, elle suffit amplement aux besoins du marché canadien et des marchés d'exportation. Les difficultés qui surgissent concernent principalement la préparation, la manutention, la distribution et la vente de la prise, et il semblerait que des réformes immédiates s'imposent dans ce domaine.

2. INDUSTRIE DU POISSON FRAIS.

Les témoignages que nous avons recueillis quant au commerce du poisson frais se rapportèrent surtout aux conditions qui régissent la prise du poisson de l'Atlantique et la vente subséquente sur les marchés de Montréal et de Toronto, car, ainsi que l'expose le rapport de la Commission royale de 1927, la situation qui existe sur ces marchés caractérise d'autres débouchés domestiques pour le poisson frais.

Pour les fins de ce rapport, l'expression "poisson frais" s'applique non seulement au poisson frais, mais aussi au poisson congelé et au poisson légèrement fumé. Vu les fortes quantités disponibles et le prix auquel ces variétés de poisson peuvent être vendues, la morue, l'aiglefin et la merluche qui habitent le fond de la mer et qui sont généralement connus dans le commerce sous le nom de "poissons des grands fonds" constituent les variétés régulières du commerce du poisson frais. Cependant, une portion seulement de la prise de ces variétés est vendue à l'état frais.

La valeur marchande de ces variétés de poisson pris dans les provinces Maritimes en 1933 s'établit comme suit:

——	Morue	Aiglefin	Merluche
	$	$	$
Nouvelle-Ecosse	1,442,599	799,218	84,032
	209,997	31,048	57,042
Nouveau-Brunswick	65,021	2,136	8,092
Ile-du-Prince-Edouard	1,717,617	832,402	149,166

Les "poissons de grands fonds" sont pris sur le littoral de l'Atlantique par des pêcheurs qui se servent de goélettes ou de petites barques, et dans le cas d'une compagnie au moyen de chalutiers à vapeur. Les producteurs utilisant des goélettes sont généralement connus sous le nom de "pêcheurs hauturiers" et ceux qui emploient de petites barques sont appelés "pêcheurs côtiers". Les premiers pêchent dans une zone maritime plus étendue que les derniers, mais en général les deux catégories de pêcheurs travaillent à la part, et leur rémunération est basée sur un pourcentage de la valeur du poisson pris et non sur un régime de taux de paie fixes.

Les plus grosses goélettes comptent en général un équipage de vingt-trois hommes et leur pêche du poisson frais est limitée surtout à la période qui s'étend du 15 septembre au 15 avril. Elles se rendent aux bancs de pêche et en reviennent tous les sept ou dix jours.

La pêche côtière se pratique à l'année les jours où la température s'y prête, chaque barque comptant ordinairement deux ou trois hommes. La barque part

ordinairement pour les fonds de pêche vers trois heures du matin et revient au quai tard l'après-midi. Le soir, les pêcheurs amorcent leurs lignes de fonds et se préparent pour le travail du lendemain.

D'autre part, le chalutier à vapeur tente d'effectuer des voyages courts et fréquents durant tous les mois de l'année.

Au débarquement, le poisson destiné à être vendu à l'état frais est trié, pesé et mis dans des boîtes remplies de glace, contenant chacune de 150 à 200 livres de poisson d'une variété, le poids dépendant de la saison de l'année où une partie du poisson est mise en filets. Le poisson frais est expédié du littroal de l'Atlantique aux marchés de l'Ontario et de Québec, dans l'un des trois états suivants: en filets, à l'état entier ou étêté. La plus grande partie de ce poisson est expédiée aux grossistes sur la base de prix cotés sur une feuille que la compagnie distributrice a publiée la semaine précédente, ou conformément à des conditions convenues par télégrammes.

Il ressort des témoignages que la plupart des compagnies qui s'occupent à la fois du commerce du poisson frais et du poisson salé préfèrent vendre leur produit à l'état frais, et elles manutentent de cette façon une aussi forte partie de la production de la compagnie que les conditions du marché et du prix le permettent. Etant donné qu'il y a fréquemment un approvisionnement excédentaire de poisson frais disponible à l'expédition, et particulièrement durant les périodes où la demande du poisson salé ou séché est faible, certains distributeurs ont eu recours à la pratique d'expédier des quantités notables de poisson frais aux marchés du Haut-Canada sur une base de vente en consignation. Des négociants en gros nous ont appris qu'il n'est pas rare qu'une forte quantité de poisson frais soit livrée à leurs établissements à Montréal ou à Toronto sans qu'ils l'aient commandée et dont ils ignoraient l'envoi jusqu'au moment où la marchandise fut livrée effectivement à l'établissement.

Cependant, des témoignages ont démontré que cette pratique à laquelle se livraient anciennement les plus importantes compagnies est maintenant restreinte surtout aux petits négociants, et elle continue de s'exercer au détriment de l'ensemble de l'industrie.

Avant 1910, il s'expédiait très peu de poisson frais de l'Est du Canada aux marchés du Haut-Canada, nous a-t-on appris, mais après cette période on a pu trouver des marchés plus satisfaisants pour le poisson des provinces Maritimes dans l'Ontario et dans le Québec. Les provinces d'Ontario et du Québec devraient constituer aujourd'hui un excellent marché canadien pour le poisson frais du littoral de l'Atlantique.

Cependant, il ressort des témoignages que l'on ne s'est pas pleinement rendu compte des possibilités de ce marché domestique. Des négociants en gros de Montréal et de Toronto, qui ont comparu devant nous, ont affirmé que les demandes du poisson frais de l'Atlantique sur leurs marchés ont sensiblement diminué. En 1933, le poisson de mer vendu à Montréal se chiffra à 8,930,000 livres. Ce total représente un fléchissement de plus de 6,000,000 de livres comparé à 1929 alors que 15,000,000 de livres furent vendues. On a soutenu que les causes de ce fléchissement de la demande et de la consommation sont imputables aux faiblesses du régime de distribution et de mise en vente, faiblesses qui ont influé directement sur la qualité du poisson frais vendu dans plusieurs magasins de détail.

Il n'est pas douteux que dans plusieurs demeures on mange du poisson certains jours de la semaine, non pas tant par préférence pour le poisson comme aliment que par habitude ou coutume. En conséquence, il s'ensuit logiquement que si on ne maintient pas au plus haut niveau possible la qualité du poisson que les ménagères peuvent se procurer, le consommateur manifeste une tendance marquée à renoncer à cette coutume et à cesser de manger du poisson, ou du moins du poisson frais, même ces jours particuliers.

Les conditions dans lesquelles le poisson frais est fréquemment manutenté sur les marchés de Montréal et de Toronto et la mesure dans laquelle la qualité a été sacrifiée au prix, pratique qui aboutit dans certains cas à la substitution de la variété, semblent constituer un facteur distinct de restriction quand il s'agit de créer ou de maintenir chez le consommateur la demande du poisson frais. Il faut éliminer ces pratiques commerciales et garantir un produit de meilleure qualité au consommateur avant que les producteurs de l'Atlantique puissent espérer de retirer tous les avantages du développement possible du marché du poisson frais dans les provinces d'Ontario et de Québec.

Les témoignages dont nous avons pris connaissance indiquent que les prix de gros de différentes variétés de poisson frais vendues à Montréal et à Toronto subissent une fluctuation considérable à de courts intervalles, et qu'un tel état de choses contribue à bouleverser davantage ces marchés. Le rapport de la Commission royale de 1927 fait mention de cette situation instable à la page 38 dans les termes suivants:

> Presque sans exception, les négociants en gros des marchés de Québec et d'Ontario ont manifesté qu'ils préféraient la fixation d'un prix à la cote de 5 ou 7 cents la livre aux fluctuations étendues des cours qui se sont fait sentir parfois ces dernières années. En toute vraisemblance, le consommateur ne bénéficie pas de l'abaissement des prix du gros, car la tendance du détaillant est de maintenir le niveau des prix aussi élevé que possible pour obvier aux pertes possibles. On dit aussi que les fluctuations du prix de détail sont regardées avec soupçon par les consommateurs. Il s'ensuit donc que le marchand détaillant et le négociant en gros réclament tous deux l'établissement de cours fermes et élevés, susceptibles d'accroître les recettes tant des pêcheurs que des expéditeurs, cependant que d'autre part ces mêmes expéditeurs font souvent tomber les prix en rivalisant les uns contre les autres sans aucun avantage pour les consommateurs.

Les conditions mentionnées dans le rapport susdit existent encore. Il est à espérer que l'application de réformes qui s'imposent et au sujet desquelles des recommandations sont soumises ci-après aboutira à l'élimination de ces problèmes qui ont persisté trop longtemps au détriment de l'ensemble de l'industrie.

3. L'INDUSTRIE DU POISSON SÉCHÉ ET PRÉPARÉ.

On nous a exposé qu'une forte portion de la population des pêcheurs dispersés sur le littoral de l'Atlantique trouve sa subsistance dans l'industrie du poisson séché et préparé des provinces Maritimes et de Québec. Le retrait des secteurs de l'Est de la Nouvelle-Ecosse de plusieurs compagnies qui s'occupaient anciennement du commerce du poisson frais a accentué particulièrement cette situation en ces dernières années.

Des rapports et des témoins compétents nous ont exposé pleinement les problèmes particuliers à l'industrie du poisson séché. La morue constitue la variété régulière de poisson employée dans le commerce du poisson séché, tandis que l'aiglefin est peu demandé.

Cette branche de l'industrie de la pêche a décliné en ces dernières années, mais ainsi que le mentionne le rapport McLean de 1927, le déclin dans la péninsule de Gaspé et dans la région septentrionale du Nouveau-Brunswick est moins accentué qu'à d'autres endroits sur le littoral de l'Atlantique.

Au point de vue de la production, l'industrie du poisson séché et préparé se divise en deux parties: la pêche sur les grands bancs s'effectue surtout au large de Lunenburg au moyen de goélettes montées d'équipages d'environ 20 hommes, tandis que la pêche côtière est pratiquée par des pêcheurs utilisant de petits bateaux sur la côte des provinces Maritimes et de Québec.

De grosses goélettes partant de Lunenburg s'occupent de cette branche de l'industrie du 15 avril au 15 septembre, et elles effectuent trois voyages pen-

dant cette période. La goélette est absente de son port d'attache pendant environ quatre semaines au cours de chacun de ses deux premiers voyages, et environ trois mois lors du troisième voyage.

Durant les six autres mois de l'année, ces goélettes approvisionnent le marché du poisson frais, mais vu que la pêche du poisson à consommer frais nécessite des vaisseaux de forte puissance capables d'une navigation rapide, quelques goélettes seulement peuvent srvir dans la période du 15 avril au 15 septembre. En 1933, par exemple, au large de Lunenburg, 26 vaisseaux se livraient à la pêche du poisson à saler, mais 15 seulement de ces vaisseaux étaient capables de se livrer à la pêche du poisson à consommer frais. Autre fait significatif: durant la saison de pêche du poisson à consommer frais, les barques portent habituellement un équipage de 23 hommes, tandis que durant la pêche du poisson à saler l'équipage est réduit à 19. Ce qui veut dire qu'environ 30 p. 100 seulement des pêcheurs hauturiers ne peuvent trouver à s'employer que pendant la période de six mois durant laquelle les goélettes se livrent à la pêche du poisson à saler.

Pendant que la goélette tient la mer, la prise est salée et emmagasinée dans la cale. Après le déchargement à la fin de chaque voyage, le poisson est remis aux opérateurs côtiers, appelés "préparateurs", puis il est préparé pour le séchage sur la grève: on lui fait subir un lavage soigneux pour le débarrasser du limon ou des autres adhérences, on l'empile pour faire égoutter la saumure puis on le fait sécher à l'air libre sur des claies. Les claies sont en bois: ce sont des treillis de lattes triangulaires d'un pouce; les plus modernes sont parfois en grillage métallique. Il faut retourner le poisson avec soin sur les claies, l'enlever et le serrer au moindre soupçon d'humidité. Durant les derniers stades du séchage, le poisson est périodiquement mis en gros tas pour en extraire l'humidité. Puis il est de nouveau étendu pour achever de sécher et l'humidité venue à la surface disparaît.

On nous a appris que la meilleure qualité de poisson est produite par le soleil et la basse température. Viennent s'ajouter au séchage au soleil des établissements de séchage artificiel à Lunenburg et Halifax, mais ces établissements ne peuvent suffire à eux seuls au procédé complet de séchage.

Un témoin de Lunenburg nous a dit que les pêcheurs touchent le prix de leur poisson séché après sa livraison à la compagnie par les préparateurs, et que dans presque chaque cas l'argent a déjà été employé en crédit accordé par le magasin de la compagnie à la famille du pêcheur. On nous a appris qu'au moment de régler définitivement à la fin de décembre pour la pêche du poisson à consommer salé, le pêcheur ordinaire ne touche presque rien en espèces, son revenu ayant passé en achats à crédit pendant qu'il était à pêcher sur les bancs. A Lunenburg, la transaction pendant la saison de pêche pour vendre à l'état salé semble revêtir la forme d'un échange entre le magasin de la compagnie et la famille du pêcheur.

Sur la côte de la Gaspésie et dans le nord du Nouveau-Brunswick, l'industrie du poisson séché et préparé repose sur des bases un peu différentes. Les pêcheurs s'y servent surtout de petites barques montées par quatre ou cinq hommes. Certaines de ces barques effectuent au large des voyages d'une semaine à peu près: elles rentrent ordinairement le samedi soir, déchargent leur poisson, légèrement salé seulement, le dimanche, puis repartent pour les fonds de pêche le lundi. Le séchage et la préparation du poisson dans ces régions sont faits surtout par les femmes et les enfants, et habituellement la famille tout entière du pêcheur se livre activement à la production du produit séché. Une partie de la prise est débarquée à l'état frais et séchée par les acheteurs sur la grève.

Sur la côte de la Gaspésie, une forte partie du poisson séché est mis en caques de quatre quintaux chacune, pour être expédiée en Italie. Un régime

d'inspection du poisson séché établi et administré par le gouvernement de Québec est en vigueur dans ce district, mais les preuves suffisantes manquent à la Commission pour pouvoir dire s'il remplit ou non les conditions voulues.

Une partie infime seulement du poisson séché et préparé produit dans les provinces Maritimes et la province de Québec est vendue sur le marché domestique; il va presque tout à l'étranger. Les marchés étrangers du poisson séché ont souffert considérablement, ces dernières années, des conditions économiques qui règnent dans les pays où le pouvoir d'achat de la population a sensiblement diminué. Au surplus, tandis que le poisson séché du Canada jouissait autrefois d'une préférence marquée sur les marchés mondiaux, surtout dans les Antilles anglaises, la concurrence plus âpre que lui ont livrée ces dernières années les produits de la Norvège, du Danemark et de Terre-Neuve lui a enlevé une forte partie de ces marchés. La répercussion a été grave sur les revenus des pêcheurs engagés dans cette branche de l'industrie.

Nous croyons savoir qu'il était d'autant plus difficile de faire face à cette concurrence que le gouvernement aidait les exportateurs dans certains pays étrangers. Ainsi, la concurrence norvégienne s'accrut à la suite de:

a. La surveillance étroite de l'exportation par le gouvernement norvégien.
b. L'étude des marchés étrangers et l'emploi d'agents des pêcheries à l'étranger.
c. L'inspection et le classement sévères des différentes marques de poisson, et
d. L'aide financière aux pêcheurs par l'intermédiaire de la Banque de la Norvège.

Des représentants de compagnies importantes engagées dans le commerce du poisson séché et préparé nous ont appris que les conditions défavorables du commerce sont attribuables uniquement à des conditions universelles qui devraient pouvoir se rectifier dans un temps donné. Tout en reconnaissant que les conditions économiques ont constitué un empêchement de premier ordre, nous sommes d'avis que cette branche de l'industrie canadienne n'a pas réussi à améliorer suffisamment les méthodes de production pour faire face de façon satisfaisante à la concurrence plus âpre ressentie sur les marchés étrangers.

On a déclaré que le poisson séché canadien, règle générale, n'a pas la qualité qu'il devrait ou pourrait avoir. En en attribuant le blâme et en en recherchant le remède, il ne faut pas oublier, nous dit-on, que les méthodes d'affaires sont en grande partie responsables du manque d'amélioration dans la préparation.

Pour parler généralement, ceux qui exportent du poisson préparé canadien et qui, naturellement, peuvent le mieux connaître ce que les pays consommateurs veulent ou ne veulent pas, sont ni les producteurs ni les préparateurs du poisson. Ce sont les pêcheurs, hauturiers ou côtiers, qui éventrent le poisson et le salent. Au retour d'un voyage, les pêcheurs hauturiers remettent le poisson éventré aux sécheurs, tandis que les pêcheurs côtiers ou leurs familles sèchent le poisson eux-mêmes. Le marchand exportateur n'achète que lorsque le poisson a été séché et qu'il est presque prêt pour le marché alors que le prix, habituellement uniforme, en est fixé. Ainsi, il exerce peu ou pas de contrôle direct sur l'éventrage, le salage ou le séchage.

Cependant, il convient de souligner ici que les exportateurs ont tenté de décider les éventreurs à améliorer le mode de présentation de leur poisson en offrant un meilleur prix pour le poisson converti de ce qu'on appelle "nuque noire" en "nuque blanche", par l'enlèvement de la ligne noire du ventre. On dit qu'on n'a pas encore répondu en grand nombre à cette offre.

Le régime décrit ci-dessus souffre naturellement des exceptions et il existe des endroits où l'exportateur achète le poisson salé et le sèche lui-même avec succès.

Tenter de modifier le système actuel serait sans doute une affaire délicate et difficile. Cependant, afin d'aboutir à une amélioration générale dans le plus bref délai, il semble que les exportateurs de poisson séché doivent s'engager plus à fond et s'occuper plus personnellement du séchage, soit en achetant le poisson éventré au débarquement sur les quais, soit en travaillant de concert avec les pêcheurs, en attendant la fixation d'un prix pour le poisson séché.

On nous a appris qu'à l'heure actuelle l'inspection officielle du poisson séché n'existe pas au Canada, sauf sur la côte de la Gaspésie, et que les compagnies se sont opposées à l'inspection officielle obligatoire en en soulignant le caractère impraticable, quoique cette inspection ait été suggérée plusieurs fois depuis quelques années à ceux qui sont engagés dans cette branche de l'industrie et discutée avec eux.

Il n'en reste pas moins qu'une inspection et un classement plus adéquats de la production canadienne de poisson séché s'impose si le poisson canadien doit reconquérir la place dominante qu'il occupait autrefois sur les marché d'exportation du monde.

A cet égard, nous signalerions le fait que le ministère du Commerce s'efforce de coopérer à tout moment avec le producteur pour étendre les marchés d'exportation du poisson canadien et de ses produits.

En 1930, une étude complète des marchés mondiaux du poisson fut entreprise, suivie de la publication d'un rapport renfermant une documentation complète sur la catégorie de poisson demandée dans chaque pays, l'importance du marché, les sources de concurrence, etc. Ce rapport fut mis à la disposition des pêcheurs et des exportateurs. En outre, les commissaires canadiens du commerce à l'étranger transmettent constamment des rapports sur les possibilités de vente du poisson dans leurs territoires ainsi que sur la production du poisson dans ces pays. Les rapports paraissent dans le Bulletin des renseignements commerciaux, publication hebdomadaire du Service des renseignements commerciaux, et sont fréquemment portés à l'attention des pêcheurs et des associations de pêcheurs susceptibles de s'y intéresser.

Une vaste publicité a aussi été faite par le ministère sur les marchés d'exportation, sous la forme de placards, brochurettes, etc.

Outre ce qui précède, le ministère coopère de près avec le ministère des Pêcheries en tout ce qui concerne les marchés du poisson ou la législation ou les règlements adoptés pour les pays rivaux susceptibles d'influer sur les intérêts des pêcheurs canadiens. Ainsi, les commissaires du commerce dans les grands pays producteurs de poisson, comme la Norvège et le Japon, renseignent le ministère sur tous changements apportés aux règlements concernant les pêcheries dans les pays où ils sont postés, les tendances de la production, les exportations estimatives, etc., et le ministère passe ces renseignements au ministère des Pêcheries, afin de tenir les archives à jour.

Les commissaires du commerce en Chine coopèrent de très près avec la commission dite *Dry Salt Herring Marketing Board of Canada.* Grâce aux efforts du commissaire du commerce, les principaux marchands de hareng salé sec de Shanghaï se sont entendus pour coopérer avec la Commission dans le but de maintenir les prix et mettre un frein à la concurrence effrénée, qui a tant nui à ce commerce dans le passé.

Pendant que nous discutons cette question de la coopération officielle, nous devrions mentionner que le gouvernement québecois a aidé ses pêcheurs à vendre leurs produits en créant des établissements frigorifiques sur la côte de la Gaspésie. Un établissement pour la conservation en frigorifique de la boëtte, peut-être le plus moderne sur le continent de l'Amérique du Nord, a été parachevé en 1933;

sa capacité est de 250,000 livres et il rend des services signalés aux pêcheurs gaspésiens. Le gouvernement provincial a aussi subventionné cinq comptoirs de vente du poisson frais. Des pêcheurs ont témoigné à l'effet que ces comptoirs donnent des résultats satisfaisants, et le gouvernement a été prié d'en établir de nouveaux.

4. L'INDUSTRIE DU HARENG ET DE LA SARDINE.

Des témoins nous ont apporté une foule de renseignements précieux sur les conditions qui règnent dans l'industrie du hareng et de la sardine des provinces Maritimes, surtout dans cette partie de l'industrie avoisinant la côte de la baie de Fundy au Nouveau-Brunswick.

La prise totale de harengs, à l'exclusion des sardines, dans les provinces Maritimes en 1933 a été évaluée à $744,743, répartie entre les trois provinces comme suit: Nouveau-Brunswick, $390,088; Nouvelle-Ecosse, $290,803; Ile du Prince-Edouard, $63,852. Dans la Nouvelle-Ecosse, presque la moitié du hareng capturé a servi de boëtte, tandis qu'au Nouveau-Brunswick il a été presque tout fumé ou mis en conserves.

Au Nouveau-Brunswick, les harengs se prennent en vastes quantités dans des bordigues. Les gros sont fumés et les petits sont vendus à l'état frais aux compagnies productrices établies à Black's Harbour, au Nouveau-Brunswick, ou à des endroits situés sur le littoral des Etats-Unis. Les usines américaines prennent à peu près de 75 à 80 p. 100 de la prise de sardines, mais on a témoigné à l'effet que le pêcheur ordinaire préfère vendre à la compagnie canadienne à un prix arrêté par boucaut, plutôt que courir le risque d'un rendement plus élevé, quoique moins certain, chez les usiniers américains, qui s'y prennent autrement pour arrêter le prix.

La valeur de la prise de sardines au Nouveau-Brunswick en 1933 a atteint $622,531; c'est une augmentation de $196,182, ou de 46 p. 100, sur 1932. La quasi-totalité de la valeur des sardines est dans le produit de conserves. La production de conserves en 1933 a atteint 180,597 caisses, évaluées à $542,255, contre 113,197 caisses évaluées à $395,531 en 1932.

Sur l'île du Grand-Manan, une forte partie de la prise de hareng est fumée, soit par les marchands centraux établis sur l'île, soit par les pêcheurs eux-mêmes. Les pêcheurs de ce district jouissent d'un avantage marqué, car ce territoire est le principal producteur de harengs moyens du monde, une catégorie en forte demande sur les marchés d'exportation. Une branche de l'industrie du hareng qui devient de plus en plus importante, l'industrie du hareng fumé sans arêtes, qui se vend pour la plus grande partie au Canada, procure aussi beaucoup de travail dans ce district.

Un témoin du Grand-Manan a déclaré qu'à son avis l'état actuel de marasme dans cette industrie peut être attribué, premièrement, au manque d'uniformité voulue dans le séchage et l'emballage du hareng, et, deuxièmement, au manque de méthodes de vente appropriées. De ces deux difficultés, il accorde le plus d'importance à l'insuffisance des méthodes de vente.

Présentement, un pourcentage considérable de la production de hareng fumé est emballé dans des boîtes de 18 livres pour l'exportation, qui se fait principalement aux diverses îles du groupe des Antilles, Haïti étant le plus fort consommateur. Les expéditions pour l'exportation s'effectuent principalement par chemin de fer de St-Andrews ou Eastport et sont dirigés sur New-York. Cette méthode d'expédition entraîne des frais de transport si élevés que durant ces quelques dernières années le transport d'une boîte de hareng du Grand-Manan jusqu'aux Antilles a comporté une plus forte dépense que l'emballeur n'a reçu à certains moments pour son poisson.

Le marché domestique ou local du hareng fumé exige une boîte de 2 livres, communément appelée "Digby Chicks"; il en est ainsi pour le hareng désossé.

On devrait s'occuper de ce commerce de hareng désossé, car il semblerait que le marché domestique pour ce produit puisse être grandement augmenté.

La branche du hareng et de la sardine de l'industrie de la pêche offre des occasions particulières pour une meilleure organisation en ce qui concerne la production et la mise en vente. La majeure partie de cette industrie est centralisée autour d'une région d'une étendue relativement restreinte, et les marchés disponibles se bornent aussi à certains territoires.

La Commission de réglementation des pêcheries ci-après mentionnée pourrait rendre des services importants aux pêcheurs engagés dans cette branche de l'industrie. Certes, on devrait prendre des mesures immédiates pour étudier les marchés d'exportation de ce produit, en vue d'aider au pêcheur individuel à obtenir une plus forte rémunération pour son travail ardu.

5. L'INDUSTRIE DU POISSON MARINÉ.

Ce que l'on appelle communément le poisson mariné consiste en maquereau, hareng et gaspereau mis dans la saumure et vendus en barils. Ces poissons sont presque tous séchés par des pêcheurs individuels et vendus en grande partie aux acheteurs pour exportation aux marchés des Antilles. Le marché du maquereau et du gaspereau marinés est approvisionné presque en entier par le Canada. Les exportations de hareng de Terre-Neuve au même marché constituent la seule concurrence que le Canada rencontre sur le marché du poisson mariné. Cette branche de l'industrie est largement restreinte à la Nouvelle-Ecosse.

En 1933, la valeur marchande du maquereau mariné produit en Nouvelle-Ecosse a été de $168,000 et celle du hareng mariné de $48,859.

Un système d'inspection obligatoire du poisson mariné a été établi par le ministère des Pêcheries en 1932; il est entré en vigueur l'année suivante. Les règlements fixent des types de barils et les différentes catégories et qualités de maquereau, hareng et gaspereau. Nul poisson de cette désignation n'est vendu ni expédié sans l'inspection.

L'introduction de ce système d'inspection obligatoire a synchronisé avec l'abondance anormale du maquereau sur le littoral en 1933. Il en est résulté que les fonctionnaires ont eu de la difficulté à inaugurer le système. Cependant, il devrait être continué avec toute la coopération possible des pêcheurs et des exportateurs; une telle inspection devrait servir à renforcir sensiblement les arrangements pour la mise en vente de la prise.

6. HOMARDS, ÉPERLANS ET ANGUILLES.

a. L'industrie du homard.

L'industrie du homard des provinces Maritimes est de grande importance et d'une valeur considérable, et les témoignages montrent qu'en ce qui concerne les pêcheurs du moins, la situation ici est, à certaines exceptions près, raisonnablement satisfaisante. Il y a, tout de même, moyen d'améliorer de beaucoup la mise en vente des homards vivants.

La pêche du homard est saisonnière, mais elle a donné annuellement ces dernières années plus de 375,000 quintaux qui se sont vendus $3,500,000. La valeur marchande totale de la prise du homard de 1933 dans les provinces Maritimes a été de $3,306,879 répartie comme suit: Nouvelle-Ecosse, $1,884,715; Nouveau-Brunswick, $830,363; Ile du Prince-Edouard, $591,801.

Au moins les trois quarts de la prise sont mis en conserves et vendus en dehors du Canada, où elle concurrence la pâte de crabes et d'écrevisses en conserves de la Russie et du Japon, qui ressemble beaucoup au homard. Le reste de la prise est expédié sur le marché en carapace, principalement aux Etats-Unis. Le quart qui est expédié en carapace, cependant, a presque autant de valeur que les trois autres quarts mis en conserves.

L'expédition des homards vivants aux Etats-Unis s'effectue pour la plus grande partie en consignation, et comme des expéditions sont faites d'une grande étendue du littoral en même temps par des pêcheurs individuels, des coopératives de pêche et des acheteurs du littoral, il semble que le besoin se fasse sentir pour ces agences de coopérer et de réglementer ou contrôler les expéditions de façon à empêcher que les consignataires de Boston, le principal marché des Etats-Unis où des expéditions sont faites, ne tirent un avantage indû comme ils le font actuellement.

Les services de cueillette subventionnés, établis par le gouvernement fédéral à des endroits dans l'Est de la Nouvelle-Ecosse, ont profité à cette partie de la province, mais aux dépens, semble-t-il, des pêcheurs de homards sur d'autres endroits de la côte.

On a aussi déclaré à la Commission que les tarifs de messageries sur les homards vivants étaient excessifs, et que l'abaissement de ces tarifs au niveau de ceux du poisson frais permettrait l'expédition d'une plus grande quantité de ce produit sur les marchés d'Ontario et de Québec.

b. L'industrie de l'éperlan.

La pêche de l'éperlan est l'une des importantes branches de l'industrie sur la côte de l'Atlantique. Elle se fait principalement en hiver et son siège principal est dans la partie méridionale du golfe St-Laurent. Les provinces de l'Ile du Prince-Eduoard et de la Nouvelle-Ecosse ensemble produisent un total moyen de 16,000 quintaux, tandis que la province du Nouveau-Brunswick en produit en moyenne 50,000 quintaux annuellement. La prise annuelle d'éperlans dans la province de Québec atteint six ou sept mille quintaux.

La valeur marchande totale des pêcheries d'éperlans des provinces Maritimes, en 1933, était de $427,598, comme suit: Nouveau-Brunswick, $315,000; Nouvelle-Ecosse, $66,558; et l'Ile du Prince-Edouard, $46,040.

Ces poissons sont mis en vente frais ou gelés, et plus des trois quarts de la prise sont exportés aux Etats-Unis. Le Canada en est la source principale d'approvisionnement. La plupart des expéditions se font en consignation par des pêcheurs individuels ou des acheteurs locaux.

Nous avons appris qu'une perte considérable est subie chaque année par les pêcheurs et les acheteurs de la côte, à cause du manque de coopération dans la mise en vente du produit. Cette situation peut être corrigée en grande partie par les recommandations contenues dans une autre section de ce rapport.

c. Anguilles.

Les anguilles constituent la pêche la plus rémunératrice dans l'intérieur de la province de Québec, où pendant la saison de 1933, on a pris presque 2,500,000 livres, d'une valeur marchande de $128,000. Ceci représente une augmentation de production sur 1929 et 1930, mais une diminution sensible des exportations (de 1,482,000 livres valant $195,000 en 1929, 1,089,600 livres valant $60,490 en 1933). Durant la période de 1929 à 1931, les Etats-Unis ont été les principaux importateurs d'anguilles canadiennes, mais dans les deux années qui suivirent, ils cédèrent la première place à l'Allemagne. Le marché d'Allemagne, cependant, a été presque perdu l'année dernière à cause des restrictions monétaires sur les importations. Si on pouvait trouver le moyen de surmonter ces difficultés monétaires, il est probable qu'un marché considérable pour les anguilles canadiennes pourrait se créer en Allemagne.

7. LES PÊCHEURS.

a. Conditions de travail.

Des pêcheurs nous ont fait un exposé saisissant du caractère onéreux et hasardeux de la tâche accomplie par ces producteurs primaires. Il est difficile de se rendre compte que le pêcheur hauturier travaille fréquemment 72 heures

sans dormir et que le pêcheur côtier commence son travail bien avant l'aurore pour ne le finir que tard dans la soirée. Le travail du pêcheur doit s'accomplir dans des conditions qui présentent fréquemment pour lui un malaise physique continu et un danger grave pour sa vie. Il est certainement placé sur la "ligne de feu".

b. Les gains des pêcheurs.

Des témoins compétents ont indiqué que les gains du pêcheur ordinaire dans les différents endroits de l'Est du Canada, au cours de 1933, ont varié entre $75 et $400, selon la zone d'activité du pêcheur, et que les gains n'augmenteraient guère de plus de dix à quinze pour cent en 1934.

On nous a fait entendre qu'un certain nombre de pêcheurs gagnent plus que ne l'indiquent les témoignages. Cela se comprend puisque les témoins nous ont précisé que les montants indiqués ne représentent que la moyenne des gains; il s'ensuit donc que certains pêcheurs gagnent plus que ces montants. Par contre, d'autres gagnent moins.

Les bordereaux de règlement des pêcheurs établis dans le district de Lunenburg-Shelburne, en Nouvelle-Ecosse, ont été remis à la Commission. Ces pièces, ainsi que les témoignages des représentants des pêcheurs, indiquent que les gains moyens en 1933 des pêcheurs établis à divers endroits dans ce district ont été à peu près les suivants: Lunenburg, Lockeport et Shelburne, à peu près $300; Liverpool, à peu près $275. Le représentant du comté de Digby, en Nouvelle-Ecosse, a déclaré que le pêcheur ordinaire de son district a gagné $300 en 1933, et le témoin du comté de Yarmouth a dit que les gains de ses associés à Port-Maitland et les environs ont atteint à peu près $400.

Des témoins des établissements de pêche de la Nouvelle-Ecosse orientale ont déclaré que les gains des producteurs primaires dans ces domaines étaient sensiblement inférieurs à ceux relevés dans l'ouest de la province. A Canso, ils étaient de $160, et à Queensport, sur la baie de Chedabuctou, de $200. A Arichat, Petit-de-Grat, St-Pierre et l'Archevêque—tous ces endroits sont situés sur la côte orientale de l'île du Cap-Breton—les gains moyens des pêcheurs n'ont pas dépassé $100. A Louisbourg, en 1933, ils ont atteint $175, à North-Sydney $100, et à Glace-Bay ils sont descendus jusqu'à $75.

Des témoins de la province du Nouveau-Brunswick ont déclaré que dans le district de la rivière Miramichi, comté de Northumberland, les gains moyens en 1933 ont été de $300. Dans le comté de Gloucester, le revenu fut bien moindre; il fut établi à $100. Dans le voisinage de Chance Harbour, comté de St-Jean, le revenu du producteur fut, nous dit-on, de près de $300.

Dans le comté de Charlotte, Nouveau-Brunswick, les gains des pêcheurs de l'île du Grand-Manan furent de $350, et de $150 à Deer Island et enfin de $200 à l'île Campobello.

Dans la province de l'Ile du Prince-Edouard, les témoins ont déclaré que les gains des pêcheurs de Mont-Carmel, à l'extrémité de l'Ile, furent de $200 et dans la région de Souris, de $250.

Les témoins venus de la péninsule de Gaspé, dans la province de Québec, ont déclaré que, dans la région de Grande-Rivière, la moyenne des gains en 1933 fut de $280; à Saint-Georges de La Malbaie, $200, et dans le voisinage de Carleton, qu'on affirme être tout particulièrement riche en saumon, le revenu des pêcheurs fut de $700 pour l'année.

Les chalutiers ont touché en moyenne de 1929 à 1933 une somme de $1,347 dont l'allocation de subsistance de $5 par semaine.

Nous avons appris que sur ces gains le pêcheur devait se livrer à la tâche impossible de soutenir sa famille et lui-même et de fournir son attirail de pêche.

La plupart du temps, on ne peut attribuer ces piètres revenus au manque d'application au travail chez le pêcheur qui peine de longues heures et affronte

plus d'ennuis que nombre de travailleurs adonnés à d'autres métiers. Ils proviennent de conditions économiques défavorables dont a à souffrir son industrie et qui pour le pêcheur sont empirées du fait que sa compagnie acheteuse possède une grande puissance de marchandage; or pour lui, absence complète, ou presque, d'une telle puissance. C'est au cours d'une crise et de la dépression des affaires qui en résulte qu'on ressent tout l'effet d'un tel état de choses. L'intermédiaire, lui, jouit d'une certaine protection contre les mauvais jours. Il peut, dans une certaine mesure, se rattraper contre une diminution du volume de rendement par le maintien de sa marge de bénéfices. Mais il le fait souvent au détriment du producteur primaire, le pêcheur, qu'il rétribue moins généreusement.

En présence d'un volume fléchissant de rendement et d'une concentration dans les achats des compagnies, le pêcheur est aussi dénué de protection que l'un de ses doris surpris par un typhon; et cependant il accomplit adroitement et consciencieusement sa tâche dans l'industrie, celle de pêcher le poisson.

Et puis, ses exigences sont raisonnables. Les pêcheurs venus témoigner se sont montrés fort modérés dans l'exposé de ce qui constituait pour eux le revenu nécessaire à l'entretien de leurs familles et au remplacement de leur attirail de pêche. La plupart d'entre eux ont déclaré que moyennant $600 par année, ils pourraient se créer une existence passable. Cette ambition n'est sûrement pas outrancière; et puis, ce n'est pas être exagéré que de compter qu'une réforme quelconque préconisée au sein de cette industrie devrait avoir pour premier objectif l'établissement d'au moins ce niveau de vie en faveur du producteur primaire.

c. Logements et outillage.

Sur certains points de la côte de l'Atlantique, les pêcheurs peuvent cultiver de petits lopins de terre et ajouter ainsi à leurs revenus. Ailleurs, la famille du pêcheur ne peut compter que sur la mer pour s'assurer la subsistance. Dans ces endroits, le sol est peu fertile; on trouve même des régions où il n'y a pas de bois pour le combustible. Plusieurs familles de pêcheurs n'ont pu vivoter que grâce à de petites économies amassées dans des temps meilleurs ou, plus souvent, par les achats à crédit et quand ces achats devenaient impossibles, par les secours directs.

Les témoignages entendus ont révélé que nombre de pêcheurs des Provinces maritimes et du Québec n'ont pu, du fait de leurs pauvres revenus, entretenir leur attirail de pêche convenablement. Dans certaines régions très reculées, quantité de pêcheurs ne peuvent absolument pas exercer leur industrie faute d'attirail; et presque partout les pêcheurs se voient dans l'obligation de pêcher sans agrès convenables et sans vêtements imperméables.

d. Recommandations des pêcheurs.

Nous avons reçu des pêcheurs nombre de suggestions relatives aux mesures qu'ils jugeraient capables d'améliorer leur sort et de créer de meilleures conditions dans l'ensemble de l'industrie. Plusieurs de ces recommandations nous furent communiquées verbalement; d'autres étaient contenues dans des requêtes qui représentaient apparemment l'avis fondé d'un grand nombre de pêcheurs.

Les représentants des pêcheurs de la Nouvelle-Ecosse nous ont remis le vœu écrit suivant signé par les témoins au nom de leurs milliers de collègues:

> *"A la Commission Royale d'enquête sur l'achat en masse et les écarts de prix.*
>
> MESSIEURS,—Nous appuyant sur notre expérience personnelle de la capture et la vente du poisson, et sur l'opinion unanime des pêcheurs, exprimée dans des assemblées ou autrement, nous faisons observer que

les prix payés aux pêcheurs pour leur poisson ne suffisent pas à leur procurer leur subsistance et les articles d'équipement nécessaires à leur métier.

Nous prétendons que les bas prix payés pour le poisson sont surtout dus aux conditions économiques actuelles et en partie aux pratiques commerciales irrationnelles régnant dans la distribution et la vente du poisson, comme la vente en consignation et la concurrence effrénée.

A titre de producteurs primaires dans cette industrie, nous sommes directement atteints par les pratiques commerciales irrationnelles mentionnées ci-dessus, mais nous sommes incapables, sous le régime actuel, de faire instituer les réformes nécessaires et de trouver quelque moyen de redressement. Nous n'avons aucun pouvoir de marchandage par suite du fait que nous n'avons aucun contact avec les consommateurs, et par conséquent nous ne pouvons exercer aucun contrôle sur les méthodes de vente ni sur les envois qui sont fréquemment mal ordonnés ou totalement désordonnés.

En conséquence, nous recommandons que l'on s'occupe immédiatement d'améliorer notre sort; et comme moyen d'y parvenir, nous suggérons la formation d'un bureau central de réglementation qui instituera des mesures tendant à éliminer ces causes de misère dans notre métier ou toutes autres causes qui pourraient être contraires aux progrès de notre industrie. Nous recommandons de plus que cet organisme, une fois institué, étudie avec grand soin l'établissement d'un prix minimum qui devra se payer pour les diverses catégories de poissons dont la capture assure notre existence."

Les recommandations exprimées par les pêcheurs de l'Est canadien en général peuvent pour la plupart se résumer ainsi:

(1) Etablir un Bureau quelconque de contrôle grâce auquel on pourrait espérer qu'une coopération plus étroite et une efficience plus marquée pourraient exister au sein de l'industrie.
(2) Assurer, par le recours à un Bureau de contrôle ou par tout autre moyen, des renseignements plus complets sur les marchés étrangers.
(3) Créer une caisse pour faciliter aux pêcheurs présentement privés d'agrès de pêche le crédit nécessaire qui leur permettra de se remettre à leur commerce de pêche.
(4) Consacrer à même les revenus publics du Canada une certaine somme d'argent destinée à faire connaître au Canada la valeur nutritive du poisson.
(5) Effectuer l'uniformité des taux de transport afin que les régions de pêche plus éloignées des centres de consommation puissent mieux écouler leurs produits.
(6) Obtenir l'aide du gouvernement en vue de propager le mouvement coopératif.
(7) Etablir, sous l'autorité législative, une échelle de prix minima pour le pêcheur.

Tous ces vœux, ajoutés à ceux qui nous sont parvenus d'ailleurs, furent étudiés à fond à la lumière des témoignages entendus, et les conclusions qui s'y rapportent apparaissent dans une autre partie de ce chapitre.

8. LE SYSTÈME DE DISTRIBUTION.

a. Généralités.

D'après les témoignages entendus, il ne semble exister aucun vice inhérent au système de distribution et de vente tels qu'ils existent présentement. L'usage, bien que partiellement répandu au sein de l'industrie, veut que le pêcheur, que

l'on doit considérer comme producteur primaire, vende le produit de sa pêche aux compagnies locales de distribution ou aux marchands dont plusieurs ont leurs comptoirs aux grands centres de pêche tout le long de la côte de l'Atlantique. Ces distributeurs, quand la nécessité s'impose, dressent le poisson et le vendent ensuite aux grossistes sur les marchés canadiens ou étrangers. Les grossistes, à leur tour, revendent aux détaillants qui, en fin de compte, s'adressent au consommateur.

Parfois le distributeur traite directement avec le détaillant, mais la plupart du temps le mode que nous venons de décrire et qui consiste à procéder du pêcheur au distributeur, puis au grossiste, au détaillant et en fin au consommateur, est celui qui est en usage dans cette industrie.

Cette organisation de l'industrie semble être essentiellement bonne, et s'il est vrai que plusieurs témoins aient laissé entendre que les fonctions du distributeur et du grossiste du littoral atlantique pourraient s'effacer et faire disparaître de ce fait deux soi-disant "intermédiaires", il ne semble pas qu'aucun avantage, soit pour le pêcheur, soit pour l'industrie dans son ensemble, doive ressortir de l'abandon du système présentement reconnu, exception faite cependant là où il devient possible aux groupements coopératifs de se constituer en vue du dressage et de la vente du poisson.

Toutefois, bien que le mode de distribution et de vente tel que nous venons de l'indiquer, soit sain en soi, nous sommes d'avis que la concentration des distributeurs dont il fut question dans une section précédente peut l'empêcher de servir l'élément le plus important de l'industrie, le producteur primaire.

Il est difficile de juger de l'effet, le cas échéant, de cette concentration des prix au cours de ces dernières années, ou de distinguer cette influence de tant d'autres qui ont été au détriment du pêcheur. Toutefois, il semble évident que tout développement qui met en lumière le faible pouvoir de marchandage du producteur primaire comporte en soi des éléments dangereux.

b. Compagnies de distribution.

A notre demande, vingt-neuf compagnies et marchands engagés dans l'industrie du poisson nous ont fourni des renseignements sur leur situation financière et leurs prix de revient, en vue de nous permettre de déterminer le degré de solidité de leur capitalisation, le mode suivant lequel leurs opérations s'effectuent et dans quelle mesure les bénéfices des compagnies, s'il s'en trouve, pourraient les avoir justifiées de payer un prix plus élevé aux producteurs primaires.

Un résumé de ces renseignements et une analyse des activités des compagnies ou marchands ne réussissent pas la plupart du temps à prouver que les compagnies ont encaissé des bénéfices irraisonnables ou excessifs, ces dernières années. Certaines compagnies et certains marchands ont accusé des déficits, et plus d'une grosse maison n'ont pu se maintenir que par le recours aux réserves accumulées au cours des années où les affaires rapportaient davantage.

Nous n'avons constaté aucune preuve de profits exorbitants actuellement dans l'industrie de la pêche, et il n'y a pas de doute que les mauvaises conditions économiques qui existent depuis quelques années au sein de presque toutes les industries se sont fait sentir directement dans les états financiers des compagnies présentement à l'étude. Cette situation augmente naturellement la difficulté de grossir le revenu du pêcheur si l'on veut permettre aux compagnies de poursuivre leurs opérations.

Pour ce qui a trait aux grosses entreprises qui achètent du poisson des producteurs primaires, il semble qu'un certain nombre d'entre elles se soient efforcées de venir en aide au pêcheur et aient lutté contre les circonstances adverses dans un esprit assez large qu'il était permis d'attendre. Il est tout de même acquis que les compagnies et les marchands ont fait peser sur le pêcheur la plus grande partie de leurs déficits, et que le producteur primaire a supporté le far-

deau des conditions désavantageuses dans une bien plus grande mesure que les compagnies. Cet état de choses, comme nous avons pu en juger, est inhérent aux conditions actuelles de l'industrie. Et puis, il ne faut pas oublier que ces mêmes compagnies n'ont pas permis au pêcheur de bénéficier dans la même mesure qu'elles des années d'abondance où le commerce était florissant.

Les représentants des compagnies qui ont témoigné devant nous ou qui nous ont écrit ont déclaré qu'il n'existait aucune entente entre ces dernières sur les prix à verser au producteur primaire; mais l'uniformité des prix offerts donne à croire que, s'il n'existait pas d'entente formelle, il existait pour le moins une entente tacite entre les marchands sur les prix. Si l'on tient compte de l'effet produit sur le producteur primaire, il importe peu que cette uniformité de prix s'appelle une "entente tacite" ou une "coalition".

Il semble être de l'avis général des compagnies de distribution plus importantes que les problèmes auxquels l'industrie doit faire face de nos jours peuvent se résoudre et seront finalement résolus par ces compagnies et qu'il n'est pas nécessaire de recourir à des mesures remédiatrices à la demande d'une autorité extérieure. S'il en est ainsi, et on nous a affirmé qu'il en était ainsi, la question qui se pose naturellement est de savoir pourquoi ces compagnies n'ont pas déjà fait le nécessaire pour remédier à la situation puisqu'elles se vantent de pouvoir le faire. Il semble bien qu'elles aient mal réussi à résoudre ces problèmes de la distribution et de la vente, en dépit des occasions nombreuses qui se sont offertes. Il est donc peu probable que ces compagnies, si on leur donne encore du délai, soient disposées à faire ce qu'elles ont déjà négligé d'accomplir. Il se peut que pour cette raison l'on prétende qu'il importe de venir en aide à l'industrie; que des directives viennent d'ailleurs que des compagnies en existence, si l'on veut résoudre les difficultés actuelles et si l'on désire améliorer la situation de l'industrie dans son ensemble, et surtout celle du producteur primaire.

c. Marchands distributeurs.

Il existe sur de nombreux points de l'Est canadien une quantité de petits marchands qui achètent le poisson des pêcheurs et dont nous avons scruté les opérations. Ces marchands occupent une place importante dans l'industrie au point de vue de la distribution. La plupart d'entre eux tiennent un magasin de détail rempli d'une grande variété de produits. Nous avons constaté que plusieurs d'entre eux achètent directement leur poisson des pêcheurs en vue de créer chez ces derniers un pouvoir d'achat dont ils seront les premiers à bénéficier; par ailleurs, dans les petites agglomérations les échanges entre pêcheurs et marchands se font fréquemment par troc. Nombre de ces marchands ont vendu à crédit aux pêcheurs pendant plusieurs années et ont ainsi permis à ces derniers de s'outiller. Très peu de ces marchands ont encaissé le moindre bénéfice sur le poisson qu'ils ont vendu, et on a vu nombre de cas où le marchand local devenait créancier de fortes sommes accumulées à l'endroit des pêcheurs qui avaient acheté chez lui à crédit.

d. Compagnies de gros et de détail.

Les conditions malheureuses qui gouvernent le domaine occupé par les compagnies de distribution et les marchands trouvent un parallèle, bien que moins accentué, dans cette phase de l'industrie qui contrôle le commerce de gros et de détail du poisson.

Nous avons examiné la comptabilité de poissonniers-types de gros et de détail dans les grands centres des provinces Maritimes, de l'Ontario et du Québec. Comme dans le cas des compagnies de distribution, il ne semble pas qu'il existe présentement de profits exorbitants dans ce domaine de l'industrie et même dans certains cas il ressort que les compagnies de gros et de détail non seulement n'ont pas retiré de bénéfices mais ont même subi des pertes.

Les grossistes et les détaillants que nous avons entendus ont recommandé l'adoption de réformes tendant à uniformiser davantage leurs branches de

l'industrie de la pêche. Ils ont déclaré que les pratiques d'expédition en consignation et de concurrence injuste dont le rapport fait mention sont des facteurs gravement défavorables au commerce de gros et de détail. Ces marchands ont aussi exprimé l'opinion que la qualité plus uniforme du poisson frais expédié de la côte de l'Atlantique leur permettrait d'en augmenter la consommation dans les marchés de détail ontariens et québecois.

Il s'est produit un fait notable ces dernières années dans les grands centres de détail de Montréal et Toronto, c'est-à-dire, la vente du poisson dans les magasins à succursales. Avant l'avènement de ces derniers, la vente du poisson se restreignait à un nombre limité de magasins de détail bien aménagés et à ce qu'on peut appeler l'"épicerie du coin". La vente du poisson par les magasins à succursales a presque éliminé ce commerce de l'"épicerie du coin". On nous a exposé que cet état de choses a influé défavorablement sur la suffisance du système pour la vente au détail du poisson frais. On a aussi allégué que les conditions de vente du poisson dans certains magasins à succursales ne sont pas satisfaisantes, d'où la qualité inférieure du produit. Ceci semble résulter dans une grande mesure des circonstances d'après lesquelles leurs exploitants considèrent la vente du poisson comme sans importance. Il est vendu par des employés qui n'y connaissent pas grand'chose et s'y intéressent encore moins.

D'autres poissonniers ont critiqué les magasins à succursales pour le motif que ceux-ci vendent le poisson à des prix de sacrifice, obligeant par là les autres marchands à abaisser les leurs aux dépens de la qualité. D'après la preuve, il n'appert pas que les magasins à succursales vendent le poisson au-dessous du prix coûtant. Plutôt, les prix inférieurs qu'ils en demandent résultent de leur pouvoir d'achat en masse et d'une meilleure connaissance du marché, leur permettant de s'approvisionner chez les grossistes ou les distributeurs à un prix moyen d'un cent la livre de moins que ce qui est demandé aux autres détaillants.

La réponse que les magasins à succursales sont ainsi favorisés quant au prix à cause de leur grand pouvoir d'achat n'est qu'en partie satisfaisante, les grossistes étant tenus de livrer de petites commandes séparées de poisson à chaque succursale et les frais d'approvisionnement des magasins à succursales étant donc aussi élevés que si chaque commande était vendue à un détaillant particulier.

9. Pratiques commerciales injustes.

a. Pesage et triage.

Des pêcheurs qui ont témoigné ont dit que les pratiques dominantes employées par les distributeurs à propos du triage et du pesage du poisson sont injustes envers le producteur en ce qu'elles sont entièrement sous leur dépendance et que le pêcheur est impuissant au cas où les distributeurs effectuent le triage ou le pesage à leur avantage.

Sur réception du poisson, le distributeur le classe quant à la variété, à la dimension et à la qualité. Il appert que, lorsque le triage s'opère, le pêcheur lui-même ou son représentant est présent d'habitude. Dans les cas où le marchand est enclin à y chercher un avantage, il n'appert pas toutefois, que le pêcheur puisse obtenir quelque recours pratique. Dans la plupart des cas, il est forcé d'accepter les conditions d'achat telles qu'établies par le distributeur, et de s'en tenir à ces conditions.

Les pêcheurs se sont opposés à cette forme de triage établie quant à la vente du poisson frais et ont fait remarquer que, par exemple, l'aiglefin pesant moins de deux livres et demie est payé au prix de la dorse, soit trois quarts de cent ou moins la livre, alors qu'on paie l'aiglefin marchand deux cents la livre. Des témoins ont exprimé l'opinion que cette norme de poids de la dorse

devrait être réduite à deux livres, le poisson pesant de deux à deux livres et demie étant d'une excellente grosseur marchande. Ceci a été confirmé par des détaillants que nous avons entendus, l'un d'eux ayant déclaré que le poisson pesant de deux à deux livres et demie est très en demande chez eux. On recommande donc d'étudier le changement de la norme de poids actuelle d'après laquelle le triage s'opère par les distributeurs.

Des données contenues aux bordereaux de paiement soumis avec la preuve, il résulte qu'une proportion relativement considérable de la prise des goélettes est consignée à l'établissement de poudre de poisson. La preuve n'est pas suffisante pour étayer une opinion quant à la justice ou l'injustice de cette manière d'agir, mais c'est un autre point qu'il faut bien se rappeler en étudiant la méthode générale de triage—méthode au sujet de laquelle il semble à propos de dire qu'elle n'est pas actuellement avantageuse au pêcheur.

Après le triage, le poisson est pesé dans des paniers de dimensions variées. On nous a dit que le poisson plus gros et de meilleure qualité est souvent pesé en lots plus petits que celui de dimensions moins considérables et on a opiné qu'ainsi le distributeur obtient un avantage de quelques livres à chaque pesée. Il semble qu'aucun motif valable ne s'oppose à ce que le poisson soit pesé uniformément. C'est une question que la Commission de réglementation des pêcheries, recommandée plus bas, devrait étudier.

b. Concurrence déloyale et expéditions en consignation.

Nous avons entendu de nombreux témoignages quant à l'existence de pratiques commerciales injustes chez les distributeurs et les marchands. La plupart tiennent de la concurrence de coupe-jarrets, de même que les pratiques connexes de vente en consignation.

Il ressort de la preuve que les distributeurs les plus importants se faisaient anciennement une concurrence acharnée, mais que ces mois derniers elle a, dans une grande mesure, disparu, à la suite d'une entente entre les compagnies. Toutefois, il est indubitable que cette pratique commerciale injuste existe encore dans la distribution du poisson et qu'elle se manifeste actuellement chez certains petits poissonniers qui, à certaines saisons de l'année, sont responsables de l'expédition pour le détail de grandes quantités de poisson à des prix cotés, à dessein, sensiblement inférieurs à ceux des autres marchands, ou de l'expédition en consignation. Cette forme de concurrence n'est avantageuse ni au distributeur, ni à la longue au consommateur, et elle est uniformément contraire aux intérêts du producteur primaire.

Cette pratique des expéditions en consignations semble porter un préjudice grave aux intérêts du pêcheur et à l'industrie en général, étant donné qu'il est souvent impossible de vendre le poisson en consignation sur une base satisfaisante, quant à la qualité ou au prix, et ceci, à son tour, trouble la situation de la vente du poisson pour lequel des compagnies ont envoyé leurs commandes d'achat.

Même les plus importantes compagnies sont sans défense en face de cette forme de concurrence, étant donné le fait qu'une cote basse même sur une petite quantité de poisson peut faire baisser le prix de fortes consignations. Il en résulte une situation sérieuse du marché, qui atteint directement chaque pêcheur. Celui-ci se trouve donc dans cette situation dont il est forcé de subir les mauvais effets sans y avoir contribué d'aucune façon.

Ces pratiques commerciales injustes constituent un des graves problèmes auxquels il faut faire face. La situation du producteur primaire aussi bien que celle des distributeurs et des marchands continuera d'être influencée défavora-

blement jusqu'à ce que soit réprimée une particularité de l'industrie qu'un témoin a dit conduire à une désorganisation active.

c. Qualité inférieure et conditions de vente peu satisfaisantes.

Il résulte des témoignages rendus par des grossistes et des détaillants de poisson établis à Montréal et Toronto que la vente du poisson dans les magasins de détail n'est pas uniformément satisfaisante. Sauf certains magasins qui sont bien aménagés pour la vente du poisson, la situation dans bien des comptoirs de détail est si mauvaise qu'elle restreint la demande du public pour ce produit. La majorité des colporteurs de poisson allant de porte en porte en camions ou autres véhicules en vendent de qualité inférieure et dans des conditions de manutention qui ne conviendraient pas même à des produits moins périssables.

La vente de ce poisson de qualité inférieure dans de mauvaises conditions par certains marchands cause un préjudice grave à ces marchands qui vendent du poisson de qualité supérieure dans de bonnes conditions.

La situation où se trouvent les comptoirs de détail du poisson explique en partie pourquoi la consommation par tête en est si faible au Canada. Toute expansion du marché canadien de poisson frais doit dépendre directement, d'abord, de la qualité, et celle-ci à son tour est fonction de sa manutention satisfaisante.

Nous croyons que la situation doit d'abord être améliorée dans les établissements de détail avant que le marché du poisson frais ne s'agrandisse.

d. Substitution des variétés et de la qualité.

Des grossistes et des détaillants de poisson nous ont signalé que récemment certains détaillants ont manifesté la tendance à tromper, non seulement sur la qualité, mais sur la variété de poisson vendu. Il semble avoir été établi sans conteste que les filets de morue sont souvent vendus comme des filets d'aiglefin et qu'en certains magasins même les filets de merluche sont vendus pour ceux d'aiglefin. Le filet étant annoncé comme "frais", il est douteux que ceci constitue une supercherie véritable, mais s'il n'en est rien, on cherche tout de même à tromper. Ceci fait surgir une situation grave causée par la tendance marquée des compagnies ces dernières années à mettre les filets de poisson sur le marché plutôt que du poisson entier ou étêté. On nous a aussi signalé que du saumon importé est vendu comme du saumon de Gaspé, et qu'on a coutume de vendre le carrelet pour de la sole.

Il semble superflu d'énoncer en détails les causes ayant fait surgir cette pratique commerciale très ancrée et évidemment injuste. Qu'il suffise de dire que la réduction fréquente des prix et la perturbation sur les marchés de détail des expéditions en consignation semblent être les causes de la mauvaise qualité du poisson et de la supercherie quant aux variétés.

Peut-être qu'un moyen de remédier à ces difficultés serait la bonne réglementation des magasins de détail. Ceci devrait non seulement augmenter la consommation du poisson, mais protéger l'établissement bien aménagé du marchand fiable contre la concurrence déloyale de ces autres marchands, qui dans le passé ont beaucoup fait, en vue de restreindre et de porter préjudice au marché du poisson frais. Pour atteindre ce but il vaudrait peut-être la peine que les autorités compétentes étudiassent la praticabilité de l'émission de permis pour les comptoirs de détail de poisson dans les marchés du pays.

L'élimination des pratiques injustes actuelles devrait assurer une meilleure rémunération au pêcheur, une situation commerciale plus avantageuse au marchand et une meilleure qualité de poisson au consommateur.

10. ÉCARTS DE PRIX.

a. Introduction.

Nous avons recueilli une documentation complète et volumineuse touchant les écarts de prix dans l'industrie de la pêche. Elle a été puisée dans des questionnaires remplis par diverses compagnies et adressés à la Commission, dans les rapports de l'investigateur et dans les témoignages.

Le tableau suivant indique l'écart des prix, entre le producteur et le consommateur, des filets de morue et d'aiglefin, et des tranches de morue et d'aiglefin expédiés à Montréal et à Toronto par les distributeurs de la Nouvelle-Ecosse au cours de la première semaine d'octobre 1934:

—	Prix payé par le distributeur	Prix aux grossistes f.à.b. établissement du distributeur	Prix du grossiste au détaillaut	Prix du détaillant au consommateur
Octobre 1934	(cents par livre de poisson préparé)			
Montréal—				
Filets de morue	3.26	10	13	18
Filets d'aglefin	5.21	12	16	20-22
Tranche de morue	1½	5	8½	15
Aiglefin (étêté)	2.44	5½	7½	10-11
Toronto—				
Filets de morue	3.36	10	13	19
Filets d'aglefin	5.21	12	16	22
Tranche de morue	1½	5	8½	15
Aiglefin (étêté)	2.44	5½	8½	12

La colonne indiquant le prix payé aux pêcheurs est basée sur une récupération de 38.4 p. 100 la livre dans le cas des filets et de 82 p. 100 dans le cas de l'aiglefin étêté. Durant la période à l'étude les distributeurs payaient aux pêcheurs 2 cents la livre le gros aiglefin et de 1 cent ¼ à 1 cent ½ la morue. Les chiffres de la première colonne sont basés sur ces prix.

b. Ecarts dans la distribution.

Une fois le poisson acheté des pêcheurs, le distributeur doit assumer les dépenses du triage, du pesage, du lavage, de l'empaquetage, de la réfrigération, et, dans le cas des filets, de leur préparation et des dépenses inhérentes au fort pourcentage de déchets et de déperdition. En même temps il se fait des bénéfices à même les issues et les sous-produits.

D'après le tableau ci-dessus, il semble qu'ayant payé aux pêcheurs l'équivalent de 5.21 cents la quantité de poisson nécessaire à la production d'une livre de filets d'aiglefin, le distributeur a vendu cette livre 12 cents f.à.b. à son établissement.

L'analyse du vérificateur des frais assumés par le distributeur pour la préparation, la réfrigération, l'empaquetage, etc., démontre que les frais applicables à la manutention d'une livre de filets s'élevaient à 5.68 cents la livre ou à un prix de revient global au distributeur de 10.87 cents. Il semble donc que l'écart ou profit pour la compagnie sur une livre de filets d'aiglefin était de 1.13 cent.

Toutefois, les dossiers des compagnies ont révélé qu'en certaines saisons de l'année le poisson frais est vendu à perte. L'analyse de l'écart ou profit moyen réalisé sur les filets d'aiglefin expédiés sur le marché de Toronto par un distributeur, démontre que durant la période à compter du 1er mai 1933 au 1er avril 1934, le profit moyen par livre s'était élevé à 82 cents, soit une moyenne sensiblement plus basse pour l'année que le profit indiqué pour octobre.

Comme le bénéfice ou écart par livre sur différentes variétés de poisson varie de mois en mois, le tableau suivant indique plus exactemeent l'écart accusé par les profits moyens suivants par livre d'aiglefin vendu par trois distributeurs aux grossistes de Montréal et de Toronto, du 1er mai 1933 au 30 avril 1934.

—	Filets d'aiglefin, Montréal	Filets d'aiglefin, Toronto	Aiglefin entier, Montréal	Aiglefin entier, Toronto
	c.	c.	c.	c.
Compagnie 1	.64	.82	.82	.40
Compagnie 2	.24	.17	.35	.61
Compagnie 3	.51	.39	.87	1.2

Puisqu'aucune des compagnies distributrices ne vend tout son poisson à l'état frais et n'arrive à éviter des pertes assez fréquentes sur le poisson séché et salé, l'écart ou profit net résultant des opérations de la compagnie peut se déterminer de façon plus précise par l'analyse suivante, basée sur les profits ou pertes nets sur chaque livre de poisson vendu à l'état frais ou autrement, par les trois plus puissantes compagnies distributrices de la Nouvelle-Ecosse.

En 1933, la première compagnie, la *Lunenburg Sea Products Ltd.,* a acheté 10,000,000 de livres de poisson et a payé aux pêcheurs un prix moyen de 1.588 cent par livre. Le coût moyen de la préparation du poisson s'est chiffré pour cette compagnie à .759 cent la livre, et le coût par livre pour les frais fixes, les frais d'administration, etc., a été de .648 cent, soit un coût total de 2.995 cents pour chaque livre de poisson vendu. Le prix de vente moyen par livre a été de 3.142 cents, ce qui a laissé à la compagnie un écart ou profit net de .147 cent par livre sur tout le poisson vendu. Le profit net par livre sur tout le poisson vendu par cette compagnie en 1932 a été de .124 cent; en 1931, l'écart net a été de .279 cent, en 1930, il a été de .221 cent et, en 1929, le profit s'est chiffré à .133 cent pour chaque livre de poisson vendu.

La *Lockeport Co. Ltd.,* a acheté des pêcheurs durant 1933 un peu plus de neuf millions de livres de poisson et a payé au producteur un prix moyen de 1.32 cent. Les frais de préparation ont été de .6 cent par livre, et la dépréciation, les intérêts et les frais d'administration ont atteint .74 cent par livre. Les frais globaux de production se sont élevés à 2.66 cents par livre. Le prix moyen de vente, a été de 2.67 cents par livre, ce qui a laissé un écart ou profit net de .01 cent par livre sur tout le poisson vendu. En 1932, cette compagnie a réalisé un profit net de .12 cent par livre sur tout le poisson vendu, en 1931, elle a subi une perte de .01 cent par livre; en 1930, elle a fait un profit de .17 cent et, en 1929, une perte de .04 cent.

La *Maritime National Fish Co. Ltd.* a manutenté, en 1933, plus de 28,000,000 de livres de poisson comestible. Le coût initial de ce poisson a été de 1.5 cent par livre. Les frais de préparation, de réfrigération et de manutention ont été en moyenne de 1.14 cent par livre et la dépréciation, les intérêts et les frais d'administration se sont élevés à .77 cent par livre, soit un coût total moyen de 3.41 cents par livre. Le prix de vente moyen par livre a été de 2.99 cents; la compagnie a donc subi une perte de .42 cent par livre sur tout le poisson comestible vendu. En 1932, cette compagnie a subi une perte de .31 cent par livre et, en 1931, de .28. En 1930, la compagnie a mis en vente 40,000,000 de livres de poisson et réalisé un profit de .13 par livre, mais en 1929 elle a perdu .03 cent par livre sur les 53,000,000 de livres vendues cette année-là.

Le tableau suivant résume les profits ou pertes nets par livre sur tout le poisson vendu par ces compagnies distributrices. Les chiffres embrassent la période quinquennale 1929-1933. Les pertes sont indiquées en italique:

	Maritime National Co.	Lunenburg Sea Products	The Lockeport Co.
1929	*.03*	.133	*.04*
1930	.13	.221	.17
1931	*.28*	.279	*.01*
1932	*.31*	.124	.12
1933	*.42*	.147	.01

Rien n'indique, pour le moment, des profits excessifs de la part des compagnies distributrices établies sur le littoral de l'Atlantique, bien que dans certains cas les frais de préparation du poisson et d'administration aient paru excessifs. La marge de profit par livre, lorsque profit il y a eu, semble avoir été raisonnable, et dans plusieurs cas des pertes considérables ont été subies.

c. Ecarts des prix de gros.

D'après le tableau de la page 192 indiquant les écarts de prix entre ceux du producteur et ceux du consommateur, il semble qu'entre le prix payé par le grossiste au distributeur et celui que le grossiste exige du détaillant de poisson, il y ait un écart d'environ trois cents par livre sur le filet de morue, de quatre cents sur le filet d'aiglefin, de trois cents et demi sur la morue en tranches et de trois cents sur l'aiglefin étêté. Dans cet écart, toutefois, il faut compter le coût du transport de la côte atlantique à l'établissement du grossiste, de même que les dépenses effectuées par le grossiste pour la manutention, la vente et la livraison du produit, ainsi que les frais administratifs.

L'exploitation des principales compagnies poissonnières de gros a fait l'objet d'une enquête soigneuse, et bien que des profits importants aient été réalisés au cours des années précédentes, il semble que dernièrement les profits obtenus n'ont été que raisonnables, et même dans certains cas il y a eu des pertes.

La majoration moyenne du prix coûtant du poisson vendu en 1933 par les compagnies de gros de Montréal était de 26 p. 100. Sur les profits bruts réalisés, les compagnies avaient à payer les frais de livraison, de manutention et d'administration. La majoration moyenne du prix coûtant du poisson vendu par les grossistes de Toronto était de 27 p. 100.

Nous avons constaté que l'analyse suivante de l'exploitation de l'une des plus importantes compagnies donnait une excellente idée de celle d'autres grossistes,—

La compagnie en question a vendu 3,800,000 livres de poisson durant l'année close le 31 décembre 1933. La valeur totale des ventes se chiffrait à $415,000, soit un prix de vente moyen de 10.92 cents par livre. Le prix coûtant moyen de la livre qui, outre la somme payée à la compagnie distributrice, comprenait les frais de transport, de réfrigération et d'entreposage, etc., s'élevait à 8.47 cents par livre. Les frais de manutention et de vente étaient de .89 cent par livre, ceux de livraison de .31 cent et ceux d'administration de 1.06 cent, ce qui porte les frais de vente totaux à 2.26 cents et le coût total de vente à 10.73 cents par livre. Le prix de vente moyen était de 10.92 cents par livre et la compagnie réalisait donc un profit net de .19 cent par livre de poisson vendu. En 1932, cette même compagnie réalisait un profit net de .22 cent sur tout le poisson vendu; il était de .37 cent en 1931, de .47 cent en 1930 et de .33 cent par livre en 1929.

Il semble donc que l'écart ou le profit indiqué dans ce sommaire pour un type de compagnie de vente du poisson en gros ne peut être considéré comme excessif.

d. Ecarts des prix de détail.

Le tableau général des écarts de prix figurant à la page 192 indique qu'il y avait entre le prix coûtant et le prix de vente du détaillant un écart de 6 cents par livre sur le filet de morue, de 6 cents sur le filet d'aiglefin, de 6½ cents sur la morue en tranches et de 3½ cents sur l'aiglefin étêté.

Des détaillants de poisson ont fait remarquer qu'un écart important doit exister entre les prix de gros et de détail afin de couvrir les fortes dépenses occasionnées par la manutention du poisson dans le commerce de détail. Ils ont également fait remarquer que la déperdition et les déchets doivent être compensés et que les frais de livraison, surtout dans les grandes villes, sont très élevés. Les détaillants ont aussi appuyé sur le fait que le poisson est vendu aux consommateurs surtout pendant un ou deux jours chaque semaine, alors que les frais généraux et les moyens de livraison de l'établissement doivent, dans certains cas, être maintenus entiers durant toute la semaine.

La majoration moyenne du prix de gros du poisson vendu en 1933 dans les magasins de détail de Montréal sur lesquels l'enquête a porté était de 54.6 p. 100 —elle était de 55.5 p. 100 à Toronto.

Le compte rendu suivant de l'exploitation d'une poissonnerie importante peut servir de type pour les autres magasins de détail. Le magasin en question a détaillé en 1933 environ 1,900,000 livres de poisson pour lequel il avait payé en moyenne 9.48 cents la livre. Les frais de vente, y compris les salaires des employés, les frais généraux et ceux d'administration, était en moyenne de 4.33 cents par livre; la déperdition et les déchets étaient de 1.26 cent par livre et les frais de livraison de .43 cent par livre, ce qui porte le coût total de la manutention à 6.02 cents, soit des frais de vente globaux de 15.50 cents par livre.

Les ventes de la compagnie ont rapporté en moyenne 15.71 cents par livre, soit un profit net sur tout le poisson de .21 cent par livre. En 1932, cette même compagnie détaillait plus de 2,000,000 de livres de poisson et réalisait un profit net de .44 cent par livre.

Les frais de livraison de ce magasin de détail étaient relativement peu élevés, la plupart des ventes se faisant au comptoir. Les frais de livraison des autres détaillants étaient d'environ .75 cent par livre. D'autre part, les déchets et la déperdition semblaient être plus forts dans ce magasin que dans les autres, de sorte que les résultats nets de l'exploitation peuvent être pris pour types de ceux des autres magasins détaillants.

Il ne semble pas que l'écart entre les prix de gros et de détail du poisson soit excessif ni déraisonnable si l'on tient compte de la nature du produit.

e. Conclusions.

Un examen attentif des nombreux graphiques et états dressés sur le sujet des écarts de prix dans diverses phases de l'industrie poissonnière indique que l'écart entre le prix reçu par le pêcheur, le distributeur, le grossiste et celui que paye le consommateur, bien qu'il soit élevé dans certains cas, n'est pas exorbitant *si l'on tient compte des conditions* générales de cette industrie.

Il semble, toutefois, que l'absence actuelle d'une coordination suffisante entre les modes de distribution et de mise sur le marché du poisson frais et, dans une moindre mesure, du poisson salé, ait occasionné des pertes aux divers exploitants et que, si ces pertes n'avaient pas été subies, elles auraient permis d'obtenir des recettes plus considérables du volume de produit vendu, sans accroître d'aucune façon injuste ou inacceptable le coût au consommateur.

Sans accuser personne de faire des profits exorbitants dans l'industrie, il y a raison de croire qu'il existe, dans l'écart actuel entre les prix du producteur et ceux du consommateur, une base de profits plus élevés pour le premier. Nous sommes d'avis, en particulier, qu'on devrait s'efforcer de diminuer l'écart entre le prix fait par le distributeur au pêcheur et celui qu'il impose au gros-

siste. En vue de la vaste quantité de poisson manutentionné, cet écart semble considérable. Peut-être qu'une réduction pourrait s'effectuer de quelque côté, par exemple, dans les frais d'administration qui semblent constituer une trop forte proportion du coût total. Il se peut, toutefois, qu'aucune épargne de quelque importance ne puisse être réalisée jusqu'à ce que les pertes subies du fait de la désorganisation du marché soient éliminées.

11. Remarques générales.

a. Transport du poisson.

On nous a appris que les tarifs de transport du poisson par chemin de fer et par messagerie sont considérés justes et raisonnables dans leur ensemble, et que les facilités ferroviaires de manutention sont en général satisfaisantes.

On a fait remarquer, toutefois, que la différence entre les tarifs de transport par chemin de fer et par messagerie de différents points d'expédition du littoral atlantique met en posture très désavantageuse les agglomérations de pêcheurs les plus éloignées des centres de transport. Des tarifs uniformes de zone devraient être établis qui aideraient grandement aux agglomérations non encore desservies par les grandes compagnies de distribution, de sorte qu'elles seraient en mesure d'écouler plus facilement leurs produits.

Plusieurs témoins ont exprimé des opinions différentes quant aux mérites relatifs des expéditions de poisson frais par messagerie et par chemin de fer. Il semble être vrai que dans quelques cas des chargements de wagons entiers, du fait qu'ils ne sont pas dérangés en transit, arrivent sur le marché en aussi bonne condition, sinon meilleure, que les petits envois par messagerie. Quelques-unes des compagnies exploitantes ont exprimé l'opinion que les tarifs de messagerie devraient être inférieurs pour le poisson et que l'on devrait prendre des mesures pour réunir les expéditions en chargements de wagons en un point central, en vue d'éliminer la manutention et les causes de détérioration du poisson en cours de route.

En général, toutefois, il existe des facilités suffisantes pour la manutention du poisson, soit par chemin de fer, soit par messagerie. De plus, divers services de navigation subventionnés par le gouvernement ont permis, ou devraient permettre, aux expéditeurs de transporter avantageusement leurs produits sur le marché.

b. Inspection des produits de la pêche.

De nombreux témoignages ont été entendus sur ce que les témoins appellent "le manque d'inspection et de classement suffisants des produits de la pêche". Il semble, toutefois, que plusieurs témoins n'étaient pas suffisamment renseignés sous le rapport des règlements et des stipulations du ministère des Pêcheries.

L'inspection devrait s'appliquer à tout le poisson, qu'il soit destiné à la consommation intérieure ou à l'exportation, et cette inspection devrait être obligatoire.

c. Chalutiers à vapeur.

Nous avons reçu bien des observations au sujet de la mise en service des chalutiers à vapeur. Ce sujet a été traité à fond par la Commission royale de 1927 et, à la suite du rapport de cette commission, les chalutiers ont été réduits à trois navires opérant tous au large de Halifax. On a déclaré qu'en pratique cela signifiait l'utilisation continuelle de deux bâtiments, parce que l'un des trois est d'ordinaire en radoub.

Les pêcheurs ont déclaré que la limitation du nombre de chalutiers avait nui à la vente de prises individuelles. D'autre part, les administrateurs de la

compagnie propriétaire des chalutiers nous ont avertis qu'ils consentaient à acheter tout le poisson apporté à leur quai par les goélettes, mais que les services des chalutiers, en tant que leur compagnie est concernée, étaient nécessaires à l'approvisionnement continu de tous les points de distribution.

Ce dernier argument a été soumis en d'autres occasions antérieures et devant d'autres commissions d'enquête sur l'industrie de la pêche. De fait, il a été l'argument de résistance en faveur du chalutier. Nous pensons, toutefois, que le nouveau type de navire de pêche appelé Goélette auxiliaire de Lunenburg, dont la mise en service récent a eu tant de succès, offre tous les avantages de la continuité d'approvisionnement possédés par le chalutier et qu'il emploie en même temps plus de main-d'œuvre, avantage que nous considérons de grande importance. Nous sommes par conséquent d'avis que dans les conditions présentes les services de chalutiers devraient être graduellement discontinués par ordre du gouvernement.

d. Le mouvement coopératif.

A la suite du retrait de la Nouvelle-Ecosse orientale des plus importantes compagnies de distribution, un mouvement a été organisé qui promet d'aider puissamment à l'amélioration du sort des pêcheurs et à la solution des problèmes de l'industrie.

Le mouvement coopératif, bien que relativement nouveau, a fait du progrès, en particulier dans la section de l'industrie qui s'occupe de la pêche du homard, et la *United Maritime Fishermen's Federation* comprend environ 2,000 membres et des succursales dans bien des localités de la Nouvelle-Ecosse et du Nouveau-Brunswick. Nous avons été avisés que, au début, les coopératives restreignaient leurs activités aux problèmes de production, mais que plus récemment l'objectif de l'organisation s'était étendu aux projets et aux méthodes de mises sur le marché.

Ce mouvement coopératif a permis aux pêcheurs de quelques régions d'acheter les approvisionnements nécessaires d'une façon plus avantageuse, et dans plusieurs centres il s'est associé à l'établissement d'unions de crédit.

Il paraît qu'il existe, particulièrement dans la Nouvelle-Ecosse orientale, des agglomérations de pêcheurs qui ne veulent pas à l'avenir être desservies par les grandes compagnies de distribution. Dans ces agglomérations, éloignées des routes directes de transport, le développement du marché coopératif donne l'espoir que l'industrie de la pêche sera plus profitable.

Une plus grande extension du mouvement coopératif peut certainement être avantageux pour les pêcheurs des régions desservies et cette extension devrait être puissamment encouragée.

12. LES PROBLÈMES FONDAMENTAUX.

On a démontré par les témoignages entendus et par l'enquête d'une commission royale antérieure, que de graves problèmes confrontent l'industrie de la pêche du Canada oriental.

Les difficultés et les obstacles sont si nombreux, si variés et si complexes que leur complète disparition ne peut être attendue comme résultat immédiat d'une recommandation d'une commission. Néanmoins, plusieurs conditions désavantageuses peuvent être éliminées et des bénéfices plus satisfaisants pour les pêcheurs et une prospérité plus grande pour l'industrie en général peuvent en résulter. Un seul remède n'y suffira pas, mais il en faudra appliquer plusieurs, en procédant avec prudence, afin que cette partie de l'organisme de l'industrie qui paraît être saine ne soit pas troublée par des changements inutilement violents dans les domaines où la réforme est nécessaire.

Les problèmes concrets qui se dégagent des témoignages entendus et se présentent d'eux-mêmes pour recevoir une solution peuvent être brièvement établis comme suit:

(*a*) Comment éliminer les pratiques commerciales déloyales et contraires à l'économie et établir l'uniformité, la coordination et une plus grande efficacité dans les modes de distribution et de vente de l'industrie.

(*b*) Comment étendre et affermir les marchés domestiques et d'exportation du poisson canadien.

(*c*) Comment accroître les gains du pêcheur.

(*d*) Comment établir des crédits limités pour les pêcheurs en vue d'acheter le matériel et pour que ceux qui ne possèdent pas actuellement l'équipement nécessaire puissent se livrer de nouveau à l'industrie.

Si ces problèmes peuvent être résolus, ne serait-ce qu'en partie, l'industrie canadienne de la pêche de l'Atlantique sera en mesure de tenir plus fermement encore sa place comme l'une des ressources naturelles les plus précieuses du Dominion.

13. RECOMMANDATIONS.

a. *Introduction.*

La coordination et l'efficacité de toutes les branches est le fondement du progrès de l'industrie de la pêche. Toute déviation des saines pratiques commerciales ou tout vice dans la production, la distribution ou les modes de mise sur le marché agit immédiatement au détriment de l'industrie en général et à l'encontre des intérêts de tous ceux qui s'adonnent à la pêche.

Les commerçants dépendent du pêcheur en ce qui concerne la qualité satisfaisante des produits obtenus en quantité suffisante pour assurer un approvisionnement uniforme des marchés poissonniers, et le pêcheur, à son tour, s'appuie sur le commerçant pour la distribution et la vente de ses prises. Si le pêcheur, le distributeur, la compagnie de transport, le grossiste, ou le détaillant manque effectivement de remplir son rôle, l'industrie toute entière et tous ceux qui s'y adonnent en souffrent.

Il n'est pas injuste envers l'un quelconque des intéressés d'affirmer que la coordination et l'efficacité n'ont pas été suffisantes dans l'industrie de la pêche par le passé, et il n'y a aucune raison non plus d'en espérer la création à l'avenir, à moins qu'elles ne soient établies par règlementation émanant de l'autorité législative.

Ainsi que nous l'avons dit précédemment dans le présent rapport, les principales faiblesses de l'industrie ne résident pas dans la production. Au contraire, ce sont celles de la distribution et de la mise en vente, et si les conditions continuent ici telles qu'elles sont, il y a un faible espoir de gains rémunérateurs pour ceux qui sont employés dans cette industrie. D'un autre côté, si la coordination et l'efficacité nécessaires sont établies, des avantages pécuniaires devraient en résulter pour les pêcheurs et les marchands, tandis que les consommateurs en bénéficieraient aussi sous la forme d'un meilleur produit.

L'industrie de la pêche en soi exige essentiellement la plus grande initiative individuelle possible. Il semble, cependant, que si une telle initiative n'assure pas des moyens satisfaisants de résoudre les graves problèmes qui affrontent l'industrie, alors une forme pratique d'orientation et de réglementation sociales est désirable. L'objet d'une telle réglementation ne serait pas de supprimer l'individualisme dans l'industrie, mais d'étendre aux individus l'avantage et le secours d'une orientation et de conseils intelligents.

L'autorité et la responsabilité de cette orientation devraient ressortir à des hommes actifs dans l'industrie, et devraient être exercées de façon à laisser autant que possible les détails du fonctionnement de l'industrie à ceux qui en ont une expérience pratique.

Il serait oiseux de tenter de charger un ministère quelconque du gouvernement de grandes responsabilités pour établir les conditions nécessaires d'efficacité dont il est question, et pour trouver la solution des divers problèmes esquissés. La direction, au jour le jour, de l'industrie doit être laissée à ceux qui y sont employés, mais le gouvernement peut intervenir pour voir à ce que cette direction soit dans les meilleurs intérêts de tous, et non simplement d'un ou plusieurs groupes.

b. Commission de réglementation des pêcheries.

Nous croyons que la demande d'une telle intervention devrait venir de l'industrie elle-même. La Loi sur l'organisation du marché des produits naturels, 1934, prévoit le mécanisme législatif nécessaire, sous lequel les diverses phases de l'industrie peuvent s'organiser pour la mise en vente coopérative. Les précédents à l'effet de faire entrer les préparateurs aussi bien que les producteurs dans le fonctionnement d'un projet de mise en vente de ce genre, existent déjà, et nous recommanderions fortement à l'industrie de prendre elle-même des mesures pour s'organiser en vue de corriger quelques-uns des maux révélés ci-dessus.

Si les producteurs et les distributeurs refusent de profiter de l'occasion qui s'offre à eux d'encourager la mise en vente ordonnée et l'effort coopératif, l'Etat lui-même sera peut-être forcé de prendre l'initiative pour atteindre l'objet poursuivi, sous le régime de l'article 9 de la Loi sur l'organisation du marché des produits naturels. Un refus, par exemple, des branches de distribution de l'industrie de coopérer avec les producteurs dans un projet volontaire, pourrait justifier l'application de l'article 9.

Nous n'avons pas l'intention de faire des recommandations détaillées sur la forme et les pouvoirs de quelque organisation de mise en vente pour l'industrie de la pêche. Cela appartient à l'industrie elle-même, ou à la Commission fédérale des marchés, si l'industrie ne peut pas s'entendre sur aucune proposition.

Cependant, nous désirons faire certaines suggestions qui ont peut-être quelque valeur. Nous croyons, en premier lieu, qu'il devrait y avoir une commission centrale de réglementation unificatrice et coordonnatrice pour l'industrie de la pêche dans les provinces Maritimes, laquelle recevrait des pouvoirs étendus sur les questions intéressant toutes les branches de l'industrie, y compris particulièrement les questions touchant la préparation, le transport, la distribution et la mise en vente de la prise.

Cette commission devrait être connue sous le nom de "Commission de réglementation des pêcheries" et ne devrait être restreinte que par les termes et les dispositions de la "Loi sur l'organisation du marché". La Commission proposée ne devrait pas, en premier lieu, tenter d'instituer des réformes révolutionnaires, en ce qui concerne les diverses branches de l'industrie, mais elle devrait procéder par étapes successives pour éliminer, par ordre logique, les plus pressants embarras. Sa fonction la plus importante serait de s'efforcer d'assurer au pêcheur un prix raisonnable pour son poisson et non pas, comme présentement, le peu qui reste du dollar du consommateur après que toutes les branches de l'industrie ont eu leur part. La Commission pourrait aborder ensuite le problème né des conditions dans les marchés domestiques de détail.

Par une série de mesures, la Commission pourrait alors s'attaquer aux maux de l'industrie dans l'ordre suivant, disons:

(1) L'élimination des fausses désignations de variétés et de catégories de poisson qui sont employées actuellement sur le marché de détail du Canada.

(2) L'établissement d'un niveau plus élevé pour la qualité du poisson vendu au Canada, en réglementant les conditions sous lesquelles le poisson, et particulièrement le poisson frais, peut être manutentionné.
(3) L'établissement d'une inspection appropriée des catégories de produits pour les marchés canadiens et extérieurs.
(4) L'élimination des expéditions en consignation.
(5) L'élimination de la concurrence effrénée et des autres pratiques de commerce irrationnelles.
(6) L'expédition de l'excédent de production de poisson par des voies censées rapporter les plus grands bénéfices.
(7) Une inspection complète des conditions inhérentes au développement des marchés d'exportation existants et possibles, et des entraves à ce développement.

On ne prétend pas que toutes ces mesures pourraient ou devraient être prises ensemble, mais que chaque mesure successive peut être prise à la lumière de l'expérience acquise.

En instituant des réformes et en cherchant à établir l'uniformité, la coordination et l'efficacité dans l'industrie, la Commission de réglementation des pêcheries pourrait, au besoin, exercer l'autorité administrative au moyen d'un système de permis.

c. Comités consultatifs locaux.

Pour seconder la Commission de réglementation des pêcheries, on devrait constituer des comités consultatifs locaux. Les fonctions de ces comités locaux seraient d'aviser la Commission centrale sur les problèmes intéressant les branches particulières de l'industrie pour lesquelles ils ont été nommés. Il devrait y avoir au moins cinq comités consultatifs, ainsi qu'il suit:

(1) Pour le poisson frais.
(2) Pour le poisson séché et fumé.
(3) Pour les pêcheries de hareng.
(4) Pour l'industrie du poisson mariné.
(5) Pour le homard, le saumon, etc.

On suggère la nomination d'un secrétaire qui agirait à ce titre pour chacun des comités consultatifs; le secrétaire servirait d'agent de liaison entre la Commission de réglementation des pêcheries et les comités locaux, et transmettrait les communications des comités à la Commission; il assurerait aussi la liaison entre les divers comités locaux.

d. Crédits aux pêcheurs.

De nombreux témoignages ont été entendus sur le triste sort actuel des pêcheurs des provinces Maritimes et sur la mesure dans laquelle beaucoup de ces pêcheurs sont présentement incapables de se rétablir dans l'industrie à cause du manque d'embarcations et d'engins de pêche.

C'est pourquoi, nous suggérons au gouvernement du Canada de considérer et de bien accueillir l'idée de l'établissement d'une caisse limitée qui procurerait aux producteurs primaires dépourvus d'engin de pêche, des crédits pour leur permettre de redevenir producteurs dans cette industrie.

Les détails de l'administration d'une telle caisse, si elle est établie, pourraient logiquement être laissés aux comités locaux, dont les membres connaîtraient intimement les conditions locales.