121

RAPPORT

DE LA

COMMISSION ROYALE D'ENQUÊTE

SUR

LES ECARTS DE PRIX

OTTAWA
J.-O. PATENAUDE
IMPRIMEUR DE SA TRÈS EXCELLENTE MAJESTÉ LE ROI
1935

LA COMMISSION ROYALE D'ENQUÊTE SUR LES ÉCARTS DE PRIX

Président: M. Wm W. KENNEDY, M.C., K.C., député.

L'hon. H. H. Stevens, député,
MM. J.-L. Baribeau, député,
Thomas Bell, député,
O.-L. Boulanger, K.C., député,
A. M. Edwards, député,
MM. Samuel Factor, K.C., député,
James L. Ilsley, K.C., député,
D. M. Kennedy, député,
Mark Senn, député,
E. J. Young, député,

Secrétaire: M. L. B. Pearson,

Secrétaires adjoints: M. J. M. Boyer, M.C., M. R. A. Cameron,

Avocat: M. Norman Sommerville, K.C.,

Avocat adjoint: M. W. W. Parry, K.C.

TABLE DES MATIÈRES

		Page
	Table analytique de matières	v
	Préface	xviii
Chap.		
I.	Introduction	1
II.	L'arrière-plan économique	5
III.	Concentration et système corporatif d'affaires	14
IV.	Industrie	50
V.	La main-d'œuvre et les salaires	113
VI.	Le producteur primaire	155
VII.	Distribution	217
VIII.	La consommateur	254
IX.	Question du contrôle de l'Etat	270
	Mémoires de réserves par MM. Boulanger, Factor et Ilsley	300
	Rapport minoritaire de M. E. J. Young	314
Appendice		
I.	Liste des témoins et des avocats	334
II.	Liste des pièces documentaires	343
III.	Autres statistiques sur les corporations et la concentration	353
IV.	Trois cas d'opérations financières corporatives	377
V.	Autres statistiques sur la main-d'œuvre et les salaires	393
VI.	Autres sattistiques de distribution	464
VII.	Sommaire du régime juridique des principales nations industrielles, se rapportant aux ententes commerciales	470
VIII.	Loi des enquêtes sur les coalitions	506
IX.	Mémoire sur l'impôt comme méthode de réglementation, par l'honorable H. H. Stevens	517
	Index	535

TABLE ANALYTIQUE DES MATIÈRES

PRÉFACE

	Page
Résumé des recommandations	xviii
Commission royale	xxvi
Mandat, tel qu'énoncé à l'arrêté du conseil C.P. 1461, du 7 juillet 1934	xxix
Arrêtés du conseil C.P. 2743, du 29 octobre 1934, et C.P. 2946, du 19 novembre 1934	xxxi

CHAPITRE I

INTRODUCTION

CHAPITRE II

L'ARRIÈRE-PLAN ÉCONOMIQUE

1. L'arrière-plan théorique 5
   1. La théorie de la concurrence simple, du monopole simple et de la concurrence imparfaite.
   2. Signification de la concurrence imparfaite, des prix indéterminés, de l'exploitation, de la flexibilité et de la rigidité économiques
2. Traits spéciaux de l'organisation économique canadienne 10
   1. Importance primordiale des exportations.
      Les conséquences d'un déclin des prix à l'exportation—répartition inégale de la perte de revenu.
   2. La rigidité de l'économie canadienne.
      Facteurs géographiques—dettes corporatives et privées—autres causes de rigidité—essor des corporations.

CHAPITRE III

CONCENTRATION ET SYSTÈME CORPORATIF D'AFFAIRES

1. Introduction 14
2. La Corporation au Sein du Commerce Canadien 14
   1. Le caractère de la corporation 14
   2. Naissance et accroissement des corporations au Canada 15
   3. Propriété et contrôle des corporations 15
   4. Méthodes de contrôle des corporations canadiennes 16
   5. Méthodes de contrôle par processus légal 20
      a. Le trust de valeurs.
      b. Actions sans droit de vote.
      c. Le trust du vote.
   6. L'accroissement des grandes corporations en comparaison avec le progrès général des affaires 22
   7. Nature et étendue de l'expansion de 63 grandes corporations canadiennes dont l'existence fut ininterrompue de 1923 à 1933 25
      a. Nature de l'expansion.
      b. Taux de l'expansion.
   8. Conclusions 28

CHAPITRE III—*Fin*

PAGE

3. PRATIQUES ET ABUS DES CORPORATIONS 29
   1. Introduction—la fonction du promoteur 29
   2. Analyse des consolidations canadiennes 30
      a. L'envergure des consolidations.
      b. Méthodes de consolidation.
      c. Le but de la consolidation.
      d. Résultats de la consolidation.
   3. Analyse des nouvelles opérations de commandite au Canada 34
      a. But de la réorganisation financière.
      b. Etendue des opérations de réorganisation, 1926 à 1933.
      c. Résultats des opérations de réorganisation financière.
   4. Exemples de pratiques financières tirés des témoignages 38
   5. Principaux problèmes à élucider 40

4. MESURES REMÉDIATRICES SUGGÉRÉES 41
   1. Modification de la Loi fédérale des compagnies 42
   2. Situation des administrateurs 46
   3. Prévention de la dilution du capital—commission des titres 46
   4. Conclusion 48

CHAPITRE IV

INDUSTRIE

1 INTRODUCTION 50
   1. La production en masse 50
   2. Coalitions 51
   3. Les monopoles 52

2 L'INDUSTRIE DU TABAC 54
   1. Conditions générales de l'industrie 54
   2. L'Imperial Tobacco Company 56
      a. Armature du capital.
      b. Profits.
      c. Méthodes de la compagnie.

3. INDUSTRIE DES SALAISONS 59
   1. Conditions générales de l'industrie 59
   2. L'industrie et la crise 60
   3. Profits de l'industrie 62
   4. Conditions de la concurrence dans l'industrie 63

4. L'INDUSTRIE DES INSTRUMENTS ARATOIRES 65
   1. Conditions générales de l'industrie 65
   2. Prix de revient et prix de vente des instruments aratoires 67
   3. La question de la capacité excédentaire 68
   4. Les bénéfices de l'industrie 69
   5. Méthodes de vente et distribution 70
   6. Conclusions 72

5. MISE EN CONSERVES DE FRUITS ET LÉGUMES 73
   1. Conditions générales de l'industrie 73
   2. Croissance des deux compagnies les plus importantes 74
   3. Excédent de production et reports 75
   4. Méthodes de vente 75
   5. Relation entre la Canadian Canners, Ltd., et l'American Can Company 75

CHAPITRE IV—*Fin*

PAGE

6. CHAUSSURES DE CAOUTCHOUC ET PNEUS 78
   1. Conditions générales de l'industrie 78
   2. Escomptes et rabais 79
   3. Fixation des prix 81
   4. Quotités de ventes 81
   5. L'industrie du pneu 82

7. L'INDUSTRIE DES ENGRAIS CHIMIQUES 82
   1. Conditions générales de l'industrie 82
   2. Différenciation territoriale des prix et prix sur livraison 82

8. Les INDUSTRIES MANUFACTURIÈRES DU TEXTILE 84
   1. Caractéristiques générales 84
   2. L'industrie et la crise économique 86
   3. Fabricants de coton primaire 87
      a. Caractéristiques générales 87
      b. Recettes et bénéfices 88
   4. Fabricants de lainages 88
   5. Fabricants de soie naturelle 89
   6. Fabricants de bonneterie 90
   7. Fabricants de soie artificielle 91
   8. Fabricants de tricots 92
   9. Autres catégories 92
   10. Conclusion 93

9. MINOTERIE ET BOULANGERIE 93
   1. L'importance des industries 93
   2. L'industrie de la minoterie 94
      a. Développement 94
      b. L'effet de la capacité excédentaire 95
      c. Surplus de capacité et exportations 95
      d. Excédent de capacité et placement 97
      e. Caractéristiques d'exploitation 98
         (1) Volume de la production
         (2) Frais de conversion
         (3) Ecart des prix entre le blé, la farine et le pain.
      f. Concurrence au sein de l'industrie 100
      g. Couverture et spéculation 101
      h. Recommandations et conclusions 102
   3. L'industrie boulangère 104
      a. Relation entre les industries minotière et boulangère 104
      b. Boulangeries contrôlées par les minoteries 105
      c. La capacité excédentaire dans l'industrie boulangère 106
      d. Concurrence dans le domaine de l'industrie boulangère 108
      e. Frais de vente et de livraison du pain 108
      f. Recommandations et conclusions 109

10. L'INDUSTRIE DU MEUBLE 110
   1. Conditions générales de l'industrie 110
   2. L'achat en masse et l'industrie 111
   3. Conclusions 112

CHAPITRE V

LA MAIN-D'OEUVRE ET LES SALAIRES

PAGE

1. IMPORTANCE ET POSITION THÉORIQUE DE LA MAIN-D'ŒUVRE 113
   1. Introduction. 113
   2. L'importance sociale de l'ouvrier 113
   3. La position théorique de l'ouvrier 114
   4. Les effets de l'achat en masse sur la main-d'œuvre 116

2. LA SITUATION DE L'OUVRIER DANS LES INDUSTRIES SUR LESQUELLES A PORTÉ L'ENQUÊTE 116
   1. Introduction. 116
   2. L'industrie de l'aiguille 117
   3. Cuir—Industrie de la chaussure 121
   4. Industrie du meuble 121
   5. Industrie boulangère 122
   6. Industrie de la minoterie 122
   7. Industrie des salaisons 123
   8. Industrie des conserves 123
   9. Le tabac 124
   10. Instruments aratoires 125
   11. Industrie du caoutchouc 125
   12. Industrie textile 125
   13. Les magasins en série et à rayons 128

3. SOLUTIONS PROPOSÉES 134
   1. Non officielles 135
      a. Associations de patrons et de commerçants 135
      b. Les employés et les syndicats ouvriers 137
   2. Officielles. 138
      a. Conformes à l'interprétation traditionnelle de la constitution 138
         (1) Meilleure administration de la législation du travail 138
         (2) Modifications à apporter aux lois provinciales actuelles du travail 140
            (a) Lois de salaires minima.
            (b) Réglementation des heures de travail.
            (c) Registres d'emploi.
         (3) Les nouvelles lois provinciales du travail 145
         (4) Modification ou extension des lois et pratiques fédérales actuelles 147
            (a) Modification du Code criminel.
            (b) Politique des salaires équitables.
            (c) Loi des enquêtes sur les différends industriels.
            (d) Statistique ouvrière plus au point.
            (e) Bureau de service et de normes au sein du ministère fédéral du Travail.
      b. Réglementation nationale des conditions de l'emploi, nécessitant soit une modification de la constitution, soit un effort spécial pour surmonter les obstacles constitutionnels 150
         (1) Le besoin d'uniformité 150
         (2) Méthodes de réaliser l'uniformité 151
            (a) Législation, réserves et compétences fédérales.
            (b) Coopération interprovinciale.
         (3) Recommandations relatives à l'uniformité nationale 153
            (a) Législation fédérale sous le régime de la présente constitution, si possible.
            (b) Amendement à la constitution, au besoin pour réaliser cet objet.
            (c) Conseil consultatif auprès du ministre du Travail.
            (d) Conférences annuelles du travail entre le fédéral et les provinces.

CHAPITRE VI

LE PRODUCTEUR PRIMAIRE

PAGE

1. INTRODUCTION. 155

2. Le PLANTEUR DE TABAC 159
   1. Introduction. 159
   2. La production de tabac au Canada 160
   3. Associations de planteurs 161
   4. Vente du tabac fermenté à l'air chaud dans Ontario 161
   5. Le planteur de tabac dans Québec 163
   6. Accord relatif à l'organisation du marché du tabac fermenté à l'air chaud, 1934 164

3. Le PRODUCTEUR DE FRUITS ET DE LÉGUMES 165
   1. Prix inférieurs perçus par les producteurs 165
   2. Contrat entre le producteur et le conserveur 167
   3. Réfaction. 168
   4. La fabrication des conserves à domicile 169
   5. Recommandations concernant les remèdes à apporter 170

4. L'ELEVEUR DE BÉTAIL 171
   1. Condition de l'industrie du bétail 171
   2. Parcs à bestiaux et marchés publics 174
      a. Absence de concurrence à l'achat.
      b. Expéditions directes.
      c. Droits des parcs à bestiaux et ventes aux enchères.
      d. Agents commissionnaires.
      e. Camionneur.
   3. La vente des porcs 179
   4. Classement: porcs et bovins 180
   5. Vente des viandes au détail 181
   6. Commerce d'exportation 182
      a. Exportations de bétail.
      b. Exportations de produits du porc.
   7. Les tarifs de transport et l'éleveur de bétail 186
   8. Conclusion. 187

5. L'INDUSTRIE DE LA PÊCHE 187
   1. Conditions générales de l'industrie 187
      a. Introduction.
      b. Etendue et importance de l'industrie.
      c. Les pêcheries et la crise.
      d. Concentration dans l'industrie.
   2. Industrie du poisson frais 191
   3. Industrie du poisson séché et préparé 193
   4. Industrie du hareng et de la sardine 197
   5. Industrie du poisson mariné 198
   6. Homards, éperlans et anguilles 198
      a. L'industrie du homard.
      b. L'industrie de l'éperlan.
      c. Anguilles.
   7. Les pêcheurs 199
      a. Conditions de travail.
      b. Gains des pêcheurs.
      c. Logements et outillage.
      d. Recommandations des pêcheurs.

CHAPITRE VI—*Fin*

5. L'Industrie de la pêche—*Fin* Page

8. Le système de distribution 202
   a. Généralités.
   b. Compagnies de distribution.
   c. Marchands distributeurs.
   d. Compagnies de gros et de détail.

9. Pratiques commerciales injustes 205
   a. Pesage et triage.
   b. Concurrence déloyale et expéditions en consignation.
   c. Qualité inférieure et conditions de vente peu satisfaisantes.
   d. Substitution des variétés et de la qualité.

10. Ecarts de prix 208
   a. Introduction.
   b. Ecarts dans la distribution.
   c. Ecarts des prix de gros.
   d. Ecarts des prix de détail.
   e. Conclusions.

11. Remarques générales 212
   a. Transport du poisson.
   b. Inspection des produits de la pêche.
   c. Chalutiers à vapeur.
   d. Le mouvement coopératif.

12. Les problèmes fondamentaux 213

13. Recommandations 214
   a. Introduction.
   b. Commission de réglementation des pêcheries.
   c. Comités consultatifs locaux.
   d. Crédits aux pêcheurs.

CHAPITRE VII

DISTRIBUTION

1. Introduction 217

2. Le Développement du Grand Commerce et sa Place dans l'Armature de la Distribution de Détail 218
   1. Développement 218
   2. Le commerce de détail et la crise 219
   3. Situation du grand distributeur 219
   4. Situation du grossiste 221

3. Magasins à Rayons 222
   1. Evolution et expansion 222
   2. Nature et étendue du commerce des magasins à rayons 222
   3. Gros débit et production en masse 223
   4. Possibilité d'expansion future 224
   5. Organisation et exploitation des magasins à rayons 225
      a. Chef de rayon.
      b. Résultats d'exploitation.
   6. Conclusions 230

CHAPITRE VII—*Fin*

PAGE

4. Le MAGASIN EN SÉRIE 230
   1. Croissance et développement des magasins en série corporatifs 230
   2. Magasins syndiqués 231
   3. Magasins en série régis par des manufacturiers 231
   4. Le magasin en série et l'indépendant 231
   5. Avantages et désavantages des magasins en série 234
   6. Structure et opération 236

5. Le MOUVEMENT COOPÉRATIF DE CONSOMMATION 238

6. La GRANDE ORGANISATION ET L'ACHAT EN MASSE 239
   1. Les causes et les effets de l'achat en masse 239
   2. Fonctionnement du système 240
   3. Conclusions 242

7. ACHAT EN MASSE ET PRIX DE FAVEUR 244
   1. Escomptes commerciaux 244
   2. Escomptes au comptant 245
   3. Escomptes quantitatifs 245
   4. Cadeaux et primes 246
   5. Allocations publicitaires 246
   6. Démonstrateurs 247
   7. Conclusions 247

8. PRATIQUES CONCURRENTIELLES DANS LE COMMERCE DE DÉTAIL 247
   1. Articles-réclame 248
   2. Empaquetage décevant 249
   3. Poids déficitaires 250
   4. Publicité trompeuse 251

9. CONCLUSIONS GÉNÉRALES 251

CHAPITRE VIII

LE CONSOMMATEUR

1. INTRODUCTION 254

2. La SITUATION DU CONSOMMATEUR 254

3. PROTECTION DU CONSOMMATEUR 255
   1. Introduction 255
   2. Résultats des analyses effectuées par le Conseil national de recherches 256
   3. Moyens de protéger le consommateur 258
      a. Types de denrées pour le consommateur.
      b. Prévention des falsifications.
      c. Marques et étiquettes.
      d. Conclusions.
   4. Poids et mesures 263
      a. Poids.
      b. Mesures et récipients.
   5. Annonces fausses et trompeuses 266
   6. Conclusions 268

CHAPITRE IX

QUESTION DU CONTRÔLE DE L'ÉTAT

PAGE

1. NATURE ET PORTÉE DU PROBLÈME 270
   1. Nature du contrôle social 270
   2. Méthodes de contrôle public 272
      a. Protection de l'activité économique privée.
      b. Encouragement de l'activité économique privée.
      c. Encouragement au monopole.
      d. Octroi de permis.
      e. Protection du public contre les excès de la concurrence.
      f. Prohibition des monopoles et maintien de la concurrence obligatoire.
      g. Acceptation par le gouvernement du monopole réglementé.
      h. Tolérance par l'Etat des coalitions industrielles monopolisatrices ou quasi-monopolisatrices.
      i. Etatisation et exploitation.
   3. Réglementation étatique dans certains pays 274
      a. Royaume-Uni 274
      b. Australie 275
      c. Etats-Unis 276
         (1) Commission fédérale du commerce.
         (2) "The National Recovery Administration".
      d. Canada 281
         (1) Commission du commerce, 1919.
         (2) Loi des enquêtes sur les coalitions.
   4. Objets et limites de la réglementation publique 283
      a. Modifications de la Loi sur les coalitions 283
      b. Autonomie en affaires 284
      c. Complexité du problème 286
      d. Conclusions 287

2. RECOMMANDATIONS GÉNÉRALES 288
   1. Commission fédérale du commerce et de l'industrie 288
   2. Constitution de la Commission 288
   3. Fonctions générales de la Commission 289
      a. Application de la Loi des coalitions 289
      b. Réglementation du monopole 290
      c. Ententes sur les prix et sur la production 291
      d. Protection du consommateur 292
      e. Réglementation des pratiques commerciales 293
         (1) Définition des pratiques commerciales déloyales.
         (2) Méthode et pouvoir de réglementation des pratiques commerciales
         (3) Conférence sur le commerce loyal.
         (4) Coopération avec les Chambres de commerce.
      f. Enquête économique 296
      g. Réglementation des nouvelles émissions d'obligations 298
      h. Conclusion 298

Réserves de MM. Boulanger, Factor et Ilsley 300

Dissidence de M. E. J. Young 314

PAGE

APPENDICE I—Liste des témoins et des avocats 334

APPENDICE II—Liste des pièces documentaires 343

APPENDICE III—Autre statistique sur les corporations et la concentration 353
Tableau 1—Méthode de contrôle dans 145 des plus importantes corporations canadiennes réparties par catégories 353
Tableau 2—Nombre et actif par catégories de compagnies, des 145 compagnies les plus importantes avec les pourcentages de chaque catégorie 353
Tableau 3—Nombre et répartition des actionnaires des 145 compagnies canadiennes les plus importantes 354
Tableau 4—Méthodes de contrôle dans les 105 plus grosses compagnies canadiennes 354
Tableau 5—Méthodes de contrôle des filiales étrangères et domestiques 355
Tableau 6—Actions comportant le droit de vote—détenues par les administrateurs dans 54 corporations 355
Tableau 7—Les droits de vote des actionnaires dans 133 des 145 compagnies 356
Tableau 8—Pourcentage de la variation de l'actif net de 1923 à 1933 357
Tableau 9—Répartition du pourcentage de l'actif net des 98 plus grandes compagnies, à l'exclusion des compagnies de chemins de fer du National-Canadien et du Pacifique-Canadien 358
Tableau 10—Actif net des 100 plus grandes compagnies selon leur importance 358
Tableau 11—Analyse quantitative des fusions de 1900 à 1933, inclusivement 359
Tableau 12—Fusions de 1921 à 1930 d'après la catégorie de l'industrie 360
Tableau 13—Fusions 1921-1930 classées par industries et leur historique subséquent. 361
Tableau 14—Historique de certaines fusions de la période 1900-1920 367
Tableau 15—Réorganisation financière de compagnies canadiennes 369
Tableau 16—Réorganisation financière de compagnies canadiennes 1926-1933 (inclusivement) 371
Tableau 17—Historique des gains sur les obligations vendues au public 374
Tableau 18—Historique des gains sur les actions privilégiées vendues au public 374
Tableau 19—Historique des gains sur les actions de la catégorie "A" vendues au public 376
Tableau 20—Historique des gains sur les actions ordinaires vendues au public 376

APPENDICE IV—Trois cas d'opérations financières corporatives 377
Tableau 21—Constitution du capital des compagnies Simpson 379
Tableau 22—Recettes des compagnies Simpson—1924-1933 380
Tableau 23—Recettes de Simpson's Limited 380
Tableau 24—Comparaison de l'actif et l'armature du capital de la P. Burns Co. Ltd., avant et après refinancement—1928 384
Tableau 25—Statistiques des recettes de la P. Burns Company—1928-1933 385
Tableau 26—Bilan consolidé de Burns and Company Limited, au 31 décembre 1933, et 1er janvier 1934 387
Tableau 27—Etat indiquant la répartition des montants par lesquels le capital-actions est réduit en vertu d'un plan de réorganisation 387
Tableau 28—Recettes de la Canadian Canners Limited, 1923-1934 390

APPENDICE V—Autres statistiques sur le travail et les salaires 393
Tableau 29—Importance des établissements, industries choisies, 1931 393
Tableau 30—Salaires annuels moyens, industries choisies, 1931 393
Notes sur les métiers de l'aiguille 394
Tableau 31—Métiers de l'aiguille, situation des établissements répondant aux questionnaires de la Commission 395
Tableau 32—Métiers de l'aiguille, heures normales de travail 396
Tableau 33—Métiers de l'aiguille, salaires annuels moyens, 1934 396
Tableau 34—Métiers de l'aiguille, gains horaires moyens, septembre 1934 397
Tableau 35—Industries du vêtement de luxe pour hommes, comparaison des salaires horaires moyens, des taux hebdomadaires et des violations de la Loi du salaire minimum, firmes choisies au printemps 1934 398

PAGE

Tableau 36—Comparaison entre les coûts de fabrication de vêtements similaires d'hommes antérieurement à septembre 1933 399
Tableau 37—Complets pour hommes, coûts de la main-d'œuvre directe et des matériaux, et marges brutes des profits, 1933 399
Tableau 38—Industrie de la chaussure de cuir, comparaison des salaires horaires moyens, des taux hebdomadaires, et des violations de la Loi du salaire minimum, huit maisons de Québec, printemps 1934 400
Tableau 39—Industrie du meuble, moyenne des salaires hebdomadaires réels, hommes 401
Tableau 40—Industrie du meuble, taux moyens de salaires horaires, hommes 401
Tableau 41—Industrie boulangère, compagnies choisies, salaire hebdomadaire, juin 1933, d'après les occupations 402
Tableau 42—Industrie meunière, recettes effectives dans une minoterie-type pendant deux semaines, 1934 403
Tableau 43—Industrie meunière, salaires courants, août 1934 403
Tableau 44—Industrie de l'abatage et des salaisons—nombre de salariés et moyenne du salaire annuel, 1933 404
Tableau 45—Industrie de l'abatage et des salaisons, établissements choisis, gain hebdomadaire, 1934 404
Tableau 45A—Industrie de l'abatage et des salaisons, établissements choisis, gain hebdomadaire, 1934 405
Tableau 46—Industrie de la préparation des fruits et des légumes, nombre des employés, 1933 405
Tableau 47—Industrie de la préparation des fruits et des légumes, établissements choisis, moyenne des salaires horaires, septembre 1929-1933 406
Tableau 48—Industrie de la fabrication du tabac, nombre de salariés et moyenne des salaires annuels, 1933 406
Tableau 49—Industrie du tabac, établissements choisis, salaires hebdomadaires réels, octobre 1933 407
Tableau 49A—Industrie du tabac, établissements choisis, salaires hebdomadaires réels, octobre 1933 408
Tableau 50—Industrie des instruments aratoires, salaires annuels moyens, 1929-1933 409
Tableau 51—Industrie des instruments aratoires, salaires horaires élevés, bas et moyens dans huit établissements de cinquante employés ou plus, février 1934 409
Tableau 52—Salaires payés par certaines compagnies dans l'industrie du caoutchouc en 1933 410
Tableau 53—Industries textiles—pourcentages de la répartition du marché du travail par provinces, en février 1934 410
Tableau 54—Industries textiles—salaires horaires moyens, selon le sexe et l'âge, en février 1934 410
Tableau 54A—Proportion des employés masculins au total des employés de fabriques, en février 1934 411
Tableau 55—Industries textiles—salaires horaires moyens de tous les employés par provinces, en février 1934 411
Tableau 56—Industries textiles—salaires horaires moyens selon l'importance des villes et cités, en février 1934 411
Tableau 57—Coton primaire—répartition des salariés selon le sexe et l'âge en 1934 412
Tableau 58—Modifications dans l'industrie du fil et l'étoffe de coton depuis 1930. 412
Tableau 59—Comparaison des modifications dans les principales statistiques de l'industrie du coton et de toutes les industries manufacturières 412
Tableau 60—Coton primaire, salaires horaires moyens 413
Tableau 61—Coton primaire—salaires moyens d'après l'importance de l'établissement 413
Tableau 62—Coton primaire—salaires horaires moyens dans certains emplois en février 1934 414
Tableau 63—Tissus de laine—répartition des salariés selon le sexe et l'âge en 1934. 414
Tableau 64—Modifications dans les industries des tissus de laine, en comparaison de la fabrication en général, de 1929 à 1932 415
Tableau 65—Modifications dans les industries des tissus de laine, de 1929 à 1933. 415

Tableau 66—Tissus de laine—moyenne hebdomadaire des heures de travail par employé 416
Tableau 67—Tissus de laine, salaires horaires moyens des employés de fabriques (à l'exclusion des surintendants), février 1934..... 416
Tableau 68—Salaires moyens d'après l'importance de l'établissement..... 416
Tableau 69—Salaires horaires moyens dans certains emplois, février 1934..... 417
Tableau 70—Textiles de laine..... 418
Tableau 71—Industrie de la soie—répartition quant au sexe et à l'âge des salariés, 1934 418
Tableau 72—Modifications dans l'industrie de la soie en comparaison de toutes les industries manufacturières, de 1929 à 1932..... 418
Tableau 73—Modifications dans l'industrie de la soie depuis 1929..... 419
Tableau 74—Industrie de la soie—salaires horaires moyens des employés de fabriques (à l'exclusion des surintendants), en février 1934..... 419
Tableau 75—Industrie de la soie—salaires moyens d'après l'importance de l'établissement 419
Tableau 76—Industrie de la soie naturelle—salaires horaires moyens de certains emplois en février 1934..... 420
Tableau 77—Industrie de la soie artificielle—salaires horaires moyens dans certains emplois en février 1934..... 420
Tableau 78—Industrie de la soie—résumé de la rémunération horaire moyenne... 421
Tableau 79—Associated Textiles of Canada, Ltd.—résumé des salaires hebdomadaires des employés d'établissements, d'après la semaine de 55 heures. 422
Tableau 80—Industrie de la bonneterie et des tricots—répartition quant au sexe et à l'âge des salariés, en février 1934..... 422
Tableau 81—Industrie de la bonneterie et des tricots..... 423
Tableau 82—Modifications dans l'industrie de la bonneterie et des tricots en comparaison de toutes les industries manufacturières, de 1929 à 1932..... 423
Tableau 83—Industrie de la bonneterie et des tricots—rémunérations horaires moyennes de tous les employés d'établissements (à l'exclusion des surintendants) en février 1934..... 423
Tableau 84—Industrie de la bonneterie et des tricots—Durée hebdomadaire moyenne du travail..... 424
Tableau 85—Industrie de la bonneterie et des tricots—rémunération horaire moyenne d'après l'importance de l'établissement..... 424
Tableau 86—Industrie de la bonneterie et des tricots—salaires horaires moyens afférents à certains établissements en février 1934..... 425
Tableau 87—Industrie de la bonneterie et des tricots—occurrence de la répartition des salaires versés par des firmes payant moins que la moyenne pour la province en 1934..... 427
Tableau 88—Industrie de la bonneterie et des tricots—salaires horaires moyens de tous les employés (à l'exclusion des surintendants) en février 1934.... 428
Tableau 89—Industrie de la bonneterie et des tricots—salaires horaires moyens d'après l'importance de l'établissement..... 428
Tableau 90—Industrie de la bonneterie et des tricots—répartition des salariés d'après le sexe et l'âge en février 1934..... 429
Mémoire sur la main-d'œuvre et les salaires dans le commerce de détail..... 429
Tableau 91—Commerce de détail—nombre moyen d'employés à temps continu, suivant les divisions géographiques et le type de magasin, 1930..... 430
Tableau 92—Commerce de détail—nombre d'employés à temps continu, suivant l'importance du commerce, Canada, 1930..... 431
Tableau 93—Commerce de détail—salaires annuels moyens et moyenne des semaines d'emploi des salariés pour l'année du recensement 1931..... 432
Tableau 94—Commerce de détail—gains hebdomadaires moyens des salariés, d'après le sexe, pour l'année du recensement 1931..... 434
Tableau 95—Magasins de détail—fréquence de distribution des employés du sexe féminin, suivant les taux de salaires, 1930 et 1933..... 435
Tableau 96—Métiers mercantiles—proportions relatives d'employés du sexe féminin touchant le salaire minimum, moins que le salaire minimum et plus que le salaire minimum en Ontario et dans la Colombie-Britannique, d'après des rapports des commissions du salaire, minimum, 1933..... 435
Tableau 97—T. Eaton Company, Limited, magasin de Toronto, salaires hebdomadaires 436

PAGE

Tableau 98—Robert Simpson Company, Limited, magasin de Toronto, salaires hebdomadaires 436

Tableau 99—Magasins à rayons, Montréal—fréquence de distribution du personnel féminin (temps continu) des magasins suivant le taux hebdomadaire des salaires 437

Tableau 100—Magasins à rayons, Montréal—fréquence de distribution du personnel masculin (temps continu) suivant le taux hebdomadaire des salaires... 438

Tableau 101—Magasins à rayons, Winnipeg—fréquence de distribution du personnel (temps continu) des magasins suivant le taux hebdomadaire les salaires 439

Tableau 102—Magasins à rayons—pourcentage cumulatif de la distribution des employés de magasins suivant les taux hebdomadaires de salaire par villes, 1929-1930 et 1933-1934..... 440

Tableau 103—Comparaison de la moyenne des salaires hebdomadaires déclarés pour le recensement des emplois et de la moyenne des salaires hebdomadaires des employés des magasins à rayons..... 441

Tableau 104—Magasins à rayons—moyenne des salaires hebdomadaires des vendeurs dans certains magasins, 1929-1930 et 1933-1934..... 441

Tableau 105—Service des commandes par la poste—fréquence de distribution des préposés aux marchandises de la T. Eaton Company Ltd., suivant le taux des salaires de 1933..... 442

Tableau 106—Service des commandes par la poste—fréquence de distribution des préposés aux marchandises, service des commandes par la poste, Robert Simpson Company, Ltd., Toronto, et Dupuis Frères Ltée, Montréal, suivant le taux hebdomadaire des salaires en 1934..... 442

Tableau 107—Service des commandes par la poste—salaires hebdomadaires moyens des préposés aux marchandises de certaines maisons de commandes par la poste, 1929-1930 et 1933-1934..... 443

Tableau 108—Séries de magasins de produits alimentaires—sommaires des salaires hebdomadaires moyens et des commissions touchés par les hommes employés à temps continu dans les divisions d'Ontario par certaines compagnies en 1934..... 445

Tableau 109—Séries de magasins de produits alimentaires—sommaire des salaires hebdomadaires moyens et des commissions touchés par les femmes employées à temps continu dans les divisions d'Ontario de certaines compagnies en 1934..... 446

Tableau 110—Séries de magasins de produits alimentaires—proportions des employés touchant moins de $10 par semaine, 1934..... 447

Tableau 111—Séries de magasins de produits alimentaires—sommaire de la moyenne des salaires hebdomadaires et des commissions payés aux employés du sexe masculin à temps continu des magasins dans les régions de Québec chez certaines compagnies, 1934..... 448

Tableau 112—Séries de magasins de produits alimentaires—sommaire de la moyenne des salaires hebdomadaires et des commissions payés aux femmes travaillant à temps continu dans les régions de Québec chez certaines compagnies, 1934 448

Tableau 113—Séries de magasins de produits alimentaires—proportion des employés à temps partiel par rapport aux employés à temps continu... 449

Tableau 114—Comparaison des gains hebdomadaires moyens du personnel masculin dans cinq séries de magasins de produits alimentaires (divisions ontariennes) et dans 252 épiceries-boucheries de l'Ontario, 1934..... 450

Tableau 115—Bazars en série—Proportion des femmes employées à temps partiel par rapport aux femmes employées à temps continu, 1934 (à l'exclusion des employées du comptoir des repas)..... 451

Tableau 116—Bazars en série—sommaire des salaires hebdomadaires moyens et des commissions versées aux employés de magasins à temps continu, 1934 (à l'exclusion des employés du comptoir des repas)..... 452

Tableau 117—Bazars en série—fréquence de distribution des employés du sexe féminin à temps continu, 1934 (à l'exclusion des employées du comptoir des repas)..... 453

Tableau 118—Comparaison du salaire hebdomadaire moyen des employés du sexe féminin tel que rapporté dans le recensement des emplois et par la F. W. Woolworth Co. Ltd..... 453

Tableau 119A—Bazars en série—fréquence de distribution des commis du sexe féminin employés à temps continu, 1934..... 454

PAGE

Tableau 119B—Bazars en série—fréquence de distribution des commis du sexe féminin employés à temps continu, F. W. Woolworth Co. Ltd. (semaine terminée le 14 avril 1934) 454
Tableau 120—Séries de magasins de produits pharmaceutiques—moyenne du salaire hebdomadaire des employés à temps continu, 1934 455
Tableau 121—Différence des conditions d'emploi au Canada par provinces 456
Tableau 122—Comparaison des normes de législation du travail dans les provinces du Canada et dans les Etats de Massachusetts, New-York, Wisconsin et Washington 457
Graphique VIII—Application de conventions internationales du travail au moyen de lois provinciales, au 31 décembre 1934 462

APPENDICE VI—Autres statistiques de distribution 464
Tableau 123—Proportion relative des ventes des magasins en série par rapport aux ventes globales pour certaines branches du commerce, au Canada et aux Etats-Unis 464
Tableau 124—Distribution des ventes des manufactures au Canada, 1930 464
Tableau 125—Nombre de succursales de magasins en série en 1930 et nombre de succursales fondées après 1925 465
Tableau 126—Nombre de compagnies, nombre de succursales et ventes d'épicerie, séries combinées, et série-boucherie réunies, 1930-1033 465
Tableau 127—Nombre de magasins en série, de succursales, chiffres global des ventes des magasins en série et pourcentage des ventes des magasins en série par rapport aux ventes globales 466
Tableau 128—Pourcentage réalisé sur la mise de fonds, magasins choisis 467
Tableau 129—Nombre relatif d'épiceries et de magasins combinés (épiceries et boucheries) 468
Graphique VI—Ventes totales, Eaton et Simpson, 1907-1933 468
Graphique VII—Ventes totales, magasins à rayons, par ville, 1925-1933 469

APPENDICE VII—Sommaire du régime juridique des principales nations industrielles, se rapportant aux ententes commerciales 470

APPENDICE VIII—Loi des enquêtes sur les coalitions 506
Partie 1—Modifications proposées par l'Association des manufacturiers canadiens (constituée en corporation) 506
Partie 2—Remarques sur les modifications proposées 507

APPENDICE IX—Mémoire sur l'impôt comme méthode de réglementation, par l'honorable H. H. Stevens 517

RÉSUMÉ DES RECOMMANDATIONS

Chapitre III

CONCENTRATION ET LE SYSTÈME COMMERCIAL CORPORATIF

1. Modifications à la Loi fédérale des compagnies:
   1. Abolition des actions sans valeur au pair
      ou
      Stipulation que la rémunération entière reçue pour les actions sans valeur au pair soit portée au compte de capital.
   2. Il conviendrait de porter au compte du capital ou d'excédent non distribuable, toute prime réalisée sur la vente d'actions avec valeur au pair.
   3. Il conviendrait de considérer comme surplus de capital, sur lequel on ne peut imputer des dividendes, tout accroissement d'excédent ou de réserves qui résulte de l'augmentation de la valeur de l'actif (par suite de majorations, d'évaluations, etc.).
   4. Les compagnies ne devraient être constituées en corporation que pour les fins qu'elles se proposent sérieusement de poursuivre au moment de leur constitution. Il devrait leur être interdit d'entreprendre des opérations n'ayant pas de rapports directs avec celles qui ont fait l'objet de leur constitution, à moins d'avoir au préalable obtenu
      a. l'approbation des actionnaires, et
      b. des lettres patentes supplémentaires.
   5. Il conviendrait d'exiger la publication dans la presse quotidienne et dans la *Gazette du Canada* de l'état annuel des compagnies ainsi que du rapport de leurs vérificateurs, de façon à leur donner la plus grande publicité possible.
   6. Il conviendrait aussi d'enjoindre aux compagnies de transmettre les états précités à une autorité publique et plus particulièrement à la Commission des titres recommandée plus bas.
   7. La responsabilité de cette publicité devrait incomber au conseil d'administration de la compagnie, lequel devrait être tenu de fournir à la Commission des titres une preuve satisfaisante de l'observation de cette obligation. Des sanctions appropriées devraient être décrétées pour la violation de ces dispositions.
   8. Les états annuels devraient être plus détaillés qu'à présent et contenir des renseignements sous les chapitres suivants:
      a. Les capitaux fixes et les valeurs immatérielles—plus en détail qu'à présent;
      b. Les placements et titres—nature et prix courant;
      c. L'inventaire—de façon à indiquer la matière première en voie de fabrication;
      d. Les comptes et effets à recevoir—dans une forme établissant la distinction entre les comptes courants et les comptes arriérés et douteux.
      e. Les salaires et gratifications du personnel dirigeant—de façon à indiquer le nombre de dirigeants et le total déboursé.
      f. Le montant, le cas échéant, de la majoration de l'actif fixe (y compris l'achalandage et autres valeurs immatérielles).
   9. Il conviendrait de modifier les dispositions de la loi actuelle s'appliquant au prospectus de façon à tenir la compagnie et ses administrateurs responsables des représentations faites à l'occasion de toute demande de souscription adressée au public, qu'elle soit faite au nom de la compagnie ou non. Si cette modification ne peut être insérée dans la Loi des compagnies, il devrait être décrété délictueux d'offrir en vente au public les obligations d'une compagnie constituée en corporation, si ces obligations ne se conforment pas aux dispositions de la Loi fédérale des compagnies qui régissent les prospectus.
   10. Il conviendrait d'exiger la mention en détail dans chaque prospectus de tous les honoraires, commissions et autres émoluments reçus par les promoteurs, syndicataires ou intermédiaires.
   11. Quand des actions sont attribuées autrement que par une offre au public, il importerait de produire, comme antérieurement, un état tenant lieu de prospectus. Il conviendrait aussi de publier cet état dans la presse et dans la *Gazette du Canada* de façon à assurer la plus grande publicité possible.
   12. Il conviendrait de restreindre aux actions *ordinaires* et *privilégiées*, sans autre subdivision, les catégories d'actions qu'il devrait dorénavant être permis d'offrir au public.
   13. Toutes les actions offertes, ordinaires ou privilégiées, devraient comporter même droit de vote.
   14. Les actions de fondateurs devraient être prohibées.
   15. Quand la direction d'une compagnie constate une sérieuse diminution de capital, elle devrait être tenue d'en informer immédiatement le conseil d'administration, qui devrait convoquer sans délai une réunion des actionnaires pour leur exposer la situation.

16. Les premiers administrateurs permanents d'une compagnie devraient être tenus responsables de toutes les transactions effectuées par les administrateurs provisoires.
17. Il devrait être interdit aux administrateurs de spéculer sur les actions de leurs compagnies. Chaque année, ils devraient être tenus de dévoiler aux actionnaires le nombre d'actions de leurs compagnies qu'ils ont achetées ou vendues directement ou indirectement au cours de l'année.

2. Dispositions à l'effet d'empêcher la "dilution du capital":
   1. Il devrait être interdit aux administrateurs, promoteurs, etc., d'émettre des actions entièrement libérées, à moins que la compagnie ne reçoive pour ces actions une rémunération suffisante en espèces, propriétés ou services. Les tribunaux devraient s'enquérir de la suffisance d'une telle rémunération, lorsqu'un litige implique cette rémunération. Si les tribunaux décident que la rémunération versée n'est pas suffisante, alors les administrateurs intéressés devraient être tenus responsables du solde impayé de la rémunération, s'il est prouvé
      a. que les administrateurs étaient au courant de l'insuffisance de la rémunération, ou
      b. qu'ils ont négligé de prendre les mesures raisonnables pour s'assurer de la suffisance de la rémunération.
   2. Il conviendrait d'instituer une commission des titres, qui fonctionnerait comme annexe de la Commission fédérale du commerce et de l'industrie. Ses fonctions seraient:
      a. D'étudier et examiner la capitalisation projetée de toutes les sociétés constituées en corporation d'après la loi fédérale et désireuses d'offrir des actions au public.
      b. De se prononcer sur toute émission d'obligations ou d'actions après une enquête minutieuse.
      c. D'analyser toute la matière publicitaire relative à ces émissions.
      d. Elle n'aurait pas cependant le pouvoir d'approuver formellement une émission mais simplement de la rejeter.
      e. Il devrait être interdit à toute compagnie ou maison de placement dont l'émission d'actions proposée a été étudiée, et non rejetée, de mentionner ce fait dans ses circulaires.

3. Il conviendrait de tenir les compagnies d'évaluation responsables en dommages envers toute personne qui a subi des pertes par suite d'un achat d'actions, auquel a contribué une telle estimation, s'il peut être démontré que celle-ci était fausse dans un aspect important et qu'elle avait été émise ou publiée par la compagnie d'évaluation,
   a. sans que cette dernière crût réellement à son exactitude, ou
   b. sans qu'elle n'eût pris d'abord tous les moyens raisonnables de vérifier l'exactitude des faits ou opinions mentionnés à l'évaluation.

4. Les compagnies minières pourraient être soustraites aux recommandations précises qui ont trait à l'insuffisance de la rémunération et à la responsabilité des administrateurs à l'égard de toute insuffisance constatée, vu que ces compagnies se prêtent à la grande spéculation.

5. La législation entière devrait tendre à faire assumer des fonctions de dépositaires par les gérants et les directeurs à l'égard des détenteurs de valeurs.

Chapitre IV

INDUSTRIE

On trouvera au chapitre IX, sous la rubrique "Recommandations générales", les recommandations qui ont trait au présent chapitre. Des questions, telles que les méthodes concurrentielles dans l'industrie du tabac, la différence injuste des prix à l'égard de certaines régions dans l'industrie des engrais chimiques, les escomptes partiaux dans l'industrie de la chaussure de caoutchouc, la capacité excédentaire et la concurrence déloyale dans les industries de la minoterie et de la boulangerie, les propositions relatives à l'autonomie industrielle dans l'industrie du meuble, deviendraient toutes du ressort de la Commission fédérale du commerce et de l'industrie proposée.

Chapitre V

MAIN-D'ŒUVRE ET SALAIRES

Les principales recommandations de ce chapitre consistent en une meilleure application des lois ouvrières qui sont actuellement dans les statuts fédéraux et provinciaux, diverses améliorations à cette législation, quelques lois nouvelles et une étude plus continue de toute l'étendue des problèmes impliqués dans le titre du présent chapitre, en faisant toute enquête et en donnant la publicité voulue à cette fin. Elles se détaillent ainsi qu'il suit:

1. Organisation plus complète de l'industrie en associations de patrons et de commerçants. Travail de statistique général plus approprié et recherches plus intensives au sujet des problèmes de personnel. Marchandage collectif par les unions et associations commerciales.

2. Organisation plus complète des ouvriers en syndicats. Reconnaissance plus adéquate des unions ouvrières par les gouvernements et les patrons.

3. Crédits plus équitables, personnels plus compétents et plus nombreux pour l'application de la législation du travail, tant fédérale que provinciale.

4. Amélioration des lois provinciales du salaire minimum comportant
   1. application et inspection,
   2. sanctions plus sévères en cas d'infraction,
   3. commissions du salaire minimum autorisées à imposer la restitution de tout insuffisance dans le montant de salaire,
   4. pas d'exemptions générales aux établissements pour aucune raison,
   5. pas de "clause relative au 80 p. 100",
   6. pas de "moyenne",
   7. définition rigoureuse des "ouvriers sans expérience" et restriction définie de leur proportion à l'effectif total de toute fabrique,
   8. nouvel examen soigné des différences régionales, le cas échéant, dans le salaire minimum légal établi,
   9. lois du salaire minimum pour les hommes, et
   10. personnel administratif impartial.

5. Lois sur la durée du travail.
   1. Application par la commission du salaire minimum ou quelque autre organisme compétent, qui devrait déterminer les heures de travail pour lesquelles le salaire minimum est payable ainsi que la durée maximum légale du travail.
   2. Durée maximum du travail pour les hommes.
   3. Réduction de la durée normale du travail, qui ne devrait certes pas dépasser le maximum de 44 heures par semaine.
   4. Flexibilité dans l'administration des lois en vue d'autoriser de longues heures, au besoin, avec salaire majoré de moitié ou doublé pour les heures supplémentaires.

6. Registres d'emploi.
   Obligation légale pour tout patron de tenir un registre complet de l'emploi, soit en anglais, soit en français.

7. L'extension légale des contrats collectifs du travail, à condition:
   1. qu'on ne mette pas obstacle au droit de grève,
   2. que le contrat tienne véritablement compte des intérêts reconnus de la majorité des ouvriers dans l'industrie,
   3. que la loi ne serve pas de moyen de cristalliser les bas taux de salaire, et
   4. que la loi protège l'intérêt du public contre le danger possible d'une entente monopolisatrice des patrons et des ouvriers.

8. Modification du Code criminel en vue de rendre délictueuses certaines pratiques indésirables concernant les relations industrielles.

9. Modification de la Loi de 1930 sur les justes salaires et la journée de huit heures.
   1. pour englober tous les contrats du Dominion, directs ou indirects.
   2. pour autoriser le ministère du Travail à déterminer et définir "les salaires et les conditions équitables" dans les occupations et les industries intéressées, et
   3. pour restreindre les soumissions à des travaux publics à une "liste blanche" d'adjudicataires admissibles

10. Investigation sur les différends industriels.

La Loi des enquêtes en matière de différends industriels devrait être modifiée au besoin, et utilisée pour étendre l'investigation publique à une plus grande variété d'industries, mais sans restriction du droit de grève.

11. Des statistiques ouvrières meilleures et plus nombreuses.

12. Division de recherche, de normalisation et de service.

La création au ministère fédéral du Travail d'une division entièrement nouvelle soumise à une direction tout à fait compétente et disposant de ressources financières et d'un personnel suffisants, pour les fins suivantes:

1. Recherches générales sur les relations industrielles.
2. Renseignements, conseils et services aux ministères provinciaux du travail, aux patrons et aux employés.
3. La rédaction de statuts modèles du travail accompagnés de mémoires explicatifs à l'usage des comités de législation, etc.
4. La préparation et la direction de conférences du fédéral avec les provinces sur des sujets tels que les conventions internationales du Travail, ou l'uniformité des lois ouvrières provinciales.

13. La réglementation nationale des conditions de l'emploi de préférence par des lois fédérales, si ce mode d'action est praticable, ou, alternativement, par voie de coopération interprovinciale.

1. Etude approfondie du pouvoir constitutionnel du gouvernement fédéral d'adopter une législation ouvrière.
2. 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.
3. 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:
   a. 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,
   b. Préparer un plan d'administration décentralisée mais uniformément efficace, par l'intermédiaire des départements provinciaux du Travail, si possible,
   c. Instruire d'une manière générale et renseigner le public sur les relations, les lois, et l'administration du travail, sans égard à l'adoption d'une loi fédérale du travail,
   d. Et exécuter tout autre travail qu'il plaira au Gouverneur en conseil ou au Ministre de déterminer.
4. 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:
   a. Les moyens d'harmoniser les lois provinciales du travail.
   b. La mise à exécution des projets de conventions internationales du Travail.
   Il importerait que le Bureau projeté de Service et de Normalisation du ministère fédéral du Travail rédige et fasse circuler l'ordre du jour et tous les mémoires relatifs à ces conférences du Travail entre le Dominion et les provinces.

Chapitre VI

LE PRODUCTEUR PRIMAIRE

1. Le producteur de fruits et de légumes:

1. L'extension à toutes les fabriques de conserves et à tous les produits du service d'inspection d'essai inauguré en 1934 et visant à vérifier les livraisons de fruits et de légumes quant à la qualité, au classement et au poids. Cette mesure devrait faire disparaître les plaintes quant à la "réfaction" arbitraire et excessive.

2. L'éleveur de bétail. Il importerait

1. D'assujétir les expéditions directes de bétail aux parcs à bestiaux des fabricants de salaisons aux mêmes règlements qui régissent le pesage, le classement, la publication des prix, les livraisons, les ventes, la concurrence et la surveillance que les expéditions aux parcs à bestiaux publics.
2. D'édicter des règlements permettant aux éleveurs, lorsqu'ils le désirent, de vendre des bestiaux à l'encan, aux parcs à bestiaux publics.

3. De rémunérer les commissionnaires-vendeurs de bétail d'après une échelle inférieure et majorée d'une commission calculée sur la valeur du bétail vendu.
4. D'accorder une patente fédérale à tous les commissionnaires et de définir clairement leurs responsabilités.
5. De patenter tous les camionneurs, qui devront fournir un cautionnement et employer des lettres de voiture réglementaires. Il devrait être défendu aux camionneurs de vendre eux-mêmes du bétail.
6. De discontinuer la vente de porcs à des différences fixes sauf en ce qui concerne la prime applicable aux porcs de choix et chaque catégorie de porcs sera vendue séparément à quelque prix qu'elle pourra rapporter.
7. D'instituer et développer un régime de classement des porcs sur rail quand les producteurs le désirent et quand les conditions rendent la chose possible; maintenir le classement des porcs sur pieds par les fonctionnaires du ministère de l'Agriculture.
8. De classer les bestiaux et les vendre d'après leur classement. Classer tous les bestiaux avant leur exportation en Grande-Bretagne.
9. De retirer du commerce des viandes un certain pourcentage du bœuf de rebut et de conserve et l'acheminer vers d'autres usages tels que la production d'engrais ou l'équarrissage. Exclure absolument du marché de la viande fraîche les animaux malades, âgés ou maigres.
10. De placer les abattoirs municipaux et ceux de moindre importance sous l'autorité de la division de la Santé des animaux, ministère de l'Agriculture.
11. D'établir des catégories de viande pour la consommation.
12. D'inclure dans la catégorie "A" du bacon d'exportation le bacon provenant des flancs de porcs de choix et de porcs à bacon seulement.
13. De confier, au Canada, le classement du bacon et du jambon d'exportation aux inspecteurs compétents de l'Etat.
14. De réduire les tarifs de transport du bétail destiné à l'exportation.
15. D'établir une commission du bétail sous l'autorité appropriée, avec les attributions suivantes:
    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 sujets.
16. De confier à la Commission du bétail le soin d'étudier la situation du marché britannique aux fins de:
    a. S'assurer dans quelle mesure les fabricants canadiens de salaisons et le Comité britannique du bacon coopèrent mutuellement; et
    b. Reviser le classement du bacon d'exportation de manière à assurer le meilleur prix possible pour les porcs "selects" et les porcs "bacon" du Canada; et
    c. Etablir un régime de distribution qui réponde d'une façon satisfaisante aux exigences du commerce britannique, tout en assurant la protection entière et appropriée aux éleveurs de porcs au Canada.

3. Pêcheries. Il importerait
1. De reviser le présent régime de triage et de pesage du poisson acheté des pêcheurs par les compagnies de distribution.
2. De fixer des tarifs de zone uniformes pour le transport du poisson par petite et grande vitesse du littoral de l'Atlantique.
3. De pourvoir à l'inspection officielle et obligatoire de tout le poisson destiné à l'exportation ou à la consommation intérieure.
4. De supprimer graduellement les opérations des chalutiers par interdiction de l'Etat.

5. D'encourager le mouvement coopératif.
6. D'établir une commission de réglementation des pêcheries avec les attributions suivantes:
   a. L'emploi de tous les moyens possibles pour relever le prix payé au pêcheur.
   b. L'élimination des fausses désignations de variétés et de catégories de poisson qui sont employées actuellement sur le marché de détail du Canada.
   c. 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.
   d. L'établissement d'une inspection appropriée des catégories de produits pour les marchés canadiens et extérieurs.
   e. L'élimination des expéditions en consignation.
   f. L'élimination de la concurrence effrénée et des autres pratiques irrationnelles de commerce.
   g. L'acheminement de l'excédent de production de poisson dans des voies censées plus rémunératrices.
   h. L'étude minutieuse des conditions inhérentes au développement des marchés d'exportation existants et possibles, et des entraves à ce développement.
7. De nommer au moins cinq comités consultatifs locaux, qui devront prêter leur concours à la Commission de réglementation, savoir:
   a. Pour le poisson frais.
   b. Pour le poisson séché et fumé.
   c. Pour les pêcheries de hareng.
   d. Pour l'industrie du poisson mariné.
   e. Pour le homard, le saumon, etc.
8. De pourvoir à l'étude prochaine et sympathique, par le gouvernement fédéral, de l'établissement d'une caisse limitée en vue d'accorder du crédit aux pêcheurs pour l'achat ou la réparation de leur attirail de pêche, de leur outillage, etc.

4. Généralités.

Encouragement officiel aux producteurs primaires de s'organiser en coopératives de vente.

Chapitre VII

DISTRIBUTION AU DÉTAIL

Les pratiques et les problèmes étudiés dans ce chapitre sont ceux qui relèveraient de la Commission fédérale du commerce et de l'industrie. Pour cette raison, nos recommandations relatives à la distribution en général se retrouvent sous la rubrique des Recommandations générales du chapitre IX.

Toutefois, certaines recommandations particulières relatives au mouvement coopératif des consommateurs, sont formulées au présent chapitre, ainsi qu'il suit:

1. Etude de la possibilité de voter une loi fédérale pour la constitution et la réglementation des coopératives de consommateurs leur permettant de faire affaires dans les mêmes conditions que n'importe quelle compagnie détenant une charte fédérale.
2. Défense d'utiliser le mot "coopératif" dans toute marque de fabrique ou comme partie de tout nom de commerce si ce n'est par une compagnie coopérative reconnue, organisée comme telle.

Chapitre VIII

LE CONSOMMATEUR

1. Types pour le consommateur: marquage, étiquetage, etc.

1. Extension des attributions du Conseil national de recherches afin d'inclure la préparation de types et de descriptions ainsi que l'analyse et l'essai des produits pour le consommateur.
2. Création d'une commission des types de denrées pour le consommateur, qui serait une annexe de la Commission fédérale du commerce et de l'industrie et dont les attributions seraient:
   a. L'établissement des types pour le consommateur. Une liste est fournie des produits sur lesquels on conseille une étude immédiate.
   b. Le soin d'assurer l'emploi exclusif des types qui pourraient être établis.
   c. La publication des cas d'infraction aux règlements établissant les types relativement à l'existence de matières nuisibles et nocives, ou aux écarts excessifs de prix.

3. Attribution au Conseil de recherches de l'autorité voulue pour analyser ou essayer des produits sur demande, d'après un tarif couvrant les frais occasionnés. Ces analyses ou essais s'effectuent seulement pour les besoins du consommateur et il devrait être stipulé que leurs résultats ne peuvent être utilisés pour aucune fin publique ou commerciale.
4. Instructions au Conseil national de recherches de préparer un répertoire des noms de fabrique des produits, qui serait accepté par les tribunaux en toutes matières de transactions commerciales, et cela en vue d'empêcher la falsification.
5. Apposition obligatoire du nom enregistré et de l'adresse du véritable fabricant sur le produit, que ce dernier soit vendu sous sa marque personnelle ou non.
6. Adoption du terme "Type canadien" exclusivement pour les produits conformes aux types officiels établis.
7. Désignation de toutes les catégories par numéros, telle que catégorie 1, catégorie 2, etc. En cas de nécessité, on pourrait faire exception en faveur de catégories désignées alphabétiquement. Pas plus d'une catégorie supérieure aux catégories 1 ou A ne devrait être autorisée, en aucune circonstance, et cela pour une très faible proportion du produit seulement.
8. Désignation claire de la catégorie sur le produit.
9. Indication des ingrédients ou de la formule sur les produits dont l'emploi judicieux en nécessite la connaissance.

2. Modifications à la Loi des poids et mesures.

1. Le principe du poids net devrait être modifié de façon à comprendre le poids des sacs de papier ou de l'emballage des produits en vrac vendus au comptoir et pesés par le marchand lors de la vente.
2. Le poids maximum devant être permis pour les sacs de papier ou les emballages devrait être déterminé par arrêté du conseil en fonction du poids du contenu.
3. Dans le cas de tout produit sujet à déperdition par évaporation, le "poids net" signifie le poids du produit anhydre. Le service compétent du gouvernement devrait effectuer la normalisation des coefficients d'humidité pour tous les produits et les publier par arrêté du conseil.
4. Le nombre des inspecteurs des poids et mesures devrait être augmenté.
5. Les sanctions pour infractions à la loi devraient être plus rigoureuses.
6. Un arrêté du conseil devrait pourvoir à la normalisation des quantités pouvant être vendues en paquets, qu'il s'agisse d'une denrée alimentaire ou non.
7. Les paquets et les boîtes renfermant des denrées alimentaires vendues au poids ou au volume ne devraient être permis que dans les formats actuellement autorisés par la Loi des viandes et conserves alimentaires.
8. Le poids net devrait être clairement indiqué sur toutes les marchandises, qu'il s'agisse de denrées alimentaires ou non, qui sont empaquetées d'avance par le fabricant, le grossiste ou le détaillant. L'unique exception ne devrait s'appliquer qu'aux marchandises en vrac vendues au comptoir et pesées par le détaillant en présence de l'acheteur.
9. Certaines exceptions, telles que décrites, devraient être permises aux prescriptions proposées dans les recommandations 6, 7 et 8 précitées.
10. Les règlements ci-haut proposés devraient s'appliquer à toutes les marchandises importées, sauf les exceptions spécifiées.

3. Publicité fausse et trompeuse.

1. Modification du paragraphe 2 de l'article 406 du Code Criminel, par suppression de ce qui suit: "De plus, dans toute poursuite instituée sous le régime du présent paragraphe, la cause peut être renvoyée, s'il est établi à la satisfaction du tribunal après preuve suffisante, que l'accusé a agi de bonne foi".
2. Toute déclaration ou garantie de rendement, d'efficacité ou de durée d'un produit constituera en elle-même un délit si elle n'est pas basée sur une épreuve suffisante et appropriée, telle qu'une épreuve faite par le Conseil national de recherches ou autre service compétent de l'Etat.

CHAPITRE IX

LE PROBLÈME DU CONTRÔLE D'ÉTAT

RECOMMANDATIONS GÉNÉRALES

1. Commission fédérale du commerce et de l'industrie.

1. Constitution:
   a. Elle comprendra cinq membres nommés par le Gouverneur en conseil, à titre de commission semi-autonome relevant du président du Conseil privé.
   b. Son statut, et quant à son autorité et quant à son rapport avec le Ministre responsable et avec le Parlement, sera semblable à celui de la Commission des chemins de fer.

2. Fonctions:
   a. Administratives
      (1) L'administration rigoureuse d'une Loi modifiée d'enquête sur les coalitions, afin de maintenir et de rétablir la concurrence chaque fois que la chose sera possible.
      (2) La réglementation, sur instructions du Gouverneur en conseil, du monopole, quand la concurrence ne peut ni ne doit être rétablie ou appliquée.
      (3) La sanction et le contrôle, sur instructions du Gouverneur en conseil, des ententes en vue de l'autonomie industrielle.
      (4) L'interdiction des pratiques concurrentielles déloyales.
         (*a*) Les pratiques susdites ne devraient pas être énoncées en détail dans la loi établissant la commission, mais une définition générale des pratiques déloyales devrait y être donnée.
         (*b*) Une définition à cette fin est proposée.
         (*c*) Certaines pratiques telles que escomptes, rabais et allocations injustes, différenciations régionales quant aux prix et avilissement rapace des cours, devraient être incluses dans cette définition.
         (*d*) La commission devrait procéder par enquêtes, auditions et, en cas de nécessité, par ordonnances prohibitives.
         (*e*) Appel de ces ordonnances auprès de la Cour de l'Echiquier du Canada devrait être autorisé.
         (*f*) Un pouvoir suffisant devrait être conféré à la commission, tel qu'indiqué, pour rendre ses ordonnances exécutoires.
         (*g*) Dans les cas plus graves, la commission pourrait poursuivre directement, sous l'autorité de la loi, pour délit de concurrence déloyale.
         (*h*) Le résultat de ces principales conclusions devrait être publié.
      (5) La surveillance générale, ou la coopération dans l'administration des lois existantes relatives aux pratiques de vente et d'affaires, quand nul autre organe n'existe à cette fin.
      (6) L'administration de nouvelles lois pour la protection du consommateur.
      (7) L'application des règlements relatifs à l'émission de nouveaux titres en vue de protéger le portefeuilliste.
      (8) La coopération avec les Chambres de commerce et les *Boards of Trade* à l'expansion de l'arbitrage commercial, ou du règlement arbitral des différends commerciaux.
      (9) La coopération avec d'autres organes des gouvernements fédéral, provinciaux ou municipaux, à la solution des problèmes commerciaux et industriels.
   b. Consultatives.
      (1) Auprès du gouvernement
         (*a*) Recommander au Gouverneur en conseil la reconnaissance et la réglementation du monopole dans des situations spéciales où la concurrence ne peut être rétablie.
         (*b*) Recommander au Gouverneur en conseil, dans le cas où une industrie en fait la demande, et après enquête, de conférer des pouvoirs "d'autonomie" dans des situations spéciales où la concurrence semble indésirable.
         (*c*) Recommander au Gouverneur en conseil les mesures de réglementation que chaque situation semble exiger conformément à (*a*) ou (*b*).
      (2) Auprès de l'industrie
         Au moyen de conférences coopératives sur les pratiques commerciales, conseiller l'industrie et obtenir ses vues relativement à l'élimination des pratiques commerciales déloyales.
   c. Enquêtes et publicité
      (1) Plein pouvoir de faire enquête sur l'organisation et les pratiques de toute industrie.
      (2) Enquête économique générale.
      (3) Pleine publicité aux résultats de toute enquête.
      (4) Pouvoir d'exiger des compagnies ou industries la publication des renseignements sur les prix et autres facteurs jugés d'intérêt public.

2. Modifications à la Loi d'enquête sur les coalitions.

1. Insérer dans la loi une définition de monopole afin d'en faciliter l'application aux monopoles d'une seule unité aussi bien qu'aux coalitions tendant de restreindre le commerce.
2. Modifier l'article 28 de la loi afin d'assurer que les rapports des enquêtes faites par le registraire, lorsqu'elles revêtent le même caractère que celles d'un commissaire, soient assujettis aux mêmes dispositions qui régissent la publication des rapports du commissaire.

3. Recommandations pour l'extension du travail statistique général du Bureau fédéral de la statistique.

LA COMMISSION ROYALE

CANADA

GEORGES CINQ, par la Grâce de Dieu, Roi de Grande-Bretagne, d'Irlande et des dominions britanniques au delà des mers, Défenseur de la Foi, Empereur des Indes,

T. RINFRET,
Député du Gouverneur général.

(L.S.)

A tous ceux à qui les présentes parviendront ou qu'icelles pourront concerner, Salut:

ATTENDU qu'un Comité spécial fut nommé par une résolution de la Chambre des communes, adoptée le 2 février 1934, et rédigée dans les termes suivants:

"Qu'un Comité spécial de onze membres de la Chambre soit institué pour rechercher et examiner les causes de l'écart considérable entre les prix que le producteur reçoit pour ses marchandises, et le prix que les consommateurs paient pour lesdites marchandises; le système de distribution, au Canada, des produits de la ferme et des autres produits naturels, aussi bien que les produits manufacturés, et, sans restreindre le sens général de cette instruction, pour rechercher et examiner spécialement:

"(*a*) l'effet, sur le commerce ordinaire du détail du pays, aussi bien que sur les affaires des manufacturiers et des producteurs, des achats en grosses quantités des magasins à succursales et des magasins à rayons;

"(*b*) les conditions du travail qui règnent dans les industries qui fournissent les marchandises à ces magasins à succursales et à rayons, et la mesure dans laquelle, le cas échéant, ces conditions existantes ont été causées par les méthodes d'achat de ces magasins, et l'effet de ces tactiques sur le niveau de vie de ceux qui travaillent dans ces industries et ces magasins;

"(*c*) les relations entre la meunerie et les boulangeries du pays, et l'effet de ces relations sur l'industrie de la boulangerie au Canada;

"(*d*) les méthodes et le système qui règnent dans la vente du bétail et de ses produits, soit pour consommation domestique, soit pour exportation, et la mesure dans laquelle le système actuel offre ou restreint la chance qu'ont les producteurs d'obtenir une juste rémunération.

"Que le Comité ait pouvoir d'envoyer quérir personnes, papiers, et documents, et le pouvoir additionnel de demander la nomination, en vertu de la Loi des enquêtes, d'une commission ou de commissaires, afin d'obtenir des témoignages que cette commission ou ces commissaires communiqueront au Comité;

"Que le Comité, de temps à autre, fasse rapport à la Chambre de ses constations, propose telles mesures qui, de l'avis du Comité, peuvent être jugées nécessaires pour imposer, autant que ce sera possible, des méthodes équitables dans les systèmes de distribution et de vente du

Canada, une rémunéraion équitable et juste, compatible avec les droits des consommateurs, pour les producteurs, les employés et les patrons."

ET ATTENDU que par suite de la prorogation du Parlement, ledit Comité spécial n'a pu terminer ladite enquête et a recommandé à la Chambre des communes que les recherches et l'enquête soient poursuivies et achevées et que pour les fins susdites les membres dudit Comité soint nommés commissaires sous le régime de la Partie I de la Loi des enquêtes, chapitre 99 des Statuts revisés du Canada, 1927.

ET ATTENDU que, conformément aux dispositions de ladite Loi des enquêtes, Son Excellence le Gouverneur général en conseil par l'arrêté C.P. 1461 du septième jour de juillet en l'année de Notre-Seigneur mil neuf cent trente-quatre, dont copie est ci-annexée, a autorisé la nomination de Nos Commissaires y mentionnés et ci-après nommés pour poursuivre et achever l'enquête sur les questions mentionnées dans l'ordre de renvoi précité du Comité spécial de la Chambre concernant les magasins à succursales multiples, les instruments aratoires, les pêcheries, les meuneries et les boulangeries, la mise en conserve des fruits et légumes, faire rapport sur ces sujets, et pour recevoir le témoignage de toute personne qui pourrait être intéressée dans les questions étudiées jusqu'ici par ledit Comité, et qui désirerait comparaître devant Nosdits Commissaires.

SACHEZ DONC que par et avec l'avis de Notre Conseil Privé du Canada, Nous nommons, constituons et établissons l'honorable H. H. Stevens, Thomas Bell, James Ilsley, Jean-Louis Baribeau, Oscar-L. Boulanger, Alexander McKay Edwards, Samuel Factor, Donald MacBeth Kennedy (*Rivière-la-Paix*), William Walker Kennedy (*Winnipeg-Centre-Sud*), Mark Senn et Edward James Young, députés à la Chambre des communes, Nos Commissaires chargés de poursuivre et achever l'enquête sur les questions mentionnées dans l'ordre de renvoi précité du Comité spécial concernant les magasins à succursales multiples, les instruments aratoires, les pêcheries, les meuneries et les boulangeries, la mise en conserve des fruits et légumes, faire rapport sur ces sujets, et recevoir le témoignage de toute personne qui pourrait être intéressée dans les questions étudiées jusqu'ici par ledit Comité, et qui désirerait comparaître devant Nosdits Commissaires.

AUX FINS D'AVOIR la possession, l'exercice et la jouissance desdites fonctions, attributions et charges ainsi dévolues auxdits honorable H. H. Stevens, Thomas Bell, James Ilsley, Jean-Louis Baribeau, Oscar-L. Boulanger, Alexander McKay Edwards, Samuel Factor, Donald MacBeth Kennedy, William Walker Kennedy, Mark Senn et Edward James Young durant Notre plaisir.

Et lesdits commissaires sont par les présentes autorisés à retenir les services d'avocats, d'un secrétaire, de comptables, de conseillers techniques, de rapporteurs, commis, sténographes et investigateurs pour se faire aider et assister dans cette enquête, et de faire imprimer ses délibérations ainsi que les témoignages et la documentation reçue par eux, et que les réunions de ladite Commission soient tenues en la cité d'Ottawa aux lieux et temps qu'elle jugera à propos pour les fins de l'enquête; et que les commissaires occupent cette charge sans qu'il y soit attaché un traitement, des honoraires, appointements, allocations, émoluments ou autres profits quelconques, conformément aux dispositions de la Loi du Sénat et de la Chambre des communes, Statuts revisés du Canada, 1927, chapitre 147, article 11.

Et nous enjoignons Nosdits Commissaires et leur ordonnons par les présentes de communiquer au ministre du Commerce à son bureau au ministère du Commerce le résultat de leur enquête.

Et Nous nommons de plus ledit honorable H. H. Stevens, député, président de Notredite Commisison.

EN FOI DE QUOI, nous avons fait émettre Nos présentes Lettres patentes et à icelles fait apposer le Grand Sceau du Canada:

TÉMOIN: Notre très fidèle et bien-aimé conseiller, l'honorable Thibaudeau Rinfret, un des juges de la Cour suprême du Canada et député de Notre très fidèle et bien-aimé cousin et conseiller, Vere Brabazon, comte de Bessborough, membre de Notre très honorable Conseil Privé, Chevalier grand'croix de Notre Ordre très distingué de Saint-Michel et de Saint-Georges, autrefois capitaine dans Notre armée territoriale, Gouverneur général et Commandant en chef de Notre Dominion du Canada.

A NOTRE HÔTEL DU GOUVERNEMENT, en Notre cité d'Ottawa, ce septième jour de juillet en l'année de Notre-Seigneur mil neuf cent trente-quatre et de Notre Règne la vingt-cinquième.

Par Ordre,

Le sous-secrétaire d'Etat,

E. H. COLEMAN.

C.P. 1461

COPIE *certifiée conforme à la minute d'une assemblée du comité du Conseil privé, approuvée par le député de Son Excellence le Gouverneur général, le 7 juillet 1934.*

Le comité du Conseil privé a été saisi d'un rapport du premier ministre, le très honorable Richard Bedford Bennett, en date du 6 juillet 1934, exposant:

Qu'un comité spécial a été constitué par une résolution de la Chambre des communes adoptée le 2 février 1934 et rédigée dans les termes suivants:

"Qu'un Comité spécial de onze membres de la Chambre soit institué pour rechercher et examiner les causes de l'écart consdérable entre les prix que le producteur reçoit pour ses marchandises, et le prix que les consommateurs paient pour lesdites marchandises, le système de distribution, au Canada des produits de la ferme et des autres produits naturels, aussi bien que des produits manufacturés, et, sans restreindre le sens général de cette instruction, pour rechercher et examiner spécialement:

"(*a*) l'effet, sur le commerce ordinaire du détail au pays, aussi bien que sur les affaires des manufacturiers et des producteurs, des achats en grosses quantités des magasins à succursales et des magasins à rayons;

"(*b*) les conditions du travail qui règnent dans les industries qui fournissent les marchandises à ces magasins à succursales et à rayons, et la mesure dans laquelle, le cas échéant, ces conditions existantes ont été causées par les méthodes d'achat de ces magasins, et l'effet de ces tactiques sur le niveau de vie de ceux qui travaillent dans ces industries et ces magasins;

"(*c*) les relations entre la meunerie et les boulangeries du pays, et l'effet de ces relations sur l'industrie de la boulangerie au Canada;

"(*d*) les méthodes et le système qui règnent dans la vente du bétail et de ses produits, soit pour consommation domestique, soit pour exportation, et la mesure dans laquelle ce système actuel offre ou restreint la chance qu'ont les producteurs d'obtenir une juste rémunération.

"Que le Comité ait le pouvoir d'envoyer quérir personnes, papiers et documents, et le pouvoir additionnel de demander la nomination, en vertu de la Loi des enquêtes, d'une commission ou de commissaires, afin d'obtenir des témoignages que cette commission ou ces commissaires communiqueront au Comité;

"Que le Comité, de temps à autre, fasse rapport à la Chambre de ses constations, propose telles mesures qui, de l'avis du Comité, peuvent être jugées nécessaires pour imposer, autant que ce sera possible, des méthodes équitables dans les systèmes de distribution et de vente du Canada, une rémunération équitable et juste, compatible avec les droits des consommateurs, pour les producteurs, les employés et les patrons."

Conformément à ladite résolution de la Chambre des communes, ci-dessus mentionnée, le Comité a siégé soixante jours différents et a entendu et interrogé sous serment des témoins, et en vertu des pouvoirs qui lui ont été conférés, a nommé des vérificateurs et enquêteurs pour examiner les questions de son ressort;

Que le Comité a fait rapport, le vingt-neuvième jour de juin 1934, qu'il n'avait pas encore achevé ladite enquête; que le Comité ne pourrait présenter

de rapport définitif à la Chambre des communes tant que l'enquête ne serait pas achevée; qu'il ne lui serait pas possible d'achever l'enquête et de déposer son rapport avant la prorogation du Parlement; que, suivant les règles du Parlement, les pouvoirs dudit Comité expirent à la prorogation, et le Comité comprenant parfaitement la nécessité d'achever le travail entrepris, a recommandé à la Chambre des communes que les membres dudit Comité soient nommés commissaires sous le régime de la Partie I de la Loi des enquêtes, chapitre 99 des Statuts revisés du Canada (1927), pour poursuivre et achever les recherches et l'enquête;

Que la Chambre des communes a adopté le rapport du Comité spécial ci-dessus mentionné, le trentième jour de juin 1934.

C'est pourquoi, le premier ministre recommande:

1. Que les membres du Comité spécial précité, savoir:
   L'honorable H. H. Stevens, député, président,
   Thomas Bell, député,
   James Ilsley, député,
   Jean-Louis Baribeau, député,
   Oscar-L. Boulanger, député,
   Alexander McKay Edwards, député,
   Samuel Factor, député,
   Donald MacBeth Kennedy, député, (*Rivière-la-Paix*),
   William Walker Kennedy, député, (*Winnipeg-sud-centre*),
   Mark Senn, député, et
   Edward James Young, député,

soient nommés commissaires sous le régime de la Partie I de la Loi des enquêtes, chapitre 99 des Statuts revisés du Canada, 1927, pour poursuivre et achever l'enquête sur les questions comprises dans ledit ordre de renvoi du Comité spécial de la Chambre des communes concernant les magasins à succursales multiples, les instruments aratoires, les pêcheries, les meuneries et les boulangeries, la mise en conserve des fruits et légumes, faire rapport sur ces sujets, et recevoir le témoignage de toute personne qui pourrait être intéressée dans les questions étudiées jusqu'ici par ledit Comité, et qui désirerait comparaître devant les commissaires.

2. Que les commissaires soient autorisés à retenir les services d'avocats, d'un secrétaire, de comptables, de conseillers techniques, de rapporteurs, commis, sténographes et investigateurs pour se faire aider et assister dans cette enquête, et de faire imprimer ses délibérations ainsi que les témoignages et la documentation reçus par eux, et que les réunions de ladite Commission soient tenues dans la cité d'Ottawa aux lieux et temps qu'elle jugera à propos pour les fins de l'enquête; et que les commissaires occupent cette charge sans qu'il y soit attaché un traitement, des honoraires, appointements, allocations, émoluments ou autres profits quelconques, conformément aux dispositions de la Loi du Sénat et de la Chambre des communes, Statuts revisés du Canada, 1927, chapitre 147, article 11; et que les commissaires fassent rapport au ministre du Commerce.

3. Que l'honorable H. H. Stevens soit nommé président de ladite Commission.

Le comité appuie les recommandations ci-dessus et soumet le tout pour approbation.

Le greffier du Conseil privé,

E.-J. LEMAIRE.

C.P. 2743

COPIE CERTIFIÉE *conforme à la minute d'une assemblée du comité du Conseil privé, approuvée par Son Excellence le Gouverneur général, le 29 octobre 1934.*

Le comité du Conseil privé, sur la recommandation du très honorable Richard Bedford Bennett, premier ministre, est d'avis que M. William Walker Kennedy, K.C., député, soit nommé président de la commission constituée sous le régime de la Partie I de la Loi des enquêtes, par l'arrêté du conseil, C.P. 1461, du 7 juillet 1934, pour poursuivre l'enquête sur les écarts de prix, etc., à la place de l'honorable H. H. Stevens, démissionnaire.

Le greffier du Conseil privé,
E.-J. LEMAIRE.

C.P. 2946

COPIE CERTIFIÉE *conforme à la minute d'une assemblée du comité du Conseil privé, approuvée par Son Excellence le Gouverneur général, le 19e jour de novembre 1934.*

Le comité du Conseil privé a été saisi d'un rapport du très honorable premier ministre, en date du 17 novembre 1934, exposant que le 7e jour de juillet 1934, Votre Excellence, par l'arrêté du conseil, C.P. 1461, a nommé:

L'honorable H. H. Stevens, député, président,
Thomas Bell, député,
James Ilsley, député,
Jean-Louis Baribeau, député,
Oscar-L. Boulanger, député,
Alexander McKay Edwards, député,
Samuel Factor, député,
Donald MacBeth Kennedy, député, (*Rivière-la-Paix*),
William Walker Kennedy, député, (*Winnipeg-sud-centre*),
Mark Senn, député, et
Edward James Young, député,

commissaires sous le régime de la Partie I de la Loi des enquêtes, chapitre 99 des Statuts revisés du Canada, 1927, pour poursuivre et achever l'enquête sur les questions mentionnées dans une résolution adoptée par la Chambre des communes le 2 février 1934, laquelle résolution est énoncée au long dans l'arrêté du conseil précité, et en faire rapport.

Qu'il a surgi des doutes sur la suffisance des pouvoirs conférés par ledit l'arrêté du conseil, C.P. 1461 du 7 juillet 1934 et dans l'arrêté du conseil 2743 du tionnées dans la résolution précitée de la Chambre des communes du Canada, en date du 2 février 1934.

Le premier ministre recommande que lesdits commissaires nommés dans l'arrêté du conseil, C.P. 1461 du 7 juillet 1934 et dans l'arrêté du conseil 2743 du 29 octobre 1934 soient autorisés à poursuivre et achever l'enquête sur toutes ou l'une quelconque des questions mentionnées dans ladite résolution adoptée par la Chambre des communes du Canada le 2 février 1934, et à en faire rapport.

Que ledit arrêté du conseil, C.P. 1461 du 7 juillet 1934, sauf tel que modifié par l'arrêté du conseil, C.P. 2743 du 29 octobre 1934 et par le présent arrêté du conseil, soit confirmé.

Le comité convient des recommandations ci-dessus et les soumet pour approbation.

Le greffier du Conseil privé,
E.-J. LEMAIRE.

OTTAWA, le 9 avril 1935.

L'honorable R. B. HANSON, K.C., député,
Ministre du Commerce,
Ottawa, Ont.

MONSIEUR,—A titre de président de la Commission royale d'enquête sur les écarts de prix, nommée par l'arrêté du conseil, C.P. 1461, du 7 juillet 1934, j'ai l'honneur de faire rapport que conformément aux attributions contenues dans l'arrêté du conseil susdit et dans les arrêtés subséquents, nous avons terminé notre enquête, et j'ai l'honneur de présenter le rapport ci-après.

Il convient de faire observer que MM. Boulanger, Factor et Ilsley ont signé le rapport avec les réserves exposées dans l'addendum ci-joint et que M. Young a rédigé un rapport dissident également annexé au présent rapport.

J'ai l'honneur d'être, monsieur,

Votre obéissant serviteur,

Le président,

W. W. KENNEDY.

CHAPITRE I

INTRODUCTION

Le deuxième jour de février 1934, la Chambre des communes adoptait la résolution suivante:

> " Qu'un Comité spécial de onze membres de la Chambre soit institué pour rechercher et examiner les causes de l'écart considérable entre les prix que le producteur reçoit pour ses marchandises, et le prix que les consommateurs paient pour lesdites marchandises, le système de distribution au Canada des produits de la ferme et des autres produits naturels, aussi bien que des produits manufacturés, et, sans restreindre le sens général de cette instruction, pour rechercher et examiner spécialement:
>
> " (*a*) l'effet, sur le commerce ordinaire du détail au pays, aussi bien que sur les affaires des manufacturiers et des producteurs, des achats en grosses quantités des magasins à succursales et des magasins à rayons;
>
> " (*b*) les conditions du travail qui règnent dans les industries qui fournissent les marchandises à ces magasins à succursales et à rayons, et la mesure dans laquelle, le cas échéant, ces conditions existantes ont été causées par les méthodes d'achat de ces magasins, et l'effet de ces tactiques sur le niveau de vie de ceux qui travaillent dans ces industries et ces magasins;
>
> " (*c*) les relations entre la meunerie et les boulangeries du pays, et l'effet de ces relations sur l'industrie de la boulangerie au Canada;
>
> " (*d*) les méthodes et le système qui règnent dans la vente du bétail et de ses produits, soit pour consommation domestique, soit pour exportation, et la mesure dans laquelle le système actuel offre ou restreint la chance qu'ont les producteurs d'obtenir une juste rémunération.
>
> " Que le Comité ait le pouvoir d'envoyer quérir personnes, papiers et documents, et le pouvoir additionnel de demander la nomination, en vertu de la Loi des enquêtes, d'une commission ou de commissaires, afin d'obtenir des témoignages que cette commission ou ces commissaires communiqueront au Comité;

Conformément à la résolution ci-dessus, le treizième jour de février 1934, la Chambre des communes nommait MM. Stevens, Baribeau, Bell (*Saint-Jean-Albert*), Boulanger, Edwards, Factor, Ilsley, Kennedy (*Rivière-la-Paix*), Kennedy (*Winnipeg-sud-centre*), Senn et Young, membres du Comité spécial ci-dessus mentionné.

Le 29e jour de juin 1934, le Comité spécial soumettait à la Chambre des communes le rapport qui suit:

> "... Conformément à la résolution de la Chambre des communes du 2 février 1934, ci-dessus mentionnée, votre Comité a siégé durant soixante jours distincts et a entendu et interrogé sous serment des témoins, et, en vertu des pouvoirs qui lui ont été conférés, a nommé des vérificateurs et enquêteurs pour examiner les questions comprises dans ledit ordre de renvoi et tombant sous la portée de ses termes. Par suite de la masse volumineuse des témoignages et du temps limité dont pouvait disposer le

Comité, celui-ci n'a pu compléter les enquêtes et recherches prévues dans les termes de la Résolution et faire rapport sur ces sujets avant la prorogation.

Suivant les règles du Parlement, les pouvoirs de votre Comité expirent à la prorogation, et votre Comité, comprenant parfaitement la nécessité de remplir jusqu'au bout le but assigné par ladite Résolution, a l'honneur de recommander:

Que l'enquête soit continuée;

Que les membres de ce Comité soient nommés commissaires en vertu de la Partie 1 de la Loi des enquêtes, chapitre 99 des Statuts revisés du Canada (1927), pour continuer et compléter leurs recherches et leur enquête;

Que les commissaires soient autorisés à retenir les services d'avocats, de secrétaires, de comptables, d'aviseurs techniques, de reporters, de commis, de sténographes et d'enquêteurs qui prêteront leur concours dans l'enquête confiée aux commissaires, et à faire imprimer les témoignages, les procès-verbaux et les documents reçus par la Commission;

Que les dossiers, pièces et témoignages reçus et acceptés par ledit Comité spécial soient mis à la disposition de la Commission;

Que les commissaires puissent tenir des séances en tels endroits et à tel temps qu'ils jugeront opportuns pour les fins de l'enquête, et

Que les commissaires fassent rapport de leurs constatations au ministre du Commerce.

Nous transmettons, en même temps que le présent rapport, copie des témoignages et des procès-verbaux.

Le président,
H. H. STEVENS.

A la suite des recommandations faites dans ce rapport, adopté par la Chambre le 30 juin 1934, les membres du Comité spécial étaient nommés, par l'arrêté du conseil, C.P. 1461, commissaires en vertu des dispositions de la Partie I de la Loi des enquêtes, chapitre 99 des Statuts revisés du Canada (1927); avec les pouvoirs indiqués dans le susdit arrêté du conseil, modifié par les arrêtés du conseil C.P. 2743, du 29 octobre, 1934, et C.P. 2946, du 19 novembre 1934.

Le Comité spécial a tenu soixante séances, la première le 22 février 1934, et la dernière le 22 juin 1934. La commission en a tenu soixante-cinq; la première le 30 octobre 1934, et la dernière le 1er février 1935. Toutes les séances ont eu lieu à Ottawa.

Au cours de nos séances, tant comme comité que comme commission,[1] 270 témoins, dont la liste, jointe à ce rapport, constitue l'Appendice I, ont comparu devant nous — particuliers, fonctionnaires de l'administration fédérale, ainsi que représentants de gouvernements provinciaux, de corps publics, de corporations et d'associations coopératives et commerciales. Le texte des témoignages entendus et par le Comité et la Commission, forme 8,277 pages imprimées; on le trouvera, accompagné d'un index, joint au présent rapport.

Outre les témoignages oraux, nous avons reçu un grand nombre de requêtes, d'exposés par écrit et de communications de toutes sortes concernant nos enquêtes. On trouvera plusieurs de ces documents parmi les 440 pièces déposées à la Commission. La liste des pièces documentaires forme l'Appendice II.

La nature étendue de nos attributions excluait la possibilité d'utiliser une méthode uniforme d'enquête. Dans certains cas, on a pu effectuer un examen

[1] Ci-après dans le rapport, "Commission" signifiera "Comité", à moins d'indication contraire.

minutieux du commerce ou de l'industrie à l'étude en consultant les livres des compagnies concernées. Dans d'autres cas, cette méthode n'a pu être suivie. Il nous a fallu, quelquefois, nous contenter presque uniquement des témoignages oraux, complétés de communications par écrit. Dans plusieurs cas, les témoignages que nous avons entendus ont pu être complétés par des investigations statistiques et économiques d'un caractère plus général, effectuées par notre propre personnel.

Bien que nos attributions fussent étendues, des considérations de temps nous ont empêchés d'accéder à plusieurs demandes touchant l'examen de certaines questions particulières. A mesure que nos travaux avançaient, nous avons reçu un nombre croissant de ces demandes. Elles s'appliquaient à presque tous les aspects de la vie économique du Canada. Ainsi, on nous a prié de faire enquête sur plusieurs sujets relatifs à diverses industries ou professions: exploitation minière, lumière et énergie électriques, fournitures électriques, pulpe et papier, bois, huile et essence, brûleur à pétrole, vannerie, carrières, chemins de fer, construction d'automobiles, fabrication de biscuits, plomberie, maroquinerie, impressions et papeterie, brasserie, réparation de chaussures, peinture et décoration, coiffure, postes de radio, nettoyage et teinture et camionnage; vente et distribution de la houille, films de cinéma, fruits, thé et café, et bijouterie; opérations des compagnies de prêts et de finance, banquiers en valeurs, compagnies d'assurance et la *Belle Telephone Company*; honoraires des médecins et dentistes; frais funéraires, tarifs postaux, tarifs de messageries, conditions faites aux domestiques et travailleurs agricoles, conditions de la main-d'œuvre et de l'emploi dans plusieurs établissements particuliers.

Bien que nous n'ayons pas été en mesure d'obtempérer aux demandes d'enquête susdites, nous avons cependant étudié les conditions particulières aux métiers ou industries: instruments aratoires, boulangerie, la mise en conserves, la fabrication de boîtes, les métiers de confection et de l'aiguille, la fabrication d'engrais; la pêche, la meunerie, la fabrication des meubles, l'industrie du bétail et des salaisons, les articles en caoutchouc, l'industrie textile (toutes ses ramifications), le tabac ainsi que tous les aspects du commerce de détail. Nous avons donné une attention particulière aux problèmes énumérés dans notre mandat, en mettant au premier plan la situation du salarié et du producteur primaire.

Au cours de nos audiences, nous n'avons cessé de déployer des efforts aux fins de fournir à toute personne, maison ou corporation que les témoignages rendus ou les investigations effectuées pourraient atteindre de quelque façon l'occasion de comparaître devant nous et de témoigner, si elle le voulait.

Etant donné la variété des sujets sur lesquels porta l'enquête et la diversité des parties intéressées—producteur, manufacturier, distributeur, salarié et consommateur—il n'a pas été facile de rédiger un rapport modérément volumineux qui allierait l'unité à la clarté. De prime abord, vraiment, il semblait que les problèmes différents et distincts qui se dégagent des témoignages exigeaient d'être traités séparément et presque en des rapports distincts. Cependant, une étude plus attentive révéla que plusieurs des griefs dont on s'est plaint et des problèmes mis à jour étaient des manifestations d'une évolution spéciale fondamentale et de grande portée, la concentration de la puissance économique. En conséquence, cette idée constitue la note dominante de tout notre rapport et lui imprime une certaine unité qui lui ferait peut-être défaut autrement.

Dans le chapitre qui suit immédiatement, nous discutons l'arrière-plan économique en vue d'expliquer la signification de cette concentration en nous attachant particulièrement à la disparition de ce que les économistes appellent la concurrence "simple".

Ce procédé est non seulement recommandable en raison de l'importance du sujet, mais il est aussi nécessaire en toute justice pour les individus intéressés,

car on constatera que c'est souvent la pression de forces économiques plutôt qu'une fin voulue qui est la principale cause des méthodes commerciales dérogeantes mises à jour.

Nous passons de la discussion de l'arrière-plan économique et de la concentration de la puissance économique à une étude des diverses manifestations de cette concentration dont nous avons pris connaissance au cours des témoignages.

Au chapitre III, nous parlons du facteur que constitua la concentration de la richesse corporative dans les conditions qui donnèrent naissance à plusieurs griefs exposés. Ce chapitre, tout en discutant les aspects du problème général, traite des méthodes et abus qui caractérisèrent le régime corporatif en ces dernières années et propose certains remèdes.

Au chapitre IV, nous discutons les industries qui firent le sujet d'une enquête, particulièrement sous le rapport de la croissance de grosses unités productrices et de la puissance que possèdent ces unités d'influencer la condition du salarié et du producteur primaire.

Le chapitre V fait naturellement pendant avec une discussion des conditions régissant la main-d'œuvre et les salaires, tandis que le chapire VI traite de la situation embarrassante du producteur primaire.

Au chapitre VII, nous discutons le développement et l'effet de la concentration dans le domaine du commerce de détail. La croissance du grand commerce de détail est décrite, tandis que les effets du régime d'achat en masse font l'objet d'une mention particulière.

Le chapitre VIII est consacré au consommateur et nous y formulons certaines recommandations pour sa protection.

Le chapitre IX traite de la question essentiellement importante de l'intervention officielle dans les affaires, particulièrement en ce qui concerne la nature, les méthodes et le caractère complet de cette intervention. Nous esquissons brièvement dans ce chapitre les expériences récentes qui caractérisent la réglementation officielle dans divers pays, y compris le nôtre, et nous formulons en terminant des propositions d'un caractère général qui, espérons-nous, aideront à résoudre quelques-uns, du moins, des problèmes qui nous ont été soumis.

A notre secrétaire, M. L. B. Pearson, à nos secrétaires adjoints, MM. J. M. Boyer et R. A. Cameron, et aux autres membres de notre personnel, qui se sont acquittés de leur tâche ardue dans des conditions extrêmement difficiles et avec une compétence et un dévouement hors de l'ordinaire, nous devons un témoignage de gratitude que nous ne saurions exprimer en termes trop élogieux.

CHAPITRE II

L'ARRIÈRE-PLAN ÉCONOMIQUE

1. L'ARRIÈRE-PLAN THÉORIQUE

Bien que certaines industries et des denrées particulières soient mentionnées dans notre mandat, on ne devrait pas, et de fait, on ne doit pas les traiter indépendamment de notre structure économique prise dans son ensemble. L'interdépendance des industries dans l'économie nationale est aussi significative que l'interdépendance des nations dans le monde international. Par conséquent, on ne peut faire d'une manière utile aucune enquête sur la situation d'une industrie ou d'une phase de l'activité économique, ni peut-on recommander sagement aucun changement dans les méthodes de cette industrie, à moins que cette enquête et ce changement ne soient considérés au point de vue de leur effet sur toute l'économie nationale. Des mesures qui ont pour but de procurer des avantages aux agriculteurs de l'Ouest peuvent être au détriment des intérêts des ouvriers industriels de l'Est. Un développement économique qui pourrait être à l'avantage de la province d'Ontario peut nuire à la Saskatchewan et, ainsi, avoir plus tard une portée désastreuse pour la province d'Ontario. Une mesure qui a pour but de venir en aide à un groupe dans la société peut nuire à quelque autre groupe et opérer ainsi une réaction sur le premier groupe. Il est donc important dans ce rapport d'étudier et d'analyser les parties par rapport au tout.

L'enquête qui vient de se terminer résulte en grande partie de la crise économique. Les méthodes commerciales déloyales et autres abus, bien qu'on les découvre dans les temps de prospérité, n'en sont que plus frappantes et provocantes dans les temps de crise. C'est alors qu'ils deviennent rapaces et sans vergogne. Dans les bonnes années, les affaires peuvent plus facilement amoindrir l'effet des dommages qui résultent de la concurrence illimitée. Au temps de la prospérité, l'optimisme général fait que leurs efforts ressortent moins et ne semblent ni destructifs ni frappants. De plus, la crise économique fournit l'occasion et une plus grande tentation de se livrer à des méthodes déloyales, parce que les nécessités mêmes d'un commerce qui s'affaisse placent les faibles et ceux qui ne sont pas organisés dans une situation de marchandage moins favorable que jamais par rapport aux puissants et à ceux qui sont organisés.

La crise a, de plus, démontré que les puissants et ceux qui sont organisés prennent un ascendant qui va toujours en s'accentuant dans notre vie économique; ce pouvoir économique est à se concentrer. Avec cette concentration, les anciennes théories relatives au contrôle économique deviennent inadéquates.

1. Concurrence et monopole.

Dans le passé, le gouvernement, au moyen de sa législation contre les trusts et les coalitions, s'est appliqué à maintenir plutôt qu'à contrôler la concurrence que l'on a reconnue généralement comme avantageuse, en harmonie avec les intentions primitives, et justifiée par l'argument d'économie. La concurrence semblait promettre une flexibilité des prix très précieuse et en vérité nécessaire dans une économie aussi variable que celle du Canada. Elle semblait aussi promettre une stimulation satisfaisante vers l'amélioration des méthodes et une garantie raisonnable de bas prix pour le consommateur. On poursuivait encore l'argument plus avant afin de démontrer que la concurrence tendait à diriger l'activité productive de manière à augmenter le revenu national. Mais cet argument reposait sur la croyance que la concurrence était ce qu'on appelait libre, ou "simple". Dans les premiers temps du développement capitaliste, le monde économique d'alors se rapprochait suffisamment de cette condition pour justifier quelque optimisme quant aux effets bienfaisants de la liberté de concur-

rence provenant du contrôle ou de l'intervention. Mais les conditions sont maintenant changées. La concentration dans la production et la distribution, résultant du développement des corporations et des entreprises d'affaires opérant sur une grande échelle, a graduellement rendu la concurrence actuelle moins semblable à la concurrence simple des économistes de la doctrine du laissez faire. Dans certains cas, le changement a été radical et il en est résulté le monopole. Mais plus souvent, le développement ne s'est pas poursuivi aussi loin et il a surgi une condition que les économistes ont dicuté depuis longtemps sous le titre de "concurrence imparfaite ou de monopole". Ici, il est reconnu que la concurrence non réglementée produit des résultats qui fréquemment sont loin d'être avantageux.

Fondamentalement, les problèmes qui incombent à la Commission sont ceux d'une économie de transition dans lesquels on trouve encore la concurrence simple dans certaines parties, le monopole dans d'autres et la concurrence imparfaite ou de monopole qui caractérise le reste.

Il serait peut-être bon, par conséquent, de définir brièvement ces termes.

On peut dire que la concurrence simple existe dans tout marché où se trouvent une foule de petits producteurs offrant une denrée en vente et de nombreux acheteurs offrant d'acheter des quantités relativement faibles de cette denrée, sans aucune préférence pour le produit d'un vendeur en particulier. Dans de telles conditions, comme il est dit plus haut, aucun vendeur ne peut influencer le prix en retenant du marché une partie de ses denrées, car il ne contrôle qu'une partie insignifiante du tout. D'autre part, aucun vendeur n'éprouve une difficulté quelconque à vendre tout son approvisionnement au prix du marché. Nul acheteur n'exerce une emprise quelconque sur un vendeur, car il se trouve toujours beaucoup d'acheteurs au prix du marché. Le prix défini du marché est déterminé par les conditions de concurrence de l'offre et de la demande. On en trouvera un bel exemple dans la production et la vente du blé avant l'établissement de la régie gouvernementale et autres contrôles. Le prix est très flexible et s'adapte de lui-même aux conditions de l'ordre et de la demande, et les acheteurs et vendeurs s'adaptent eux-mêmes à ce prix en vigueur. Tous les moyens employés dans la vente par concurrence sont donc inutiles. Ce sont des conditions de cette nature que l'on invoque lorsqu'il s'agit de défendre la concurrence.

Nous trouvons à l'autre extrémité la condition du monopole, où un vendeur contrôle tout l'approvisionnement de quelque denrée. Le monopoleur trouvera qu'il y va de son avantage de restreindre l'approvisionnement, ce qui lui permettra de retirer plus de profits de la vente d'une partie de son stock à un prix plus élevé qu'il n'en retirerait en abaissant le prix suffisamment pour vendre le tout. On trouve une situation semblable, bien que moins stable, là où le nombre de vendeurs est restreint et où ils se sont entendus pour opérer de concert. Dans l'un ou l'autre cas, le public souffre des prix élevés et de l'offre restreinte. Par exemple, on en trouvera des exemples dans les industries du fer-blanc et de l'aluminium. Le tort est si évident que l'existence du monopole ou d'une entente tendant à la monopolisation provoquera probablement quelque intervention de la part du gouvernement.

Non seulement le nombre de vendeurs peut-il être réduit à un, ou à un nombre qui, en somme, n'a pas plus d'importance qu'un, mais le nombre des acheteurs peut aussi être réduit. S'il n'y a qu'un acheteur pour le produit de plusieurs petits producteurs, par exemple, une conserverie locale, les producteurs sont à la merci de l'acheteur, tout comme le producteur monopolisant a les acheteurs à sa merci, si on renverse les rôles.

2. La concurrence imparfaite.

Toutefois, on peut détruire la concurrence simple sans la substitution immédiate du monopole. La concurrence "imparfaite" surgit quelque part entre les deux. Cette situation qui caractérise mieux notre économie actuelle que le

monopole complet existe lorsque le rendement d'un producteur ou acheteur représente une proportion significative de la totalité des denrées mises sur le marché c'est-à-dire, lorsqu'un producteur peut influencer le prix en retenant ses denrées. Dans le monde actuel des affaires, cette situation s'étend du cas où il y a deux firmes dans une industrie jusqu'au cas où il y a plusieurs firmes, mais peu qui soient considérables d'une manière prédominante. Il y a aussi la situation très fréquente dans laquelle le producteur d'une denrée possède quelques-unes des caractéristiques d'un monopoleur relativement à son propre produit fabriqué. Le développement des produits, des marques de commerce et de la publicité nationale ont en vérité fait de ce dernier le producteur caractéristique des temps présents.

Il en découle plusieurs conséquences essentielles. Premièrement, le prix ne *s'adapte plus* automatiquement *de lui-même* à l'offre et à la demande et ne réagit pas aussi vite par suite du changement dans les conditions économiques. Les producteurs dominants *établissent le prix* qui leur semble le plus profitable et *adaptent leur production aux ventes à ce prix déterminé.*

Deuxièmement, là où la concurrence imparfaite est en vigueur, l'offre et la demande ne déterminent pas précisément le cours défini du marché; le prix peut être établi en tout endroit dans les limites de la "zone d'indétermination", comme l'appellent les économistes, conformément à la faculté relative de marchandage des parties intéressées. Le producteur et l'acheteur de blé ne marchandent pas, normalement: ils acceptent ou rejettent le prix courant. Néanmoins, le marché de plusieurs produits industriels occasionne une concurrence imparfaite. On peut donc s'attendre à une guerre économique dans laquelle la victoire penchera du côté du plus fort plutôt que du côté du plus habile. Il n'y a aucune raison non plus de s'attendre à ce qu'une telle guerre soit dans l'intérêt général de la société. La concurrence, s'il y en a, engendrera les coupe-jarrets et la distinction sera abondante. On trouvera même que le monopole éventuel, qui accompagne souvent la victoire remportée par une personne, sera préférable à cette concurrence farouche et sans relâche. La nécessité de réglementer le monopole est apparente et il est par conséquent comparativement facile d'établir et de mettre en fonctionnement un mécanisme en vue d'une telle réglementation. Mais on n'admet pas toujours la nécessité de contrôler la concurrence monopolisante, et ceux qui doivent exercer ce contrôle ne peuvent puiser qu'à très peu d'expérience.

Troisièmement, les méthodes de concurrence déloyale se développent sous le régime des conditions de concurrence imparfaite. Avec la concurrence simple, le producteur n'a d'autre alternative que celle d'abaisser son prix en face d'un marché qui s'affaisse. D'autre part, avec la concurrence imparfaite, le producteur individuel dans l'industrie trouvera qu'il est plus à son avantage de maintenir son prix de vente bien que cela implique une restriction dans son rendement. Il y a donc une forte aversion contre toute idée de se livrer à une concurrence sérieuse dans les prix, parce que le sentiment contre le gaspillage du marché est très prononcé. Mais il y a en même temps une forte tendance à augmenter les ventes afin de mettre en œuvre les manufactures inactives, et de réduire les énormes frais d'exploitation qui représentent bien l'industrie moderne. Cette tendance à augmenter les ventes sans une réduction importante des prix explique souvent la concurrence intense qui engendre des méthodes blâmables. C'est l'âpreté de la lutte, et non aucune dépravité extraordinaire chez les individus intéressés, qui conduit à l'adoption de telles méthodes. Il n'y a pas un seul homme d'affaires qui puisse suivre les inspirations de sa conscience et refuser de se conformer. S'il le faisait, on l'éliminerait. Pour en sortir, il appartient à tous les membres d'un commerce ou d'une industrie de s'entendre pour bannir certaines méthodes blâmables, et il appartient à l'Etat de les forcer à s'entendre à cette fin. Une telle entente, cependant, entraînera souvent un conflit de loyautés: loyauté envers un groupe particulier de producteurs et loyauté envers la société

en général. Si l'entente a pour but non seulement d'empêcher la concurrence, mais plutôt de partager les avantages du monopole, d'autres groupes dans la société n'ont rien à gagner. Si, toutefois, l'entente fait dépendre la survie plus sur un service amélioré pour le public que sur la puissance de rapacité, alors on sert l'intérêt public. Il est évident que dans toute réglementation de la concurrence "déloyale", l'intérêt public doit passer en premier lieu. Le but de la concurrence est de choisir ces serviteurs qui peuvent le plus efficacement maintenir la production sociale et toute méthode qui nuirait à cette fin n'est pas désirable et devrait être reconnue comme "déloyale".

De nombreuses méthodes déloyales revêtent la forme d'une distinction dans les prix. Ceci se produit inévitablement quand il y a une capacité considérable qui n'est pas utilisée. Si un producteur peut s'attirer de nouvelles affaires à des prix réduits tout en conservant ses anciennes affaires au premier prix, cette méthode peut lui être profitable aussi longtemps que les nouvelles affaires paieront un peu plus que l'augmentation réelle dans le coût qui en résulte, c'est-à-dire, au delà de ce qu'aurait été le coût si ces nouvelles affaires n'étaient pas venues s'ajouter à son entreprise. C'est ainsi que se produit le paradoxe des ventes profitables "au-dessous du prix coûtant"; c'est-à-dire, au-dessous du coût total qu'une comptabilité modérée allouerait à ces marchandises. Une telle distinction n'est, en somme, possible que là où le marché peut se subdiviser en parties distinctes.

Quand la distinction s'établit, il surgit des problèmes importants, problèmes de justice envers les individus assujétis à cette distinction et problèmes qui se rapportent à l'intérêt public. Le caractère important de ces problèmes fut démontré pendant la période de concurrence de coupe-jarrets qui s'est produite entre les chemins de fer américains dans les vingt années qui ont précédé l'adoption de l'*Interstate Commerce Act* de 1887. Dans le but d'obtenir du trafic, les rabais secrets et les faveurs spéciales étaient si considérables que le succès dans l'industrie en arriva à dépendre de l'habileté à obtenir des faveurs des compagnies de chemin de fer. Les chemins de fer détenaient entre leurs mains le pouvoir de déterminer quelles firmes allaient survivre dans l'industrie, quelle industrie allait s'agrandir, quelle région allait prospérer. Un tel pouvoir ne pouvait de toute évidence passer aux mains des corporations particulières irresponsables pour les aider à sortir de leurs luttes. L'*Interstate Commerce Commission* fut, pour cette raison, fondée aux Etats-Unis, en 1887, en vue d'ordonner les tarifs des chemins de fer et surtout pour faire disparaître les passe-droits par trop criants.

La preuve a montré que chez les manufacturiers aussi bien que chez les distributeurs, les faveurs sont devenues un lieu commun. La raison en est que les frais généraux sont proportionnellement élevés et les débouchés plus ou moins étrangers les uns aux autres. Devant un tel état de choses, un fabricant peut exiger une couple de prix différents et même davantage pour la même marchandise. Son produit marqué sera offert à ses clients ordinaires à un prix pouvant couvrir tous les frais de production. Toutefois, une bonne partie de son rendement, soit sans marque soit dissumlée sous une marque spéciale, peut être dirigée sur d'autres débouchés à un prix moins que suffisant pour couvrir une part raisonnable des frais généraux, et ce avec l'idée, souvent erronée, que ces débouchés constituent un marché suffisamment distinct pour ne pas atteindre le prix courant du produit. De même, un magasin à rayons ou à succursales peut vendre certains produits à un prix qui ne tient pas compte des frais généraux dans l'espoir de se rattraper sur d'autres marchandises.

Dans des cas de cette nature, la concurrence ne favorise pas toujours le plus fort. Et de cette façon le tort fait au public accompagne le tort insigne fait à ceux qui n'ont pas l'avantage de recevoir ces faveurs dont certaines peuvent se justifier quand la vente en masse occasionne des économies réelles ou encore quand un client réduit la "charge" en demandant une fabrication "hors des périodes de surmenage"; mais là encore surgit une injustice qu'il faudrait faire disparaître.

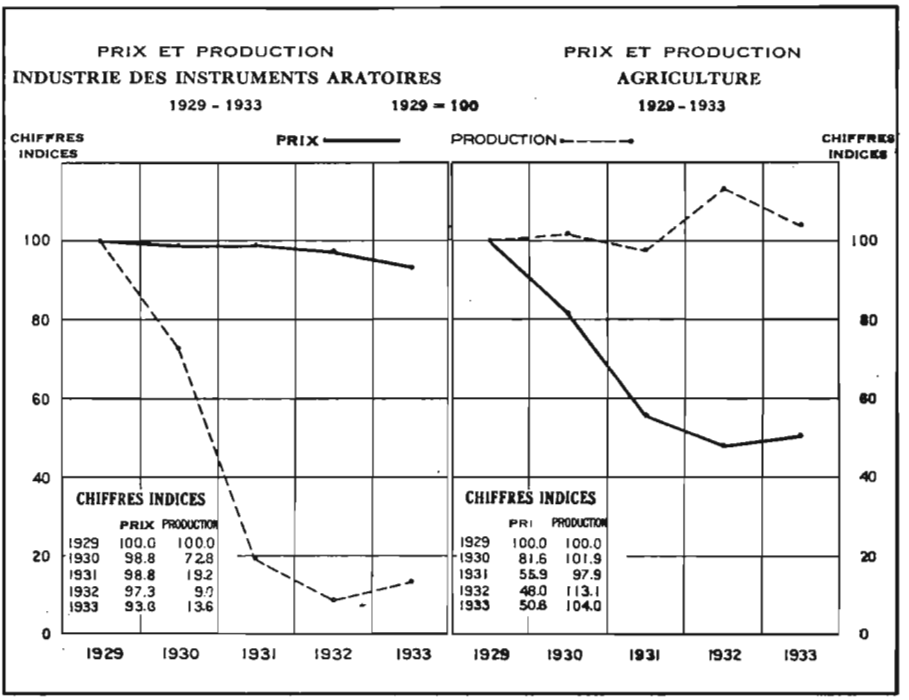
Quatrièmement, sous un régime mal ordonné, les avantages de marchandage des groupements fortement organisés peuvent conduire à l'exploitation du faible et de l'isolé. Mis face à face avec les déficits causés par l'insuffisance des ventes et les frais toujours grossissants de la lutte commerciale, des corporations puissantes cherchent naturellement à jeter sur d'autres épaules le fardeau des déficits. Cet état de choses a mis en relief frappant l'inégalité des forces économiques au moment où les monopoles géants et une lutte inégale, à la vente, font face aux pygmées de l'industrie isolés, rivaux et faibles. Quand les conditions de la concurrence étaient naturelles, on pouvait s'attendre à ce que les prix ordonnés entre clients et vendeurs fussent plus ou moins justes et, de plus, que ces prix ne pussent être modifiés sans amener l'annulation de contrats nombreux. Autrement dit, le commerce se faisait, à l'époque, sur une base équitable et juste. Mais quand l'acheteur en masse, isolé ou groupé, rencontre les nombreux vendeurs faibles et rivaux, du coup surgit la possibilité de l'exploitation injuste. Or, pour éviter un tel état de choses, la main-d'œuvre s'est organisée en syndicats et les gouvernements ont imposé les salaires minima. Cependant, il reste des groupements de producteurs primaires indépendants et de petits producteurs secondaires travaillant pour leur propre compte exposés à une telle exploitation.

Il ne suffit pas de dire, comme d'aucuns le prétendent, que ces difficultés sont le résultat de la crise et disparaîtront avec elle. Il peut s'avérer qu'une fois la crise passée, la concurrence deviendra moins rapace, les faveurs moins générales et l'exploitation moins patente. Mais il reste, aussi, vrai que si la lutte injuste et des conditions commerciales malheureuses sont intensifiées par la crise, elles ne disparaîtront pas tout à fait avec la crise et surtout au cours d'une prospérité caractérisée par la substitution de plus en plus avérée de la concurrence imparfaite à la concurrence libre.

Il est, en sus, tragiquement illusoire de penser que la solution des questions économiques peut être laissée aux mains du pur hasard car les conditions qui permettaient un commerce facile et juste grâce à cet heureux pur hasard ont cessé d'exister. En effet, ces heureuses conditions présupposaient deux choses dont la première était représentée par un système économique constitué de plusieurs éléments indépendants et assez faibles dont aucun ne comptait pour plus qu'une unité dans la moyenne statistique; et la seconde comportait l'apparition et la disparition de l'une ou l'autre de ces unités et leur entrée libre sur le terrain de la concurrence ou leur sortie également libre de ce terrain. Or, avec la naissance de la concurrence vicieuse, cet état de choses a cessé d'exister. De plus, il ne nous est pas possible d'imaginer plus longtemps que cette tendance au monopole est qu'une simple intrusion incidentelle dans le système de rivalité naturelle et du libre jeu des forces.

Cinquièmement, toutes ces circonstances faussent le jeu de la société économique moderne en ce que toutes ses parties ne peuvent s'adapter au même pas ou au même degré aux influences qui peuvent se faire sentir à un endroit donné. Pour cette raison, les rajustements nécessaires se trouvent concentrés sur les points flexibles de notre économie où leur effet se trouve intensifié par la rigidité dont souffrent d'autres points. Quand les parties d'un verre se contractent ou se distendent à un rythme différent, tout le verre peut se briser. De même si la structure économique est, ici, flexible et, là, rigide, toute contrainte peut précipiter l'effrondement. Le contraste entre la flexibilité et la rigidité apparaît clairement au diagramme suivant:

GRAPHIQUE 1



Source: Bureau de la Statistique fédérale.

De 1929 à 1933, les prix des produits agricoles ont baissé de 50 p. 100, pendant que la production augmentait de 4 p. 100. Exemple de "la concurrence simple" assise sur des prix flexibles. Par ailleurs, les prix des instruments aratoires ont baissé de moins de 7 p. 100 pendant que leur production diminuait de 91 p. 100. Exemple de la "concurrence vicieuse" ou monopole, à prix rigides.

Au Canada, ce contraste entre la flexibilité (nous voulons dire l'ensemble des circonstances qui facilitent le rajustement) et la rigidité (c'est-à-dire l'ensemble des obstacles à un rajustement harmonieux à des conditions différentes) est tout particulièrement frappant. En conséquence, il conviendrait de regarder bien en face plus d'un élément distinctif de l'organisation économique au Canada.

2. TRAITS SPÉCIAUX DE L'ORGANISATION ÉCONOMIQUE CANADIENNE

1. Importance primordiale des exportations.

Le premier de ces éléments, celui que la prospérité avait tenté d'obscurcir, est l'influence exercée sur notre prospérité nationale par les prix d'un nombre relativement restreint de matières premières (blé, pulpe et papier, etc.) destinées naturellement à l'exportation et dont les prix se règlent sur les marchés mondiaux. Les avantages à tirer de notre système de transport, et d'ailleurs d'une bonne partie de notre système industriel, se règlent en grande partie sur le revenu de nos exportations. Une chute des prix de notre blé de l'Ouest signifie souvent la mort de dividendes pour nos gens de l'Est ou encore un déficit aggravé de nos chemins de fer. En réalité, une régression de nos prix à l'exportation nécessite un rajustement général de la structure économique du pays, nous voulons dire

qu'elle occasionne la cessation de la construction, un fléchissement de la production industrielle, le chômage et le marasme général. Nous avons assisté, ces quatre dernières années, à un tel état de choses. Au cours de la crise mondiale, le chiffre d'ensemble de nos exportations est tombé de $1,364,000,000, en 1929, à $474,000,000, en 1932. Le revenu national, en 1929, a probablement atteint les 5 milliards de dollars; il est donc évident que la régression de $900,000,000 du chiffre des exportations, compte non tenu du change, a eu des effets absolument malheureux. Bien plus, ces effets désastreux se multiplient dans tous les domaines; en effet, la diminution des achats provoque le chômage et, par voie de conséquence, une diminution des achats encore plus prononcée. Ainsi pour le blé notre premier article d'exportation, le prix moyen est tombé de $1.51 le boisseau en 1926 à $0.60 en 1932, tandis que la valeur totale de la production est tombée de $442,221,000 en 1926 à $129,105,000 en 1932. Les producteurs de blé de l'Ouest canadien se trouvèrent de ce chef devant un revenu sensiblement réduit.

Si les prix domestiques n'évoluèrent pas ou furent maintenus par l'action de l'Etat, il n'en reste pas moins que les cultivateurs de l'Ouest durent réduire leurs achats et dépensèrent le moins possible pour l'acquisition de matériel d'exploitation à cause du manque à gagner; et nécessairement les achats de vêtements furent moins volumineux et en fin de compte les achats à crédit devinrent une impossibilité. Résultat d'ensemble: commerce amoindri chez les détaillants et affaiblissement du chiffre d'affaires chez les manufacturiers. Mais cette situation pouvait toujours trouver son remède immédiat dans la diminution du personnel des commis dans les magasins et de celui de la main-d'œuvre aux ateliers; toutefois, les frais généraux courent toujours et les commis jetés sur le pavé et la main-d'œuvre des ateliers achètent encore moins que les cultivateurs de blé. On pourrait éviter quelques pertes en abaissant les prix et en tentant de maintenir le chiffre des ventes. Mais il y aura toujours des pertes, bien des prix ne pouvant s'ajuster facilement ou rapidement. De plus, si une grande partie des industries de l'Est subissent des pertes, de même que les agriculteurs de l'Ouest, rien n'encourage plus à construire. Le fléchissement des achats de matériaux de construction en résultant, ainsi que des effets personnels par les ouvriers du bâtiment qui chôment, est un autre aspect des répercussions qu'a le prix du blé et des autres produits d'exportation.

Le producteur pour la consommation domestique (et la plus grande partie de notre production agricole est consommée au pays) est, cependant, dans une situation quelque peu différente. Il est vrai qu'il se ressent du prix des denrées agricoles exportées, dans la mesure où le chômeur ou le travailleur dont le salaire a été réduit, ne peuvent acheter de produits laitiers, de viande ni d'autres produits agricoles domestiques sauf à des prix très avilis. Il est vrai également que si la production domestique a un excédent exportable, si faible soit-il, cet excédent, dans un marché soumis à la concurrence et en l'absence d'un monopole domestique pratiquant le dumping à l'étranger, déterminera de façon générale le prix du produit domestique.

Mais même si le niveau général des prix ci-dessus est déterminé par le marché d'exportation, cela n'empêche pas la possibilité d'un contrôle restreint par l'initiative domestique. Souvent le producteur agricole (lequel, du côté de l'offre, est le meilleur exemple de concurrence simple) doit vendre son produit par l'entremise de quelques puissantes corporations lesquelles, du côté de la demande, se concurrencent les unes les autres, s'il y a lieu, mais imparfaitement. Donc, le prix peut varier dans des "limites imprécises". Les corporations puissantes ont le pouvoir d'abaisser le prix au minimum. Le contrôle social par l'autorité de l'État ou la coopération efficace entre les producteurs, peuvent le hausser à la limite extrême.

On ne nie pas que la chute des prix d'exportation des produits agricoles ces récentes années exige un abaissement des prix domestiques, tant industriels qu'agricoles. Mais, en même temps, il est évident que cette nécessité a été ex-

ploitée, et que les dislocations qu'elle devait causer ont été accrues par les pratiques et les procédés de certaines grandes corporations qui, elles-mêmes protégées dans une certaine mesure contre la bourrasque économique, ont profité de la situation exposée et sans défense des autres.

Il est deux moyens d'effectuer l'ajustement nécessaire entre les prix industriels et agricoles. Le premier est la hausse de ces derniers. Ceci, cependant, ne s'accomplit pas facilement. En tant qu'il s'agit des denrées pour la consommation domestique, les producteurs peuvent accomplir quelque chose, forts de la sanction et de l'appui de l'Etat, en s'organisant afin de réprimer l'exploitation. Cependant, l'accroissement délibéré du revenu des exportateurs est, si nous supposons que les taux du change sont stables, limité par le jeu des forces mondiales, qui échappent presque entièrement à l'État.

L'autre moyen d'ajustement vise le problème domestique consistant à permettre ou stimuler le fléchissement du prix de la production des industries protégées. En vérité, ce fléchissement s'est produit ces récentes années, mais non pas également, ni toujours équitablement. Les exportateurs de produits agricoles, exposés à toutes les vicissitudes de la situation mondiale, sont sans défense devant un déclin très prononcé des prix et, partant, de leurs revenus, mais les manufacturiers et les négociations du pays plus puissants ont, dans bien des cas, pu lui résister efficacement.

Une chute économique peut, comme la pluie, atteindre le juste comme l'injuste; cependant la preuve démontre que certains groupes de notre système économique peuvent y échapper dans une certaine mesure. Souvent c'est aux dépens d'autres groupes moins puissants et, donc, moins heureux.

Cette lutte par certains groupes en vue de conserver leurs revenus s'est souvent traduite par l'exagération des pratiques actuelles et l'essor de pratiques maintenant injustes. Autrement dit, le déclin industriel, rendu inévitable par le marasme de l'agriculture, a montré des indices de transformation en déroute désordonnée, accompagnée du chaos, de la confusion et des pratiques mauvaises résultant inévitablement d'une telle débâcle.

2. La rigidité de l'économie canadienne.

La résistance relative de l'industrie à ce rajustement nécessaire a mis en pleine lumière la deuxième particularité distincte de notre armature économique canadienne—la rigidité croissante dans plusieurs de ses aspects. Tel que démontré ci-dessus, les prix des denrées agricoles, produites généralement sous l'effet de la simple concurrence, sont très souples; ceux de la plupart des denrées ouvrées, souvent produites sous le jeu de la concurrence imparfaite, sont relativement rigides. Cette rigidité, qui caractérise les prix de la fabrication sur une vaste envergure partout, est accentuée au Canada par plusieurs facteurs spéciaux de notre armature économique.

L'un d'eux est la répartition de nos ressources naturelles. Souvent une région richement dotée ne peut se prêter techniquement qu'à un seul usage. Par exemple, dans certaines régions à blé, il est virtuellement impossible de produire autre chose. Certains autres territoires n'ont que des ressources minérales et des forêts pour la pâte de bois. L'essor industriel doit donc s'y conformer ou s'abstenir. Il n'y a pas d'alternative dans ces régions et on ne peut s'adapter facilement au changement de la situation. De plus, le climat canadien entraîne dans certains domaines (par exemple, les canaux) une énorme mise de fonds. Ils sont susceptibles d'une utilisation maximum durant une brève saison et d'une inutilisation complète durant plusieurs mois de l'année. L'étendue de notre pays et la répartition de sa population, séparée en certains cas par des centaines de milles de territoire inhabité, rendent nécessaire un réseau ferroviaire étendu. En dépit de son efficacité technique, ce réseau doit fonctionner dans des conditions tendant à l'élévation et à la rigidité des taux. Ces exemples démontrent tous les facteurs physiques et géographiques contribuant à la rigidité de l'économie canadienne.

Outre ces facteurs, il en est plusieurs autres qui ne sont pas aussi particuliers au Canada que les précités, mais qui sont aussi importants pour nous. Les dettes corporatives et privées, de même que les obligations contractuelles, sont rigides et tendent à rendre de même les frais d'intérêt, sauf là où il y a danger de faillite. Certaines dépenses contractuelles de l'Etat ne peuvent être ajustées que difficilement et assurent la rigidité des impôts. Le fardeau croissant des frais généraux, que comporte la production sur une vaste échelle, rend les prix rigides. D'autres causes de rigidité—l'immobilité du travail et du capital, les tarifs, les méthodes des corporations et les difficultés de l'administration sur une grande échelle—ne peuvent être que mentionnées.

Il est donc évident que l'économie canadienne, caractérisée par le chiffre variable des exportations et certains frais extraordinairement rigides, par une extrême flexibilité dans certaines parties de son armature et une grande rigidité ailleurs, est en mauvaise posture lorsque des ajustements économiques rapides s'imposent. Le véritable problème d'une crise au Canada—ou en vérité n'importe où—est la façon d'adapter l'ajustement à la diminution du revenu, et la façon dont tous les groupes devront participer équitablement à ce rajustement nécessaire. Dans la mesure où ces rigidités économiques permettent à certains groupes de lui résister, le fardeau en retombe injustement sur les autres groupes non protégés.

Il faudrait peut-être mentionner spécialement un aspect de notre rigidité économique parce qu'elle semblerait être la cause première de bien des maux révélés. Nous voulons dire que l'essor des corporations a non seulement permis l'extension de l'organisation commerciale sur une grande échelle, mais a déterminé largement les modalités de cet essor. Des milliers de producteurs agricoles doivent, comme nous l'avons vu, vendre leurs produits aux prix qu'ils peuvent obtenir—c'est-à-dire, en l'absence de mise en commun ou autre contrôle, le prix s'abaisse assez pour débarrasser le marché ou pour le mouvement de la récolte. Aucun producteur ne produit tellement que la rétention de son offre du marché modifiera le prix d'une manière notable. Dans un tel marché, les prix varient bien plus rapidement que le chiffre de la production. Toutefois, dans les puissantes compagnies manufacturières, à cause de conventions en matière de prix de revient et de prix de vente, les cours tendent à se modifier plus lentement et le chiffre de la production plus rapidement. Le producteur dont l'offre constitue ordinairement une partie appréciable du total peut préférer produire moins et maintenir le prix plutôt que de gâter son débouché en donnant aux consommateurs le goût des prix plus favorables et des opinions nouvelles sur ce qu'ils devraient être.

Bref, il résulte de cette combinaison de flexibilité et de rigidité que la concurrence effrénée n'assure plus l'efficacité et la production maximum à des prix justes. La concurrence dégénère parfois en guerre économique où la victoire va au fort plutôt qu'à l'efficace. Souvent les forces du rajustement économique ne se corrigent pas elles-mêmes, mais unissent leurs efforts. Les rajustements ordonnés se changent en crises désordonnées.

C'est cette situation qui explique les iniquités et les abus évidents qu'on nous a exposés. C'est en se fondant sur cette analyse que nous faisons des recommandations tendant au contrôle social délibéré de certaines activités et pratiques commerciales.

CHAPITRE III

CONCENTRATION ET SYSTÈME CORPORATIF D'AFFAIRES

1. INTRODUCTION

La preuve a montré hors de tout doute, et parfois graphiquement, le rôle joué par les corporations commerciales dans la vie économique du Canada.

Elle a mis au jour le fait qu'un petit nombre de corporations à gros capitaux font la pluie et le beau temps dans la plupart des industries soumises à l'examen; elle a en même temps révélé que cette monopolisation de pouvoir, d'autant plus dangereuse qu'elle est anonyme, peut manœuvrer de telle façon que tout le jeu de la concurrence industrielle en soit annihilé, le sort des producteurs négligé et les intérêts des actionnaires méprisés.

L'enquête sur toutes les formes de l'activité industrielle ayant été menée à bien, il est devenu difficile de ne pas concevoir que le commerce corporatif ne se contente pas seulement de contourner la loi à l'occasion mais permet, en sus, de se dégager de toute responsabilité morale à la suite de pratiques injustes et antiéconomiques. Il devient donc essentiel que toute investigation sur les méthodes commerciales tienne compte de l'envahissement, et de ses effets sur l'économie nationale, d'une forme d'activité commerciale qui a dissimulé derrière sa façade imposante tant de pratiques malfaisantes qu'il importe d'assainir.

En conséquence, ce chapitre a pour objet:

(1) De retracer le développement du commerce corporatif; d'étudier la relation entre les propriétaires et ceux qui ont le contrôle, né de ce développement, et enfin de constater si l'essor des grandes corporations devance en général le rythme du commerce et conduit de ce chef à la concentration du pouvoir économique, responsable à un haut degré de la mort de la concurrence libre et favorisant considérablement une tendance de plus en plus prononcée vers des méthodes commerciales malsaines.

(2) D'analyser les consolidations et les refinancements au Canada. De voir dans quelle mesure ces opérations furent dictées par des considérations économiques malsaines et malhonnêtes. Or, ce travail conduit à l'examen des usages corporatifs et leurs abus, examen étayé sur des exemples puisés à même les recherches que nous avons effectuées.

(3) De proposer des mesures remédiatrices de ces abus.

2. LA CORPORATION AU SEIN DU COMMERCE CANADIEN

1. Le caractère de la corporation.

On peut définir la corporation un groupement de personnes autorisées par la loi à agir comme une seule personne et pouvant se succéder. Elle peut ester en justice ou être intimée sous son nom corporatif, posséder des biens et assumer des obligations. La responsabilité de ses membres est limitée. Son capital se répartit en actions librement négociables. Le personnel d'une corporation peut évoluer à l'occasion mais la corporation elle-même peut subsister indéfiniment. Sir Edward Coke l'a définie, il y a quelques siècles: " Une corporation est invisible, immortelle, sans âme, soustraite aux infirmités ou à la mort du corps naturel."

Tels sont les traits caractéristiques les plus voyants octroyés à la corporation par la loi. Le résultat en est que vis-à-vis de la loi la corporation détient le statut d'une personne et possède de ce chef une existence légale et la reconnaissance en dehors de l'existence et de la reconnaissance accordées à ses propriétaires, nous voulons dire ses actionnaires.

Bien que la corporation possède par statut les droits de responsabilité limitée de ses actionnaires, ce privilège fut toujours celui de ses membres de par contrat; autrement dit, tout contrat signé par une entreprise peut légalement limiter la responsabilité financière des actionnaires. Mais même alors, c'est un privilège considérable que de pouvoir légaliser et généraliser une telle situation.

2. Naissance et accroissement des corporations au Canada.

La compagnie à responsabilités limitées, issue d'une époque éloignée et primitive, descend directement de l'ancienne compagnie par actions, la compagnie à charte du 17e siècle, en Angleterre. Dans sa forme moderne, la corporation est en réalité l'enfant de la révolution industrielle qui a nécessité une nouvelle organisation commerciale. Dès 1834, une loi du Parlement britannique conférait à la *Common Law Company,* par lettres patentes, le privilège de poursuivre et d'être poursuivie comme individu devant les tribunaux; de là naquit la compagnie à responsabilités limitées, grâce à toute une série de lois successives.

Or, le droit commun d'Angleterre étant le droit commun du Canada, la situation primitive au Canada, hors les cas de modifications statutaires, était identique à celle qui prévalait en Angleterre. La première loi générale relative aux compagnies dans la Province-Unie du Canada est née en 1849 et visait les compagnies par actions organisées en vue de la construction des chemins et des ponts. Elle fut suivie par quantité de lois générales ayant pour objet la constitution civile de compagnies poursuivant des fins "d'utilité locale". Au cours du siècle, ce mode fut adapté aux entreprises industrielles.

En 1864, il fut voté une loi générale prévoyant avant tout la constitution civile de compagnies par le recours aux lettres patentes émises sous le sceau du gouverneur en conseil. A l'avènement de la fédération des provinces, la répartition constitutionnelle des pouvoirs donna tant aux provinces qu'au nouveau gouvernement fédéral toute autorité en vue de constituer civilement les compagnies. La Loi de 1864 devint la Loi de la Puissance du Canada. Elle fut refondue à plusieurs reprises et tout dernièrement en 1934.

Il semblerait que tout d'abord la Loi canadienne des compagnies ait subi l'influence des lois analogues des Etats-Unis pour finir peu à peu par prendre un caractère plus national et enfin marcher tout dernièrement sur les traces des lois anglaises.

Malgré l'existence déjà ancienne des compagnies à charte, la corporation commerciale resta impopulaire au Canada pendant longtemps. La raison en est probablement et en partie que les entreprises commerciales des anciens temps se trouvaient surtout en mesure de trouver assez d'argent sous le régime actuel de propriété privée et de sociétés. Grâce au progrès de la fabrication intensive et aux modifications des moyens de production qui en sont résultées et qui ont nécessité, à leur tour, des capitaux plus considérables, la formule collective d'organisation prit un sens plus précis d'entreprise commerciale.

Mais même après ces modifications et leur multiplication incessante, les corporations ne furent jamais fort populaires sous leur forme actuelle jusqu'à la fin du 19e siècle. En fait, leur multiplication s'est de beaucoup effectuée surtout au cours du 20e siècle.

3. Propriété et contrôle des corporations.

La corporation a permis la propriété collective — c'est-à-dire, qu'un nombre indéterminé de gens peuvent posséder la corporation (et ainsi son actif) grâce au morcellement en actions de propriété. Il en est résulté une distinction entre la propriété et le contrôle.

Dans les circonstances ordinaires, la propriété implique le contrôle de la chose possédée. Cependant, l'avènement de la corporation, avec ses nombreux actionnaires, a permis au particulier de posséder sans contrôler et de contrôler sans posséder.

Actuellement, en vertu du système corporatif, la propriété signifie le titre légal à l'actif ne pouvant être contrôlé par le particulier, bien que celui-ci puisse, naturellement, exercer ce contrôle en s'unissant à d'autres actionnaires pour former une majorité d'actionnaires portant le droit de vote. Mais, si l'actionnaire reste à l'écart du groupe majoritaire, son titre de propriété ne lui confère que le droit de participer au *pro rata* aux bénéfices et pertes de l'entreprise. La distribution du produit dépend de la décision des administrateurs qui ont légalement la haute main sur l'entreprise. Ainsi, de plus en plus, la véritable situation du détenteur d'actions de propriété—les actions ordinaires—s'assimile à celle d'un détenteur de titre auquel échappe presque entièrement le contrôle de la propriété lui appartenant nominalement et qui s'intéresse surtout à prendre sa part des bénéfices qu'on lui attribue.

Cette division des fonctions qui caractérise la corporation moderne a eu des conséquences importantes, ainsi que nous l'a démontré la preuve. Cela veut dire que la haute main sur les instruments et l'actif matériel de la production et de la distribution, passe du propriétaire à des groupes directeurs centralisés. Ceux qui dirigent la corporation moderne ne détiennent le plus souvent qu'une partie négligeable de ses actions. Il s'ensuit que les bénéfices résultant de son administration profitable ne les intéressent directement que relativement peu. D'un autre côté, l'actionnaire accumulant des profits participe de moins en moins à la direction de la corporation. La portée de cette séparation entre la propriété et le contrôle sur le concept entier de la propriété et sur le rang qu'occupe le stimulant des profits dans la vie économique est très significative.

C'est cette séparation qui a rendu possible l'avènement de la corporation typique moderne. Afin de commanditer ces énormes entreprises, on a jugé nécessaire de s'adresser au public pour trouver les capitaux. Partant, la venue de la corporation importante dont les titres sont offerts à tout venant, a modifié et modifie l'aspect de la vie économique canadienne.

Etant donnée l'importance de cette question, nous avons examiné la situation actuelle relativement aux méthodes de contrôle des corporations canadiennes, en vue de tracer un tableau détaillé des relations entre la propriété et le contrôle. Nous avons aussi tenté d'estimer la croissance des corporations importantes au Canada ces dernières années et leur importance relative dans l'armature entière de l'industrie canadienne.

4. Méthodes de contrôle des corporations canadiennes.

On peut s'assurer le contrôle d'une corporation de diverses façons. La plus évidente est le *contrôle majoritaire,* par lequel un ou plusieurs actionnaires détiennent plus de la moitié des actions et s'entendent pour contrôler la corporation. Cependant, la propriété n'est pas souvent tellement concentrée qu'elle le rend possible. Vu la répartition clairsemée des actions corporatives—aux points de vue personnel et géographique—la plupart des actionnaires ne peuvent assister aux assemblées d'actionnaires. La représentation par procuration s'est donc implantée. Grâce à elle, un actionnaire qui n'a pu assister à l'une de ces assemblées, peut désigner une autre personne pour le représenter, et à sa discrétion, voter. Ce moyen légal, joint à la diffusion de la propriété, a amené le *contrôle minoritaire* des corporations.

En vertu de ce contrôle, un ou plusieurs particuliers détenant un certain nombre d'actions (mais bien moins que la moitié) peuvent envoyer des formules de procurations aux autres actionnaires—(dont aucun ne détient beaucoup d'actions)—qui les rédigent et les renvoient, assurant ainsi au groupe minoritaire le contrôle des assemblées des actionnaires. Il en résulte qu'un groupe minoritaire peut avoir la haute main sur une entreprise pendant des années, jusqu'à ce qu'un autre groupe se mette en ligne.

Le contrôle minoritaire surgit ordinairement chez un groupe petit mais actif, au sein ou en dehors du conseil d'administration. Lorsque ce groupe ne détient que quelques actions et participe activement à l'administration de la compagnie, se produit le contrôle par gestion. L'attribution des procurations dépendant ordinairement de la gestion (et étant habituellement défrayée par la corporation elle-même), il est relativement facile pour la gestion de s'assurer assez de procurations pour en avoir la maîtrise. Cette situation est extrêmement probable dans une grande entreprise où aucun actionnaire ne détient une proportion appréciable des actions.

On s'est fait une idée générale de l'importance relative de ces différentes méthodes de contrôle dans l'armature corporative canadienne, par l'analyse des actions portant le droit de vote de 145 compagnies canadiennes, à l'exclusion des institutions financières.

Une fois terminée la liste des corporations canadiennes les plus puissantes, un questionnaire leur a été envoyée. Les renseignements contenus dans cette analyse découlent des réponses obtenues. Le questionnaire demandait les noms et le portefeuille de tous les actionnaires possédant plus de 1 p. 100 de titres émis de n'importe quelle catégorie, ainsi que le *nombre global* des actionnaires en détenant moins de 1 p. 100. Ces données devaient être extraites du registre des actions au 1er juin 1934, ou à une date approximative. Le pourcentage de l'émission totale détenue par chaque actionnaire (ayant plus de 1 p. 100 et ci-après mentionné comme gros actionnaire) a été calculé d'après ces données. Lorsque plus d'une catégorie d'actions conférait ses droits généraux de vote, le total des deux actions (ou plus) a été pris pour base. Le but de l'obtention de ces données étant d'analyser la propriété et le contrôle des affaires corporatives, par la propriété et le contrôle des actions portant le droit de vote, la présente analyse est restreinte aux titres conférant les droits généraux de vote; il en est résulté certaines décisions arbitraires quand il s'agissait d'actions "hybrides". Ainsi on a négligé dans cette analyse les actions sans vote ou avec vote conditionnel.

Les données obtenues telles que ci-dessus ont été analysées en vue de découvrir la relation de propriété et de contrôle. Il a été choisi cinq catégories pour la classification de la nature du contrôle des compagnies. Nous avons classifié comme *propriété privée* celles dont 80 p. 100 ou plus des actions à vote appartiennent à une personne ou à un groupe; comme *contrôlées par la majorité,* celles en détenant de 50 à 79.99 p. 100; comme *contrôlées par la minorité,* celles en détenant de 20 à 49.99 p. 100. Les compagnies possédant moins de 6 p. 100 des actions portant le droit de vote détenues par un groupe ont été classifiés comme *contrôlées par l'administration,* d'après la supposition qu'avec une si vaste répartition de propriété le groupe dirigeant pourrait s'assurer un contrôle perpétuel, et ceux qui détenaient de 6 à 19.99 p. 100 ont été considérés comme contrôlés *conjointement par la minorité et la gestion.*

Le tableau ci-dessous montre comment les 145 compagnies canadiennes les plus importantes sont réparties dans ces catégories.

[1]MÉTHODES DE CONTRÔLE DES 145 PLUS GRANDES CORPORATIONS CANADIENNES

—	Nombre de compagnies	Pourcentage du nombre total des compagnies	Actif des compagnies (en milliers de dollars)	Pourcentage de l'actif total des compagnies
Contrôle par la gestion (5.99 p. 100 et moins)	26	17.9	2,290,058	42.8
Contrôle conjoint par la minorité et la gestion (6 p. 100 à 19.99 p. 100)	41	28.3	987.609	18.5
Contrôle minoritaire (20 p. 100 à 49.99 p. 100)	29	20.0	837,157	15.6
Contrôle majoritaire (50 à 79.99 p. 100)	28	19.3	756,909	14.2
Contrôle privé (80 à 100 p. 100)	21	14.5	476,941	8.9
Total	145	100	5,348,674	100

On constatera que plus de 66 p. 100 des compagnies sont sous la haute main de minorités possédant moins de la moitié du capital émis. Ce qui est encore plus significatif, c'est que presque les trois quarts entrent dans les catégories de contrôle par la gestion ou de contrôle conjoint par la gestion et le groupe minoritaire où la gestion détient moins de 20 p. 100 du capital global.

Des 145 compagnies analysées, il y avait 40 filiales qui faisaient partie soit de la majorité, soit du groupe appartenant à des particuliers. Si l'on exclut les filiales, l'illustration deviendra encore plus frappante, car alors 83.8 p. 100 des 145 compagnies qui restent sont sous le contrôle de groupes possédant moins de 50 p. 100 du capital, 63.8 p. 100 d'entre elles et 82.4 p. 100 de leur actif total sont sous le contrôle de groupes possédant moins de 20 p. 100.

En classifiant les annexes pour en arriver au résultat ci-dessus, plusieurs difficultés surgirent. Il fut surprenant de constater le grand nombre de courtiers qui apparaissaient à titre de propriétaires nominatifs des actions dans quelques compagnies. Il fut impossible d'aller au delà de ces propriétaires nominatifs et l'on prit pour acquis qu'ils représentaient approximativement la répartition réelle des actions entre les individus; les annexes furent donc classifiées sur une base strictement mathématique. Nul doute que cette condition n'obscurcisse parfois la véritable situation et il est possible que les compagnies auraient été classées d'une manière différente, si l'on avait pu se procurer des données complètes. Mais il n'y a certainement aucune méthode d'écarter ce problème. Des institutions financières telles que les compagnies de fiducie apparurent aussi dans les listes avec une grande régularité. Dans certains cas, les valeurs détenues portaient la mention "en fiducie", et dans d'autres, elles ne portaient pas cette mention. Il est difficile de dire jusqu'à quel point cette méthode cachait également la véritable situation. Nous avons eu aussi le problème de découvrir ces personnes qui, bien que mentionnées comme détenteurs indépendants et séparés, agissaient en fait de concert. On a pu constater quelques cas évidents, et dans ces cas les détenteurs séparés furent considérés comme faisant partie d'un groupe, mais sans doute il y en a beaucoup d'autres qu'on ne put découvrir avec les renseignements à notre disposition. Il faudrait une enquête détaillée sur les relations personnelles dans chaque cas pour régler ce point.

Il résulte de ces causes qu'il est fort possible que certaines compagnies n'aient pas été classées proprement et que ces compagnies dont la propriété semblait divisée minutieusement étaient de fait sous le contrôle de groupes réunis plus considérables. D'autres part, le groupement éventuel de plu-

[1] Voir aussi à l'Appendice III, les Tableaux 1, 2 et 3, 4 et 5 de la répartition de ces matières en catégories de compagnies ainsi qu'une autre analyse.

sieurs petits détenteurs sous le nom d'un courtier (ou celui d'une institution financière) détruit en quelque sorte cette tendance. Ainsi, bien que des erreurs doivent inévitablement se glisser dans une pareille classification, il est improbable qu'en établissant l'équilibre la situation ait été bien mal présentée.

La signification des résultats ci-dessus est encore accentuée par le fait que très peu d'administrateurs possédaient plus d'un pour cent des actions portant droit de vote des compagnies qu'ils dirigeaient Dans 91 des 145 compagnies, aucun administrateur ne possédait plus d'un pour cent des actions portant droit de vote. Des 101 administrateurs des 54 autres compagnies possédant plus d'un pour cent de ces actions, il y en avait 60 qui détenaient entre 1 et 3 p. 100, 25 entre 3 et 10 p. 100, 7 entre 10 et 20 p. 100, 5 entre 20 et 30 p. 100 et 4 au-dessus de 30 p. 100.

Les résultats de ces études sont, il est vrai, établis d'après un type, mais ce type comprend les plus grandes institutions non financières au Canada. Il représente la grande masse de l'actif corporatif canadien et peut-être aussi une majorité de l'actif commercial du pays. Il peut donc servir d'indice à la nature du changement et de la concentration que la forme corporative des affaires a facilités, sinon encouragés, dans notre système économique actuel.

Il est intéressant de noter dans le tableau suivant pour fins de comparaison les renseignements comparés provenant des Etats-Unis:

MÉTHODES DE CONTRÔLE DANS 200 GRANDES COMPAGNIES* AMÉRICAINES

—	Nombre de compagnies	Pourcentage du nombre total des compagnies	Actif des compagnies (en millions de dollars)	Pourcentage de l'actif total des compagnies
Processus légal	41	21	17,565	22
Contrôle administratif	88½	44	47,108	58
Contrôle minoritaire	46½	23	11,223	14
Contrôle majoritaire	10	5	1,542	2
Contrôle privé	12	6	3,366	4
Sous sequestre	2	1	269	—
Total	200	100	81,073	100

*A. A. Berle et G. C., *The Modern Corporation and Private Property* (New-York, MacMillan, 1932), pp. 115-16.

On remarquera que le tableau indique une situation quelque peu analogue à celle du Canada, bien que l'on doive établir une comparaison directe avec le plus grand soin, à cause des méthodes différentes employéss pour dresser les tableaux. Dans le cas du Canada, on a omis les compagnies sous séquestre et elles ont été classées sur la base des premiers droits de vote et de la répartition des actions mentionnées dans l'annexe. Le contrôle par processus légal comprend les trusts de valeurs, les actions sans droit de vote, le trusts administratifs et ceux qui ont droit de vote, lesquels furent tous omis dans l'analyse canadienne et une analyse "subsidiaire" lui a été substituée; pour certaines raisons, le processus légal est très important, mais pour en arriver à un but immédiat, on considéra qu'il était préférable d'analyser les compagnies canadiennes sur la base donnée ici. Dans l'étude américaine, on a relevé quelques cas de contrôle minoritaire-administratif conjoint et ceux-ci étaient divisés également en deux catégories, mais on n'a pas adopté cette méthode pour les compagnies canadiennes. On peut ajouter que d'autre part les classifications sont les mêmes dans les deux tableaux. Le fait important est qu'une situation généralement analogue ressort dans les deux cas.

[1] Voir à l'Appendice III, Tableau 6, la table de fréquence donnant la répartition des valeurs détenues par les administrateurs.

5. MÉTHODES DE CONTRÔLE PAR PROCESSUS LÉGAL.

Il y a plusieurs méthodes de contrôler des compagnies par un processus légal spécial. Le plus important peut-être est le trust de valeurs, qui devient de plus en plus fréquent.

a. Le trust de valeurs

C'est une compagnie qui possède l'intérêt prépondérant dans les valeurs portant droit de vote d'autres compagnies. Un trust de valeurs proprement dit est une compagnie qui ne fait pas autre chose. Un trust de valeurs mixte est une compagnie qui est aussi une compagnie d'exploitation. Bien qu'on ne puisse l'analyser ici en détail, le trust de valeurs mérite une étude sérieuse, car son importance s'accroît constamment dans la structure corporative de nos affaires.

Le tableau ci-dessous analyse les 276 compagnies canadiennes qui en 1932 avaient des valeurs globales dépassant $1,000,000, de telle manière à donner une idée de l'étendue du trust de valeurs au Canada.

CLASSIFICATION DE TOUTES LES COMPAGNIES INDUSTRIELLES AYANT DES VALEURS GLOBALES DÉPASSANT $1,000,000, AVEC LEUR FORME D'ORGANISATION ET LE MONTANT DES VALEURS GLOBALES SOUS CONTRÔLE*

—	Nombre	Pourcentage du nombre total	Actif brut contrôlé (en milliers de dollars)	Pourcentage de l'actif brut
			$	
Trusts de valeurs proprement dits	29	10.5	698,468	19.5
Mixtes, mais surtout trusts de valeurs	14	5.1	582,622	16.2
Mixtes, mais surtout d'exploitation	112	40.5	1,682,463	46.9
Compagnies d'exploitation proprement dites	121	43.9	623,310	17.4
Total	276	100.0	3,586,863	100.0

*D. M. Menger, *TheHolding Company in Canada*, (Kingston, Queens University, 1934).

Les chiffres dans ce tableau font voir jusqu'à quel point cette méthode de contrôle s'est développée. On trouvera les raisons de ce développement dans les avantages obtenus tant de l'administration centralisée que de l'unification de la structure financière qui résulte d'une pareille association de deux compagnies ou plus.

Le trust de valeurs peut aussi servir à récapituler la structure financière d'une ou plusieurs entreprises par une substitution de ses valeurs aux valeurs de filiales. L'expérience au Canada a démontré que cette dernière forme est invariablement une dilution des valeurs qui a pour but de procurer une inflation du capital, ce qui propage dans le public la croyance que plus l'émission nominale des valeurs sera considérable, plus ferme sera l'émission.

Le trust des valeurs sert encore à la superposition du droit de vote afin de fournir à ses organisateurs, avec un montant minimum de mise de fonds, le contrôle des filiales. Une telle superposition est en substance une méthode de contrôle. Il n'est pas nécessaire qu'elle implique plus qu'une compagnie d'exploitation et elle fournit un moyen très simple par lequel ces compagnies peuvent être contrôlées par une mise de fonds relativement petite. Prenons, par exemple, le cas d'une compagnie avec la capitalisation suivante:

Obligations	$50,000,000
Actions privilégiées sans droit de vote	50,000,000
Actions ordinaires avec droit de vote	50,000,000
	$150,000,000

Maintenant, si un groupe désire s'emparer du contrôle légal de cette compagnie, il devra acheter un peu plus de la moitié des actions ordinaires, c'est-à-dire, $25,000,000. Après cela, il se forme un trust de valeurs avec la capitalisation suivante:

Obligations	$10,000,000
Actions privilégiées sans droit de vote	6,000,000
Actions ordinaires avec droit de vote	50,000,00
	$25,000,000

Les actions ordinaires de la compagnie d'exploitation sont transmises à ce trust de valeurs contre ses propres titres, qui sont à peu près tous vendus, sauf un peu plus de la moitié des actions ordinaires, soit $5,000,000. Ainsi, un placement de ce montant contrôle les apports des $150,000,000 d'affaires. Chaque fois que ce procédé se répète, la part d'intérêt se trouve encore réduite jusqu'à ce qu'il advienne qu'un placement ridiculement faible puisse contrôler un chiffre formidable d'actif.

Un exemple de cette pratique qui nous a été soumis est celui de la maison *G. Tamblyn Limited.* Le capital de cette compagnie est le suivant:

Actions privilégiées sans droit de vote	$700,000.00
28,000 actions ordinaires avec droit de vote, sans valeur au pair.	

Le rapport de nos vérificateurs a révélé que 14,100 de ces actions ordinaires étaient détenues par la *Drug Holding Company.* La *Drug Holding Company* est un trust de valeurs proprement dit dont l'actif consiste en actions ordinaires de la *Tamblyn Limited.* 200,0000 actions de la *Drug Holding Company* ont été émises, et sur ce nombre, 122,978 sont détenues au nom des exécuteurs testamentaires de feu Gordon Tamblyn. Les exécuteurs de M. Tamblyn, en tant que possesseurs de la majorité des actions de la *Drug Holding Company* qui, à son tour, détient une majorité juste suffisante d'actions ordinaires de la *G. Tamblyn Limited,* possèdent le contrôle effectif de cette dernière compagnie.

Un exemple encore plus frappant de l'ampleur de ce procédé nous est fourni aux Etats-Unis par le système ferroviaire Van Swerigen et ses ramifications, où un capital de $20,000,000 contrôle des entreprises dont l'actif atteint au delà de $2,000,000,000.

b Actions sans droit de vote.

Un autre processus légal de contrôle est celui des actions sans droit de vote. Par exemple, une compagnie peut faire une forte émission d'actions privilégiées et ordinaires de premier et de deuxième rangs, sans droit de vote, puis une émission realtivement petite d'actions ordinaires avec droit de vote. Ceci permet à un petit nombre d'actions ordinaires—souvent données comme compensation sur une propriété insuffisante ou comme prime avec d'autres valeurs—de contrôler une forte accumulation de capitaux. Un exemple, peu important au point de vue des chiffres mais excellent, de ce procédé est celui de la *Honey Dew Company Limited.* Le capital de cette compagnie consistait en $1,500,000 d'actions privilégiées sans droit de vote et seulement $108,500 d'actions ordinaires portant droit de vote qui, toutefois, possédaient le contrôle.

Le droit de vote des 145 compagnies les plus importantes qui ont été examinées montrait que la méthode de contrôle par actions sans droit de vote n'était pas générale dans ces compagnies. Cela peut être dû au fait que la majorité d'entre elles sont des maisons anciennes et bien établies. Il est raisonnable de croire que le processus légal du contrôle par actions sans droit de vote est plus général dans les compagnies plus récentes. A l'appui de cette opinion vient le fait qu'entre 1926 et 1930 inclusivement, quelque $220,000,000 d'actions privilégiées de la catégorie "A" et d'actions ordinaires ont été vendues au public, et sur ce montant 16 p. 100 seulement comportaient le droit de vote absolu.

[1] Voir détails à l'Appendice III, Tableau 7.

c. Le trust du vote.

Une autre forme de contrôle légal réside dans le trust du vote, où les détenteurs transmetent leur droit de vote à un petit groupe de mandataires. Elle est de moindre intérêt et ne demande pas d'être exposée à cause de son peu d'importance numérique. Il n'y en avait pas plus de trois ou quatre de cette catégorie dans le groupe des 145 compagnies examinées. Le trust est une méthode de contrôle tellement claire, comparée à d'autres formes plus subtiles, qu'il a perdu sa popularité. La technique paraît être employée dans les réorganisations, etc., et les cas trouvés au Canada sont presque tous de ce genre.

6. L'ACCROISSEMENT DES GRANDES CORPORATIONS EN COMPARAISON AVEC LE PROGRÈS GÉNÉRAL DES AFFAIRES.

Il y a eu augmentation soutenue et relative du nombre des corporations dans presque tous les pays durant le présent siècle. Le nombre de compagnies aussi bien que le volume d'affaires s'est accru. Le Canada a eu sa part de ce développement et il devient par conséquent important de noter le progrès de la concentration, pour apprécier la rapidité du progrès de la grande corporation par rapport aux affaires en général, et pour déterminer s'il y a tendance pour les compagnies importantes à effectuer une proportion toujours croissante d'affaires. On admet dans cette analyse que tout volume d'actif est une mesure directe du volume d'affaires.

Il faut dès maintenant établir clairement que les données statistiques disponibles sur les corporations canadiennes sont lamentablement rares. Les revues financières telles que celles de Moody, d'Houston et le *Financial Post,* contiennent les noms d'environ 1,700 compagnies non financières; sur ce nombre il y a des renseignements financiers se rapportant à moins de 400 d'entre elles.

On estime qu'il existe au Canada environ 8,000 maisons détaillantes opérant sous la forme corporative. En dehors de la sphère du commerce, toutefois, les chiffres du recensement et du Bureau fédéral de la statistique ne tiennent pas compte du mode d'organisation. Le Service fédéral de l'impôt sur le revenu, d'autre part, reçoit des rapports de plus de 28,000 corporations. Toutefois, ces rapports ne sont malheureusement pas disponibles pour fin d'analyse statistique comme ils le sont aux Etats-Unis, même lorsque l'analyse ne révèle pas de renseignements individuels, mais ils ne traitent que de l'ensemble. Des renseignements de cette sorte devraient, croyons-nous, être livrés pour fins de statistique et de recherche économique.

Pour fins d'analyse, on a dû établir la définition d'une grande corporation. En conséquence, on a décidé d'étudier pour chaque année de la période 1923-1932 un groupe d'une centaine des plus importantes compagnies canadiennes. En 1923, ce groupe comprenait toutes les compagnies ayant un actif global (moins la dépréciation) supérieur à $5,000,000; en 1931, toutes les compagnies ayant un actif global (moins la dépréciation) de $10,000,000 ou plus. Cela indique en soi la croissance relative de la grande corporation durant cette période de dix années. En 1932, le chiffre avait baissé à $9,000,000. L'actif global a été corrigé pour tenir compte de la dépréciation—c'est-à-dire que la somme affectée à la dépréciation a été déduite, lorsqu'il était nécessaire de le faire, pour arriver à un chiffre net—mais aucune tentative n'a été faite pour corriger les chiffres de quelque autre façon, ou pour remonter aux évaluations du bilan. Les compagnies étaient toutes non financières de façon à éviter la duplication de l'actif, et les trusts de valeurs proprement dits ont été éliminés à moins qu'ils ne présentassent un bilan unifié.

Les statistiques ne présentant que l'accroissement de ces grandes corporations auraient signifié peu de chose, à moins que cet accroissement n'eût pu être relié à quelque autre phénomène. L'accroissement n'est pas en lui-même une preuve de concentration. Par suite de l'absence de données, comme on l'a dit plus haut, les actifs de ce groupe de compagnies canadiennes ne pouvaient pas

être rattachés à tous les actifs de corporations, ou, à coup sûr, à la valeur globale des affaires. D'autres bases de comparaison devaient donc être établies pour les besoins de l'analyse présente.

Trois bases ont été choisies et les actifs de ce groupe ont alors été calculés:

a. Comme pourcentage des actifs de toutes les corporations pour lesquelles les bilans pouvaient être obtenus.

b. Comme pourcentage du capital global placé, tel que donné par le Bureau de la statistique.

c. Comme pourcentage de la richesse nationale.

Le résultat des trois compagnies devait indiquer l'accroissement relativement plus rapide des plus grandes compagnies durant la période décennale 1923-1932.

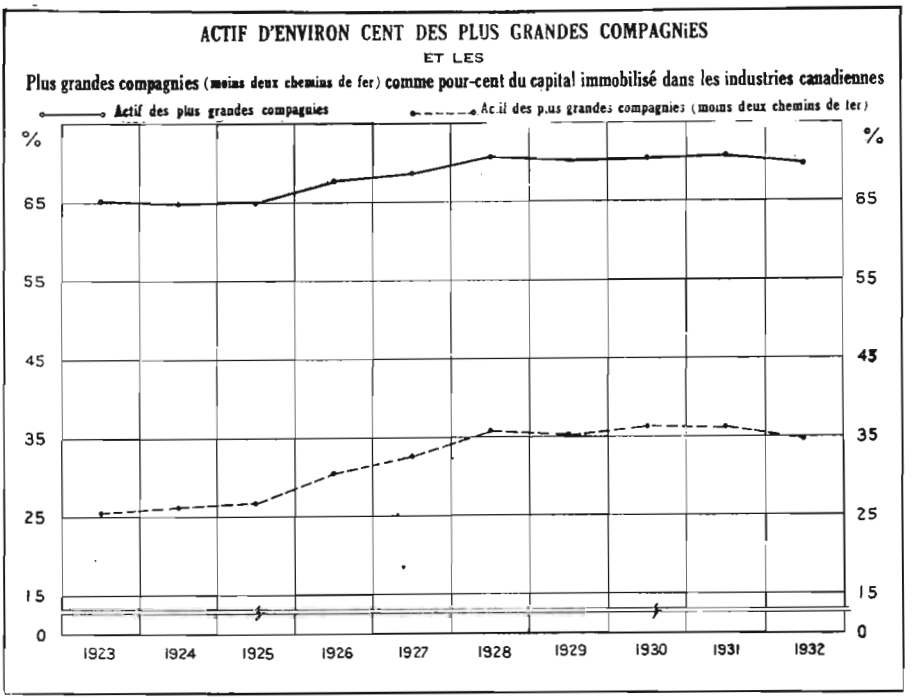
La première comparaison indique que le groupe des plus fortes compagnies (à l'exception des chemins de fer) entrait dans la proportion de 53 p. 100 du *nombre* total de celles qui publiaient des bilans en 1923, mais que ce chiffre avait baissé à 28 p. 100 en 1932. Toutefois, les actifs de ce groupe, comparés à ceux de toutes les compagnies, avaient baissé seulement de 89 p. 100 en 1923 à 82 p. 100 en 1932. On peut raisonnablement supposer que le nombre des compagnies publiant des bilans et la valeur globale de leurs actifs sont l'indice d'un accroissement général de l'activité des affaires corporatives, de sorte que, puisque notre groupe choisi représentait une proportion décroissante du nombre total, mais approximativement la même que celle des actifs globaux, ce fait indiquerait que les grandes corporations croissent plus rapidement que les petites compagnies.

Si cela constituait notre seule preuve, nous hésiterions à l'accepter comme concluante, mais elle est confirmée par les résultats de nos deux autres comparaisons.

La deuxième de ces comparaisons indique que la concentration est mesurée par la proportion des actifs globaux du groupe choisi relativement au capital total placé. En 1923, les compagnies choisies contrôlaient environ 25½ p. 100 du capital total de toutes les compagnies sur lesquelles le Bureau de la statistique a fait rapport. En 1932 ce chiffre était monté à 35 p. 100.

Le graphique ci-dessous indique la situation:

GRAPHIQUE II

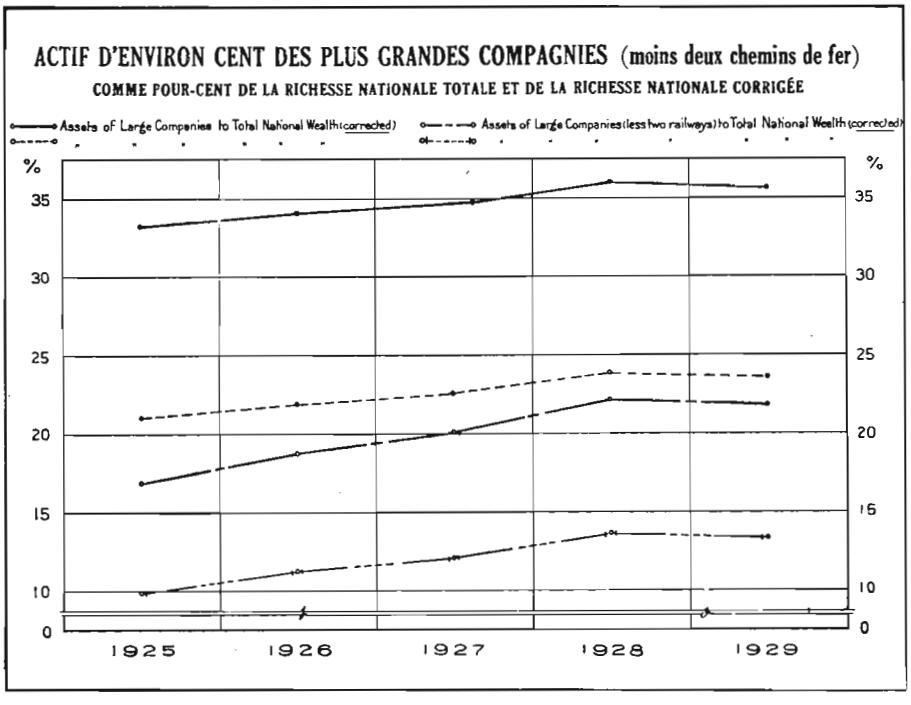


On peut admettre que le chiffre de cette mise de fonds n'est pas du tout comparable à l'actif brut des corporations, et que, par conséquent, on met en regard deux choses dissemblables. Si les chiffres du pourcentage absolu étaient considérés comme significatifs, ce serait une critique fatale. Mais tout ce que nous voulons ici c'est de constater le taux proportionnel du développement des grandes compagnies au regard du commerce en général. C'est la tendance qui importe. Elle peut être déterminée vu que les chiffres de la mise de fonds souffrent la comparaison d'année en année pendant toute la période; le Bureau de la statistique a fourni les chiffres comme étant homogènes pour la période. En conséquence, le résultat vaut pour les fins immédiates. Il indique aussi que, depuis 1923, les plus grandes compagnies ont augmenté leur pourcentage du chiffre total d'affaires. L'année dernière a accusé une diminution générale par suite du fléchissement de l'actif des plus grandes compagnies, les pertes commerciales expliquant ce changement. Toutefois, la tendance est évidente. Le commerce s'achemine vers la concentration.

Nous passons maintenant à la troisième base de comparaison, le pourcentage sur la richesse nationale. Malheureusement, il est impossible de se procurer les chiffres de la richesse nationale pour toute la période; nous n'avons pu obtenir les renseignements que pour la période intermédiaire de 1925 à 1929. L'actif des plus grandes compagnies, sauf deux chemins de fer, représentait 10 p. 100 de la richesse nationale en 1925, et 13½ p. 100 en 1929. Après avoir corrigé le chiffre de la richesse nationale par la déduction de certains articles qui échappent à la forme corporative, savoir, la richesse agricole, les canaux, etc., l'actif des plus grandes compagnies, moins les deux chemins de fer, était de 17 p. 100 de la richesse nationale corrigée en 1925 et de 22 p. 100 en 1929. Chose significative, pour la troisième fois, un groupe de grandes compagnies avait notablement augmenté son importance relative.

Un nouveau graphique illustre la situation.

GRAPHIQUE III



7. NATURE ET ÉTENDUE DE L'EXPANSION DE 63 GRANDES CORPORATIONS CANADIENNES DONT L'EXISTENCE FUT ININTERROMPUE DE 1923 À 1933.

a. Nature de l'expansion.

L'augmentation du pourcentage de l'actif commercial total des grandes compagnies nous incite à nous demander comment s'est produite cette augmentation. En voici les trois principales méthodes:

(1) Nouvelles émissions de titres.
(2) Capitalisation des gains.
(3) Consolidation, amalgamation, etc.

Afin de déterminer laquelle de ces méthodes est la plus importante, on a fait une étude du changement net et de la méthode de changement entre 1923 et 1933 dans l'actif des plus grandes corporations dont l'existence fut ininterrompue pendant toute la période. Les autres compagnies de notre groupe n'existaient pas ou il n'en fut fait aucun rapport pendant toute la période décennale.

Il est très évident, d'après le tableau ci-après, que l'émission de nouveaux titres—l'obtention de nouveaux capitaux—constitue de beaucoup la plus importante méthode d'expansion. Il fut émis quelque $2,100,000,000 de nouveaux titres, dont $404,800,000 furent échangés contre des titres souscrits. Il restait donc un supplément net de $1,700,000,000 de nouveau capital provenant de l'émission de titres; c'est évidemment la plus importante source d'expansion.

RÉSUMÉ DES VARIATIONS DANS LES BILANS DE 63 COMPAGNIES ENTRE 1923 ET 1933

(en milliers de dollars)

Articles	Variation nette	
	(1)	(2)
Changement net de l'actif	+1,389,449	+ 737,533
Nouveaux titres	+2,106,882	+ 646,094
Amalgamation	+ 200,218	+ 200,218
Création de réserves	+ 58,325	+ 61,333
Variation du surplus	− 425,887	+ 94,938
Nouvelle évaluation de l'actif	− 123,372	− 115,117
Retrait de titres	− 404,844	− 162,960
Obligations courantes	− 37,584	− 2,568
Divers	+ 15,593	+ 15,595
Revenu disponible pour charges générales	1,754,117	1,038,949
Revenu disponible pour dividendes	532,111	820,070
Dividendes payés	941,924	673,735
Solde	409,813	+ 146,335

La colonne (1) contient les chiffres pour 63 compagnies, y compris celles de transport, alors que
La colonne (2) représente 58 compagnies, c'est-à-dire que les compagnies de transport sont omises.

On notera que l'omission des chemins de fer comporte une différence notable dans les résultats nets. L'importance des nouveaux titres en est réduite et les amalgamations deviennent un facteur plus appréciable.

Un autre fait important révélé par le tableau précité c'est que, pour le groupe des 63 compagnies, les dividendes payés excédèrent les gains d'au delà de $400,000,000. Il n'en est pas ainsi, évidemment, pour toutes les compagnies intéressées, et il n'en n'aurait pas été ainsi, non plus, pour l'ensemble, si les chemins de fer avaient encore une fois été omis.

b. Taux de l'expansion.

De même que le tableau précité indiquait la méthode, celui qui suit révèle le taux d'expansion de ce groupe de compagnies qui ont été dans les affaires sans interruption:

VARIATIONS DU POURCENTAGE DANS L'ACTIF DE 63 COMPAGNIES

—	Toutes les compagnies	Toutes les compagnies sauf celles du groupe de transport
	Pour cent	Pour cent
1924	+ 2.4	+ 1.8
1925	+ 2.1	+ 4.9
1926	+ 3.1	+ 6.7
1927	+ 6.5	+ 15.2
1928	+ 5.5	+ 9.8
1929	+ 7.1	+ 7.5
1930	+ 2.7	+ 5.6
1931	+ 0.3	− 0.3
1932	− 2.3	− 4.8
1933	0.0	− 1.4
Pourcentage de la variation	+ 30.5	+ 53.1
Pourcentage annuel de la variation totale	+ 2.7	+ 4.4

Chacun des chiffres annuels y contenus indique le pourcentage de variation au regard des chiffres correspondants de l'année précédente. On observera que le groupe global indique un taux d'expansion annuel moyen de 2.7, pour la période; ce taux monte à 4.4 si l'on exclut le groupe de transport. Pour la période plus brève, de 1924-1929, les taux sont de 4.7 et 8.8 p. 100. On peut ajouter que cette étude d'une liste immuable de compagnies tend à sous-estimer plutôt qu'à surestimer le taux d'expansion des plus grandes compagnies canadiennes au cours de cette période.

On peut aussi indiquer le taux d'expansion en exprimant dans un tableau de fréquences l'actif, pour 1933, de chacune de ces 63 compagnies comme pourcentage des chiffres de 1923. Résultat remarquable, seulement 15 des compagnies n'ont pas réussi à doubler leur actif pendant cette période, et même de ces quinze onze l'ont accru d'au delà de 75 p. 100.

On en est venu à une autre analyse du taux d'expansion des grandes compagnies en prenant les cent plus grandes compagnies canadiennes non financières en 1923 et 1933, sans égard au groupe auquel elles appartenaient. L'admission à ces listes dépendait du montant de l'actif net aux dates respectives de leurs bilans, et de cela seulement. Il convient d'expliquer ici que, pour cette analyse directe, nous avons pris exactement 100 compagnies aux deux dates 1923 et 1933.

Au cours de cette période décennale l'actif global des cent compagnies passa de $5,096,000,000 à $7,324,000,000, soit une augmentation de 44 p. 100. En excluant cinq compagnies de transport, l'augmentation est de $1,902,000,000 à $3,493,000,000, soit 84 p. 100.

Nous avons ensuite classé ces compagnies en groupes industriels, mais nous avons constaté que quatorze tombaient dans des groupes ne permettant pas, au point de vue statistique, une comparaison pendant toute la période. L'actif global des quatre-vingt-sept autres a augmenté de $4,995,000,000 à $6,948,000,000, soit de 39 p. 100, mais le taux d'augmentation variait considérablement d'un groupe à l'autre. Les sociétés de commerce battent la marche avec une augmentation de 259 p. 100, suivies par les utilités publiques avec 178 p. 100.[1]

ACTIF NET DES PLUS GRANDES SOCIÉTÉS CANADIENNES NON FINANCIÈRES EN 1923 ET EN 1933, CLASSÉES, PAR INDUSTRIE

(En milliers de dollars)

—	Nombre de compagnies	Actif net		Pourcentage de variation
		1923	1933	
GRAND TOTAL	100	5,095,651	7,324,323	43.7
GRAND TOTAL À L'EXCLUSION DU GROUPE DE TRANSPORT	95	1,902,234	3,493,276	+ 83.6
Groupes industriels				
Transports	5	3,193,417	3,831,049	+ 20.0
Utilités	21	438,357	1,219,603	+ 178.2
Pulpe et papier	10	262,834	445,215	+ 69.4
Divers	6	202,222	401,882	+ 98.7
Fer et acier	11	421,376	285,117	− 32.3
Commerce	3	51,987	186,485	+ 258·7
Mines	8	107,941	177,867	+ 64.8
Matériaux de construction	4	67,185	82,133	+ 22·2
Textiles	5	71,721	78,663	+ 9.7
Comestibles	5	53,866	74,501	+ 38.3
Minoterie	4	50,810	67,460	+ 32.8
Boissons	2	21,568	53,573	+ 148.4
Caoutchouc	2	34,206	34,324	+ 0.3
Immeuble	1	17,977	10,547	− 41.3
Total, à l'exclusion des groupes non comparables	87	4,995,467	6,948,419	+ 39.1

[1] Voir l'Appendice III, Tableau 8.

Les totaux de groupes et le grand total sont des indices, mais ils doivent être complétés par une meilleure indication des changements dans la composition de ces listes, pour la période décennale. Le tableau de fréquence est rédigé de façon à donner cette information.

RÉPARTITION DE FRÉQUENCE DES 100 PLUS GRANDES COMPAGNIES, CLASSÉES PAR IMPORTANCE[1]

Catégorie—Actif net (en millions de dollars)	Nombre		Totaux cumulatifs	
	1923	1933	1923	1933
100.0 et plus	3	11	3	11
75.0—99.9	1	1	4	12
50.0—74.9	3	8	7	20
45.0—49.9	3	4	10	24
40.0—44.9	5	1	15	25
35.0—39.9	4	6	19	31
30.0—34.9	5	4	24	35
25.0—29.9	5	7	29	42
20.0—24.9	6	13	35	55
15.0—19.9	7	12	42	67
10.0—14.9	27	22	69	89
8.0— 9.9	10	11	79	100
6.0— 7.9	15	0	94	100
Au-dessous de 5.9	6	0	100	100
Total	100	100	—	—

A remarquer d'après ce tableau les deux faits qui suivent. En premier lieu, les deux groupes au bas de l'échelle—ceux d'un actif de moins de 6 et 8 millions respectivement—qui avaient respectivement 6 et 15 compagnies en 1923, sont disparus en 1933. Les 100 compagnies, en 1933, ont chacune un actif de plus de 8 millions. En 1923, 5 compagnies avaient un actif de moins de 6 millions et 15 autres en avaient un de plus de 6 mais de moins de 8 millions. Ce résultat n'est pas dû non plus au passage dans les groupes plus élevés suivants. Le groupe de plus de 8 mais de moins de 10 millions a une seule compagnie de plus en 1933 qu'en 1923, et les deux groupes entre 10 et 20 millions ont 34 compagnies à chaque année. Les groupes entre 20 et 45 millions comptent 26 compagnies en 1923, et 31 en 1933; entre 50 et 100 millions, 4 et 9 respectivement, et, quoiqu'il n'y ait que 3 compagnies d'un actif de plus de 100 millions en 1923, il y en a 8 en 1933.[2]

8. Conclusions.

L'analyse qui précède a pour but de montrer la situation et les tendances actuelles, et vise les grandes sociétés. Dans cette analyse les faits suivants apparaissent clairement comme liés directement au problème de la concentration tendant au monopole, et de la réglementation économique.

a. Comme la propriété des corporations est devenue de plus en plus morcelée, le contrôle en est devenu de plus en plus concentré.

b. La corporation entendue comme organisation de commerce effectuée par diverses méthodes a augmenté avec rapidité dans le siècle présent.

c. L'essor de la grande corporation a procédé plus rapidement que le progrès du commerce en général.

Il est important qu'il y ait dans ce pays approximativement 100 compagnies avec un actif de plus de $10,000,000. Il est même plus important qu'une proportion grandissante du commerce canadien soit exercée par ces cent compagnies.

[1] Voir à l'Appendice III, Tableau 9, le même tableau avec omission du chemin de fer.

[2] Pour obtenir une vue légèrement différente de la même variété de faits, voir l'Appendice III, Tableau 10.

Les deux problèmes connexes créés par l'avènement de la grande corporation, à savoir, le problème de concentration du pouvoir économique et le problème des nouvelles conditions de concurrence que la corporation a suscités, ont été révélés bien clairement dans les témoignages rendus à la Commission. Ces témoignages ont donné un tableau remarquable des résultats du développement rapide des corporations commerciales dans la vie économique du Canada, et les faits et chiffres présentés dans cette étude doivent être considérés à côté de la substance des témoignages apportés devant nous, s'ils doivent être compris dans leur vrai sens. Considérés ainsi, ils semblent conduire à la conclusion inévitable que la rapidité de développement de la grande corporation est, en grande partie, une explication du développement de cette concurrence imparfaite qui s'est manifestée dans les cas nombreux d'exploitation économique portés à notre attention, et qui est une des sources principales de plusieurs de nos problèmes économiques.

3. PRATIQUES ET ABUS DES CORPORATIONS.

1. Introduction—La fonction du promoteur.

Dans cette partie nous traitons de quelques-unes des plus importantes pratiques des corporations avec leur abus, pour la période 1923-1929, avec illustrations des témoignages que nous avons reçus. Cette période représente assez bien le cours d'un cycle de commerce. L'année 1923 fut le début d'une période d'expansion du commerce dont le point culminant fut atteint en 1929. Ensuite vint le déclin du commerce et la crise, lesquels ont presque complété le cycle. Ainsi, en effet, on examine le cours cyclique de la finance corporative. La période 1923-1933, toutefois, ne doit pas être considérée comme unique, car celle de 1908-1913 a donné lieu à un phénomène semblable dans la finance canadienne corporative.

En général, une période de progrès commercial amène une grande demande de capitaux. Toutes sortes d'entreprises débutent et d'autres sont agrandies et réorganisées. Il est relativement facile de vendre des valeurs au public et le volume de commandites augmente. Un sentiment d'optimisme donne aux offres de valeurs un tableau sans ombre et les courtiers recherchent des émissions pour faire face à la "demande." Puis, avec la cessation des activités commerciales, le volume des nouveaux lancements baisse et une période d'essai des valeurs nouvellement émises s'ensuit.

Le rôle joué par le promoteur et le courtier de placements dans ce développement est important. Ils rassemblent des facteurs de production et créent ainsi de nouvelles entreprises productives. Dans un système d'entreprise libre, il est essentiel que cette fonction soit exercée, de plus, elle mérite peut-être quelque récompense. On se demande, toutefois, si le promoteur agit pour le bien de la société, ou si sa récompense est bien conforme à son effort. Ordinairement cette récompense pour services rendus s'effectue sous forme d'actions ordinaires. Ceci occasionne des pratiques douteuses, car pour chaque promoteur vraiment intéressé dans la réussite future d'une entreprise commerciale, il y en a plusieurs qui sont intéressés seulement dans l'acquisition de quelque valeur échangeable contre de l'argent comptant. Le problème consiste à encourager celui-là et à décourager celui-ci.

En tant que les fonctions du banquier de placement consistent à trouver des capitaux et à les faire fructifier, la société compte sur sa sagesse pour la mise en valeur intelligente de ses épargnes. Si le banquier de placement est imprudent ou malhonnête, la société s'est ressent. Aussi, est-il dans l'intérêt général qu'un groupe clairvoyant et digne de confiance s'occupe de ce genre d'activité. Pourtant, il n'y a probablement pas d'entreprise qui choisit son personnel en s'appuyant plus fortement sur un facteur unique—la qualité de bon vendeur.

Une fois établie, la maison de placement constitue une organisation pour la vente des titres et le succès qu'elle remporte dépend de son "chiffre d'affaires".

Ainsi, importe-t-il de maintenir le volume des ventes afin de faire face aux frais généraux de l'organisation. Ceci veut dire qu'il faut trouver des titres pour vendre. Le banquier de placements est essentiellement un négociant. Conséquemment, il surveille constamment les occasions d'acheter des valeurs—de préférence "des bonnes"—pour les revendre. Des sociétés nouvelles peuvent en fournir une certaine portion, mais de vieilles sociétés particulièrement des sociétés bien établies qui ont subi une "réorganisation" constituent une source importante d'approvisionnement de cette marchandise.

2. ANALYSE DES CONSOLIDATIONS CANADIENNES.

Après ce bref avant-propos, on peut présenter l'analyse suivante de consolidations qui se rattache directement à la discussion actuelle des procédés corporatifs.

Nous sommes intéressés, en l'occurrence, à la consolidation de deux maisons existantes et rivales ou plus (autres que des utilités publiques) en une seule unité, et aux compagnies qui publient des états annuels dans la presse financière et non à la consolidation de maisons non constituées en sociétés civiles, de compagnies privées ou de celles dont les actions sont précieusement gardées.

a. L'envergure des consolidations.

Le tableau suivant indique le nombre des consolidations depuis 1900.[1]

NOMBRE DE CONSOLIDATIONS PAR ANNÉES, 1900–1933

Année	Nombre de consolidations	Nombre de maisons absorbées	Année	Nombre de consolidations	Nombre de maisons absorbées
1900	2	19	1917	3	10
1901	.....	.....	1918	2	6
1902	1	45	1919	1	2
1903	.....	.....	1920	2	8
1904	1	2	1921	5	8
1905	1	4	1922	4	4
1906	3	11	1923	7	38
1907	.....	.....	1924	15	29
1908	.....	.....	1925	20	68
1909	9	51	1926	25	70
1910	22	112	1927	31	95
1911	14	44	1928	68	195
1912	13	37	1929	62	149
1913	5	16	1930	25	65
1914	2	4	1931	11	20
1915	4	10	1932	6	13
1916	2	2	1933	8	8
			Total	374	1,145

Le fait que l'immense majorité des consolidations susindiquées ont été effectuées pendant des périodes de grande prospérité constitue l'aspect le plus frappant de ce relevé. En 1910, par exemple, il y eut 22 consolidations (une année-record jusqu'à cette date) et un point culminant dont on ne s'est pas rapproché avant 1925 alors que s'effectuèrent 20 consolidations. Puis, on constate une montée rapide aux 68 consolidations de 1928 et aux 62 de 1929. Il y eut six consolidations en 1933. Pendant la première période, 1900-1914, les consolidations influèrent sur 30 à 40 subdivisions de l'industrie canadienne; particulièrement l'industrie houillère, le groupe de l'industrie du fer et de l'acier (15 cas), le groupe des pulperies et papeteries (18 cas), et les groupes fabricants de salaisons et conserves (8 cas). Pendant la

[1] Voir l'Appendice III, Tableau II, pour plus ample analyse quantitative.

[2] Pour le tableau des consolidations d'après la catégorie de l'industrie, voir l'Appendice III, Tableau 2.

période de 1921-1930, la brasserie, la mise en conserves, l'industrie laitière, les pulperies et papeteries, les matériaux de construction et le commerce du grain constituèrent les principales catégories d'industries atteintes.

b Méthodes de consolidation.

Généralement parlant, on peut effectuer la consolidation de maisons constituées en sociétés civiles en ayant recours à l'un de trois procédés distincts, ou davantage. Les voici:

(1) *Fusion:* Une compagnie existante achète d'emblée l'actif et l'achalandage (et peut-être, aussi, prend à son compte le passif) de quelque autre compagnie qui est alors liquidée;

(2) *Amalgamation:* Une nouvelle compagnie est constituée en société civile aux fins d'acheter d'emblée l'actif et l'achalandage (et peut-être aussi, de prendre à son compte le passif) de deux compagnies existantes ou plus, qui sont alors liquidées;

(3) *Trust de valeurs:* Une compagnie existante acquiert la majorité des actions avec droit de vote d'une ou plusieurs autres compagnies, ou une compagnie nouvellement constituée acquiert une majorité des actions avec droit de vote d'une ou de plusieurs autres compagnies existantes.

La méthode dite trust de valeurs permet non seulement d'éviter les fortes dépenses inhérentes au transfert et à la liquidation des compagnies associées que comporte une fusion ou une amalgamation, mais elle peut permettre de prendre la haute main moyennant des frais qui représentent seulement une fraction de la valeur de l'actif dont on désire le contrôle. Elle garantit aussi le maintien de tout l'achalandage des maisons constituantes.

Les méthodes régissant la fusion et l'amalgamation se ressemblent en principe mais l'amalgamation comporte les frais de constitution d'une nouvelle compagnie en société civile et on y a recours seulement quand la capitalisation d'une des compagnies absorbées se prête aux besoins de la consolidation projetée.

D'après cette classification, le nombre de consolidations effectuées depuis 1900 suivant chacune des diverses méthodes susindiquées se répartit comme suit:

Acquisition d'actions (trust de valeurs)	155
Amalgamation	144
Fusion	45
Trust de valeurs et fusion réunis	15
Trust de valeurs et amalgamation réunis	6
Inconnu	9
Total	374

Dans plusieurs cas, le mode d'organisation primitivement adopté fut modifié subséquemment pour répondre à des nécessités et circonstances nouvelles. Ainsi, une consolidation qui comporte à l'origine l'acquisition de l'actif d'une autre maison, peut aboutir subséquemment à la constitution d'une filiale aux fins de posséder et d'exploiter un actif; ou, inversement, une consolidation qui a revêtu le caractère d'un trust de valeurs, peut subséquemment liquider la filiale et faire l'acquisition de son actif.

Les consolidations des années 1921-1933 comportèrent la constitution de cent onze nouvelles compagnies en sociétés civiles. De ce nombre soixante-quatorze furent constituées sous l'empire de la Loi fédérale des compagnies, vingt-deux en vertu de la Loi des compagnies de l'Ontario, huit en vertu de la Loi de Québec, trois en vertu de la Loi de la Colombie-Britannique, et une compagnie fut constituée dans chaque cas sous la juridiction des provinces suivantes: Alberta, Manitoba, Nouveau-Brunswick et Nouvelle-Ecosse.

c Le but de la consolidation

Une consolidation est lancée pour servir l'une quelconque des fins suivantes:

(1) Atténuer les effets désastreux de la concurrence par l'établissement d'un régime de "concurrence imparfaite", à savoir, quelque degré de monopole;

(2) Créer des méthodes améliorées et économiques de fabrication, de vente et de commandite par la production sur une grande échelle (que l'on appelle généralement "les économies de la grande production") ;
(3) Fournir aux promoteurs et aux maisons de placements l'occasion de réaliser des bénéfices.

Une consolidation visant à réduire la concurrence et à réaliser les économies dérivées de la production sur une grande échelle, prendra probablement naissance dans l'esprit d'un des industriels rivaux, se produira en temps de marasme commercial et s'effectuera par l'échange de valeurs plutôt que par l'émission de nouvelles valeurs. D'autre part, un projet de consolidation qui a pour objet de créer une "marchandise" à vendre pour les maisons de placements naîtra probablement dans le cerveau du promoteur professionel ou du banquier de placement, surgira en temps d'activité de bourse, et comportera la vente de fortes quantités de nouvelles valeurs.

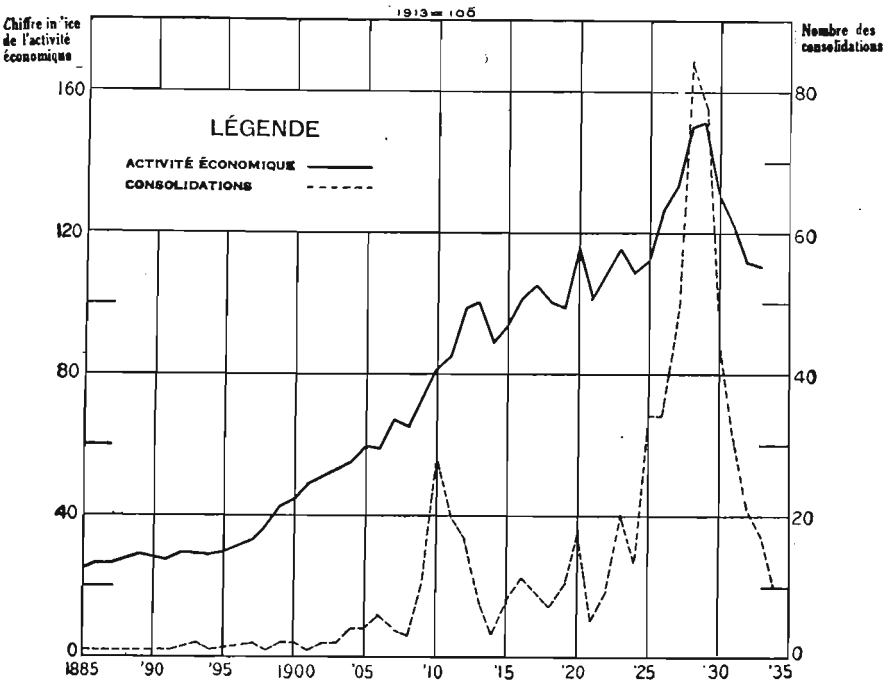
On peut analyser sommairement les objets avoués des consolidations canadiennes en signalant que toute société preneuse qui publia un prospectus à l'époque de la consolidation et allégua quelque motif pour la consolidation, comptait en toute confiance éliminer le gaspillage résultant du doublement des dépenses et réaliser les économies dérivées de la production sur une grande échelle.

Les objets réels de ces consolidations sont plus difficiles à établir. On peut donc déduire de la preuve qu'une forte proportion des consolidations a été organisée par des financiers dans leur propre intérêt vu le fait qu'elles ont été effectuées en majeure partie au cours des périodes actives de la Bourse (1909-1912, et 1927-1929) et que le montant des placements engagés par le public excède deux cent vingt-trois millions de dollars. Sur ce montant, cinquante-deux millions ont été souscrits pour trente-deux émissions entre 1909 et 1912 inclusivement et cent soixante et onze millions pour soixante-quatre émissions entre 1927 et 1929 inclusivement.

Le graphique suivant explique la situation.

GRAPHIQUE IV

ACTIVITÉ ÉCONOMIQUE ET NOMBRE DES CONSOLIDATIONS DES INDUSTRIES CANADIENNES 1885-1934



Une caractéristique frappante et importante de la commandite publique des consolidations est la forte prépondérance des obligations et des actions privilégiées—ces dernières comportant habituellement des droits de vote restreints. Le tableau suivant en est la démonstration:

COMMANDITE PUBLIQUE RÉSULTANT DIRECTEMENT DES CONSOLIDATIONS

(1921–1933)

(en milliers de dollars)

Année	Nombre des émissions	Montant des émissions			
		Total	Obligations	Actions privilégiées et "A"	Ordinaires
1921	1	2,000	.....	2,000	
1922	.....	.....	.....	.....	.....
1923	.....	.....	.....	.....	.....
1924	1	1,000	1,000	.....	.....
1925	4	11,952	5,266	5,686	.....
1926	2	2,200	2,200	.....	.....
1927	14	39,305	20,525	15,100	3,680
1928	30	105,878	57,500	42,548	5,830
1929	20	25,904	7,250	18,654	.....
1930	.....	.....	.....	.....	.....
1931	1	248	248	.....	.....
1932	1	3,750	.....	3,750	.....
1933	.....	.....	.....	.....	.....
	74	192,237	93,989	87,738	9,510

Il ressort du tableau ci-dessus que sur les $192,000,000 de valeurs émises entre 1929 et 1933, $183,000,000 représentaient des obligations, des actions privilégiées et des actions ordinaires catégorie "A". Ces faits confirment l'opinion que les avantages financiers que pouvaient en retirer le promoteur professionnel et le banquier de placement constituaient le motif réel de plusieurs consolidations.[1]

Cependant, ils n'ont pas le moindre rapport avec la solidité économique des consolidations elles-mêmes ou sur l'équité des estimations établies pour les fins de la capitalisation. Seule une enquête sur l'histoire subséquente des organisations consolidées pourra jeter de la lumière sur la question.

d. Résultats de la consolidation.

Il est difficile d'en arriver à des conclusions générales sur les résultats de la consolidation parce qu'il ne faut pas oublier que les deux plus actives périodes de consolidation ont été suivies par les crises économiques, aiguës et prolongées, de 1913-1916 et de 1930 jusqu'à cette date. Cependant, en tenant entièrement compte de ces dernières circonstances, il semble raisonnable de supposer que la vitalité des consolidations dans leur ensemble est inférieure à celle de la moyenne

[1] On a vainement cherché à déterminer si l'élimination de la concurrence était le motif réel de certains projets de consolidation entre 1921 et 1930. On espérait pouvoir faire le bilan de l'actif total de chaque consolidation, de classifier ces consolidations d'après le recensement des manufactures et établir, en comparant l'actif des établissements consolidés avec le "capital" total du groupe tel que désigné au recensement des manufactures de 1930, si vraiment sa position dans le groupe en question lui assurait le contrôle effectif du marché. Mais ces efforts ont été sans résultats parce qu'il a été impossible d'attribuer à un seul groupe industriel une consolidation qui pouvait être une combinaison verticale de fabriques engagées dans divers genres de production.

Cependant, on trouvera les résultats de cette enquête, quelle que soit leur utilité, à l'Appendice III, tableau 13. Une interprétation très libérale de ces données indiquera que dans le domaine des manufactures de tabac, des produits de l'amiante, du pétrole, de la fusion et l'affinage du nickel, et de la production du ciment, voit-on une seule de ces organisations qui, par suite d'une consolidation, a atteint une position prédominante dans son champ d'action; et que pour les autres, le mouvement de consolidation dans l'industrie canadienne ne semble nullement responsable des monopoles importants qui ont pu exister.

pour tous les genres d'affaires. Les faits à l'appui de cette opinion figurent à l'Appendice III, Tableaux 14 et 13.

Le Tableau 14 démontre que dix-neuf des quatre-vingt-sept consolidations effectuées entre 1900 et 1920, ont été forcées de subir une réorganisation ou une liquidation dans une période d'une à quatre années après leur organisation. Cela représente un taux de faillites de 22 p. 100 (soit 5.5 p. 100 pour chaque année d'une période de quatre années) pendant une période au cours de laquelle Bradstreet rapporte au chapitre des faillites des maisons commerciales, comparativement au nombre total des établissements de commerce, un pourcentage variant d'un bas extrême de 0.40 p. 100 en 1919 à un sommet de 1.85 p. 100 en 1914.[1] En tenant dûment compte du fait que les chiffres de Bradstreet s'appliquent seulement aux faillites officielles pour répondre aux réclamations des créanciers, il semble que la proportion des faillites a été plus forte du côté des consolidations que de celui de l'ensemble des maisons de commerce.

Le Tableau 13, comprenant les consolidations effectuées entre 1921 et 1930, fait voir que sur les cent trente et une consolidations dont on a pu retracer les activités:

Seize firmes, soit 12 p. 100 du nombre total, avait fait faillite ou avaient dû être réorganisées entre 1930 et 1933;

Quarante-huit firmes, soit 37 p. 100, ont subi des déficits au cours des dernières années;

Vingt et une firmes, soit 16 p. 100, ont réalisé des bénéfices qui ont sans cesse décliné depuis la consolidation; tandis que seulement 15 firmes ou 11 p. 100 ont eu des recettes qui ont toujours été bonnes ou meilleures depuis la consolidation.

Le tableau fait aussi voir, à une seule exception, que les recettes de chaque consolidation (dont le prospectus contenait une estimation des recettes futures) furent loin d'atteindre le chiffre de ces prévisions.

Il est impossible d'établir une base permettant de comparer directement ces chiffres avec les chiffres de toutes les maisons en affaires au cours des années 1921-1930, mais ces données révèlent que les firmes consolidées ne sont certainement pas en meilleure posture que l'ensemble des autres organisations commerciales et sont probablement dans une situation bien plus désavantageuse.[2]

La raison de cet insuccès ressort de l'examen attentif de l'historique de chacune de ces consolidations tel que résumé dans les appendices et il est dû à un ou plusieurs des trois facteurs suivants:

(1) Faiblesse des firmes absorbées;
(2) Capitalisation excessive comportant de lourdes charges au chapitre des intérêts et de la dépréciation;
(3) Gestion défectueuse provenant de l'augmentation soudaine, au lieu de l'augmentation graduelle et naturelle, des problèmes administratifs.

3. Analyse des nouvelles opérations de commandite au Canada.

Les consolidations n'ont pas été la seule source profitable de nouvelles valeurs pour le banquier de placement Les réorganisations ou "refinancements" ont été aussi exploités à fond.

L'expression "refinancement" signifie la vente d'une maison d'affaires constituée en société civile par ses propriétaires qui sont désireux ou ont été per-

[1] *Annuaire du Canada*, 1922-1923, page 893.

[2] Les pourcentages du nombre total de faillites (*Annuaire du Canada*, 1933, pages 410 et 976) parmi les compagnies manufacturières sur le nombre total des compagnies en affaires figurant au rapport du recensement des manufactures a été ainsi qu'il suit au cours de ces dernières années:

1924.. .. .. 1.5 p. 100	1927.. .. ..1.9 p. 100	1930.. .. .. 2.0 p. 100
1925.. .. .. 1.8 p. 100	1928.. .. .. 2.2 p. 100	1931.. .. .. 1.9 p. 100
1926.. .. .. 1.3 p. 100	1929.. .. .. 1.9 p. 100	

suadés de vendre leurs intérêts et qui ont accepté les services de banquiers de placement ou de promotion pour effectuer cette vente. D'une manière générale, le refinancement comporte les opérations successives suivantes:

a. L'achat par le promoteur soit de l'actif, soit des actions des vendeurs désormais désignés sous le nom de compagnie " antécédente;

b. La constitution en société civile d'une nouvelle compagnie avec le nom même de la compagnie "antécédente' ou un nom semblable;

c. La vente des valeurs actives ou des actions de la compagnie antécédente à la nouvelle société par le promoteur en raison de l'attribution à celui-ci de valeurs de la nouvelle compagnie, sous la forme et pour les sommes par lui déterminées;

d. La vente au public, contre espèces, de la totalité ou de la majeure partie de ces valeurs.

a. But de la réorganisation financière.

Pour les propriétaires de la compagnie venderesse, la réorganisation financière est simplement une opération qui leur permet de revendre leurs titres à des conditions qui leur semblent avantageuses. Pour le promoteur ou le banquier de placement, c'est un moyen d'arriver aux buts suivants: créer une demande de valeurs susceptibles d'être vendues au public moyennant profit; obtenir le contrôle de l'entreprise cédante et acquérir un titre à tous les profits sans participer à aucune des pertes.

La vente des valeurs ne peut rapporter un profit net en espèces que si le promoteur les vend au public plus cher que ne lui ont coûté les valeurs actives ou les actions de l'ancienne compagnie; en d'autres termes, il faut que le promoteur vende les valeurs au public pour une somme supérieure à celle que le propriétaire de l'entreprise au courant de tous les faits, a fixée comme valeur de l'entreprise.

Le promoteur s'assure le contrôle et un droit aux profits sans risque de perte en vendant au public des obligations sans droit de vote portant un intérêt ou dividende fixe, et en se réservant la totalité ou la majeure partie des actions comportant droit de vote dans la nouvelle compagnie. Ceci n'entraîne pas nécessairement pour lui des déboursés en espèces.

L'exposé ci-après, touchant la réorganisation financière des compagnies au Canada, résulte d'une étude entreprise afin d'établir l'étendue et la nature des opérations de ce genre dans notre pays. Il est malheureusement impossible de calculer avec exactitude les profits réalisés par les promoteurs dans ces entreprises, car on ne peut déterminer au juste la somme payée par le promoteur pour les valeurs actives achetées de la compagnie antécédente, ou de savoir si ces titres étaient exactement les mêmes, quant à la forme et à la valeur, que ceux qu'il a vendus à la nouvelle compagnie.[1] Une comparaison de la valeur comptable de la compagnie antécédente avec la capitalisation de la nouvelle compagnie ne permet en aucune façon de déterminer ces profits. Et même s'ils pouvaient être déterminés, on ne possède aucun moyen précis de juger s'ils ont été raisonnables ou non. Il faut toutefois noter, à ce sujet, que le "promoteur" d'un projet de réorganisation n'a pas droit à la rémunération d'un entrepreneur, mais simplement à la modeste commission habituellement versée à un courtier qui agit comme intermédiaire entre deux partites dans la vente d'une propriété. En l'absence de preuves directes quant aux profits effectivement réalisés par les promoteurs, il faut juger les projets de réorganisation (et leurs promoteurs) d'après la forme et la somme de la capitalisation dont disposent les nouvelles compagnies et d'après le relevé des gains subséquents de ces compagnies.

[1] Dans des cas exceptionnels, il est possible d'établir une estimation de ces chiffres. Ainsi dans la formation de *la British Columbia Power Corporation, Ltd*, les promoteurs semblent avoir payé environ $57,000,000 pour les actions acquises de la compagnie antécédente, et ils ont vendu au public des valeurs de la nouvelle compagnie pour une somme de $60.000,000. Ils ont donc encaissé un profit brut en espèce de $3,000,000 et reçu des actions de la catégorie "B" qui leur ont assuré le contrôle de la nouvelle compagnie.

b. Etendue des opérations de réorganisation, 1926-1933.

Le tableau ci-dessous indique pour chacune des années 1926-1933 le nombre d'opérations de réorganisation effectuées et le chiffre des valeurs actives et des ventes d'actions au public que ces opérations ont comportées. Il faut se rappeler que le chiffre des "valeurs tangibles nettes" figurant au tableau comprend dans plusieurs cas le montant certifié pour fins publicitaires par une compagnie évaluatrice qui connaissait la capitalisation projetée par le promoteur pour la nouvelle compagnie.

RÉSUMÉ DES RÉORGANISATIONS FINANCIÈRES, DE 1926 À 1933

(en milliers de dollars)

Année	Nombre de cas	Valeurs tangibles nettes évaluées pour fins publicitaires	Valeur totale des actions vendues au public	Pourcentage des valeurs vendues comparativement à l'actif net
1926	7	45,077	15,250	34
1927	20	83,777	68,664	82
1928	40	245,075	170,165	69
1929	18	46,627	36,960	79
1930	3	3,137	1,450	46
1931	0	.....	.....	.....
1932	0	.....	.....	.....
1933	0	.....	.....	.....
Totaux	88	423,693	292,489	69

On constate d'après ce tableau que les opérations de réorganisation financière ont été de pratique courante durant 1927, 1928 et 1929, mais qu'elles ont atteint leur point culminant en 1928, alors qu'il y en a eu quarante, comportant un actif net évalué à $245,075,374. Il y en a eu quelques-unes en 1926 et en 1930, mais aucune n'a eu lieu depuis lors. De toute évidence, une opération de réorganisation financière constitue un phénomène propre à une époque d'inflation du marché des valeurs. Les obligations cédées au public à l'occasion de la vente des quatre-vingt-huit entreprises indiquées se sont chiffrées à tout près de trois cents millions de dollars et représentaient 69 p. 100 des "valeurs tangibles nettes" de ces entreprises. Durant 1928, il s'est vendu pour plus de cent soixante-dix millions de dollars de titres représentant la même proportion de l'actif net total des quarante entreprises mentionnées. On peut comparer ces chiffres avec la somme de cinq cent douze millions de dollars considérée comme le total des valeurs (de toute origine) vendues au public de 1927 à 1929. Une telle comparaison semble indiquer qu'il existait alors plus de capitaux disponibles que d'occasions de placement dans de nouvelles entreprises, et que les projets de réorganisation avaient pour objet de créer une offre de nouvelles obligations industrielles égale—quant à la valeur nominale, du moins—à la demande existante pour cette catégorie de titres. Il est à noter que les quatre-vingt-huit nouvelles compagnies formées se répartissaient comme suit:

Juridiction	Nombre de nouvelles compagnies
Dominion	55
Ontario	16
Québec	7
Colombie-Britannique	3
Nouvelle-Ecosse	2
Nouveau-Brunswick	1
Saskatchewan	1
Inconnue	3
	88

Le tableau ci-dessous donne une brève analyse, année par année, des obligations vendues au public à l'occasion de projets de réorganisation, et indique que les obligations, les actions privilégiées et les actions de la catégorie "A" se sont chiffrées à $265,052,375, soit 91 p. 100 de l'offre totale.

ANALYSE DES VENTES DE VALEURS AU PUBLIC

(en milliers de dollars)

Année	Montant	Obligations		Actions privilégiées		Actions de la catégorie "A"		Actions ordinaires	
		Montant	Pourcentage des valeurs totales	Montant	Pourcentage des valeurs totales	Montant	Pourcentage des valeurs totales	Montant	Pourcentage des valeurs totales
1926	15,250	4,500	30	6,750	44	.....	.....	4,000	26
1927	68,664	25,800	38	28,795	42	2,248	3	11,821	17
1928	170,165	28,225	17	49,758	29	82,129	48	10,053	6
1929	36,960	11,820	32	17,715	48	5,863	16	1,562	4
1930	1,450	1,300	90	150	10	.....	.....	.....	.....
1931	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....
1932	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....
1933	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....
Totaux	$292,489	$71,645	25	$103,168	35	$90,240	31	$27,436	9

Les obligations ne comportent pas le droit de vote et parmi les émisisons d'actions privilégiées et d'actions de la catégorie "A" figurant au tableau pour une somme de $193,407,375, moins de dix millions de dollars comportent le droit de vote absolu. Bref, 87 p. 100 de la somme totale des valeurs de toutes catégories vendues au public consistaient en valeurs sans droit de vote. Plusieurs émissions d'obligations et d'actions privilégiées comportaient un boni d'actions ordinaires avec droit de vote, mais dans nul cas les actions ordinaires ainsi offertes ont-elles atteint un total représentant plus qu'une faible minorité parmi les détenteurs d'actions de cette catégorie.

Il ressort de cette analyse qu'en général les projets de réorganisation financière étaient conçus de façon à donner au public le privilège de souscrire en espèces les sommes requises, tout en assurant aux promoteurs le libre contrôle des nouvelles compagnies. On ne possède aucune donnée sûre quant à la valeur réelle de la rémunération qu'ont touchée les nouvelles compagnies pour l'émission d'actions ordinaires ou de la catégorie "B" aux promoteurs, mais une analyse des gains subséquents de ces compagnies[1] indique que dans plusieurs sinon dans la plupart des cas cette rémunération n'a été qu'illusoire.

c. Résultats des opérations de réorganisation financière.

Sur dix-neuf compagnies qui ont vendu leurs obligations au public et dont on connaît les gains subséquents:

(1) Dix compagnies n'ont pu payer régulièrement l'intérêt sur leurs obligations jusqu'à date. Huit de ces compagnies n'ont pu payer cet intérêt depuis 1930 ou auparavant; une ne l'a pas payé depuis 1931, et une autre depuis 1932.

(2) Sur les dix compagnies mentionnées, six sont déjà passées sous séquestre.

(3) Les neuf autres compagnies ont acquitté le montant de l'intérêt sur leurs obligations jusqu'à date.

Sur les quarante-sept compagnies dont les actions privilégiées ont été vendues au public et dont les revenus sont connus:

(1) Huit ont été mises en liquidation ou sont en voie de liquidation.

(2) Trente autres n'ont pu réaliser les dividendes sur les actions privilégiées au cours d'une ou plusieurs années.

(3) Neuf compagnies ont payé des dividendes sur les actions privilégiées régulièrement jusqu'à ce jour.

Sur treize compagnies dont les actions de la catégorie "A" ont été vendues au public et dont les revenus sont connus:

(1) Pas une seule compagnie n'a réalisé les dividendes sur les actions de la catégorie "A" régulièrement tous les ans jusqu'à ce jour. Quatre compagnies ont obtenu ces dividendes au cours de la première année seulement; trois au cours des deux premières années seulement; deux au cours des trois premières années seulement et deux au cours des quatre premières années seulement.

(2) Pas une n'a gagné les dividendes sur les actions de la catégorie "A" en 1933. Une seule les a gagnés en 1932; seulement deux les ont gagnés en 1931.

(3) La plupart ont connu des déficits d'exploitation en 1932 et 1933.

Sur treize compagnies dont les actions ordinaires ont été vendues au public et dont les revenus sont connus:

(1) Trois ont été absorbées de bonne heure dans une consolidation et ont perdu leur identité.

(2) Trois ont pu réaliser quelque chose sur les actions ordinaires jusqu'en 1932.

(3) Sept n'ont rien gagné sur les actions ordinaires depuis quelques années.

Presque sans exception, les compagnies qui ont escompté certains revenus déterminés pour les fins de leur prospectus ont, dès le début de leurs opérations, réalisé des revenus bien inférieurs à leurs prévisions. Il serait vraiment plus juste de dire qu'elles ont toujours été loin de gagner les recettes anticipées, parce que la comparaison entre les chiffres dans l'un et l'autre cas est ni plus ni moins que renversante.

Le sommaire ci-dessous de l'historique des recettes nous conduit aux conclusions suivantes:

(1) Les opérations de refinancement ont été accompagnées d'une forte surestimation de l'actif et partant de la surcapitalisation.

(2) Les soi-disant obligations, actions privilégiées et actions de la catégorie "A" ne reposaient, en plusieurs cas, sur aucun titre d'ordre inférieur; en d'autres termes, les bénéficiaires des actions ordinaires n'ont rien donné à la compagnie en considération des actions ainsi émises.

Le promoteur d'un projet de réorganisation financière agit de fait, mais non de droit, comme courtier dans la vente d'une entreprise envisagée comme affaire roulante. S'il y avait possibilité d'adapter son statut légal à sa situation réelle, il serait tenu de révéler à l'acheteur le montant exact et la nature de son intérêt dans la transaction de courtage. Il y a quelque raison de supposer que si la publication de ce renseignement avait été obligatoire de 1927 à 1929, on aurait vu moins de solides maisons canadiennes, établies depuis longtemps, recourir à la réorganisation, et des pertes sérieuses eussent été évitées.

4. Exemples de pratiques financières tirés des témoignages.

Après ce coup d'œil sur la situation financière de l'époque, nous citerons trois cas qui illustrent bien quelques-unes des pratiques traitées plus haut. Ces cas sont ceux de *Simpson's Limited,* de Toronto; *Burns and Company Limited,* de Calgary, et *Canadian Canners Limited,* de Hamilton. Nous avons étudié ces

trois compagnies et les témoignages ont déjà mis en lumière une bonne partie de leur historique. Nous ne les mentionnons qu'à cause de ce fait. Il existe sans doute bien d'autres cas qui n'ont pas été officiellement portés à notre connaissance, mais qui pourraient constituer des exemples même plus frappants de quelques-unes des pratiques dont nous avons parlé.

On trouvera les détails relatifs à ces trois cas à l'Appendice IV. Nous nous bornons à indiquer ici les conclusions générales tirées des faits énoncés dans cet Appendice.

Dans le premier cas, celui de la *Robert Simpson Company* et de ses filiales, les propriétaires primitifs ont vendu leurs titres au public dans des conditions extrêmement avantageuses pour eux-mêmes. La création d'un nouveau système de capitalisation a grevé la compagnie exploitante d'un fardeau additionnel de frais fixes atteignant $1,000,000 par an. Le public détient certaines catégories d'obligations qui ne rapportent rien à l'heure actuelle; la compagnie ne pourrait les rendre productives qu'en donnant à ses affaires une ampleur qui semble extrêmement difficile à atteindre. Plus particulièrement, les réorganisations successives ont produit une superposition d'obligations, d'actions privilégiées et d'actions ordinaires des catégories "A" et "B" entièrement garanties en premier lieu par les actions primitives de la compagnie exploitante. Si ces actions ordinaires ne rapportaient pas de dividendes, le trust de valeurs ne touchait aucun profit. Mais cette situation s'est trouvée modifiée le jour où, acquérant l'actif de la compagnie exploitante, mais sans le payer ni même acquitter l'intérêt sur la dette, le trust de valeurs a pu prélever un loyer et s'assurer de la sorte un certain revenu, que les affaires de la compagnie exploitante fussent profitables ou non. Il est évident que cette façon de procéder a affaibli la garantie des obligataires et des détenteurs d'actions privilégiées dans la compagnie exploitante, qui devraient normalement avoir le premier titre aux profits; c'est là, à notre avis, un exemple de transaction financière contestable.

Les réorganisations ont donné lieu à deux évaluations des capitaux fixés par la *Canadian Appraisal Company*, en vertu desquelles plus de $8,000,000 ont été inclus dans le capital. La rémunération accordée aux courtiers *Wood, Gundy & Company* nous semble tout à fait disproportionnée au service rendu.

Le cas Burns démontre trois points principaux dans la pratique de la finance corporative. D'abord, il comporte la majoration de l'actif en vue d'établir les valeurs nominales de l'actif pour couvrir l'émission de nouvelles valeurs — c'est-à-dire, du mouillage. Deuxièmement, c'est un exemple très répréhensible d'une maison de placements ayant déclaré faussement le revenu, par l'allocation prévue pour la dépréciation, afin de montrer un revenu suffisant pour couvrir l'intérêt et les dividendes sur les nouvelles valeurs. Troisièmement, il soulève la question de la réorganisation presque inévitable, qui accompagne les pratiques précitées au plus fort d'une poussée commerciale et la réorganisation inévitable après la poussée. Les faits étant relatés en détails ailleurs, il suffit de dire que le cas en question est le plus flagrant que nous ayons rencontré; nous voulons condamner sans réserve ni équivoque les abus financiers constatés dans ce cas.

Celui de la *Canadian Canners Limited* implique des considérations légèrement différentes. Cette compagnie a été formée par l'association d'un grand nombre de fabricants indépendants de conserves et a été accrue à plusieurs reprises ensuite en vue d'y adjoindre de nombreux fabricants de conserves indépendants. Les fabriques acquises ont été payées, ordinairement, par l'émission de capital-actions et d'obligations. A chaque réorganisation successive les fabriques de la compagnie ont été réévaluées. Le montant exact de la plus-value et de l'autre actif intangible figurant au dernier bilan n'est pas évident, mais il s'élève à $6,000,000 au moins, l'équivalent de plus de 50 p. 100 du capital-actions présentement en cours.

L'importance de l'excédent de capital émis pour la plus-value d'actif ou autre réévaluation, pour les bonis dépassant les valeurs estimées, pour les servi-

ces, etc., est indiquée par le fait qu'au cours des onze dernières années, malgré la faible et décroissante dépréciation annuelle, les profits d'exploitation sur le capital comptable dans un an seulement ont dépassé 5 p. 100 et ont été en moyenne inférieurs à 3 p. 100.

Rien du capital-actions de cette compagnie n'a été vendu au comptant, mais il a été entièrement émis en échange de l'actif acquis et de valeurs. Des obligations hypothécaires jusqu'à concurrence de $958,500 ont été vendues au comptant, mais d'un autre côté, des obligations ayant une valeur nominale de $1,876,100 et des actions valant nominalement $672,300 ont été achetées en rachat. La compagnie a également placé un montant considérable dans ses propres actions qui n'ont pas été rachetées mais figurant sur son bilan en tant qu'actif; pratique qui est peut-être illégale et certainement déplacée.

Le président de la compagnie est un courtier dont la maison, *Avern Pardoe & Co.*, est la plus forte détentrice enregistrée d'actions de la *Canadian Canners Ltd.* Bien que bon nombre de ces actions soient détenues pour les clients, il n'est pas douteux que les exigences des actionnaires influent beaucoup sur les actes de l'administration.

La preuve concernant les opérations de la compagnie a révélé que l'inexactitude de sa situation financière, telle qu'indiquée au bilan présenté aux actionnaires en 1932, et avait été attestée par les vérificateurs de la compagnie, avec certaines réserves importantes. Les profits signalés n'existaient pas. La négligence dont ont fait preuve les administrateurs, en ne s'assurant pas que les faits réels eussent été révélés, constitue un exemple répréhensif de mauvaise administration par un groupe administratif dissident.

5. Principaux problèmes à élucider.

Les cas ci-dessus comportent quatre questions principales d'importance primordiale. Ce sont:

a. La surcapitalisation.
b. Les méthodes d'évaluation.
c. Les renseignements complets et exacts au bénéfice du portefeuilliste et de l'actionnaire.
d. Le rôle du banquier de placement.

Pour commencer par (*a*), c'est-à-dire la surcapitalisation ou le mouillage des actions, cet usage est l'un des plus grands maux et des plus répandus chez les compagnies constituées civilement; et il est d'autant plus dangereux qu'il existe sous le couvert de la loi. Les vendeurs et promoteurs s'octroient des actions en retour de services rendus et de propriétés passées au nom de la compagnie, et ce à un chiffre fortement au-dessus de toute valeur intrinsèque possible. Assez souvent, le solde des émissions est alors mis sur le marché contre argent comptant. Le détenteur d'une action dont le service rendu à la compagnie vaut peut-être au maximum $1.00 se trouve alors sur le même pied que l'acquéreur d'une autre action qui lui a coûté $100.00. Chaque action peut n'avoir qu'une valeur approximative établie de $50.00, et en conséquence l'acquéreur d'une action a versé une amende de $49.00 en faveur de l'autre. Or, cet état de choses est virtuellement légalisé en ce que les tribunaux ne se préoccupent pas d'autre considération que la somme versée en échange des actions. Ils obligeront la personne qui a versé $99.00 pour l'obtention d'une action de $100.00 à déposer le dollar impayé; mais ils interviennent rarement quand un homme a contribué une table valant, disons, $10.00 et évaluée au chiffre absurde de $20,000.00.

Quant à (*b*), la méthode usuelle d'augmenter la valeur de l'actif est le recours aux offices des soi-disant compagnies d'évaluation. L'empressement avec lequel certaines compagnies d'évaluation se prêtent à fournir l'évaluation attendue d'elles sur n'importe quel actif montre assez la piètre valeur ordinaire de leurs calculs.

A propos de (c), c'est-à-dire des renseignements complets et exacts, il ne peut y avoir aucune ombre de raison pour ne pas fournir à un acquéreur éventuel d'actions tous les renseignements possibles et imaginables pertinents sur la valeur qu'il se propose d'acquérir. De même pour l'actionnaire. Et c'est le moins que l'on puisse faire. Si tout ce qui s'est passé avait été mis sous les yeux du public dans l'affaire Burns & Simpson dont les agissements financiers furent révélés ci-dessus, il est à peu près certain que les actions n'eussent pas été vendues avec autant de facilité. Même, compte tenu de l'âpreté au gain de la population, on peut se demander comment les actions privilégiées de la Compagnie Burns eussent pu se vendre, alors que les dividendes sur les actions privilégiées étaient à peine encaissés.

Quant à (d), il est de toute évidence qu'il est impossible de se fier au banquier de placement pour protéger les intérêts du portefeuilliste. Nous l'avons vu clairement dans les exemples du sommaire. Les intérêts du banquier de placement se confondent avec ceux du vendeur d'actions. Son statut même de banquier l'empêche de rien dire si ce n'est de faire des déclarations *ex parte*. Ses déclarations erronées n'ont été que trop fréquentes dans le passé. Trop souvent, les commissions qu'il en a encaissées, au lieu de se justifier par les renseignements sur la valeur économique des valeurs en jeu, ont été la cause principale de ses interventions.

4. MESURES REMÉDIATRICES SUGGÉRÉES

Nous en venons maintenant aux suggestions et recommandations portant sur les mesures rémédiatrices. En formulant ces recommandations, nous ne sommes pas optimistes au point de croire qu'aucune législation, quelque sagement qu'elle soit conçue et quelque efficacement qu'elle soit administrée, empêchera tous les placements imprudents et toute promotion malavisée de compagnie. De fait, même si nous en éprouvions le désir, nous n'avons pas le droit d'enlever au citoyen "le droit inaliénable d'être dupe". Cependant, nous avons le droit, estimons-nous, d'essayer d'empêcher d'autres de duper le citoyen. Tout d'abord, nous appuierons aussi sur le fait qu'il convient de considérer comme une concession précieuse de la part de l'Etat l'autorisation accordée à un groupe de citoyens de se constituer en société civile, particulièrement en ce qui regarde la commodité d'une restriction générale en matière de responsabilité personnelle, et, en deuxième lieu, nous signalerons qu'une telle concession implique des obligations et des responsabilités correspondantes. Une de ces obligations, et non la moins importante, est celle comportant des renseignements complets et précis quant à tous les faits concernant une compagnie qui veut être constituée en société civile ou qui sollicite l'appui financier du public à la suite de cette constitution.

Nous avons lieu d'anticiper d'ores et déjà que plusieurs de nos suggestions provoqueront une objection générale, savoir, que le Canada est une jeune pays en voie de développement, et qu'à ce titre, il a besoin et continuera d'avoir besoin de capitaux, et qu'en conséquence il ne faut pas poser des obstacles ou faire surgir des facteurs de découragement inutiles à la souscription de tels capitaux par le public disposé à faire des placements. Nous avons une réponse à cette objection. Toutes nos recommandations visent à stimuler le développement raisonné en déconseillant les entreprises mal assises et irréfléchies qui ont trop souvent caractérisé l'histoire financière de ce pays au cours des quinze dernières années. Même si, pour des fins de discussion, nous faisons une admission dont nous ne sommes pas prêts à reconnaître la justesse, savoir que des lois visant à protéger le portefeuilliste pourraient détourner certains capitaux, il est peu probable que le montant de ces capitaux représente une portion raisonnable des millions que les entreprises mal avisées et inconsidérées ont fait perdre à ce pays, des millions qui auraient pu être épargnés si quelques-unes des recommandations que nous formulerons à l'instant étaient insérées dans la loi.

Plusieurs des remèdes que nous proposons aux maux qui ont été révélés comportent des modifications ou des additions à la législation actuelle. Il est clair que l'existence de dix juridictions, chacune ayant le droit d'édicter ses propres lois pour la constitution en corporation et la réglementation des compagnies à responsabilité limitée, et chacune de fait exerçant ce droit, complique de beaucoup le problème du contrôle au moyen de pareille législation. Il ne nous appartient pas de discuter au long dans ce rapport les problèmes auxquels des juridictions multiples donnent naissance, mais la question est si importante qu'on ne peut la méconnaître.

Comme solution possible de ce problème, on pourrait modifier la constitution afin que le Parlement fédéral obtienne la juridiction exclusive sur les compagnies, laquelle proviendrait des provinces qui céderaient la juridiction sur la propriété et les droits civils qui seraient nécessaires dans le but d'obtenir un contrôle efficace. Toute difficile que puisse sembler cette solution, elle serait en pratique bien satisfaisante.

Une alternative plus facile à réaliser serait d'obtenir l'uniformité dans les caractéristiques essentielles de la Loi fédérale des compagnies et des lois provinciales par la coopération des législatures intéressées. Bien que deux conférences fédérales-provinciales n'aient pu encore réussir à obtenir l'uniformité par cette méthode, nous croyons que les obstacles dans la voie de cette réalisation peuvent être surmontés.

Mais quelle que puisse être la solution de ce problème constitutionnel, il est clair que le mécontentement public, qui va croissant, nécessite encore plus le contrôle social des opérations financières des compagnies. En conséquence, nous demandons ici que, eu égard à sa compétence juridique, le Dominion devrait montrer la voie en ce sens en adoptant une loi stricte à cet effet. Nous estimons que le prestige d'une charte fédérale est tel que les provinces emboîteront le pas. Si elles le font, alors il faudra étudier les amendements à apporter à la constitution en vue d'en arriver à l'uniformité.

Cette opinion, on peut le constater, est en contradiction directe avec celle exprimée par nombre de gens qui croient que la loi fédérale ne saurait aller plus loin que les lois provinciales; que, si elle est plus rigoureuse, les demandes de constitution en corporation seront adressées aux provinces plutôt qu'au gouvernement fédéral dont la recette en souffrira, au profit des provinces. Toutefois, il y a tout lieu de croire qu'une attitude hardie, quant à la loi fédérale, consolidera à la longue plutôt qu'elle affaiblira la position du gouvernement fédéral et qu'elle provoquera une amélioration générale par l'adoption de mesures provinciales analogues.

Une loi fédérale rigoureuse pourrait, par exemple, conférer une prime à la constitution en corporation fédérale en ajoutant une valeur publicitaire aux actions mises en vente des compagnies ainsi constituées. Si, même pour un certain temps, certaines lois provinciales demeuraient moins rigoureuses que la loi fédérale, s'il y avait détournement des demandes de constitution d'Ottawa vers les provinces, perte de revenu, le cas échéant, cela serait insignifiant en comparaison des avantages sociaux qui en résulteraient.

1. Modification de la Loi fédérale des compagnies.

Par conséquent, en vue de remédier aux abus discutés dans les sections précédentes du présent chapitre et en attendant une solution satisfaisante du problème de l'uniformité, nous recommandons certaines modifications à la Loi fédérale des compagnies, indépendamment de ce que les provinces pourraient faire.

Ces modifications s'inspirent de la présomption que la législation des compagnies à responsabilité limitée comporte les trois catégories d'obligations suivantes:

a. Pour la compagnie, la création d'un fonds intangible, qui constituerait une garantie pour les obligataires, les créanciers et les actionnaires.

b. Pour les administrateurs, l'obligation de donner de la publicité aux affaires de la compagnie par des états annuels complets et des rapports périodiques, pour l'information des actionnaires, des obligataires et autres créanciers présents et futurs.

c. Pour les promoteurs, administrateurs, etc., de donner des renseignements complets et exacts à toutes les personnes qui sont invitées à acheter des actions et d'autres valeurs.

Pour renforcer et rendre plus efficace la première obligation, nous recommandons soit l'abolition des actions sans valeur au pair, soit l'imposition de l'obligation à l'effet que la rémunération entière reçue pour les actions sans valeur au pair soit portée au compte de capital.

En ce qui concerne l'interdiction des actions sans valeur au pair, on doit se rappeler que ceci, par lui-même, ne résoudra pas nos problèmes et peut en soulever de nouveaux. Par exemple, l'interdiction des actions sans valeur au pair voudrait dire qu'il faudrait peut-être prévoir l'émission d'actions à perte, en vue d'éviter des complications inutiles aux compagnies dont la valeur commerciale du capital a baissé.

L'autre proposition pour compléter l'interdiction, à savoir, l'abolition du droit de porter au surplus à distribuer toute partie de la rémunération reçue à l'émission d'actions sans valeur au pair, procurerait le même résultat. Sous le régime de la présente Loi des compagnies, la portion du produit de l'émission de pareilles actions qu'il est loisible, à la discrétion des administrateurs, de verser au surplus à répartir, (donc utilisable pour payer des dividendes aux actionnaires) est limitée à 25 p. 100; ou, lorsque la compagnie acquise est en pleine exploitation et ses opérations accusent un excédent sur la totalité de son passif, un montant qui ne doit pas dépasser le reste non attribué des bénéfices nets réalisés, immédiatement avant son acquisition. La loi existante interdit également les transports rétroactifs de capital au surplus en ce qui concerne des actions émises exclusivement en échange d'espèces. Ces dispositions sont excellentes, mais elles ne vont pas assez loin: on devrait les modifier en prescrivant que 100 p. 100, non pas 75 p. 100, de la rémunération reçue doit être versé au compte du capital.

On pourrait très bien étendre le même régime aux actions au pair. A l'heure qu'il est, une compagnie qui vend ses actions à un chiffre dépassant leur valeur au pair, est tenue de verser au compte de capital la somme de ladite valeur au pair; mais il lui est loisible d'inscrire l'excédent sur le compte de surplus. Ladite prime peut être distribuée sous la forme de dividendes. A notre sens, il est douteux qu'il existe une raison saine qui justifie pareille coutume; et nous sommes d'avis que toute rémunération reçue pour des actions au pair devrait, en entier, être considérée comme faisant partie du capital. Nous proposons donc que toute prime réalisée sur la valeur des actions vendues au pair soit obligatoirement versée au compte de capital ou au compte d'excédent non distribuable.

Le même problème se présente en ce qui concerne la majoration de l'actif permanent et des valeurs immatérielles, dont on a fort abusé. Une compagnie peut majorer son actif, créant ainsi un compte de surplus contre la nouvelle valeur: ensuite, les dividendes payés en espèces peuvent être imputés sur ledit excédent. Bref, la compagnie distribuait ainsi des dividendes alors que sa situation financière n'en légitimait pas le paiement. Nous estimons, donc, que tout accroissement d'excédent ou de réserves résultant de l'augmentation de la valeur de l'actif (par suite de majorations, d'évaluations, etc.), devrait être considéré comme surplus de capital, sur lequel on ne peut, directement ou indirectement, imputer des dividendes.

Une autre réforme opportune exigerait que des compagnies soient constituées en corporation uniquement en vue des opérations que ces compagnies ont sérieusement l'intention d'entreprendre; et la loi existante devrait être modifiée de manière à empêcher les compagnies d'entreprendre des opérations n'ayant pas

de rapport direct avec celles qui ont fait l'objet de leur constitution. A notre avis, si une compagnie veut étendre ses opérations à un domaine nettement étranger à celui des opérations qui ont fait l'objet de sa constitution, elle n'y devrait être autorisée qu'à la suite d'une publicité suffisante. Par exemple, si une compagnie constituée légalement en vue d'opérations mercantiles veut entreprendre l'exploitation de minis d'or, on devrait exiger (1) l'approbation des actionnaires, et (2) des lettres patentes supplémentaires émanant de l'autorité compétente de l'Etat. Ainsi, ceux qui ont placé leurs capitaux dans une entreprise ne participeraient pas involontairement, par la décision des administrateurs, à un genre d'entreprise qu'ils ne prévoyaient pas lorsqu'ils ont acheté leurs actions.

Nous arrivons maintenant à certaines suggestions relatives à la publicité. Nous croyons qu'un exposé complet et exact touchant chaque émission d'actions au public par une compagnie constituée en corporation, assure au portefeuilliste la protection la plus efficace et, en même temps, la moins contestable.

Les dispositions de la Loi fédérale existante des compagnies en ce qui concerne la publicité relative aux affaires financières d'une compagnie, font que la législation fédérale bat la marche en ce sens. Une compagnie constituée en vertu d'une loi fédérale est tenue, aujourd'hui, de présenter à l'assemblée annuelle un bilan de l'année, un état de l'excédent et un état des recettes et des dépenses. Pour assurer à ces exposés la publicité qu'il faut, on devrait en prescrire la publication, en même temps que le rapport du vérificateur, dans un quotidien à fort tirage dans la région du siège social de la compagne, de même que dans quelque publication officielle telle que la *Gazette du Canada.* On devrait, en outre, enjoindre à la compagnie de transmettre lesdits états à une autorité publique, plus particulièrement à la Commission des titres dont il sera fait mention plus loin. Finalement, la responsabilité de l'exécution conforme de ces prescriptions relatives à la publicité devrait incomber au conseil d'administration de la compagnie, lequel devrait être tenu de fournir à la Commission des titres des preuves satisfaisante de l'observation de cette obligation. A cette fin on devrait établir des sanctions convenables pour toute infraction.

Nous estimons aussi que la loi actuelle pourrait être modifiée de façon à exiger des renseignements plus amples. L'article 112 de la loi donne certains détails touchant ces renseignements. On pourrait amplifier quelque peu ledit article afin d'exiger des renseignements sous les rubriques suivantes:

(*a*) Capitaux fixes et valeurs immatérielles — plus en détail qu'à présent: les valeurs foncières, les immeubles, l'établissement et l'installation étant indiqués séparément; tout établissement immobilisé ou toute propriété inutilisée, d'une valeur notable, devant aussi être indiqués séparément.

(*b*) Placements et titres — nature et prix courant.

(*c*) Inventaires — dressés de manière à bien distinguer les matières brutes des objets ouvrés ou en voie de fabrication; des états distincts pour des objets tels que récipients, pièces de rechange, etc., lorsque ces objets atteignent un montant important.

(*d*) Comptes et effets à recevoir—dans une forme établissant la distinction entre les comptes courants et ceux qui sont arriérés ou douteux.

(*e*) Salaires et gratifications du personnel dirigeant — bien indiquer le nombre des dirigeants et le total déboursé.

(*f*) Le montant, le cas échéant, de la majoration de l'actif fixe, y compris l'achalandage et autres valeurs immatérielles.

En ce qui concerne les prospectus, les dispositions actuelles de la loi fédérale sont loin d'être satisfaisantes. A la vérité, elles exigent d'amples détails, mais il est malheureux, au point de vue du portefeuilliste du moins, qu'un prospectus ne soit délivré à l'acheteur que s'il s'agit de titres offerts par la compagnie ou au nom de celle-ci. Chacun sait qu'une compagnie vend d'habitude

ses actions, non pas au public directement ou par l'entremise d'agents, mais d'emblée à une maison de placement. Le banquier de placement, en détaillant les titres au public, n'est pas le mandataire de la compagnie; comme il vend son propre bien, il ne tombe donc pas sous les clauses du nouveau prospectus. Ceci annule dans une large mesure leur valeur et leur modification s'impose.

Certains juristes sont d'avis que le parlement fédéral ne possède pas dans la Loi des compagnies le pouvoir constitutionnel d'imposer des obligations quant aux prospectus aux personnes étrangères à la compagnie, alléguant que ceci violerait les clauses de propriété et de droits civils de l'Acte de l'Amérique britannique du Nord. D'autres sont d'avis, cependant, que le parlement fédéral peut imposer toutes les obligations nécessaires à sa propre créature: la compagnie à charte fédérale.

Nous ne voyons pas pourquoi une compagnie fédérale et ses administrateurs ne tomberaient pas sous le coup des mêmes obligations et des mêmes responsabilités légales en ce qui concerne une annonce ou une autre offre d'obligations au public souscripteur, par l'intermédiaire de maisons de garantie d'émissions ou de banquiers de placement qui ont acheté des actions pour les revendre, comme si les maisons de garantie d'émissions ou les banquiers de placement étaient en vérité les agents de la compagnie et offraient les actions au public de la part de la compagnie. Ceci attribuerait à la compagnie la responsabilité de la réclame au sujet d'actions faite par ces négociants. Cette réclame devrait être sujette à toutes les exigences régissant maintenant les prospectus. Il serait injuste d'imposer à la compagnie la responsabilité de toutes les déclarations des actionnaires au sujet de ces actions, mais la compagnie et ses administrateurs devraient porter la responsabilité des déclarations faites au sujet de toute invitation adressée au public souscripteur en général, émanée de la compagnie ou non.

Même si ce changement ne pouvait s'effectuer d'après la Loi des compagnies, on pourrait arriver au résultat désiré en déclarant délictueux le fait d'offrir en vente au public les obligations d'une compagnie constituée d'après la loi fédérale, si ces obligations ne se conforment pas aux dispositions de la Loi fédérale des compagnies qui régissent les prospectus.

Nous croyons, en outre, que tout prospectus devrait mentionner clairement les commissions, honoraires ou autres émoluments versés aux promoteurs, aux syndicataires ou aux intermédiaires. Le portefeuilliste doit pouvoir comprendre clairement quelle est la somme nette reçue ou à recevoir par la compagnie.

Antérieurement à 1934, la Loi des compagnies stipulait que dans tout cas d'attribution d'actions autrement que par une offre au public, la compagnie devait remettre au Secrétaire d'Etat une déclaration tenant lieu de prospectus et contenant à peu près les mêmes renseignements. Cette stipulation assurait du moins à celui qu'un banquier de placement invitait à acheter des actions le moyen d'obtenir des renseignements officiels. La loi actuelle n'exige aucune déclaration tenant lieu de prospectus, bien que l'administration fédérale ait évidemment le pouvoir juridique d'en exiger une. Nous recommandons qu'on oblige les compagnies à soumettre ces renseignements de prospectus, et à les publier dans un quotidien à fort tirage dans la localité où se trouve le bureau principal de la compagnie, de même que dans la *Gazette du Canada*.

Nous recommandons de plus qu'on prenne des mesures en vue de simplifier le système de capitalisation des corporations en limitant à deux classes — ordinaires et privilégiées—les actions dorénavant offertes au public, sans laisser subsister aucune des nombreuses subdivisions qui, de nos jours, déconcertent et induisent en erreur le portefeuilliste, et facilitent la concentration du contrôle entre les mains de groupes agissant comme entrepreneurs. A cette stipulation s'ajouterait une clause établissant pour chaque action offerte, soit ordinaire, soit privilégiée, le même droit de vote. On devrait supprimer les actions de fondateurs.

Nous recommandons en outre que lorsque la direction d'une compagnie s'aperçoit d'une sérieuse diminution de capital, elle soit tenue d'en informer im-

médiatement le conseil d'administration, qui devra convoquer sans délai une réunion des actionnaires pour leur exposer la situation.

2. Situation des administrateurs.

En traitant des responsabilités des administrateurs en général, nous désirons mentionner la pratique qui consiste à nommer des administrateurs "provisoires" qui ne sont souvent que des clercs d'avocats. Bien que cette pratique facilite sans doute la prompte organisation d'une compagnie, ces administrateurs sont parfois appelés à traiter d'importantes affaires avant de résigner leurs fonctions en faveur du conseil d'administration permanent. Nous croyons donc que les premiers administrateurs permanents d'une compagnie devraient être tenus responsables de toutes les transactions effectuées par les administrateurs provisoires.

Nous désirons aussi mentionner une pratique portée à notre attention au cours de l'audition des témoignages, c'est-à-dire la multiplicité et l'interrelation des conseils d'administration. Nous y voyons un élément de faiblesse et même de danger possible. Nous croyons fermement que le développement des sociétés par actions dans notre pays se réaliserait beaucoup plus sainement que dans le passé si tous les administrateurs s'occupaient activement de gérer les affaires des compagnies dont ils sont les administrateurs.

Les témoignages ont révélé certains cas où des administrateurs, à cause du fort montant d'obligations qu'ils détenaient dans leurs compagnies, se sont vus dans des situations où leur intérêt personnel venait en conflit avec celui de la compagnie. Plus loin dans le présent chapitre, nous recommandons qu'on en vienne ultérieurement à donner aux administrateurs le rôle de syndics vis-à-vis tous les détenteurs d'obligations. On pourrait réaliser la chose, partiellement du moins, en interdisant aux administrateurs de spéculer sur les valeurs de leurs compagnies. Pour assurer l'efficacité de cette interdiction, ils devraient être tenus de dévoiler aux actionnaires le nombre d'actions de leurs compagnies qu'ils ont achetées ou vendues directement ou indirectement au cours de l'année.

3. Prévention de la dilution de capital—Commission des titres.

Nous touchons maintenant un point des plus importants, qui concerne les dispositions à prendre en vue de mettre obstacle à la dilution de capital, pratique presque aussi destructive, parfois, que l'avilissement du numéraire. Dans les cas où la capitalisation est illusoire, elle falsifie toutes les statistiques et les calculs qui en dépendent. En vue de combattre cette pratique, nous faisons deux recommandations: premièrement, qu'il soit déclaré illégal pour les administrateurs, les promoteurs, etc., d'émettre des actions entièrement libérées, à moins que la compagnie ne reçoive pour ces actions une rémunération suffisante d'espèces, en propriétés ou services. Le soin d'enquêter et de déterminer le degré de suffisance de chaque rémunération, lorsque cette suffisance pourra donner lieu à des litiges, devrait logiquement être confié aux tribunaux.

Bien que la situation juridique actuelle ne soit pas tout à fait claire, il semblerait qu'en pratique les tribunaux canadiens manifestent une répugnance équivalant presque à un refus lorsqu'il s'agit de se prononcer sur la suffisance de la rémunération si elle n'est pas en espèces. Si l'on pouvait, de quelque façon, confier explicitement aux tribunaux le soin de conduire ces enquêtes, ce serait un pas très utile dans la bonne voie.

Nous ne croyons pas que ce serait imposer aux tribunaux une tâche qu'ils ne pourraient accomplir convenablement. De nos jours, il est de pratique courante pour les tribunaux de fixer la valeur d'un bras, d'un œil ou d'une réputation. Il n'y a aucune raison pour qu'ils ne puissent évaluer un ensemble

de valeurs actives cédé comme rémunération pour une émission d'actions. Si les tribunaux décidaient qu'il n'y a pas eu rémunération suffisante, alors la responsabilité pour la différence impayée devrait retomber sur les administrateurs et les membres du conseil concernés s'il pouvait être démontré (*a*) que ces administrateurs étaient au courant de l'insuffisance de la rémunération ou (*b*) qu'ils ont négligé de prendre des mesures raisonnables pour s'assurer de la suffisance de la rémunération. Ce serait non seulement mettre obstacle à la dilution de capital, mais aussi enrayer le développement de la multiplicité et de l'interrelation des conseils d'administration dont nous avons déjà parlé.

Les moyens d'actions que nous venons d'indiquer ne pourraient être mis en œuvre qu'après l'émission des obligations. On aurait donc à les compléter par l'adjonction de certains rouages permettant d'étudier la situation avant l'émission des obligations. Ceci entraîne logiquement la création d'une commission des titres ou placements qui fonctionnerait comme annexe de la Commission fédérale du commerce préconisée plus loin dans le présent rapport. Cette commission coopérerait étroitement avec le service administratif chargé de contrôler la constitution des compagnies, mais sans former, croyons-nous, une section administrative de ce service. Les fonctions d'une telle commission consisteraient à examiner la capitalisation projetée par toutes les sociétés constituées en corporation d'après la loi fédérale et désireuses d'offrir des obligations ou des actions au public. En d'autres termes, la commission se prononcerait sur toute émission d'obligations ou d'actions après une enquête minutieuse. Dans l'accomplissement de cette tâche, il lui faudrait nécessairement étudier avec soin le rapport convenable à établir entre les obligations ou actions à émettre et l'actif de la compagnie. Dans le cas d'une compagnie industrielle, par exemple, la commission aurait à déterminer dans quelle proportion des capitaux fixes une hypothèque obligatoire pourrait être émise, et, dans le cas des actions, quel rendement on pourrait raisonnablement en espérer. Elle pourrait insister afin qu'une émission d'obligations ne dépassât pas le pourcentage d'actif fixe normalement considéré sûr pour hypothéquer les immeubles. Elle empêcherait les trusts de valeurs d'émettre les obligations garanties par de l'actif formé surtout ou entièrement d'actions dans une autre compagnie; mettant par là l'obligataire au second plutôt qu'au premier rang quant à l'actif fixe de l'autre compagnie. Elle devrait également insister avant qu'une proposition d'émission ne lui soit soumise pour que la sanction des actionnaires dans une assemblée spéciale soit obtenue et que soient approuvées seulement les obligations véritablement nécessaires lors de l'émission.

En outre, des titres de créances sont actuellement émis de temps à autre sous des désignations qui font croire qu'ils constituent un privilège ou une charge sur une propriété, alors qu'en fait ce ne sont que des obligations chirographaires occupant le même rang que les autres créances chirographaires de la compagnie. La commission projetée devrait interdire cette pratique. A tout le moins, toute compagnie émettant une valeur sous le nom d'une obligation ne constituant pas de privilège ou de charge sur une propriété, devrait être tenue par la loi de l'indiquer bien en vue sur le document, à l'encre rouge, ou de quelque autre façon.

La Commission devrait être autorisée à envoyer ses propres vérificateurs faire les recherches nécessaires, ou convoquer les estimateurs, les vérificateurs de compagnies, etc., et obtenir d'eux tous les détails des transactions actuelles et l'historique financier de toute compagnie dont l'émission projetée d'obligations ou actions est à l'étude. Elle devrait examiner attentivement aussi la publicité devant être soumise lors de l'offre de vente en vue de s'assurer que la véritable nature de la transaction soit révélée. Elle ne devrait pas avoir la prérogative formelle d'approuver une émission; simplement de rejeter celles qu'elle n'approuverait pas. Elle devrait veiller fidèlement à ce qu'on interdît à toute compagnie ou maison de placement dont l'émission projetée d'obligations

n'aurait pas été refusée, de citer ce fait dans ses circulaires, ou même le fait que la Commission avait examiné les termes de son offre au public.

Il n'est pas suggéré que ladite commission devrait avoir quelque autorité sur les affaires des compagnies privées. D'un autre côté, une compagnie privée faisant appel au public pour la première fois, même pour un emprunt ou des obligations hypothécaires, devrait pouvoir se prêter à des recherches aussi loin dans le passé que la Commission le jugerait nécessaire, en vue de décider si la compagnie aurait le droit d'obtenir des fonds du grand public.

Nous croyons qu'une commission fonctionnant tel que ci-dessus contribuerait énormément à empêcher la surcapitalisation exagérée du passé.

La commission exercerait également une contrainte très nécessaire et désirable sur les activités des compagnies d'évaluation. La preuve dont nous avons été saisis nous a convaincus que souvent leurs certificats sont mensongers et employés parfois de façon répréhensible pour la vente d'actions. Nous recommandons donc une loi rendant ces compagnies responsables envers quiconque ayant subi des pertes par l'achat d'actions, auquel achat toute telle estimation a contribué, s'il peut être démontré que celle-ci était fausse dans un aspect important, et qu'elle avait été émise ou publiée par la compagnie d'évaluation (*a*) sans qu'elle crût réellement à son exactitude ou (*b*) sans qu'elle n'eût pris d'abord tous les moyens raisonnables de vérifier l'exactitude des faits ou opinions cités à l'évaluation.

Nous comprenons, naturellement, qu'on pourra dire que si le gouvernement accorde à une commission des titres, telle que ci-dessus, le droit d'examiner de nouveau toutes les émissions de valeurs, ceci comportera l'acceptation de la responsabilité du sort de toutes les émissions qu'elle n'aura pas interdites et que le public blâmera le gouvernement de toutes pertes qu'il pourrait subir résultant de placements dans les compagnis précitées. Notre recommandation à l'effet que les mesures qui s'imposent soient prises, en vue de s'assurer que l'examen préliminaire d'une question par la commission ne doit pas être révélé dans la publicité de la maison de placements ou de la compagnie, obvie en partie à la difficulté ci-haut. A noter aussi que le gouvernement surveille de près les banques et les compagnies d'assurance et a la haute main sur elles, sans admettre que cette surveillance le rende responsable du sort des placements dans ces banques ou compagnies d'assurance. A tout événement, nous croyons que les avantages résultant de l'examen du capital des compagnies avant l'émission des valeurs fait plus que neutraliser tous les risques pouvant surgir, le cas échéant.

Nous voulons soulever une autre question, à savoir, si les compagnies minières ne devraient pas être soustraites aux recommandations précises ci-dessus qui obligeraient les tribunaux à s'enquérir sur l'importance de la rémunération et tiendraient les administrateurs responsables de toute insuffisance découverte. L'entreprise minière prête par elle-même à la spéculation et l'élément de risque ne peut en être enlevé. Bien que nous soyons fermement d'avis qu'elle devrait être exactement sur le même pied que toutes les compagnies quant aux renseignements, à la publicité, etc., nous sommes d'avis que relativement aux recommandations ci-dessus, elle mériterait un traitement exceptionnel.

4. Conclusion.

En terminant, nous exprimons l'avis qu'il est d'importance fondamentale que la légende juridique qui veut que la propriété signifie le contrôle, soit remplacée par l'acceptation du fait que les actionnaires sont souvent impuissants de fait et font le jeu à proprement parler du conseil d'administration.

Il est évident que l'importance de nombreuses compagnies empêche un actionnaire d'y faire sentir son influence et qu'avec la diffusion des valeurs d'actif net, il n'y va probablement pas de son intérêt. Ceci, joint à l'éloignement et au

système des procurations, empêche inévitablement de plus en plus les propriétaires de compagnies d'assumer aucune des responsabilités que comporte leur propriété. Le groupe dirigeant en obtiendra de plus en plus la haute main. Ce qui confirme entre autres cette situation est le fait que les actionnaires n'ont pas l'occasion de se renseigner et d'interroger le conseil d'administration de leurs compagnies aux assemblées annuelles; assemblées où, comme c'est notoire, on se préoccupe davantage de se conformer rapidement à la loi et de sanctionner formellement le rapport annuel de la compagnie, que de laisser les actionnaires se renseigner véritablement sur les activités et la situation présente de la compagnie. Son vérificateur qui, en théorie représente les actionnaires, n'a pas besoin d'être présent et, en vérité, il fait rarement acte de présence pour renseigner ceux-ci. De fait, cette façon de procéder ne protège guère les actionnaires.

Pour les motifs ci-dessus, nous croyons que les lois devraient tendre à faire restreindre aux fonctions de syndics les gérants et les administrateurs, quant aux détenteurs de valeurs.

CHAPITRE IV

INDUSTRIE

1. INTRODUCTION

Nous résumons dans ce chapitre les résultats de notre enquête générale sur certaines industries déterminées.

Nous n'avons pas été appelés à étudier l'industrie canadienne toute entière, mais nous croyons en avoir examiné les principales divisions à partir d'industries telles que la fabrication du tabac, les salaisons, les instruments aratoires et la fabrication des conserves, où la concentration est très marquée, l'industrie textile et la minoterie, où des compagnies importantes et petites se côtoient, jusqu'à la boulangerie, dont la plupart des établissements sont dans l'ensemble peu considérables. Notre étude va du monopole presque complet à la concurrence outrée désorganisée.

La plupart des problèmes du commerce moderne découlent conjointement de trois de ses caractéristiques intimes mais distinctes, l'essor de la forme corporative de l'organisation, l'extension de la production sur une grande échelle, et une tendance étendue mais non pas universelle vers au moins une concentration presque monopolisatrice.

La première de ces caractéristiques, l'armature corporative a été examinée au chapitre précédent. En général, son développement se prête très bien à l'application de théories économiques et politiques, mais en détail, il soulève surtout des problèmes d'ordre étroitement financier. Donc, avant de passer aux industries étudiées, il pourrait être à propos d'examiner brièvement l'extension de la production et de la concentration sur une grande échelle au point de vue de l'organisation industrielle plutôt que financière. Cette situation a des répercussions très directes sur le salarié, le producteur primaire, le consommateur et l'Etat lui-même. Nous consacrons des chapitres subséquents à chacun de ces points de vue spéciaux. Toutefois, dans celui-ci nous traitons de la concentration industrielle dans ses aspects les plus généraux.

1. La production en masse.

Depuis le début du dix-neuvième siècle, l'envergure des opérations industrielles s'est agrandie. Les établissements petits et moyens ont été graduellement remplacés par de très grands établissements. Cependant, cet essor n'a pas suivi une marche égale. Dans quelques pays, dont la France, la production en masse n'a pas pris un essor comme en d'autres, tel que l'Angleterre; elle a été moindre dans certaines industries, comme la boulangerie, que dans d'autres, comme la fabrication des cigarettes.

Ce mouvement résulte de certaines économies techniques, administratives et de vente pouvant être obtenues par l'accroissement de la production. L'utilisation plus adéquate des sous-produits, la spécialisation plus complète du travail et de la machine, l'accroissement des recherches sont des économies techniques typiques.

Les économies administratives surviennent lorsqu'une plus grande spécialisation des fonctions ci-dessus augmente l'habileté et lorsque certains autres frais, tels que les frais publicitaires, s'accroissent moins rapidement que la productions. Des économies sur la vente résultent de l'achat des matières premières, de la vente du produit fini et du transport des deux, en grandes quantités.

Toutefois, ces économies peuvent être perdues du fait de certaines restrictions, au fur et à mesure de l'accroissement de la production. A mesure qu'un établissement s'accroît, la coordination des opérations présentant de nombreuses subdivisions devient de plus en plus difficile. La pénurie relative de bons administrateurs restreint la croissance continue. Les caractéristiques de certains produits, (à savoir, la non-standardisation, le caractère changeant), de certains procédés (à savoir, le travail manuel nécessaire), et de certains débouchés (à savoir, la mode) restreignent semblablement l'importance des opérations efficientes dans certaines industries. Même là où une industrie fonctionne d'autant mieux que son rendement est plus considérable, de petits établissements peuvent résister si l'intérêt du propriétaire, son énergie et sa faculté de prompte décision compensent, comme il arrive souvent, l'efficacité technique supérieure des spécialistes d'un établissement considérable. Ce n'est donc que dans quelques industries que les grands établissements ont entièrement supplanté les petits. Dans certaines industries, la production sur une petite échelle reste encore typique.

Néanmoins, il y a tendance générale vers de plus grands établissements. Aux Etats-Unis, les établissements manufacturiers d'un rendement de $1,000,000 ou plus en 1904 ne représentaient que .9 p. 100 du nombre des établissements mais produisaient 38 p. 100 du rendement. En 1919, leur nombre s'établissait à 4.85 p. 100 et leur production à 68.18 p. 100 du rendement. En 1929, il équivalait à 5.57 p. 100 et à 69.22 p. 100 respectivement. En 1904, ils employaient 25.6 p. 100 des salariés; en 1919, 57.47 p. 100 et en 1929 58.24 p. 100.

Au Canada, des statistiques comparables ne sont pas disponibles pour les premières années, mais la tendance est bien plus marquée dans les derniers dix ans qu'aux Etats-Unis où cette extension s'est quelque peu ralentie. En 1922, les établissements canadiens d'un rendement de plus de $1,000,000 représentaient 1.9 p. 100 du nombre global, mais fournissaient 52 p. 100 de la production totale; en 1929, ils représentaient 3.2 p. 100 du nombre mais produisaient 62 p. 100 du total. En 1923, les établissements comptant plus de 500 employés ne représentaient que moins d'une demie p. 100 de tous les établissements, mais employaient 21 p. 100 de tous les employés. En 1929, ils constituaient presque trois quarts p. 100 de tous les établissements, mais n'employaient que 27 p. 100 de tous les employés.

2. Coalitions.

La production en masse a trait à l'importance de l'unité de production. La coalition vise au genre d'administration. Que les établissements soient grands ou petits, de leur réunion sous une administration unique peuvent résulter deux avantages différents. Le premier comprend les économies d'administration et de vente découlant de la production en masse. Dans un magasin à succursales multiples, l'unité d'opération physique reste faible mais l'administration centrale peut effectuer des économies dans la publicité, les achats, etc. Le second comprend l'élimination de certaines pertes découlant de la concurrence. Si de nombreux établissements sont unis sous une administration unique, certains frais concurrentiels occasionnés par un dédoublement de publicité et de vente, de port etc., peuvent être évités.

Les coalitions sont aussi animées par le désir non seulement de réaliser ces économies désirables mais aussi par celui de monopoliser la production et par là obtenir des bénéfices de monopole. Toutefois, l'expérience a enseigné à un grand nombre de ces coalitions, évidemment animées d'un tel motif, de ne pas exploiter à fond leur monopole, afin de ne pas écraser leurs concurrents ou extorquer des bénéfices maxima. La crainte de la concurrence possible, de celle résultant des succédanés et de la réglementation gouvernementale, restreint dans une certaine mesure l'exercice illimité de la faculté monopolisatrice.

Les coalitions basées sur de saines doctrines économiques peuvent tendre à accroître l'efficience, mais le public n'en récolte pas souvent les avantages sous forme de prix plus bas, non plus que les employés, sous forme de relèvement de leurs salaires. De fait, s'il y a accroissement des profits, pas même les actionnaires n'en profitent. Souvent, ils sont détournés vers les promoteurs ou un groupe administratif ayant la haute main.

En outre, les coalitions monopolisatrices, par la protection de membres relativement incompétents contre la concurrence extérieure, par la suppression ou l'adoption retardée de nouvelles inventions et par des méthodes semblables, peuvent souvent mettre obstacle au progrès général industriel.

Le chapitre précédent donne une idée de l'étendue des coalitions au Canada, lesquelles furent discutées quant à leurs aspects financiers. Il faut le compléter par une brève discussion de la mesure selon laquelle celles-ci et d'autres forces ont amené l'essor des monopoles.

3. Les monopoles.

La tendance au monopole ayant caractérisé l'essor de presque tous les pays industriels du monde ces dernières années se voit dans le nombre des fusions dans l'industrie canadienne, telles qu'exposées au chapitre précédent. Dans peu d'industries canadiennes, sauf certaines utilités publiques, cette situation a-t-elle atteint le stage du monopole absolu, c'est-à-dire, la haute main par une compagnie quelconque sur la production ou la répartition de certaines denrées ou de certains services. Les plus importantes sont les explosifs, le nickel et certaines matières chimiques lourdes.

Cependant, le monopole considéré en tant que forme d'organisation industrielle contrôlant suffisamment l'approvisionnement d'une denrée pour permettre à l'organisation de modifier le prix à son propre avantage a fait de plus grands progrès. Nous n'avons pas tenté d'évaluer l'ampleur prise au Canada par ce genre de monopole. Peut-être ne serait-il pas équitable de prendre pour exemples les industries que nous avons étudiées, parce que, dans bien des cas, ce sont celles ayant le plus souvent suscité des plaintes du fait de leurs abus monopolisateurs ou commerciaux. Il est vrai que les quarante industries principales, telles qu'établies par le Bureau fédéral de la Statistique, en embrassent certaines caractérisées par des unités importantes de contrôle ou d'exploitation. Cependant, on ne peut considérer qu'un très petit nombre de celles-ci comme régies par une seule entreprise monopolisatrice dans un vaste territoire; d'autres échappent à cette domination, ou sont caractérisées par de nombreuses petites firmes aussi bien que diverses unités plus importantes.

Les industries dominées par les monopoles peuvent dépendre en grande partie d'une seule entreprise, en dépit du fait qu'elle n'est pas la seule du même genre. Telles sont, par exemple, celles de la fabrication du ciment, du tabac, des salaisons, des produits du pétrole, des conserves de fruits et de légumes. Dans d'autres, deux ou trois compagnies peuvent dominer le marché. Dans l'autre cas, les ententes conclues entre un petit nombre de producteurs peuvent causer au public plusieurs désavantages du monopole et lui procurer très peu des avantages économiques possibles, nés de la centralisation du contrôle ou de l'exploitation. Parfois, comme dans la fabrication d'appareils électriques et des industries du fer-blanc, ces ententes prennent un caractère international, par suite du contrôle et de l'échange de brevets d'invention en même temps que des ententes concernant les marchés. Avec un tel régime de cartels internationaux, toute surveillance que l'Etat pourrait désirer exercer par le recours à la réduction ou à la suppression des droits de douane aurait un effet nul ou à peu près; par ailleurs, la marchandise étrangère se verrait refuser l'entrée sur le marché national, qu'elle acquittât ou non des droits de douane.

Un autre mode de contrôle monopolisant, comprenant d'ordinaire un nombre plus considérable de producteurs ou de marchands et atteignant presque tous

les membres d'une industrie sinon tous, se retrouve sous les traits de la coalition des huit fabricants de chaussures de caoutchouc au Canada. Cette façon d'exercer le contrôle diffère de celle du monopole en ce que chacune des maisons agissant dans le sens d'une directive commune consentie par elle reste toujours libre, ou peut se voir forcée, de reprendre son statut indépendant. Les procédés en usage dans ces coalitions sont assez variés; ainsi le contrôle des prix s'effectue d'ordinaire par une simple entente de fixation des prix, entente appliquée sous la surveillance d'associations commerciales et sanctionnée par tout un régime d'amendes pour violation. Dans certaines industries, cette méthode est la seule en usage. Dans d'autres l'entente sur les prix peut se remplacer par un contingentement de la production ou des ventes, par des dispositions relatives à une répartition de la clientèle ou de territoires de ventes, ou encore par l'élimination des maisons rivales par le recours à des achats conjoints ou à une guerre de prix. Or, quand une telle coalition se voit, en sus, protégée par le tarif des douanes, son contrôle devient exceptionnellement absolu. Au cours d'une enquête effectuée sous le régime de la Loi d'enquête sur les coalitions (en l'espèce, les paniers à fruits) on a trouvé presque tous ces éléments. L'entente relative aux prix trouva des défenseurs ailleurs, nous voulons dire chez les entrepreneurs de plomberie; en effet les unions ouvrières, les manufacturiers et les grossistes ont donné leur parole que la main-d'œuvre et la matière première seraient enlevées aux non-adhérents à l'organisation des entrepreneurs, en l'espèce, l'*Amalgamated Builders Council*. L'idée de réunir toutes les maisons concurrentes en une fusion ou en une concentration est moins populaire chez ceux qui tentent de contrôler les prix. La création d'une agence commune de vente, comme on a voulu en créer une au sein de l'industrie des conserves, peut rendre de grands services à ses auteurs en ce qu'elle occasionnerait une économie dans les frais de vente, mais si le contrôle qu'elle exerce sur l'approvisionnement s'effectue sur une assez vaste échelle, on en peut voir surgir de graves inconvénients pour le producteur primaire et le consommateur. Quand le contrôle de l'approvisionnement est réel et absolu et que les succédanés sont en petite quantité et mal venus auprès du public, les ententes sur les prix peuvent ne pas devenir nécessaires pour amener le relèvement des prix. On peut arriver au même résultat en restreignant la production ou en établissant un contingentement de fournitures, ou enfin en abaissant la qualité de la marchandise.

La concurrence possible et celle effectuée sur les succédanés ne sont pas toujours sûres de protéger la population contre le monopole ou les coalitions monopolisantes. Les ententes interindustrielles peuvent annuler les effets de ces monopoles, et les nouveaux arrivants au sein d'une industrie peuvent être tôt assimilés, ce qui aura pour résultat un plus fort excédent de capacité et l'augmentation conséquente des frais de production.

Le contrôle fédéral sur les monopoles et les coalitions monopolisantes au Canada est prévu par la Loi d'enquête sur les coalitions de 1923 et par l'article 498 du Code criminel. Ce dernier condamne la diminution indue de la concurrence et, en conséquence, il a été effectué des mesures contre les associations monopolisantes plutôt que contre les monopoles mêmes. La Loi d'enquête sur les coalitions peut servir contre le monopole exercé par une unique compagnie aussi bien que contre des coalitions si cette compagnie agit ou tend à agir aux dépens de l'intérêt public. La loi autorise l'enquête, la publicité de ces conclusions et, au besoin, la sanction. Cette dernière peut comporter l'amende ou l'emprisonnement, l'abaissement ou la suppression des droits de douane et enfin la révocation des lettres patentes. L'effet de la loi sur la contrainte à exercer sur les monopoles nuisibles et les coalitions ne peut pas cependant se mesurer au nombre d'enquêtes ou de rapports publiés ou de poursuites intentées.

La plupart des enquêtes instituées aux termes de la Loi d'enquête sur les coalitions naissent à la suite de plaintes venues du public, et surtout des producteurs primaires, des concurrents et du consommateur. Les réclamations contre

les monopoles exercés par une unique maison furent fort peu nombreuses. Le public s'est surtout soulevé contre les ententes survenues entre concurrents à l'effet d'imposer et de hausser les prix, et les enquêtes instituées sous le régime de la loi ont visé plus souvent ces ententes que les monopoles. Certains modes de contrôle conjoint sur les prix, parvenus à notre connaissance et condamnés par les tribunaux, apparaissent ci-haut. L'unique décision renversée par les tribunaux avait trait à un monopole, celui de la *Famous Players Corporation,* au sein de l'industrie du cinéma. Des décisions furent également rendues confirmant le bien-fondé de l'accusation de pratiques ou d'ententes monopolisantes dans d'autres causes, et particulièrement chez les marchands de fruits de l'Ouest, de lampes de T.S.F., et de charbon anthracite anglais, bien que pour le dernier des trois les ententes tendant à restreindre la concurrence exercée par d'autres produits fussent surtout visibles dans leurs conséquences. Cependant il ne fut pris nulle mesure spéciale aux termes de la Loi d'enquête sur les coalitions en vue de surveiller et contrôler les compagnies dégénérées en vrais monopoles. Bien que la suppression des pouvoirs monopolisants puisse devenir le remède le plus efficace la plupart du temps, il peut se rencontrer des circonstances où la réglementation puisse avec quelque raison venir s'ajouter aux méthodes actuelles d'enquêtes, de publicité et de sanctions apportées. Nous y reviendrons plus en détail au chapitre IX.

Avec cette introduction générale, nous nous proposons de repasser brièvement les industries sur lesquelles nous avons enquêté, laissant de côté les aspects du problème qui visent le producteur primaire et le salarié dont nous nous occupons aux chapitres V et VI.

La façon dont nous approchons chaque industrie en particulier varie en raison de la nature de l'enquête, variable elle-même dans chaque circonstance particulière. Certaines de ces enquêtes furent conduites par des vérificateurs et ont amené un examen sérieux et détaillé des livres de la compagnie. D'autres furent conduites par des vérificateurs qui ont eu recours à des questionnaires et ont analysé les réponses obtenues. D'autres enfin se sont contentées de marquer les dépositions de témoins convoqués ici même, dépositions étayées de statistiques et d'autres éléments, à l'occasion. On se rendra donc compte que nous n'avons pu donner la même importance à toutes ces enquêtes quand leur nature et leur mode différaient à ce point.

L'ordre de notre présentation sera le suivant: fabrication du tabac; les salaisons; instruments agricoles; conserves; chaussures et pneus en caoutchouc; engrais chimiques; industrie textile; minoterie et boulangerie; et le meuble.

2. L'INDUSTRIE DU TABAC

1. Conditions générales de l'industrie.

L'industrie du tabac offre un exemple typique d'une industrie dominée par une seule maison, l'*Imperial Tobacco Company of Canada, Limited,* qui monopolise au moins 70 p. 100 de la production. La concurrence au sein de cette industrie se trouve, de ce chef, emprunter un caractère évident de monopole; et cette constatation a eu sa répercussion sur le producteur, l'employé, le concurrent, le consommateur et enfin sur la compagnie elle-même. Nous laisserons de côté pour l'instant le producteur et la main-d'œuvre pour les reprendre dans un chapitre subséquent; quant au reste, nous allons en dire peu de mots. Dans une étude de cette nature, il faut surtout tenir compte des bénéfices, des systèmes d'affaires et de la situation générale de cette compagnie dominatrice.

Depuis la fin de la Grande Guerre, l'industrie canadienne du tabac a vite pris une importance considérable; en effet, la production de la feuille passait de 13 millions de livres en 1921 à 45 millions en 1933. Dans le même temps,

les exportations de tabac en feuilles s'élevaient de 200 mille livres à tout près de 14 millions. En 1933, 127 manufactures se partageaient le tabac du pays avec un capital fixe et courant de $50,000,000. Cette année-là, la production des cigarettes atteignait 4 milliards et celle des cigares, 112 millions, le reste de la production s'arrêtant à 24 millions de livres pour toutes les autres formes de consommation. La valeur d'ensemble de ces dernières a atteint $64,000,000 dont $27,000,000 allait en droits d'accise sur ces produits. L'importance de cette industrie ne peut donc être niée.

Ces dernières années, il s'est produit au Canada une évolution importante dans la consommation du tabac sous toutes ses formes. La quantité de cigarettes diminua jusqu'en 1932 pour se relever à la réduction des droits d'accise. Le tabac haché a diminué de 5 millions de livres en 1929 et a conservé, depuis, le même niveau. L'année 1933 a vu descendre fort bas la fabrication du cigare. Somme toute, nous sommes fondés à croire qu'il n'y a qu'une faible diminution dans la consommation par tête de tabac sous toutes ses formes.

Le principal débouché du tabac cultivé au Canada est le marché domestique, qui consomme environ 34 millions de livres de feuilles annuellement, ou 65 p. 100 de la consommation totale. Sur ce marché, le producteur jouit de la protection que lui assure un droit d'accise de 40 cents par livre sur le tabac non écôté, et de 60 cents par livre sur le tabac écôté d'origine étrangère. Comme résultat de cette protection et de l'accroissement de la production canadienne, l'utilisation du tabac en feuilles importé a continuellement diminué ces dernières années.

A cause de droits de douane élevés sur les tabacs manufacturés, le manufacturier canadien subit une très faible concurrence de la part du produit importé, en provenance des Etats-Unis et du Royaume-Uni pour la plus grande partie. Les importations, jamais considérables, ont indiqué une tendance marquée vers la baisse ces dernières années. Entre 1928 et 1933, les importations du tabac haché ont baissé de 326,912 à 122,408 livres; celles de cigares de 22,321 à 5,188 livres et celles de cigarettes de 62,500 en 1929 à 8,575 livres en 1933.

Les importations de tabac non manufacturé ont baissé de presque 18 millions de livres en 1928 à un peu plus de 8.5 millions en 1934, avec une baisse encore plus forte dans les importations des produits de tabac manufacturé. Présentement, le gros des importations consiste en tabac clair séché à l'air chaud, des Etats-Unis. Entre 1922 et 1930, de 40 à 50 p. 100 des feuilles vertes utilisées ont été importées, mais en 1933, ce chiffre avait baissé à 32 p. 100. Les stocks des feuilles étrangères conservées en douane au Canada en juin 1934, s'élevaient à moins de 5 millions de livres, contre plus de 11.5 millions de livres en juin 1929. Cette baisse dans les importations a été naturellement accompagnée d'une augmentation dans l'usage du tabac domestique. La preuve démontre que ce mouvement se poursuit et que l'on espérait employer une proportion encore plus forte de feuilles domestiques dans la fabrication des tabacs au pays.

Le marché d'exportation prend de plus en plus d'importance dans la situation du tabac canadien, avec le Royaume-Uni, le principal, en vérité le seul, marché d'exportation. En 1932, plus de 25 p. 100 du tabac séché à l'air chaud de la récolte d'Ontario a été expédié sur ce marché. Ce mouvement, qui devrait croître en importance, d'après la preuve, est attribuable en grande partie à la préférence reçue sur les marchés de l'Empire. Cette préférence remonte à 1919; elle fut accrue en 1925, puis elle fut fixée à 2 s. 0½ d. par livre pour une période de dix ans en 1932. En vertu de la préférence, les tabacs de l'Empire dédouanés pour la consommation domestique dans le Royaume-Uni, ont passé de 28.5 millions de livres en 1929 à 40.8 millions de livres en 1933. Les chiffres canadiens ont sauté de 4.2 millions de livres en 1929 à 8.9 millions en 1933.

Malgré un essor continu, cependant, certaines conditions ont surgi dans l'industrie qui indiquent rien moins qu'un état de choses satisfaisant. La situation du planteur est loin d'être satisfaisante, avec les prix des feuilles vertes sujets aux fluctuations sur un marché, où jusqu'en 1934, la tendance a été en général à la baisse. D'un autre côté, une compagnie très bien organisée a pu manipuler les prix de revient de la matière première, et vendre ses produits sur un marché protégé à des prix variant faiblement d'année en année. Avec cette domination croissante, les compagnies moins puissantes, spécialement durant ces dernières années, ont éprouvé une grande difficulté à se procurer et à conserver un débouché pour leurs marchandises et à se maintenir solvables.

Bref, il y a un déséquilibre prononcé dans l'industrie. Tandis que les profits industriels dans leur ensemble ont été constamment élevés, les conditions ont été telles qu'un ou deux fabricants les ont pour ainsi dire accaparés. Par contraste, les planteurs, les marchands, la plupart des fabricants, les grossistes et les détaillants ont encaissé de maigres profits ou dans quelques cas ont subi des pertes absolues.

Avant de passer aux opérations de l'*Imperial Tobacco Company,* mention devrait être faite de la deuxième compagnie en importance, la *W. C. MacDonald Inc.* Cette compagnie, dont le capital est de $2,500,000, a été constituée en corporation en 1930 pour acquérir le commerce de l'ancienne compagnie du même nom. A l'époque de la réorganisation, la compagnie antécédente avait des profits non répartis d'environ $4,000,000, dont $2,500,000 étaient affectés au retrait par le président, et furent subséquemment retirés par lui au taux de $5,000 par semaine. A la fin de 1933, les profits non répartis de la nouvelle compagnie s'élevaient approximativement à $600,000 et le compte de capital était de $750,000.

2. L'Imperial Tobacco Company.

a. Armature du capital.

L'*Imperial Tobacco Company,* avec ses diverses filiales, est de beaucoup le plus grand facteur dans l'industrie canadienne du tabac, et par son importance seule, elle domine toutes les branches du commerce. Le capital de la présente compagnie atteint $55,285,160, et le contrôle en appartient à la *British American Tobacco Company Limited,* une corporation anglaise possédant des intérêts considérables aux Etats-Unis et ailleurs.

La compagnie débuta en 1895 lorsque l'*American Tobacco Company Limited* fut constituée en corporation avec un capital autorisé de $1,000,000. En 1908, l'*Imperial Tobacco Company* lui succéda avec un capital autorisé de $11,000,000. Quatre ans plus tard, la présente *Imperial Tobacco Company of Canada Limited* fut formée avec un capital autorisé de près de $64,000,000. A la formation de cette compagnie, les actions privilégiées de la compagnie de 1908 furent échangées pour un nombre égal d'actions privilégiées dans la nouvelle compagnie, tandis que les actions ordinaires furent échangées sur la base de cinq de la nouvelle compagnie pour une de l'ancienne. A la suite de ces échanges, la valeur au pair du capital de la nouvelle compagnie atteignait $31,002,500.

Le capital émis de cette compagnie atteint maintenant $55,285,160, sur lequel les actions privilégiées représentent $8,030,000, les actions ordinaires le solde, soit $47,255,160. La rémunération reçue pour ce capital comprend $14,-162,727 en espèces, des profits de $7,585,160 qui ont été capitalisés en 1928 par la distribution d'un dividende de 20 p. 100 en actions ordinaires, et, pour le solde, différentes valeurs d'actif comprenant des actions dans d'autres compagnies, des marques de fabrique, achalandage, etc.

b. Profits.

Les profits de la compagnie et de ses filiales ont été considérables, de même que les répartitions de dividendes aux actionnaires. Durant les cinq années de 1929 à 1933, les gratifications en espèces aux dirigeants se sont élevées à

$1,861,923 et les dividendes payés ont atteint $26,874,300. Les profits non répartis, représentés par le compte de l'excédent, s'élèvent présentement à $11,886,573, comme suit:

Imperial Tobacco Company of Canada Ltd.	$8,138,486[1]
Tuckett Tobacco Company	2,065,574
National Tobacco Company Ltd.	879,695
B. Houde Company, Limited	335,383
United Cigar Stores Ltd.	325,377
Liggett & Myers Tobacco of Canada	142,054

Durant les cinq dernières années, les profits nets de la compagnie ont atteint une somme de $36,225,253, tous les impôts acquittés, précompte fait d'une généreuse dépréciation et fortes réserves prévues, comme suit:

(1) $3,461,203—Réserve pour dépréciation contre le prix de l'immeuble, bâtiments, outillage, mobilier et agencements, au prix coûtant de $4,282,000.
(2) $803,000 dans la réserve générale.
(3) $595,418, déduits des placements dans différentes filiales.

De plus, dans l'*Imperial Sales Company,* il y a une réserve de $229,500, établie contre immeuble, bâtiments et outillage, automobiles, mobilier et agencements, évalués à $815,074. En outre, dans l'*Imperial Leaf Company,* il y a une réserve de $263,914 établie contre immeuble, etc., d'une valeur de $988,000. Les réserves dans ses filiales ont été accumulées en deux ans, et de semblables réserves ont été établies dans d'autres filiales. Tout compris, les réserves de la compagnie mère et des filiales s'élèvent à plus de $5,353,000. Comprenant l'*Imperial Sales Company* et l'*Imperial Leaf Company.* Les profits exorbitants que cette compagnie a pu encaisser même dans une période de marasme économique général, prouvent qu'une position dominatrice peut être employée pour éviter la nécessité de partage dans cette détresse.

c. Méthodes de la compagnie.

L'importance n'est pas le seul indice de la situation dominatrice de l'*Imperial Tobacco Company* dans cette industrie. L'attitude de la compagnie à l'endroit du producteur, du concurrent et du détaillant fournit une meilleure preuve encore. Les méthodes adoptées pour conserver cette position sont au nombre de deux: premièrement, le maintien du volume par l'emploi de la force supérieure dans la concurrence; deuxièmement, le maintien des prix sur ce volume au moyen d'un système de prix de revente pour ses produits. Nous nous occuperons d'abord de la dernière méthode.

L'*Imperial Tobacco Company,* dans sa tentative en vue d'établir un système de maintien de prix de revente, adopte une ligne de conduite qui, en principe, est approuvée en général dans le commerce, et dans l'application de laquelle elle a reçu la coopération d'autres manufacturiers, marchands de demi-gros et détaillants. Sa méthode est simple. L'*Imperial Tobacco Company* biffe seulement de sa liste les marchands et grossistes qui réduisent le prix, soit de leurs produits, soit de ceux de concurrents, avec l'aide de l'Association des grossistes qui donnent les noms des délinquants à la compagnie. La disparition de la liste dans ce cas n'est pas un simple geste. Quand une compagnie, qui produit tout près des trois quarts de l'approvisionnement, refuse de vendre à un grossiste ou à un détaillant, l'effet causé sur ce marchand est trop marqué pour avoir besoin de commentaires.

Une variation de cette ligne de conduite, adoptée l'été dernier par l'*Imperial Tobacco Company,* fournit encore une meilleure preuve de la position de monopole de cette compagnie dans l'industrie. La compagnie à cette époque-là demanda à ses marchands de passer un contrat écrit pour le maintien des prix. Ce contrat était unilatéral au point de causer quelque surprise, vu toutes les circonstances, à cause des efforts de la compagnie de le mettre en vigueur. En le signant—et il faut se rappeler qu'un refus signifiait que son

[1] Comprenant l'*Imperial Sales Company* et l'*Imperial Leaf Company.*

nom serait rayé de la liste de l'*Imperial*—le marchand s'engageait à maintenir les prix non seulement des produits de l'*Imperial,* mais de ceux des autres fabricants également. La nature unilatérale de ses obligations, qui sont presque toutes du côté du marchand, et leur application aux produits de tous les fabricants, constituent un exemple frappant de la domination exercée par cette compagnie particulière sur toute l'industrie.

L'autre aspect des méthodes commerciales de l'*Imperial Tobacco Company,* c'est-à-dire le maintien de son volume de ventes, comporte également des pratiques qui ont suscité force contestations et sur lesquelles nous avons obtenu beaucoup de détails. Diverses méthodes permettent à cette compagnie d'exercer un contrôle sur la distribution de ses produits. Vingt-cinq pour cent de ses affaires se font directement avec les marchands détaillants, ces acheteurs directs bénéficiant d'une réduction de 10 p. 100 par comparaison avec ceux qui achètent indirectement par l'entremise des marchands de demi-gros. Les témoignages ont révélé que les conditions d'inscription sur la liste des acheteurs directs étaient l'aptitude pour la vente, l'importance de la population à servir, le genre d'établissement exploité, les possibilités publicitaires et la solidité financière. Les représentants de la compagnie ont nié qu'une des conditions d'inclusion parmi les acheteurs directs ait été l'obligation de favoriser, en matière d'étalage, les produits *Imperial* aux dépens de ceux des autres fabricants. Il reste acquis, toutefois, que lorsqu'une compagnie, placée dans la position dominante que celle-ci occupe, adopte de telles méthodes de vente à des clients privilégiés, elle possède de ce fait une arme dont elle peut se servir efficacement au détriment des petits concurrents et des marchands indépendants. Des témoins ont affirmé que cette arme avait été employée, mais la compagnie a nié le fait.

Nous avons en outre entendu plusieurs plaintes de la part de petits fabricants et marchands quant aux méthodes des promoteurs et des vendeurs de l'*Imperial Tobacco Company.* Il y aurait eu intimidation des détaillants en vue de restreindre la vente des produits d'autres fabricants. Le matériel publicitaire des petits fabricants aurait été endommagé, relégué à l'arrière-plan ou détruit. Un fabricant de cigares a déclaré qu'on avait tenté de l'amener à se défaire de son exploitation en lui laissant entendre qu'un refus causerait l'établissement d'une fabrique rivale dans sa région. Des marchands de demi-gros auraient été contraints d'accélérer la distribution des produits de l'*Imperial Tobacco Company* et d'entraver la vente de ceux de fabricants indépendants. La vente aux marchands de certaines marques populaires fabriquées par l'*Imperial Tobacco Company* aurait été subordonnée à l'achat simultané de produits moins faciles à écouler. De fait, l'opinion générale a été que l'*Imperial Tobacco* employait des procédés arbitaires et des méthodes condamnables en vue d'accélérer la vente de ses produits dans toutes les parties du pays. Les administrateurs de cette compagnie ont déclaré qu'ils ignoraient ces méthodes, et nié que la compagnie y ait eu recours. Ils ont aussi mentionné certains cas isolés de manœuvres déloyales de la part de leurs concurrents.

Bien que nous n'admettions pas comme fondées toutes les accusations portées contre cette compagnie, nous croyons néanmoins qu'à certains moments, dans ses efforts pour hâter la vente de ses produits, elle s'est servie de sa force d'une manière répréhensible et a pratiqué une concurrence déloyale. Cependant, nous ne pouvons passer sous silence une remarque du président d'une de ses rivales, à l'effet que la nature humaine et les affaires étant ce qu'elles sont, il était difficile d'éviter de telles pratiques, et qu'il pourrait lui arriver de s'en rendre coupable lui-même si sa compagnie était aussi puissante que l'*Imperial Tobacco Company.*

Il reste à discuter si, dans cette industrie, la centralisation du pouvoir au bénéfice d'une compagnie a profité au consommateur. Nous examinerons plus loin son effet sur le producteur et l'employé des fabriques de tabac.

Sur un point comme celui-ci, les témoignages ne peuvent être concluants, mais ce que nous savons c'est que la baisse sans précédent des prix du tabac en feuille depuis quelques années n'a amené aucune diminution appréciable des prix pour le produit fini par le fabricant, sauf pour le tabac haché dont le prix a légèrement baissé.

Il est vrai qu'en 1932 le prix des cigarettes est tombé de 25 à 20 cents par paquet de vingt cigarettes. Dans cette diminution, toutefois, une proportion de quatre cents est attribuable à la réduction de la taxe d'accise de $6.00 à $4.00 par 1,000 cigarettes. L'autre cent provient du marchand de demi-gros et du détaillant, et de la diminution de la taxe sur les ventes. L'apport de l'*Imperial Tobacco Company* dans cette concession au consommateur n'a été que d'un cent par millier de cigarettes. Les profits subséquents n'en ont guère diminué.

Examinons maintenant une deuxième industrie dans laquelle une compagnie exerce une influence dominante: celle des salaisons.

3. INDUSTRIE DES SALAISONS

1. Conditions générales de l'industrie.

Notre enquête sur les compagnies d'abattoirs et de salaisons s'est effectuée par l'intermédiaire de nos enquêteurs, qui ont examiné en détail les livres des grandes compagnies comprises dans cette industrie. Nous avons également réuni une somme considérable de données concernant les méthodes des gros établissements de salaisons en matière d'achat de bétail, mais cette phase de notre enquête est traitée au long dans le chapitre qui a trait au producteur primaire. Nous étudierons dans la présente section l'industrie en général, son historique durant la crise, ainsi que l'effet de ses méthodes de concurrence et de ses procédés de vente.

Les salaisons constituent l'une des plus importantes industries du Canada. En 1932, dernière année pour laquelle nous ayons des statistiques complètes, elle s'est classée troisième quant à la valeur brute de la production et première quant au coût global de la matière employée. En 1933, il existait 135 établissements, représentant des capitaux de plus de cinquante-quatre millions de dollars, employant plus de neuf mille personnes et payant plus de dix millions de dollars en appointements et salaires.

L'industrie existe surtout dans les grands centres de population, Toronto et Montréal se partageant à elles seules plus de la moitié de la production totale. Winnipeg, St-Boniface, Edmonton et Vancouver ont aussi un fort volume de production. Parmi les diverses provinces, l'Ontario prend la plus forte part du volume global des affaires; en 1933 elle détenait 48 p. 100 des capitaux, employait 40 p. 100 de la main-d'œuvre et figurait pour 46 p. 100 dans la valeur totale des produits vendus. On trouve aussi dans les provinces de l'Ouest d'importants établissements qui, en 1933, représentaient 34 p. 100 de la valeur totale des produits vendus.

Les rapports du Bureau fédéral de la statistique indiquent que les salaisons forment une industrie où prédominent les établissements à forte production. Sur les 135 établissements mentionnés, vingt-quatre, dont plusieurs ont les mêmes propriétaires, figuraient ensemble pour 84.7 p. 100 dans la valeur totale de la production. Les 15.3 p. 100 qui restent, répartis entre 111 établissements, ont relativement peu d'importance.

Depuis plusieurs années, on a pu noter dans l'industrie des salaisons une tendance manifeste vers la centralisation. Au cours des vingt-cinq dernières années, ce n'a été qu'une suite de fusions et d'amalgamations qui ont causé une diminution constante du nombre d'établissements d'importance moyenne et une prédominance sans cesse plus marquée des sociétés fusionnées. On peut juger de la situation qui en est résultée par le fait qu'en 1933, sur une production globale de $92,000,000 atteinte par cette industrie, les deux plus puissantes com-

pagnies comptaient à elles seules près de $79,000,000, soit 85 p. 100. *Canada Packers, Limited,* la plus puissante compagnie exploitant cette industrie, est née en 1927, de la fusion de quatre importants établissements de salaisons. Ses ventes ont atteint en 1933 un chiffre de plus de $54,000,000 soit 59 p. 100 du total pour toute l'industrie. La *Swift Canadian Company Limited* a eu cette année-là un chiffre de ventes de plus de $24,000,000, soit 26 p. 100 du total.

On peut donc sans crainte affirmer que ces deux compagnies dominent l'industrie. Leurs méthodes d'achat et de vente influent sur les affaires de leurs concurrents moins puissants et déterminent en grande partie les méthodes d'exploitation de l'industrie. Il est donc extrêmement important que les administrateurs de ces compagnies sachent apprécier comme il convient leurs responsabilités envers les producteurs et les consommateurs. Une disparité évidente dans la puissance de marchandage existe entre les cultivateurs et ces puissantes sociétés, et mention en est faite dans un chapitre subséquent; dans une large mesure, la puissance de marchandage du consommateur est désavantageuse aussi en pareille matière, et il risque de se faire exploiter si un monopole vient à s'exercer librement.

La méthode de comptabilité adoptée par les plus importantes compagnies—méthode particulière à cette industrie et suivie par les gros établissements de salaisons des Etats-Unis—n'a pas permis à nos enquêteurs de se renseigner à fond sur les résultats de l'exploitation. Les statistiques du Bureau fédéral, pour l'industrie tout entière, peuvent toutefois servir à illustrer les tendances principales, et étant donné le fait que les deux plus puissantes compagnies représentent près de 85 p. 100 du volume global, ces statistiques devraient donner une indication suffisamment précise du taux de production de ces compagnies.

2. L'INDUSTRIE ET LA CRISE.

Comme toutes les industries canadiennes, les salaisons ont souffert de la dépression générale des affaires, mais non de la même façon, ni dans la même mesure, que beaucoup d'autres. De 1929 à 1932, le volume matériel de la production, mesuré d'après le nombre de livres de viande produites, a baissé de 7 p. 100, comparativement à une diminution de 33.4 p. 100 du volume matériel de la production pour toutes les industries manufacturières. Toutefois, malgré cette réduction relativement faible du volume, la valeur de la production a diminué de 50.9 p. 100, comparée à une moyenne de 47.2 p. 100 pour toutes les industries.

La valeur marchande du produit comprend (1) le coût de la matière première, et (2) la valeur ajoutée par l'exploitant. Comme plus de 90 p. 100 du coût de la matière première représente des achats d'animaux abattus, cet indice peut être considéré comme représentant essentiellement la part du producteur primaire. La valeur ajoutée par les procédés de fabrication, ou par l'exploitant, représente le coût de sa main-d'œuvre, ses frais généraux et ses profits. Le tableau suivant indique le pour-cent des diminutions, tiré des principales statistiques pour la période 1929-1932, dans l'industrie des salaisons et dans toutes les industries canadiennes.

DIMINUTIONS 1929–1932

—	Salaisons	Toutes industries
	(pour-cent)	(pour-cent)
Valeur de la production	50·9	47·2
Volume de la production	7·0	33·4
Coût des matières premières	56·8	53·0
Valeur ajoutée par la fabrication	24·5	41·4

En 1929, les ventes de l'industrie canadienne des salaisons se sont chiffrés à $186,000,000 et le coût des matières employées était de $152,000,000. En 1932, avec un volume matériel décru de seulement 7 p. 100, les ventes étaient tombées à $91,000,000 et le coût des matières avait baissé à $66,000,000. Ainsi, tandis que les ventes avaient diminué de 50.9 p. 100 et les recettes des producteurs primaires de 56.8 p. 100, les recettes des compagnies de salaisons n'étaient tombées que de 24.5 p. 100. Ceci indique clairement que les éleveurs de bétail ont été plus gravement atteints que les fabriques de salaisons.

Cette situation n'a toutefois pas de parallèle dans les résultats combinés de toutes les industries, pour lesquelles la valeur de la production a diminué de 47.2 p. 100 et les recettes des manufacturiers (coût et profits) ont baissé de 41.4 p. 100. Les proportions de la diminution dans la valeur ajoutée par la fabrication par rapport aux diminutions dans la valeur totale de la production et le coût des matières premières étaient, dans toutes les industries, de 87.7 p. 100 et de 78.1 p. 100 respectivement: dans l'industrie des salaisons, ces proportions étaient de 48.1 p. 100 et de 43.1 p. 100 respectivement.

D'après ce qui précède, il semble clair que l'industrie des salaisons a été plus en mesure de protéger ses marges que les producteurs primaires ou que certaines autres industries. On trouve un corollaire à cette situation dans le fait que le fabricant de salaisons a pu conserver une proportion croissante de la valeur moyenne du dollar dans les ventes. En 1929, pour chaque dollar de viande vendue, 81.7 cents allaient au producteur et la valeur ajoutée par la manufacture se chiffrait à 18.3 cents; en 1933, toutefois, bien que le dollar du consommateur achetait environ 80 p. 100 de plus de viande qu'en 1929, sur chaque dollar le producteur ne recevait que 76.3 cents (soit 5.4 cents de moins qu'en 1929) et le fabricant de salaisons recevait 23.7 cents.

La façon dont ces résultats ont été produits a un rapport direct avec le caractère monopolisateur de la structure de l'industrie. La position dominante occupée par les deux grandes compagnies, avec leurs vastes moyens d'entreposage et la haute main sur une grande partie du matériel d'abatage du pays, leur a sans aucun doute procuré une certaine mesure de contrôle tant sur le prix du bétail que sur les prix de vente de leurs produits. Bien qu'il n'y ait pas de preuve d'une coalition entre ces deux compagnies, nous ne sommes pas convaincus que les prix aient été soumis aux mêmes fluctuations auxquelles on pourrait s'attendre dans une sphère où la concurrence est plus générale.

La *Swift Canadian Company* a subi des pertes d'exploitation au cours de deux des cinq dernières années, mais la *Canada Packers Limited,* avec environ le double du volume d'affaires de la *Swift Company,* a pu faire des recettes suffisantes pour couvrir tous ses frais et réaliser des profits chaque année, et cela en dépit d'une forte baisse des prix et du pouvoir d'achat en général.

Il sera question ultérieurement des profits de ces deux compagnies, mais nous devons considérer ici l'opinion exprimée par le président de la *Canada Packers Limited* sur les relations entre l'industrie et les producteurs et consommateurs. Ce témoin a résumé ainsi la situation:

> "La quantité totale de bétail est vendue pour une somme globale, quelle qu'elle soit; de cette somme sont déduits les frais du fabricant de salaisons et ses profits, et l'éleveur garde le reste."

Le témoin a de plus admis que les frais du fabricant de salaisons doivent être aussi bas que possible et que son profit doit être raisonnable. Cette déclaration, à son sens littéral, indique que l'exploitant occupe une situation privilégiée par laquelle, en retour de l'exécution d'une fonction nécessaire, un profit sur le capital employé devrait être assuré. De fait elle laisse entendre, et les témoignages viennent à l'appui, qu'il existe plus d'un des caractères essentiels du monopole. Nous ne pouvons donc éviter la conclusion que la prospérité soutenue

de la *Canada Packers Limited* durant la crise a quelque rapport avec la jouissance d'une absence relative de concurrence. Que ce manque de concurrence ait agi au détriment du producteur primaire, cela semble évident.

3. PROFITS DE L'INDUSTRIE.

Les recettes des cinq compagnies de salaisons (*Canada Packers Swift Canadian Company, Burns and Co., Wilsil Limited,* et *Gainers Limited*), qui ont donné des témoignages ne représentent, pour les années de 1929 à 1933, que des profits de 3.3 p. 100 par année sur les immobilisations. En 1931 et 1932, ce groupe accusait une perte imputable aux forts déficits d'exploitation de la *Swift Canadian Company Limited* et de la *Burns and Company Limited.* Les recettes du groupe doivent donc être considérés conjointement avec les profits de son unité la plus importante, la *Canada Packers Limited.* Le tableau suivant indique les pourcentages de recettes sur les immobilisations pour chacune des cinq années:

Année	Les cinq compagnies	Canada Packers Limited
	(pour-cent)	(pour-cent)
1929	9·9	16·0
1930	3·4	7·5
1931	1·7*	3·9
1932	1·2*	6·3
1933	6·2	12·3
Moyenne	3·3	8·9

* Perte.

Les taux de recettes ci-dessus sont basés sur les profits accusés par les compagnies, corrigés dans le cas de la *Canada Packers Limited* à cause de certains frais extrinsèques. Toutefois, les témoignages indiquent que certains frais d'exploitation ont été excessifs et que les vrais profits de la *Canada Packers Limited* sont probablement plus forts que ne le montrent les livres.

Nos enquêteurs ont fait rapport que pour les cinq années finissant le 29 mars 1934, la *Canada Packers Limited* a fait entrer en ligne de compte la dépréciation et les réparations pour une somme de plus de $6,100,000, soit près de 52 p. 100 de la valeur moyenne dépréciable de l'actif fixe. Sur une valeur moyenne dépréciable d'environ $11,830,000, les frais annuels étaient les suivants:

—	Frais de réparations	Dépréciation	Total
	$	$	$
Année close le 27 mars 1930	612,158	748,373	1,360,531
26 " 1931	465,483	766,950	1,232,433
31 " 1932	463,839	777,821	1,241,660
30 " 1933	350,165	748,997	1,099,162
29 " 1934	446,874	753,629	1,200,503
Total	2,338,519	3,795,770	6,134,289

Les montants de ces frais considérés dans leur rapport avec la valeur dépréciable de $11,830,000 indiquent la rapidité avec laquelle l'actif fixe est amorti.

Les profits ont aussi été affectés par l'amortissement, mis au compte de l'exploitation, de plus de $500,000 de la valeur comptable des placements. La valeur marchande des placements au 29 mars 1934 dépassait leur valeur comp-

table nette de plus de $100,000. Les profits de $191,000 réalisés sur les transactions de portefeuille n'ont pas été indiqués comme profits, mais reportés comme réserve. De nouvelles réserves d'inventaire au montant de $180,000 ont été créées à même les recettes durant la péroide. Ces articles et d'autres qui ne nous ont pas été expliqués d'une manière satisfaisante nous mènent à la conclusion que les profits de la *Canada Packers Limited* ont été beaucoup plus forts qu'ils ne paraissent. Bien que l'attitude de prudence de la compagnie puisse être une bonne méthode d'affaires, nous ne pouvons laisser passer ces faits inaperçus en recherchant sa position relative dans l'industrie.

4. Conditions de la concurrence dans l'industrie.

Les témoignages que nous avons reçus indiquent que la concurrence dans la vente entre les différentes compagnies de salaisons avait surtout pour but de s'assurer la clientèle du petit marchand et prenait parfois un caractère de rapacité. Nous avons constaté un certain nombre de cas où, en un seul jour, les mêmes denrées furent offertes par la *Canada Packers Limited* à différents marchands de la même ville et à des prix différents. Les écarts entre les hauts et les bas prix allaient dans certains cas jusqu'à 3 cents par livre, et si on les compare à la marge générale de profit d'un demi-cent ou moins par livre, ils illustrent bien l'extrême variation dans les prix, pratiquée apparemment pour obtenir la clientèle d'un petit concurrent. En examinant les comptes particuliers les plus importants, nous avons trouvé peu de preuve de cette concurrence entre les grosses maisons de salaisons. Par exemple, lors de la formation d'un syndicat de magasins par des épiciers et des bouchers indépendants de la Nouvelle-Ecosse, on avait vite constaté que tous les fabricants de salaisons cotaient les mêmes prix.

Dans le cas des grands fabricants de salaisons, il existe un écart considérable entre les prix imposés aux grands et aux petits détaillants. L'avantage du gros acheteur ne consiste pas seulement dans l'obtention de prix spéciaux et d'escompte sur la quantité, mais il vient aussi de réductions spéciales de publicité et de démonstration. Les magasins à rayons et les magasins à succursales multiples sont les clients auxquels ces avantages sont accordés et il n'y a pas de doute que les conditions favorables offertes aux gros acheteurs sont en grande partie responsables du fait que le petit boucher indépendant est fréquemment en désavantage. Le pire de cette situation, c'est la nature secrète des concessions faites, ce qui empêche le petit boucher de connaître l'ampleur de l'avantage qu'a le concurrent important en achetant à des prix inférieurs du fournisseur commun, le fabricant de salaisons.

Dans notre chapitre sur la distribution nous faisons une mention détaillée des escomptes de faveur, des réductions de publicité injustifiées et des vendeurs-démonstrateurs. Ce sont tous des instruments de concurrence déloyale qui, comme tels, doivent être condamnés. Dans ce même chapitre, nous faisons aussi mention des vedettes qui trouvent place dans le commerce des produits de boucherie. Les exemples spécifiques de vedettes de boucherie dont il a été question dans les témoignages sont les suivants:

Article	Coût au boucher indépendant	Vedette Prix de détail
	cents	cents
Epaule de porc	.11	.08
Côte de porc	.24	.17
Jambons pique-nique n° 1	.12	.10
Saindoux	.12	.10

La concurrence justifiant les fabricants de salaisons de s'engager dans des entreprises étrangères à l'abatage et à la salaison des viandes pose une autre question qui a provoqué quelque controverse. Un résumé de l'organisation de *Canada Packers Limited* expliquera ses diverses activités commerciales.

La *Canada Packers Limited* est un trust de valeurs propriétaire des compagnies suivantes: *Harris Abattoirs Limited, Harris Abattoirs Western Ltd., Gunn's Limited, Gunn, Langlois & Co., Ltd., Canadian Packing Co., Ltd., William Davies Co. Inc., William Davies Co. Ltd.,* et *Ontario Fertilizer Co., Ltd.* Cependant, les opérations de toutes ces compagnies sont consolidées sous une administration unique, bien qu'elles soient d'un caractère varié. Six principales fabriques sont exploitées dans les plus grosses villes et des succursales de ventes en gros sont établies dans quelques vingt-neuf endroits du Canada et de Terre-Neuve. On exploite sept beurreries à différents endroits du Canada; des entrepôts frigorifiques sont situés à Toronto et à Montréal, et il y a un établissement de délainage de peaux à Toronto. Dans le domaine des conserves, la compagnie dirige une filiale et possède deux autres établissements dans l'Ontario. Des fabriques d'engrais sont exploités à Toronto, Montréal et Saint-Jean, N.-B.

Au chapitre des beurreries, il ressort des témoignages que la concurrence de cette compagnie produisait un effet désastreux sur le commerce des beurreries indépendantes. Il a été établi que les beurreries de la compagnie subirent une perte de $38,000 en 1933, mais le président exprima l'espoir qu'il serait possible de rendre les beurreries profitables. Il est évident que l'entrée de cette compagnie dans le commerce de la beurrerie, qui est plus ou moins accidentelle, a exercé une influence perturbatrice sur les compagnies régulièrement établies dirigeant des beurreries. Il ressort aussi des témoignages que les produits de ses beurreries servaient parfois de vedettes aux magasins à succursales multiples.

Quant aux produits en conserves, la preuve indique que *Canada Packers Limited* s'engagea dans ce commerce pour épargner des frais de transport sur les expéditions par voie ferrée. On utilisait des wagons réguliers pour le transport des viandes et, en les remplissant de produits en conserves, il a été possible d'effectuer de fortes économies au chapitre des frais de transport. Nonobstant ces économies, l'exploitation des services de conserves en 1933 aboutit à une perte d'environ $50,000. Indépendamment des méthodes qui ont régi l'achat des matières destinées à la mise en conserves, ou de la vente du produit concurremment aux compagnies de conserves régulières, la concurrence de cette compagnie produisit indubitablement un effet perturbateur sur le commerce de gros.

Nous révoquons en doute la justification de l'entrée d'une compagnie de salaisons dans les domaines de la beurrerie et de la mise en conserves et nous rappelons qu'on eut recours à des mesures légales pour reprimer une incursion semblable de fabricants de salaisons des Etats-Unis dans d'autres domaines de produits alimentaires. Dans le cas de la *Canada Packers Limited,* l'exploitation à perte de services de beurrerie et de conserves nécessite un écart plus prononcé dans son commerce de viandes proprement dit, aux fins de réaliser un bénéfice raisonnable sur le capital engagé. Eu égard à la situation dominante de cette compagnie sur le marché canadien et au fait qu'elle est en mesure d'exercer du moins quelque influence sur les prix, il semble évident qu'à la longue c'est le producteur ou le consommateur, ou les deux, qui compenseront les pertes résultant de l'exploitation improfitable de lignes secondaires.

Il a aussi été question dans les témoignages des activités de cette compagnie portant préjudice aux producteurs dans des domaines étrangers. On a affirmé que la compagnie, en vue d'encourager la vente d'engrais chimiques, se constitue commissionnaire expéditionnaire de produits, y compris les oignons, les pommes de terre et le raisin, et écoula les produits en question sur les marchés plus importants à des prix inférieurs aux prix courants. Bien que les producteurs des fruits et légumes manutentés de cette façon ne subirent pas de préjudice directement, ce régime déprima les prix courants sur les marchés de produits et compliqua inutilement la vente des engrais.

En résumé, l'industrie des salaisons au Canada qui constitue un service public d'importance nationale, offre à la fois un exemple d'une production sur une grande échelle et d'une concentration monopolisatrice. Les deux plus importantes compagnies de salaisons des Etats-Unis, *Swift and Company* et *Armour and Company*, groupées ensemble, ne comptent pas pour une aussi forte proportion du commerce de salaisons de ce pays-là que la *Canada Packers Ltd.*, seule représente au Canada. Cette situation dominante d'une compagnie met en relief la disparité naturelle de la puissance de marchandage qui existe entre le fabricant de salaisons et le producteur primaire et facilite la concurrence déloyale quant à la distribution des produits de salaisons en favorisant une distinction injustifiée en matière de prix et autres méthodes de concurrence anti-économiques. Le régime actuel de l'industrie a abouti à un autre résultat, en ce sens que le fabricant de salaisons dominant a pu maintenir dans une bonne mesure sa marge de bénéfice pendant une période difficile de rajustement économique, alors que d'autres branches de l'industrie, plus particulièrement les éleveurs de bétail, ont été appelés à assumer une part disproportionnée du fardeau de la crise économique.

4. L'INDUSTRIE DES INSTRUMENTS ARATOIRES

1. Conditions générales de l'industrie.

Relativement à notre enquête sur l'industrie des instruments aratoires, nos investigateurs reçurent des instructions d'envoyer d'abord des questionnaires qui seraient suivis de visites aux établissements des plus grosses compagnies et de discussions avec leurs employés supérieurs. En conséquence, on envoya 59 questionnaires aux manufacturiers et à d'autres personnes intéressées à l'industrie, et on a reçu des réponses complètes de 24 compagnies, qui comprenaient toutes celles dont l'exposé des opérations était jugé essentiel à nos fins.

Pendant une certaine période les conditions effectives de fabrication ont moins varié dans cette industrie que dans bien d'autres. Sauf dans le cas des tracteurs qui ont subi les mêmes améliorations que les automobiles, la majorité des instruments aratoires utilisés aujourd'hui ne diffère guère de ceux utilisés au cours des années d'avant-guerre. Les seules améliorations radicales notées au cours des derniers vingt ans se rapportent aux moissonneuses-lieuses et autres grandes machines, et à la transition graduelle de la force animale à la force mécanique.

La technique manufacturière particulière à la production d'instruments aratoires avait atteint, même avant la guerre, un haut degré d'efficacité; aussi, l'industrie ne s'est pas prêtée à la même réduction des frais de fabrication résultant de la production sur une grande échelle et de la substitution de la main-d'œuvre mécanique à la main-d'œuvre humaine, etc., que plusieurs autres genres de fabrication. Les améliorations d'ordre technique ont été soutenues, mais elles se rapportèrent plutôt à l'embellissement de l'apparence, à la dimension des machines, à la force, la qualité, la durabilité des matières premières plutôt qu'au dessin de construction des machines elles-mêmes.

L'industrie canadienne relève surtout de quatre grosses compagnies, dont deux s'allient à titre de compagnie-mère et de filiales. Ces quatre compagnies sont la *Massey-Harris Co., Ltd.*, l'*International Harvester Co., of Canada Ltd.*, la *Cockshutt Plow Co., Ltd.*, et la *Frost and Wood Co., Ltd.* Les ventes qu'effectuèrent ces quatre compagnies au Canada pendant les cinq années, 1929 à 1933, s'établirent à environ 75 p. 100 de toutes les ventes d'instruments aratoires. Les ventes de filiales canadiennes qui importèrent les produits de leurs compagnies-mères américaines représentèrent en plus 17 p. 100.

Les autres groupes qui se livraient aussi à l'industrie comprenaient un nombre de compagnies manufacturières relativement peu importantes; certaines compagnies qui, tout en ne faisant pas une spécialité des instruments aratoires,

incluaient dans leur fabrication un produit ou des produits qu'ils vendaient aux cultivateurs; certaines compagnies américaines qui, tout en n'ayant pas de fabriques au Canada, vendaient leurs produits au Canada par l'entremise de succursales; trois compagnies qui, en tant qu'il s'agit d'instruments aratoires, dirigeaient un service de vente par correspondance; des marchands de demi-gros, des commerçants, et des grossistes qui achetaient les produits de manufacturiers moins importants ou importaient les articles d'autres pays.

Ainsi, on constatera que le tableau de l'industrie réflète assez bien la situation des quatre grosses compagnies manufacturières sur lesquelles cette partie du rapport portera, donc, presque exclusivement.

Presque toute la production canadienne est concentrée dans la province d'Ontario. les grosses compagnies exploitant des fabriques à Toronto, Hamilton, Brantford et Smith's Falls, et les fabriques des compagnies moins importantes étant situées pour la plupart dans des villes et cités moins populeuses de la province.

Le capital-actions que les quatre grosses compagnies engagèrent dans l'industrie s'élevait à $62,000,000 en 1927, $92,000,000 en 1930 et $61,000,000 en 1933. La mise dans onze compagnies moins importantes s'établissait à $4,800-000 en 1929 et à $4,000,000 en 1933. Ce sont des bénéfices réalisés sur des opérations qui ont contribué dans une grande mesure à cet accroissement des titres des actionnaires pendant la période de 1927-1929, et il n'y a pas de preuve à l'effet qu'aucune des compagnies sur lesquelles porta l'enquête ait été coupable d'abus provenant de fusions, de réorganisations, etc., tels que nous en avons relevés dans certaines autres industries.

En 1926, la valeur marchande de l'entière production domestique d'instruments aratoires s'établissait à quelque $38,000,000. En 1929, elle se chiffrait à plus de $40,000,000, et baissa de ce montant avec une rapidité extrême au point qu'en 1932, elle s'établissait à seulement $5,500,000. Des chiffres publiés par le Bureau fédéral de la statistique établissent de façon frappante dans quelle plus forte mesure cette industrie a été éprouvée pendant la crise économique comparée à l'industrie prise dans son ensemble. Il ressort de cette statistique que la valeur marchande de la production de tous les instruments aratoires au Canada en 1926 comptait pour 1.18 p. 100 de la production industrielle totale du Canada, et que cette production avait fléchi à .26 p. 100 en 1932. Le fait que la production domestique des quatre grosses compagnies en 1933 comptait pour seulement 19 p. 100 de la production correspondante de 1928, fait ressortir davantage ce fléchissement particulièrement prononcé.

En 1933, les quatre grosses compagnies employèrent 3,500 personnes et payèrent une somme totale de $4,000,000 en salaires et gages, tandis que 10 petites compagnies manufacturières employèrent 392 personnes et payèrent $370,000 en salaires et gages. Ces données représentent une diminution de 66.5 p. 100 du nombre moyen des employés des grosses compagnies et de 44.6 p. 100 du nombre des employés des petites compagnies depuis 1929. Bien que cette diminution soit forte, elle est relativement bien inférieure au fléchissement de l'entière production domestique dont il a déjà été fait mention. Il ressort d'une analyse et d'une comparaison des taux de salaires horaires effectifs que les diminutions effectuées au chapitre du personnel ont été bien moins radicales que dans le cas de la majorité des autres industries. Nous ferons un rapport plus complet sur cet aspect de la question dans le chapitre V.

La position prédominante des quatre grosses compagnies dans cette industrie offre aussi un exemple de ce que l'on a appelé "concurrence imparfaite".

Des quatre grosses compagnies, il y en a une, l'*International Harvester Company of Canada, Limited*, qui est une filiale appartenant entièrement à l'organisation américaine la plus importante dans cette industrie; ses directives sont, par conséquent, déterminées par l'administration de cette organisation. Les actions de la *Massey-Harris Company, Limited*, et de la *Cockshutt Plow*

Company, Limited, sont très populaires et elles sont possédées en moyenne partie par les administrateurs. La quatrième compagnie, la *Frost and Wood Company, Limited,* a été effectivement et est maintenant une filiale de la *Cockshutt Plow Company, Limited.* Par conséquent, nous avons une situation qui permet à l'administration de trois grosses compagnies d'occuper une place prédominante dans l'industrie au Canada. Le résultat est que la concurrence entre ces compagnies est "imparfaite" et non libre. On le constate même en l'absence d'accords ou d'affiliations directs, vu le maintien au cours de nombreuses années d'une grande analogie dans les listes de prix et dans les méthodes. A cause de la position prédominante de ces trois compagnies depuis plusieurs années, et des méthodes qu'elles ont adoptées, la concurrence de coupe-jarrets est inconnue dans cette industrie, soit avant soit depuis la crise économique. Dans le cas des autres industries, nous avons vu comment la concurrence de cette nature a pu conduire à des abus et à des pratiques contraires à l'usage, et, bien que sous ce rapport cette industrie et ses employés aient été dans une situation plus avantageuse, il est probable que l'absence de la libre concurrence a eu pour résultat de faire imposer aux cultivateurs des prix plus élevés qu'il n'aurait été possible d'exiger dans d'autres circonstances.

2. Prix de revient et prix de vente des instruments aratoires.

Des réductions de prix, comparativement au niveau de 1930, ont été effectuées en 1931, 1932 et 1933, tandis que les prix ont été majorés en 1934 par suite de la suppression des escomptes importants qui avaient été inaugurés en 1932 et 1933. La plus forte réduction qui ait été consentie par l'une de ces trois compagnies importantes sur leurs principaux produits représentait environ 20 p. 100 au-dessous du niveau de 1930, tandis que les prix de 1934 représentaient 90 p. 100 à 96 p. 100 de ceux de 1930. Ainsi, le régime des trois grandes compagnies manufacturières d'instruments aratoires depuis 1929 a été, en effet, de maintenir les prix et de régler leur production d'après les ventes à ces mêmes prix; en d'autres termes, inflexibilité des prix et flexibilité de la production.

Par conséquent, le cultivateur, qui est le seul client de cette industrie, dont le revenu a été fortement réduit par suite du fléchissement radical des prix pour les produits primaires et qui possède un pouvoir de marchandage relativement faible, a été obligé de payer ce qu'il considère des prix élevés à un monopole industriel pour les instruments essentiels de son occupation, précisément à un temps où il est moins capable de le faire.

Nous avons obtenu la liste de prix de 1913 pour un certain nombre d'instruments qui peuvent se comparer aux instruments produits aujourd'hui et nous avons remarqué que, sauf le cas d'un tracteur, on demandait actuellement des prix beaucoup plus élevés. Les améliorations d'ordre technique apportées à ces instruments depuis 1913, dont on a déjà parlé, justifient partiellement ces augmentations. Le tableau suivant fait voir l'augmentation du prix à la consommation et du prix de revient à la production:

—	International Harvester Company of Canada		Massey-Harris Company Limited	
	Moyenne de 6 instruments		Moyenne de 9 instruments	
	1913	1933	1913	1934
	$	$	$	$
Prix au comptant à la consommation (Regina)	83.04	127.24	86.39	130.00
Commission des agents	15.84	23.16	9.94	20.92
Transport	8.98	13.63	12.43	16.58
Matières premières	22.41	39.78	25.54	42.08
Main-d'œuvre productive	5.58	11.46	4.97	6.33
Autres frais de fabrique	6.42	38.84	7.63*	26.42*
Profit brut avant les frais de vente, etc	23.81	0.37	25.88	17.67

* Y compris les chiffres relatifs aux frais généraux de fabrication et aux dépenses d'administration.

Nous avons entendu la plainte que le fabricant n'a pas fait profiter le cultivateur des prix réduits pour la main-d'œuvre et pour les matières premières mais qu'il a, d'un autre côté, cherché à lui faire payer le coût du maintien des ateliers inactifs et des autres frais généraux résultant d'une production moins considérable. Les frais généraux et les frais de main-d'œuvre directe pour 26 instruments produits par trois fabricants représentaient, en 1930, 16.5 p. 100 de l'argent payé par le cultivateur. Ces frais étaient rendus à 44.5 p. 100 en 1932, vu le fait que les ventes étant beaucoup moins nombreuses il a été impossible de départager les frais généraux de manière à suivre la marche du fléchissement de la demande.

En 1930, le total des frais de fabrication pour ces trois compagnies représentait 50.7 p. 100 de l'argent payé par le cultivateur, laissant un solde de 49.3 p. 100 pour couvrir les frais de vente, les créances véreuses, les frais de perception, les frais généraux et la commission des agents. Dans le cas de chacune de ces compagnies, il ne restait pas une proportion suffisante pour réaliser un bénéfice net. En 1932, les frais de fabrication représentaient 87.8 p. 100 de l'argent payé par le cultivateur et, avec d'autres dépenses, excédaient le prix obtenu par la compagnie, soit une perte de 17 p. 100 au lieu d'un profit brut.

Le président de l'*International Harvester Company of Canada* nous a déclaré qu'à son avis les prix avaient été trop bas au cours des bonnes années; que dans cette industrie les prix ne devraient pas varier d'année en année, suivant les opérations, mais seulement quand on aurait constaté, après une certaine période d'années, qu'ils sont ou trop élevés ou trop bas. De plus, on a soutenu que la stabilité qui résulterait des prix relativement fixes serait à la fois à l'avantage du cultivateur et du fabricant. Comme conséquence de cette stabilité de prix, il serait nécessaire d'encaisser des bénéfices considérables au cours des années prospères aux fins de pouvoir absorber et de reporter les pertes au cours des années difficiles qui doivent nécessairement suivre.

3. La question de la capacité excédentaire.

En envisageant la situation relative à la fabrication et à l'écoulement des produits dans cette industrie, on a signalé que les importations tout autant que les exportations d'instruments aratoires constituent un facteur important à considérer, ainsi que le démontre le tableau ci-contre:

—	Valeur marchande de la production aux fabriques	Exportation	Valeur marchande de la production disponible au Canada	Importations	Total disponible au Canada
	$	$	$	$	$
1925	24,770,216	11,342,712	13,427,504	6,494,986	19,922,490
1926	38,269,214	13,628,341	24,640,873	13,336,650	37,977,523
1927	42,996,288	17,412,947	25,583,341	18,946,288	44,529,629
1928	41,199,841	15,643,381	25,556,460	29,636,449	55,192,909
1929	40,659,479	15,870,918	24,788,561	40,292,899	65,081,460
1930	26,902,139	18,396,688	8,505,451	30,075,453	38,580,904
1931	11,175,404	7,188,078	3,987,326	16,495,217	20,482,543
1932	5,510,078	2,484,965	3,025,113	3,315,542	6,340,655
	231,482,659	101,968,030	129,514,629	158,593,484	288,108,113
Moyenne	28,935,332	12,746,004	16,189,328	19,824,186	36,013,514

La compagnie Massey-Harris détient la plus forte partie du commerce d'exportations en instruments aratoires, ses ventes et son commerce à l'étranger représentant entre 60 p. 100 et 80 p. 100 de son commerce total au cours des sept dernières années. D'un autre côté, l'*International Harvester Company of Canada* a importé de sa compagnie-mère des Etats-Unis une bonne partie des

marchandises qu'elle a vendues au Canada. Cependant, nous avons remarqué que depuis 1930 une plus forte proportion de son rendement a été produit au Canada, la production au Canada ayant haussé d'environ 50 p. 100 de ses ventes au cours des années 1924-1929 inclusivement à une moyenne d'environ 80 p. 100 au cours des années 1931-1933.

On a fait observer que le fabricant d'instruments aratoires dont le client unique est le cultivateur, éprouve de sérieuses difficultés à estimer ses ventes probables. Ses difficultés, comparées à celles que l'on rencontre dans le commerce ordinaire, sont accentuées par les fluctuations et variations, vastes et imprévues, qui surviennent souvent en bien peu de temps, dans les conditions des récoltes et dans les prix.

Le tableau ci-dessus indique clairement que depuis la période 1926-1929, qui ont été les années les plus prospères dans l'histoire de cette industrie, la production domestique n'a accusé aucune augmentation. De fait, le sommet a été atteint en 1927. Avec les exportations se maintenant comparativement à un chiffre stable au cours de ces quatre années, la demande domestique plus active a été satisfaite en ayant recours aux produits importés, ces importations ayant augmenté de $13,000,000 à un sommet de $40,000,000. En 1929, la valeur totale des produits susceptibles d'être écoulés au Canada provenait des importations dans une proportion excédant 60 p. 100. De fait, les importations qui ont, en 1929, égalé pour la première fois la production domestique, n'ont pas décliné au cours des deux années suivantes au même degré que la production domestique qu'elle avait dépassée et en 1930 et en 1931. La valeur marchande de la production indiquée au tableau est, estimons-nous, la valeur de la production aux fabriques, convertie aux prix qui seraient exigés des succursales. Par conséquent, elle est bien au-dessous de la réelle valeur marchande au détail de la production. Vu que les ventes au Canada de tous les instruments aratoires, sauf les tracteurs dont la vente a complètement cessé après 1930, accusaient une moyenne de $42,000,000 par année au cours de la période 1927-1930, nous en avons conclu que les facilités de fabrication au Canada pouvaient amplement répondre à la demande des débouchés canadiens au cours des années 1927-1930. Cependant, jusqu'à ces dernières années, le commerce d'exportation s'est maintenu dans de bonnes proportions et afin de répondre à la demande des marchés étrangers et domestiques, il a fallu recourir à de fortes importations. Par conséquent, vu ce commerce d'exportation, on ne peut prétendre que dans cette industrie la capacité productive au Canada a fait, au cours des années prospères, des progrès à un point excédant la demande normale.

4. Les bénéfices de l'industrie.

Les recettes de ces quatre grosses compagnies ont accusé des bénéfices en 1927, 1928 et 1929, formant une somme globale de $16,000,000, déduction faite du commerce à l'étranger de la *Massey-Harris Company* et du montant estimé des dépenses que la conduite de ces affaires a occasionnées. Au cours des quatre années suivantes, ces compagnies ont subi une perte annuelle qui représente pour toute la période la somme de $11,000,000. Dans le cas de 11 compagnies manufacturières peu importantes et des succursales de compagnies américaines, des bénéfices nets ont été réalisés en 1929 tandis que dans la suite ces dernières ont eu des déficits.

Dans le cas des quatre grosses compagnies, les dépenses ont augmenté de 17.5 p. 100 sur le chiffre net des ventes de 1928 à 52 p. 100 sur le chiffre net des ventes de 1933, ce qui prouve le mouvement inflexible des dépenses. Cependant, l'inflexibilité que comporte ce pourcentage n'est qu'apparente vu que les dépenses ont décliné d'un sommet de $10,000,000 en 1929 à un bas de $5,000,000 en 1933. Il n'est pas moins évident que les dépenses n'ont pas diminué dans la même mesure que le chiffre des ventes.

Il ressort des témoignages que sur les quatre grosses compagnies deux ont réalisé un léger bénéfice pendant la période décennale 1924-33 inclusivement, soit 2.6 p. 100 et 1.0 p. 100 respectivement. Les deux autres compagnies n'ont pu réaliser un bénéfice et ont enregistré des pertes de 2.6 p. 100 et 1.1 p. 100. En constatant ces résultats nous avons demandé si une partie du capital-actions avait été inscrite dans les livres sans bonne et due considération. Nous n'avons pu en avoir la preuve, du moins au cours des années à l'étude. Il a été déjà démontré qu'il n'y a pas eu d'expansion exagérée des facilités de fabrication pendant les années de prospérité et, par conséquent, nous ne croyons pas que les placements qui ont servi de base au calcul des bénéfices réalisés aient été portés à un chiffre plus élevé que de raison.

5. Méthodes de vente et distribution.

Les instruments aratoires sont vendus au comptant, à crédit ou à tempérament, les grosses compagnies ayant adopté sur ce point des méthodes sensiblement les mêmes. D'après l'expérience de l'une des compagnies les plus importantes, les ventes au comptant en 1933 représentaient 60 p. 100 de toutes les ventes dans l'est du Canada et 57 p. 100 de toutes les ventes dans l'ouest du Canada, comparativement à 44 p. 100 et 35 p. 100, respectivement, en 1931.

Sans doute, c'est bien un régime que les compagnies désirent, dans les présentes circonstances, et elles ont dû l'inspirer et l'encourager. Du point de vue du cultivateur, naturellement, son expérience passée et ses revenus en baisse depuis quelques années le font hésiter à signer des billets qui peuvent devenir comme une meule autour de son cou. En outre, l'expérience du fabricant et ses dossiers de créances véreuses et de frais de perception lui signalent l'à-propos d'encourager les ventes au comptant, de préférence aux ventes à crédit. Les ventes à tempérament sont généralement inscrites de manière que le paiement s'effectue en une seule fois à l'automne ou deux ans de suite à l'automne et, depuis 1924, les grosses compagnies exigent au moins 25 p. 100 comptant au moment de la vente.

La législation concernant l'ajustement des dettes, la difficulté de pouvoir écouler d'une manière satisfaisante les instruments usagés et le désir de maintenir leur réputation de loyauté, tels sont les facteurs principaux qui ont poussé les compagnies à ne reprendre possession de leurs instruments que dans de rares occasions. On a eu recours aux tribunaux, règle générale, seulement lorsque la somme impliquée était considérable et surtout dans les cas évidents de mauvaise foi.

Les billets couvrant les ventes à tempérament portent intérêt à la fois avant et après échéance. Les taux, variant suivant les provinces et d'année en année, ont été en 1934 ainsi qu'il suit:

—	Avant l'échéance	Après l'échéance
Ontario	6% par année	7% par année
Manitoba	7% "	8% "
Saskatchewan	7% "	7% "
Alberta	7% "	8% "

Vu le fait que la différence entre le prix au comptant et le prix à crédit est appelée à couvrir le risque associé aux ventes à tempérament, l'intérêt sur les billets ne devrait jamais, estimons-nous, excéder 7 p. 100 et devrait être souvent moins élevé, même après l'échéance.

Il a été démontré que les frais de recouvrement et les billets biffés comme non recouvrables, au cours de dix ans, se sont élevés les uns et les autres à 10 p. 100 environ des ventes à tempérament et que, de plus, les intérêts sur les

billets avaient été fréquemment abandonnés ou réduits. L'expérience démontre qu'au cours de ces récentes années, du moins, la différence entre le prix au comptant et le prix à crédit n'a pas suffi à couvrir les frais de recouvrement et les pertes dues aux créances véreuses, et c'est pourquoi les compagnies jugent que leurs prix à crédit ne sont pas exorbitants. Ce serait fort bien si l'empressement des compagnies à faire des ventes ne les avait pas dans le passé amenées à accorder du crédit avec libéralité indue et optimisme aux cultivateurs dont l'état de fortune et les promesses d'avenir ne faisaient pas d'eux un risque commercial raisonnable. La preuve directe en manque, mais nous inclinons à croire que les compagnies n'étaient pas sans blâme sous ce rapport. Jusqu'au point, le cas échéant, où du crédit a été accordé sans sagesse, les frais de recouvrement et les créances véreuses ont été plus élevés qu'ils n'auraient dû être. Il est préférable pour le cultivateur autant que pour le fabricant que celui-ci doive refuser une vente s'il lui faut accorder du crédit sans justification.

Au Canada, la distribution des instruments aratoires est effectuée par des succursales établies dans tout le pays, où les machines et leurs pièces sont entreposées. Les employés de ces succursales dirigent les ventes, le recouvrement et les réparations dans les différentes régions. Les trois grandes compagnies maintiennent un total de 41 succursales à des endroits stratégiques par tout le pays principalement dans l'ouest du Canada. En plus de ces succursales, les grands distributeurs maintiennent des entrepôts ou des postes de distribution, où les machines et les pièces d'un écoulement plus rapide sont emmagasinées. L'un des grands fabricants possède 22 entrepôts, dont 10 dans l'Alberta et la Saskatchewan.

Les grandes compagnies vendent effectivement leurs produits par l'entremise d'agents établis dans tout le pays, lesquels sont approvisionnés en consignation d'un certain nombre de machines pour l'étalage et d'un stock de pièces. Quand une vente est conclue, la machine est expédiée à l'agent de la succursale la plus proche ou du poste de distribution le plus rapproché, et l'agent touche une commission stipulée sur laquelle il doit prendre ses frais. Le maintien de ces succursales, entrepôts et agences, dotés du personnel et du local voulus, a pour résultat un système très coûteux de distribution et le problème de sa simplification influe beaucoup sur le fabricant aussi bien que sur le cultivateur. Toute la fabrication est concentrée en Ontario et à proximité assez rapprochée des sources de matières premières et autres besoins de la fabrication; c'est pourquoi les frais de transport du produit fini sont un item considérable pour le cultivateur de l'Ouest.

La nécessité de conserver les traits essentiels de ce système de distribution a rendu impossible la réduction des frais de ventes proportionnellement aux ventes réduites de ces quelques dernières années. Le pourcentage des frais de ventes, la commission comprise, aux ventes brutes a passé de 26.8 en 1929 à 39.3 en 1931, pour tomber à 37.2 en 1933. Cette augmentation dans le pourcentage des frais de ventes par rapport aux ventes se produisit, malgré le fait que les frais effectifs de ventes des quatre compagnies furent abaissés de $5,800,000 en 1929 à $2,600,000 en 1933, soit de 55 p. 100.

Ce système aboutit, comme nous l'avons vu, à un degré d'inflexibilié dans les frais au cours des périodes de ventes restreintes, qui ne peut que réagir défavorablement sur l'acheteur aussi bien que sur le vendeur. Cependant, à moins d'imaginer et de perfectionner une différente méthode de distribution et jusqu'à ce qu'on en soit arrivé là, il paraît essentiel de maintenir des succursales, des postes de distribution et des agents, non seulement pour faire des ventes mais aussi pour effectuer les réparations et fournir les pièces de rechange.

La concurrence dans cette industrie se traduit non pas dans les prix, mais par l'art de vendre, en gardant et fournissant des pièces de rechange et en voyant aux réparations. Ce fait, il n'y a pas à en douter, a été la cause de la

vente à haute pression au cours des années antérieures à 1930, dont nous avons des preuves, et qui a, d'une manière présumable, été la cause d'une partie des créances véreuses subies par la suite.

On nous a informés que le système canadien actuel était en usage dans les Etats-Unis jusqu'à il y a 12 ou 14 ans, alors que le marchand d'instruments aratoires réussissait à s'établir financièrement au point de pouvoir stocker ses propres marchandises. Il pouvait acheter les pièces pour réparation et les payer et acheter les machines dont il avait besoin pour son commerce immédiat. Les compagnies manufacturières, par conséquent, lui vendaient sous le régime d'un contrat de vente et échappaient à la responsabilité de porter son inventaire de marchandises. Cela simplifiait beaucoup aussi leurs problèmes de recouvrement, vu qu'elles ne traitaient qu'avec des marchands plutôt qu'avec des cultivateurs isolés encore plus nombreux. Au Canada, le marchand n'a pas encore atteint cette situation financière indépendante, et les fabricants continuent à se servir de contrats par consignation.

Les ventes de pièces de rechange sont faites au comptant, et dans le cas de deux des plus grands fabricants, elles se sont élevées en moyenne à 13.8 p. 100 et 16.8 p. 100 du total des ventes au Canada en dix ans. Toutes les machines sont, naturellement, faites de parties individuelles et le prix de vente d'une machine complète est moindre que la somme des prix de ventes de ses parties individuelles. En d'autres termes, les compagnies fixent et maintiennent les prix de vente de leurs pièces de rechange à un chiffre sensiblement supérieur à leur prix de revient. Les prix de vente de 1934 de toutes les pièces individuelles pour 17 machines ont varié de 226 p. 100 à 136 p. 100 des prix de vente de la machine complète elle-même, la différence moyenne pour toutes les machines étant de 173 p. 100; c'est-à-dire, les parties achetées séparément coûtent 173 p. 100 de plus que la machine moyenne achetée à l'état complet. Comme dans le cas des machines, il est rapporté comme ayant été difficile, si non impossible, sans une enquête approfondie, de calculer le vrai prix de revient des pièces de rechange. Quelle que soit la majoration effective, celle-ci est ajoutée pour couvrir les frais de dépréciation, les frais de vente des pièces de rechange, les frais de maintien de forts inventaires de pièces de rechange et la nécessité occasionnelle de fabriquer de nouveau une faible quantité de pièces, qui manquaient à l'inventaire. Quelques gouvernements provinciaux exigent que les pièces de rechange soient gardées en magasin pendant au moins dix ans, ce qui place le fabricant dans l'obligation de maintenir des inventaires de beaucoup supérieurs à la nécessité, à son avis. Il se peut que la solution réside dans une plus grande standardisation qui supprimerait la nécessité de garder en magasin autant de pièces, ainsi que dans un plus grand degré de coopération entre les représentants des fabricants quant aux services rendus.

6. Conclusions.

Le trait principal qu'a fait ressortir notre enquête est l'opportunité, voire la nécessité, de traiter le cultivateur avec justice, sans rendre plus précaire l'existence continue du fabricant.

Le système de distribution a été démontré comme n'étant pas seulement coûteux mais comparativement rigide et inflexible. Nous sentons que nous devrions essayer le système américain, en l'adoptant partout où des marchands compétents et solvables peuvent être trouvés.

Il a été démontré qu'un stock considérable de pièces de rechange ne donne satisfaction, en ce qui concerne les frais, ni au distributeur ni au cultivateur. Nous pensons qu'il y aurait lieu de standardiser encore beaucoup plus les pièces, et qu'il serait à l'avantage du fabricant aussi bien qu'à celui du cultivateur d'explorer toute possibilité d'action en ce sens.

La capacité productive des usines suffit à fournir la demande normale de la consommation domestique, quoique ne suffisant pas à fournir la demande domes-

tique et la demande pour l'exportation, dans des années anormales comme 1928. En l'absence de quelque chose qui se rapproche de ces demandes normales et avec une contraction semblable dans le commerce d'exportation, il en est résulté de nombreuses fabriques inactives. En l'absence de surcapitalisation, il est difficile de conclure que l'industrie n'est pas fondée à comprendre les frais généraux des fabriques inactives dans ses prix de revient. La nécessité de supporter cet outillage inactif cependant, a causé en grande partie le maintien des prix des fabricants. En conséquence, le cultivateur n'a pu acheter l'un des instruments économiques de la production agricole dans un temps où il en avait le plus besoin, et lorsque d'autres facteurs économiques opéraient contre lui.

Il est difficile de savoir comment le problème pourrait être résolu par la législation, avec justice et satisfaction pour les deux parties. A moins qu'elle ne s'applique à l'industrie et à la finance en général, la déflation obligatoire ne serait pas juste pour une industrie seule, particulièrement pour une industrie où les compagnies dominatrices n'ont pas été coupables d'abus sociaux. La réglementation obligatoire des prix, si elle était radicalement descendante, pourrait être employée pour soulager le sort du cultivateur, mais elle aurait un effet contraire sur l'industrie à l'étude. A la longue, elle pourrait ne pas aider du tout le cultivateur.

La solution de ce problème peut venir de sources extérieures — un retour à une demande plus normale par l'augmentation du pouvoir d'achat du cultivateur —ou elle peut venir de sources internes—une liquidation ou réorganisation financière d'une ou plusieurs compagnies manufacturières.

5. MISE EN CONSERVES DES FRUITS ET LÉGUMES

1. Conditions générales de l'industrie.

La mise en conserves des fruits et des légumes est une importante industrie canadienne qui a fait de rapides progrès depuis dix ans. Depuis 1933 la mise de fonds y a augmenté de 62 p. 100, la main-d'œuvre de 51 p. 100, les appointements et salaires de 18 p. 100, la valeur des produits de 44 p. 100, et le volume matériel de la production de 100 p. 100. Cet essor est d'autant plus remarquable qu'il représente une augmentation correspondante dans la demande domestique des produits de fruits et de légumes, le commerce étranger étant relativement faible comparé à la production domestique.

En 1933, d'après le rapport sur cette industrie publié par le Bureau fédéral de la statistique, il y avait 273 fabriques en exploitation avec une immobilisation de $37,286,824, un personnel de 6,530 personnes et un bordereau de salaires de $3,842,575. Le rendement était évalué à la fabrique à $29,981,400, et les matières en usage à $16,461,755. L'industrie est d'une grande importance pour l'économie agricole d'Ontario, de Québec et de la Colombie-Britannique.

Nos investigateurs n'ont pas enquêté sur les opérations de toutes les compagnies dans l'industrie, mais sur deux seulement des plus considérables, la *Canadian Canners Limited* et l'*Associated Quality Canners Limited*: ainsi que sur une compagnie de conserves faites à domicile, *King and Rankin Limited*. Ils ont reçu aussi des renseignements généraux de trente-huit compagnies indépendantes moins importantes.

L'enquête a révélé un degré considérable de concentration dans cette industrie, avec les deux premières compagnies ci-dessus mentionnées dominant le champ d'exploitation. Il a été aussi démontré que l'industrie des conserves s'est développée, dans ce pays, ni sagement ni rationnellement, et a été caractérisée par son excès de développement, qui a eu pour résultat la capacité excédentaire, une capitalisation illusoire des compagnies, une lutte farouche de la part des plus grandes compagnies pour maintenir et augmenter leurs positions aux dépens

des plus petites et un effort également intense de la part de ces petites compagnies pour survivre à cette lutte.

2. Croissance des deux compagnies les plus importantes.

La fondation de la compagnie la plus considérable, la *Canadian Canners, Limited,* et de celles qui l'ont précédée, remonte à 1893 et constitue, comme nous l'avons vu, un exemple frappant de la réunion et de la fusion de nombreuses petites unités en une vaste corporation, chaque étape successive étant accompagnée de la capitalisation accrue résultant de l'émission de valeurs et d'obligations pour l'actif à / ou au-dessus des valeurs "estimées". Aujourd'hui la compagnie possède 80 fabriques distinctes; bien plus qu'il ne lui en faut pour maintenir la production.

En 1933, cinquante-quatre de ces établissements, d'une valeur comptable de $3,000,000, étaient inactifs ou désuets. Il est peut-être juste de dire que le motif fondamental pour lequel cette compagnie possède tant d'unités séparées, dont bon nombre ont été fermées aussitôt achetées, est son désir d'avoir la haute main sur l'industrie et de supprimer la concurrence. Toutefois, ces fusions successives n'ont pas réglé le problème de la surproduction. Il n'a jamais existé d'équilibre approprié entre la production et la consommation en dépit du contrôle presque monopolisateur de cette compagnie, et il n'en existe pas aujourd'hui.

L'armature financière de la compagnie la plus puissante, la *Canadian Canners, Limited,* est discutée au chapitre III et se résume brièvement ainsi: Le capital consolidé et l'excédent de cette compagnie et de ses filiales, à l'exclusion des réserves pour la dépréciation ou le capital emprunté, s'élèvent à plus de $11,000,000. Il n'a jamais été réellement placé d'argent dans le capital-actions de la compagnie-mère actuelle, la *Canadian Canners, Limited,* ou de celles qui l'ont précédée, la *Dominion Canners, Limited* et la *Canadian Canners Consolidated Company, Limited.* C'est-à-dire, qu'il n'y a pas eu de nouvelle mise de fonds dans la *Canadian Canners, Limited,* à partir de l'époque où elle a pris possession des diverses compagnies, bien qu'elle ait reçu d'autre actif, sous forme de fabriques, à titre de rémunération pour l'émission d'actions.

La dette fondée de la compagnie au 28 février 1934 s'élevait à $3,263,900, alors que les réserves et l'excédent s'établissaient à $6,270,365. L'actif fixe et intangible était évalué à $15,918,735. A même ce montant presque $3,000,000 représentent l'achalandage et approximativement $3,000,000 de plus proviennent de la majoration de l'actif fixe.

La deuxième compagnie en importance dans l'industrie est l'*Associated Quality Canners, Limited,* ayant commencé ses opérations en 1928 par l'acquisition de quatre compagnies. Elle exploite actuellement douze établissements.

La valeur comptable nette des quatre compagnies primitives était de $532,782, mais la valeur attribuée à cet actif, lors de son acquisition par la nouvelle compagnie, s'élevait à $1,011,293. Le passif de deux nouvelles compagnies acquises en 1932 dépassait l'actif de $91,038. Il y avait eu, en même temps, une émission de 2,015 actions s'élevant à $30,225, ce qui établissait le passif global net en plus à $121,263. Ceci a été compensé par un débit supplémentaire à l'achalandage de $121,263.

Le capital s'élevait à $306,209 au 28 février 1934, représentant une valeur inscrite de capital-actions de $1,843,725 moins le déficit accru de $1,537,515. Il a été émis des obligations au montant de $500,000 et les emprunts bancaires s'établissent à $1,328,934. La *Whittall Can Company, Limited,* a maintenant la haute main sur cette compagnie. Elle détient 70 p. 100 de ses actions.

Durant les cinq ans de la crise, de 1930 à 1934, la *Canadian Canners, Limited,* a fait rapport que ses bénéfices bruts se sont élevés à 24.5 p. 100 des ventes et ses bénéfices nets à 2.7 p. 100 des ventes, alors que depuis 1928, l'*Associated Quality Canners, Limited,* a accusé des pertes globales d'exploitation s'élevant à $1,266,164.

3. Excédent de production et reports.

Le gérant général de la *Canadian Canners, Limited,* dans son rapport aux administrateurs de la compagnie en mars 1934, disait: "L'avenir est encore incertain pour l'industrie et nous devons nous rendre compte du fait du trop grand nombre de fabricants de conserves fonctionnant et produisant en excédent de la consommation possible au Canada."

A cause de cette déclaration, il convient de remarquer que depuis 1930 les soldes de la compagnie ont, à la fin de chaque année financière, plus qu'égalé la valeur des ventes durant les 12 mois subséquents. Le maintien de ce que la compagnie appelle un "solde raisonnable", a eu des répercussions importantes sur le producteur, comme nous le verrons dans un chapitre subséquent.

Quelle qu'ait été la ligne de conduite, il n'est pas douteux que ces excédents considérables ont eu une répercussion perturbatrice et déprimante non seulement sur les prix des producteurs, mais sur la situation commerciale en général. Cette ligne de conduite a contribué à rendre très instable l'échelle des prix dans l'industrie et en a facilité la vente à rabais. Plus d'un témoin assigné devant nous a accusé la *Canadian Canners, Limited,* d'exercer une influence monopolisatrice en abaissant les prix afin de limiter ou d'éliminer la concurrence. Le maintien d'excédents aussi importants et la vente d'un produit, les tomates, durant des années, à un prix constamment inférieur au prix de revient, par une compagnie dominant le marché comme la *Canadian Canners, Limited,* rend difficile la réfutation de telles accusations.

4. Méthodes de vente.

Les acheteurs en masse ont aussi, dans une certaine mesure, contribué à désorganiser l'échelle des prix. Avant qu'elles fissent sentir leur influence dans le commerce, les compagnies avaient accoutumé d'accepter les commandes annuelles de chaque marchand sans mention des prix au printemps. La *Canadian Canners, Limited,* ouvre le marché en annonçant ses prix une fois la fabrication terminée et elle s'efforce, au cours de l'année suivante, de hausser graduellement les prix d'ouverture. La commande d'ouverture du marchand devient un engagement ferme et, d'habitude, on convient d'une échéance uniforme, la partie non livrée de la commande étant facturée à l'échéance et les marchandises étant retenues par la suite au risque et aux frais du client.

Toutefois, ces dernières années, il était d'occurrence fréquente pour les fabricants de conserves de publier des listes de prix à différentes époques de l'année. Vu l'excédent de stock, la concurrence et l'urgence des achats, il est très difficile de maintenir ces listes assez longtemps. Les clients de toutes catégories exigent constamment l'abaissement des prix et autres concessions, telles que des allocations spéciales, des allocations de publicité, des articles gratuits, des allocations pour le stock d'étalage. Bon nombre de ces allocations sont secrètes et toutes ont contribué à désorganiser l'industrie. Nous sommes de l'avis du gérant général de l'*Associated Quality Canners, Limited,* lequel a déclaré que tous les rabais secrets ou discriminatoires accordés aux clients devraient être supprimés et que les escomptes établis seulement devraient être accordés.

5. Relation entre la "Canadian Canners, Ltd." et l'"American Can Co."

La *Canadian Canners, Limited,* jouit d'avantages concurrentiels importants du fait des arrangements conclus avec l'*American Can Company* pour l'approvisionnement de boîtes.

On peut se faire une idée de ce que signifie cette relation en constatant l'importance du prix des boîtes dans les frais du fabricant de conserve. Le tableau suivant donne les pourcentages des frais globaux de production, tels qu'extraits

des dossiers de la *Canadian Canners, Limited,* ajustés pour les rabais, etc., sur les produits, la main-d'œuvre directe et indirecte, les boîtes, etc.

RÉPARTITION DES FRAIS GLOBAUX DE PRODUCTION

(Pour l'année financière close le 28 février)

—	1930	1931	1932	1933	1934
	%	%	%	%	%
Produits	34·6	32·4	30·0	25·3	25·2
Autres matières	5·0	6·0	5·0	6·3	8·1
Boîtes	22·1	28·7	28·6	27·8	26·4
Caisses et étiquettes	7·6	8·0	8·9	9·1	10·0
Main-d'œuvre directe	10·1	8·6	8·5	9·5	9·4
Premiers frais	79·4	83·7	81·0	78·0	79·1
Main-d'œuvre indirecte	5·6	3·7	5·0	4·1	2·4
Traitement du gérant de fabrique	4·5	3·2	4·5	5·2	5·1
Frais généraux de la fabrique	10·5	9·4	9·5	12·7	13·4
Total	100·0	100·0	100·0	100·0	100·0

Par conséquent, toute compagnie favorisée quant à ses achats de boîtes, occupe une situation privilégiée relativement à ses concurrentes.

Deux compagnies importantes fabriquent des boîtes au Canada. Ce sont l'*American Can Company* (division du Canada), qui alimente la *Canadian Canners, Limited,* et la *Whittall Can Company, Limited,* qui approvisionne l'*Associated Quality Canners, Limited.*

Ces deux compagnies ont déclaré que leurs prix pour les boîtes de dimensions régulières sont les mêmes à chaque client, l'unique concession étant des escomptes sur la quantité accordés à un nombre limité de gros clients. Les prix de liste courants de ces deux compagnies sont identiques. Les boîtes sont vendues, d'habitude, en vertu d'un contrat stipulant, entre autres choses, que le fabricant de conserves doit s'approvisionner complètement en boîtes du même fabricant pendant la durée du contrat. Il semble que cette disposition ait été prise afin d'empêcher les fabricants rivaux de boîtes de fournir des boîtes durant la période non expirée d'un contrat.

Avant 1930, la *Canadian Canners, Limited,* fabriquait elle-même ses boîtes à Simcoe, Ontario. Cependant, en juillet 1929, elle vendit cet établissement à l'*American Can Company,* aux termes d'un contrat l'obligeant d'acheter, sauf quelques exceptions minimes, toutes ses boîtes de cette compagnie, pendant vingt ans, à compter du 1er janvier 1930. A son tour l'*American Can Company* s'engageait à accorder à la *Canadian Canners* un escompte de préférence sur toute autre compagnie acheteuse, en garantissant que les prix nets consentis à cette compagnie, après avoir pourvu aux escomptes et rabais exposés, seraient aussi bas que les prix nets les plus bas de la même espèce de boîtes exigés de n'importe quel client canadien, et inférieurs aux prix nets les plus bas exigés de tout client canadien qui fait usage d'un nombre global inférieur de boîtes d'au moins la moitié de l'escompte et du prix pour une grande quantité. De plus, les conditions de la location des sertisseuses sont garanties être aussi favorables que celles accordées à tout autre client canadien et, en outre, on a consenti à un escompte de 5 p. 100.

Dépouillé de son jargon légal, ce contrat veut simplement dire que la plus grosse compagnie de boîtes s'assure qu'aucune petite compagnie de conserves ne pourra se placer dans une situation concurrentielle égale à la grosse compagnie pour ce qui touche à cet élément de la plus grande importance, savoir, le coût des boîtes. Le gérant général de l'*American Can Company* a déclaré que la *Canadian Canners, Limited,* bénéficiait d'un avantage de 15 p. 100 dans le prix des boîtes sur tous ses concurrents.

Il n'est pas permis de douter de l'existence d'un désavantage marqué, infligé au commerce en général, par ces concessions spéciales. Le fait de pouvoir acheter des boîtes à 15 p. 100 de moins que toute autre maison qui se livre à la même industrie au Canada constitue un avantage marqué au coin de la pire méthode monopolisatrice. Etant donné que la boîte est présentement l'élément le plus coûteux du prix total de revient de la fabrication, il est permis de conclure que cet avantage favorise la *Canadian Canners, Limited,* plus que toute autre manœuvre issue du pouvoir qui échoit naturellement à la maison la plus importante.

Le caractère sérieux de cet avantage de prix se manifeste en ce que, par son contrat, l'*American Can Company* a procuré à la *Canadian Canners Ltd.*, ces quatre dernières années, en rabais et escomptes spéciaux, etc., la somme de $1,147,865.

On ne peut s'empêcher de partager l'avis du chef d'une petite fabrique de conserves, qui a témoigné ici même, quand il déclare que les maisons indépendantes se voient tout simplement empêchées de faire la concurrence à moins de réduire leurs prix de revient et de faire peser cette réduction sur les autres éléments de fabrication. Or, ces autres éléments sont d'ordinaire le producteur et le salarié dans les fabriques de conserves.

Ces rabais sur les prix ne sont pas les seuls avantages concédés par l'*American Can Company* à son client favori. Elle a été jusqu'à acheter au coût de $1,250,000 l'établissement de Simcoe de la *Canadian Canners, Limited,* déjà citée, dont la valeur avait été fixée, aux livres de cette compagnie, à $170,787, chiffre de moins-value au grand-livre.

Le gérant de l'*American Can Company* chercha à justifier cette attitude en affirmant que la *Canadian Canners, Limited,* avait acheté en 1934 le tiers de sa production; que, pour cette raison, elle lui était précieuse, surtout depuis la perte d'un client comme l'*Associated Quality Canners, Limited.*

De son côté, l'*Associated Quality Canners, Limited,* achète exclusivement d'une seule compagnie, la *Whittall Can Company.* Il est vrai que son contrat n'est pas aussi avantageux que celui passé par la *Canadian Canners, Limited,* avec l'*American Can Company* et ne la met pas en une posture aussi privilégiée vis-à-vis ses rivales. L'explication en est que la *Whittall Can Company, Limited,* détient la majorité des actions de l'*Associated Quality Canners, Limited.* Il ne lui est donc pas nécessaire de lui consentir d'aussi grands avantages sur les prix et les escomptes pour obtenir sa clientèle. Ce qu'elle perd comme actionnaire de l'*Associated Quality Canners, Limited,* elle le rattrape avec avantage dans les bénéfices qu'elle encaisse par la vente de ses boîtes à cette compagnie. Le marché intervenu entre les deux compagnies, et qui vaut pour jusqu'à 1941, stipule simplement l'octroi d'un escompte quantitatif sur le chiffre net des achats qui n'a assuré à l'*Associated Quality Canners, Limited,* de 1931 à 1933 qu'à peine $3,500. Il est hors de doute que c'est en partie du chef de ce marché conclu avec l'*Associated Quality Canners, Limited,* que la *Whittall Can Company, Limited,* a pu maintenir sa position pendant la crise et encaisser des bénéfices d'exploitation de 13.9 p. 100 sur ses ventes en 1929 contre 14.2 p. 100 en 1933.

Le chiffre d'affaires de l'*American Can Company* fut même encore plus considérable, et les avantages concédés à la *Canadian Canners, Limited,* tels que décrits ci-haut, furent probablement justifiés par les résultats obtenus. En effet, les bénéfices de l'*American Can Company* au Canada pendant la crise ont passé de 9.9 p. 100 des ventes, en 1931 à 21.1 p. 100 en 1933.

Nous nous trouvons donc devant un état de choses partiellement dû aux arrangements intervenus entre la plus grosse compagnie de boîtes et la plus grosse compagnie de conserves:

(*a*) Le prix des boîtes est maintenu à un niveau exorbitant, tandis que le prix versé aux producteurs est descendu à un niveau plus bas que jamais.

(*b*) Aucune autre compagnie de conserves ne peut acheter de boîtes de la plus importante compagnie de boîtes sur une base concurrentielle équitable.

(*c*) Etant donné que les deux plus gros usagers de boîtes se trouvent engagés envers les deux plus importantes compagnies de boîtes, il devient difficile sinon impossible aux petites fabriques de boîtes d'augmenter leur chiffre d'affaires suffisamment pour jouer le rôle de frein sur les opérations des grandes compagnies de boîtes.

Tout ceci montre bien l'existence frappante d'ententes à fins de monopole nuisibles au producteur, au salarié et aux petites maisons rivales.

Nous avons appris de la bouche des représentants des compagnies de boîtes que la raison des hauts prix des boîtes est le prix élevé du fer-blanc qui dépassait en 1934 celui de 1929. Les témoins entendus n'ont pas réussi à expliquer cette inflation des prix dans le laps de temps à l'examen et ont déclaré ne rien savoir de l'existence d'un cartel international du fer-blanc. Nous savons toutefois qu'il existe un contrôle international de la concurrence au sein de cette industrie et que le gérant général de l'*Associated Quality Canners, Limited,* avait à peu près raison en attribuant les hauts prix du fer-blanc au fait que les fabricants gallois de fer-blanc fermaient le marché et forçaient les fabricants canadiens de boîtes à s'approvisionner chez un seul fournisseur. Nous sommes de plus convaincus que le tarif ne devrait pas servir à faciliter de telles restrictions.

Quelles que soient les causes réelles des prix du fer-blanc, les effets en sont tangibles. A un bout de l'industrie, nous voyons une puissante organisation internationale à l'effet de contrôler les prix et de maintenir le niveau des bénéfices; à l'autre extrémité, des milliers de producteurs de fruits et de légumes au Canada, à la merci de ces organisations corporatives superposées dont le poids les écrase au point de les empêcher d'encaisser aucun bénéfice, ou très peu, malgré des heures de travail ardu et productif.

6. CHAUSSURES DE CAOUTCHOUC ET PNEUS

1. Conditions générales de l'industrie.

L'industrie du caoutchouc joue un rôle très considérable dans l'armature industrielle du Canada. D'après la valeur nette des produits fabriqués en 1930, elle se place au neuvième rang de toutes les industries de fabrication et au onzième pour le chiffre des traitements et salaires qu'elle verse. En 1930, le Canada occupait le cinquième rang parmi les pays importateurs de caoutchouc brut; en 1933, il occupait le septième rang.

Cette industrie donne le jour à une production sur une grande échelle et à une politique de grande concentration. L'année 1933 comptait à peine 45 établissements au capital de $65,000,000 et un personnel de tout près de 10,000 employés; son rendement était de $41,000,000. La moyenne des capitaux engagés dans chaque établissement était de $1,451,000; la moyenne de la main-d'œuvre, de 217 et celle du rendement, de $922,000. Même ces chiffres ne donnent pas une idée exacte du degré de concentration. Quatorze maisons employaient 86 p. 100 de l'ensemble de la main-d'œuvre et 92 p. 100 de l'ensemble des capitaux, et produisaient 89 p. 100 du rendement global.

Quand cette concentration s'étaie d'une organisation d'associations puissantes en vue de déterminer les prix et d'établir des échelles d'escomptes et des pourcentages de ventes, il n'est pas déraisonnable d'affirmer que cette industrie est monopolisée. Toute concurrence chez elle est certainement "imparfaite".

Cette industrie a ressenti profondément le contre-coup de la crise. De 1929 à 1932, la valeur brute de la fabrication de pneus a baissé d'environ 68 p. 100; celle de la chaussure, 49 p. 100; celle de tous les produits, 58 p. 100. Le

nombre des employés a diminué d'environ 7,000, soit 42 p. 100; le total des bordereaux de salaires, de 54 p. 100. L'année 1933 s'est relevée quelque peu. D'après les données des manufactures elles-mêmes, chiffres non contrôlés par nos vérificateurs, les sept plus grosses compagnies de chaussures ont, comme groupe, subi des pertes nettes en 1930, 1931 et 1932. Ainsi, en 1931, les déficits combinés de cinq compagnies ont dépassé les bénéfices des deux autres, d'où un déficit net pour l'ensemble du groupe de $1,354,000. Comme groupe, les sept grosses compagnies de pneus ont eu un bilan identique, soit aucun bénéfice pour 1930 et un déficit net pour 1931 et 1932. Ces déficits s'expliquent surtout par une régression des exportations. D'un autre côté, le marché domestique a fléchi de 47 p. 100 mais les exportations, dont le chiffre pour 1929 constituait le tiers du rendement total, furent abaissées de plus de 79 p. 100.

Les deux principaux produits de l'industrie, pneus et chaussures, constituent respectivement 39 p. 100 et 41 p. 100 de la production totale. Les deux branches suivent des méthodes essentiellement similaires et présentent des problèmes tout à fait semblables. Il sera donc suffisant de limiter nos remarques principalement à la fabrication des chaussures de caoutchouc qui, en 1932, n'occupaient que neuf établissements employant 3,260 personnes et produisant plus de 14,000,000 de paires valant $16,600,000 au prix de manufacture. Les méthodes industrielles de la *Rubber Footwear Association* en ce qui concerne les escomptes, les prix et les ventes, présentent un intérêt particulier. Elles soulèvent le problème de savoir si une politique murie de contrôle des prix au détriment d'une diminution de la production et de l'emploi est préférable à une politique de prix flexible qui tendrait à réduire les diminutions dans l'activité des affaires. La question de tirer des conclusions des statistiques existantes en vue de résoudre ce problème s'est trouvée compliquée par l'augmentation subite d'importations à très bas prix. Par exemple, les importations de chaussures de caoutchouc des Etablissements du Détroit pour la vente au détail à un prix bien inférieur au plus bas coût possible de production canadienne, ont passé de 23,000 paires en 1932 à 567,000 paires en 1933. Les importations totales de chaussures en caoutchouc et à semelles de caoutchouc, provenant surtout des Etablissements du Détroit, de la Tchécoslovaquie et du Japon, ont passé de 137,000 paires en 1929 à 2,092,000 en 1934. Leur coût moyen d'importation en 1934 était d'environ trente-cinq cents. Cette situation complique aussi l'étude de la capacité excédentaire de l'industrie.

Les renseignements que nous possédons sont basés sur les témoignages donnés. Nos propres comptables ou enquêteurs n'ont pas fait d'examen des faits. Des plaintes formelles ont été portées à l'effet que l'industrie est une coalition monopolisatrice dans le sens de la Loi des enquêtes sur les coalitions. A la suite de ces plaintes, une enquête a été ouverte par le Registraire, mais nous regrettons qu'on nous ait refusé l'accès aux résultats de cette enquête approfondie. Nous avons donc dû avoir recours à des renseignements puisés dans des documents publics et à des déclarations *ex parte*.

2. Escomptes et rabais.

Les manufactures de chaussures de caoutchouc, telles qu'organisées par la *Canadian Rubber Footwear Manufacturers' Association,* offrent un exemple frappant de l'organisation d'une industrie par elle-même. La normalisation des prix, des produits et des escomptes est rigidement maintenue par ses membres. Le secrétaire de l'Association détient des membres des cautionnements, variant de $10,000 à $75,000 sur lesquels des amendes peuvent être imposées si les termes de l'entente ne sont pas exécutés. Les membres sont aussi tenus à une quotité de ventes, et si l'un d'eux dépasse cette quotité, il doit verser à la caisse commune de l'Association 25 p. 100 de l'excédent de ses ventes. Il existe aussi une taxe de 15 p. 100 à verser au fonds sur les commandes expédiées aux anciens prix après que des nouveaux prix plus élevés sont entrés en vigueur.

Cette méthode empêche tout manufacturier de profiter d'un marché à la hausse en acceptant des commandes antérieures à une hausse pour expédition ultérieure.

La politique de l'Association, en ce qui concerne les escomptes spéciaux à certains détaillants, est une caractéristique importante de cette organisation. La liste soumise au comité par les directeurs de l'Association décrit avec quelque détail les classifications de groupes qui déterminent l'octroi d'escomptes spéciaux aux clients. D'après ce document, les membres manufacturiers ont à leur disposition quatre listes privilégiées de clients détaillants. La liste A comporte les clients dont le volume annuel d'achats dépasse $75,000. Un escompte préférentiel de 12 à 14 p. 100 est accordé, plus un boni de 1 p. 100 sur un volume de $250,000 à $500,000, boni allant jusqu'à 6 p. 100 sur les commandes dépassant les achats annuels de $1,000,000. La liste B comprend les acheteurs ayant un volume annuel supérieur à $35,000, qui reçoivent un escompte de 10 p. 100. Les clients de la liste C doivent avoir un volume annuel d'achats se chiffrant à plus de $20,000 pour lequel ils reçoivent un escompte de 8 p. 100. Les groupes B et C reçoivent théoriquement le boni sur le volume au même taux que le groupe A, bien que de fait il soit peu probable que leur volume ait jamais été suffisant pour leur permettre de le toucher.

Le groupe D se trouve dans une situation relativement moins favorable. Il comprend les groupes coopératifs d'acheteurs dont les achats annuels dépassent $20,000. Ils reçoivent un escompte de 6 p. 100 au lieu de 8 p. 100 accordé aux autres clients de la classe de même volume. En outre, ils ne sont pas admissibles à un groupe à escompte supérieur, quel que soit leur volume d'achats. Le plus fort escompte qu'un groupe coopératif d'acheteurs puisse recevoir est 6 p. 100, plus un boni de 2 p. 100 sur le volume. Il semble que le seul groupe coopératif d'acheteurs dont le volume soit comparable à celui des plus forts acheteurs de la classe A est la *York Trading Company* qui se trouve à souffrir beaucoup de cet arrangement.

Nous avons aussi reçu des témoignages à l'effet que des syndicats de magasins détaillants qui ont essayé d'obtenir le bénéfice des escomptes de volume, en mettant leurs achats en commun, se sont vu refuser l'escompte voulu accordé au volume, et l'on ne peut pas dire que cette différence apparente de traitement ait été expliquée d'une façon satisfaisante par les employés supérieurs ni des compagnies de caoutchouc ni de l'Association.

Les clients ayant un volume d'achats inférieur à $20,000 sont classés par l'Association comme "non privilégiés", mais ils reçoivent un boni variable suivant le volume de leurs achats annuels, à moins que ceux-ci ne tombent au-dessous de $300, alors que le boni cesse.

Pour comprendre les effets de cette liste d'escomptes sur les centaines de petits détaillants exclus de ses principaux avantages, il faut se rappeler que leurs plus forts concurrents sont les acheteurs en masse du groupe A [1] qui bénéficient le plus du taux de l'escompte. Lorsque, par exemple, ils reçoivent un escompte allant de 14 à 18 p. 100, ils se trouvent en mesure de vendre à un certain niveau de prix de détail. Le petit détaillant est obligé de lutter principalement contre les prix ainsi établis et il se trouve évidemment dans l'impossibilité de le faire avec profit.

Cette échelle d'escomptes est apparemment basée sur le volume, à une exception importante près—l'escompte de l'acheteur coopératif. La différence de traitement dont il est l'objet a été expliquée par les directeurs de l'Association comme résultant de frais additionnels que son commerce comporte. Il est plus onéreux, par exemple, d'envoyer des voyageurs de commerce aux nombreuses petites unités composant un tel groupe que de traiter avec un magasin à succursales multiples. Il y a sans doute quelque vérité dans cet argument, mais l'ob-

---

[1] Ce groupe comprend—*Agnew Surpass Shoe Stores*, J. B. Lefebvre, Dupuis Frères, Limitée. *Robert Simpson Co. Ltd., T. Eaton Co. Ltd., Army & Navy Dept. Stores, Hudson's Bay Company, Neighbourhood Stores.*

jection réelle des acheteurs coopératifs, ainsi que l'a admis le secrétaire de l'Association au cours de son témoignage, s'élève contre les méthodes d'affaires.

Une autre manière, de moindre conséquence toutefois, employée par l'Association pour enrayer certaines méthodes d'affaires, consiste à tenter d'éliminer les marchands de dimi-gros du champ d'action, à l'exception de quelques "marchands de dimi-gros consignataires" qui reçoivent un traitement de faveur.

La raison principale de cette politique est la difficulté de contrôler les marchands de demi-gros et de s'assurer qu'ils se conforment à toutes les règles de l'Association. Dans tous les cas, les marchands de demi-gros sont en régression dans cette industrie.

3. Fixation des prix.

Le système de maintien des prix qui prévaut dans cette industrie doit être considéré dans ses rapports avec la situation de l'importation et de l'exportation. Les exportations sont tombées d'environ $32,000,000 en 1930 à $7,600,000 en 1933. On s'attendrait que des conditions de libre concurrence eussent causé une diminution du nombre de manufactures dans l'industrie. Dans les conditions actuelles, ce n'a pas été le cas. Aucune des manufactures de cette industrie n'a fermé ses portes depuis la crise. La politique de fixation des prix adoptée par l'Association en est la première cause. Elle a suscité la concurrence qu'elle a ensuite été obligée d'absorber, avec le résultat qu'il y a une grande capacité excédentaire. En effet, n'importe quelles deux compagnies pourraient produire toutes les chaussures en caoutchouc pour lesquelles il existe au Canada un marché aux prix actuels. Pendant ce temps, les importations des Etablissements du Détroit, du Japon et de la Tchécoslovaquie se sont accrues et il serait impossible pour les manufacturiers canadiens, à moins qu'ils ne soient protégés, de concurrencer les prix de ces importations.

On a affirmé, pour défendre la politique de fixation des prix de l'Association, qu'elle n'a pas en réalité éliminé la concurrence. Il y a toujours, dit-on, l'élément de la concurrence éventuelle. De nouvelles entreprises seront attirées dans un champ où prévalent des prix relativement élevés, et la concurrence dans les prix recommencera. Mais, en pratique, tel n'a pas été le cas. Au contraire, une nouvelle compagnie se lançant dans ce domaine, est absorbée par l'Association et on la trouve bientôt adhérant au niveau normalisé des prix. En 1930, la *Acton and Woodstock Rubber Company* apparut comme une concurrence possible pour les prix. En 1931, elle avait plié devant l'Association et était entrée dans ses rangs.

On peut ajouter, au sujet du maintien des prix en général que, alors qu'elle a éliminé la concurrence des prix, la concurrence des ventes avec tous ses frais inhérents reste vive.

4. Quotités de ventes.

La quotité de ventes est un ingénieux moyen qui a pour effet de modérer toute tendance de la part d'un manufacturier à réduire ses prix. Lorsqu'un manufacturier a atteint sa quotité, il ne s'intéresse plus à augmenter ses affaires. A vrai dire, s'il en fait davantage, il est sujet à sanction sous forme d'amendes. Au temps où tous les manufacturiers travaillent au-dessous de la capacité, cette manière de faire met un frein à toute tendance vers un rendement à pleine capacité. Par exemple, comme cela arrive fréquemment, quand le gouvernement demande des soumissions pour des marchandises, il est impossible qu'un manufacturier obtienne le contrat en cotant à un bas prix qui, alors qu'il pourrait lui être profitable, serait contraire aux règlements sévères de l'Association.

L'industrie des chaussures en caoutchouc fournit donc un exemple frappant de cette politique industrielle qui consiste à maintenir les prix au détriment possible d'une réduction d'emploi et de production.

5. L'INDUSTRIE DU PNEU.

Des problèmes de même nature surgissent dans l'industrie du pneu. Sa seule caractéristique est l'application d'un système partial spécial, celui de pneus de marques particulières. Ces derniers sont en général des pneus réguliers produits par le manufacturier, mais portant le nom ou la marque d'un distributeur important qui les écoule à un prix inférieur au prix courant de la propre marque du manufacturier. En 1933, environ 10 p. 100 des ventes faites par des membres associés étaient portés au compte des marques particulières.

Trois membres de l'Association et trois manufacturiers qui n'en font pas partie se livrent à l'industrie des pneus de marque particulière pour lesquels les escomptes accordés sur le prix courant normal varient de 33 p. 100 à 44 p. 100.—Cela signifie que les pneus à peu près les mêmes qui coûtent au marchand ordinaire de $7.75 à $8.60 (suivant le volume d'achats) et que l'on s'attend être vendus par lui $10.55, coûtent aux acheteurs en masse ou à d'autres commerçants de marques particulières $6.53 et peuvent être vendus $7.75. C'est là un parfait exemple de la politique monopolisatrice qui consiste à coter des prix différents à des marchés que l'on suppose distincts. Le prix réduit des commandes par la poste et par d'autres semblables canaux d'écoulement des marques particulières n'a pas pour but d'affecter le prix régulier du marché.

Comme remède à cette pratique nous recommandons que le nom du vrai manufacturier soit clairement indiqué sur tous ses produits.

7. INDUSTRIE DES ENGRAIS CHIMIQUES

1. CONDITIONS GÉNÉRALES DE L'INDUSTRIE.

La fabrication des engrais chimiques au Canada n'occupe que 20 usines dont la production avait une valeur de $4,286,000 en 1933. Cette même année elles employaient 667 personnes et la mise de fonds était de $16,000,000, tandis que les salaires globaux se chiffraient à $776,000. L'industrie en question est fortement concentrée. Trois firmes possédaient $11,000,000 ou 71 p. 100 de la capitalisation globale et les salaires s'élevaient à $400,000 ou 51 p. 100 du total des salaires versés.

L'industrie a été sérieusement atteinte par la crise. Les exportations ont baissé de $6,000,000 en 1929 à $2,000,000 en 1932, tandis que les importations avaient passé de $4,800,000 à $3,300,000 durant cette même période.

Les usines de fabrication d'engrais chimiques sont assez bien réparties dans le pays, à l'exception des provinces des Prairies où la consommation d'engrais mixtes n'a pas été forte. Il y a 7 compagnies manufacturières dans les provinces Maritimes, 3 dans le Québec où l'emploi d'engrais chimiques est encouragé par une prime accordée aux agriculteurs par le gouvernement provincial, et 3 en Colombie-Britannique où de 5 à 6 millions de tonnes d'engrais mixtes sont vendues annuellement. Il y a 7 compagnies manufacturières dans l'Ontario où existe la plus grande superficie de cultures spécialisées et où se fait par conséquent la plus forte consommation.

2. DIFFÉRENCIATION TERRITORIALE DES PRIX, ET PRIX SUR LIVRAISON.

Si peu importante que paraisse cette industrie dans son volume d'affaires, ses méthodes affectent profondément le bien-être du producteur agricole primaire. Il y a des preuves évidentes que, en Ontario du moins, l'industrie des engrais chimiques, dominée par la *Canadian Industries Ltd.*, est monopolisatrice et exerce cette action par un système de prix sur livraison. Cette méthode a une telle importance générale qu'elle justifie un examen plus approfondi que ne semble le réclamer l'étendue de cette industrie.

Des plaintes nous ont été portées quant aux différences de prix des engrais chimiques existant entre l'Ontario et le Québec. On a constaté de grandes disparités dans les cours aux consommateurs situés à l'ouest d'une ligne allant de Kingston, Ontario, à Pembroke, Ontario, et ceux établis pour les consommateurs à l'est de cette ligne en Ontario et dans la province de Québec. Cela est attribuable en partie au fait que les fabriques d'engrais chimiques sises à l'est de cette ligne cotent leurs prix f.a.b., tandis que dans l'Ouest d'Ontario une association de manufacturiers d'engrais ne cotent leurs prix que sur livraison à la grange du cultivateur. Les manufacturiers à l'est de cette ligne ne veulent pas non plus livrer à l'ouest. Ces différences peuvent être attribuées en partie au mode d'achat coopératif qui existe dans le Québec.

A l'ouest de la ligne Kingston-Pembroke, un prix arbitraire uniforme sur livraison est établi pour chaque catégorie d'engrais. La différence de traitement est claire dans ce cas, car les cultivateurs rapprochés d'une usine payent le même prix que ceux qui en sont éloignés. Une telle uniformité de prix ne pourrait pas être maintenue si chaque manufacturier cotait ses prix f. à b. à son usine. Bien que les fabriques d'engrais chimiques ne soient pas réparties sur un vaste territoire, il doit exister des différences dans les taux de transport d'usines différentes à la même localité. Un système de prix f. à b. à l'usine signifierait ainsi que certains territoires constitueraient le marché économique pour chaque usine. D'après le système de prix identiques sur livraison, chaque fabrique d'engrais chimiques est libre de faire affaires n'importe où dans cette partie de la province où les prix sont contrôlés par l'Association. Que les prix, en vertu d'une telle politique, tendent à être plus élevés qu'ils l'auraient été dans des conditions de concurrence, voilà ce qui ressort d'une comparaison établie entre les prix de l'Ontario et ceux du Québec où les prix sont cotés f. à b.

On a tenté d'expliquer cette différentiation en l'imputant au coût plus élevé de la production dans l'Ontario et à la livraison et autres services offerts par les unités de l'Association ontarienne. Mais on donne peu de chance aux acheteurs d'éviter ces frais en achetant f. à b. à l'usine. Si les compagnies d'engrais chimiques font payer le transport, le coût de ces services devrait être indiqué clairement dans leurs cotes et non inclus dans un prix sur livraison avec le prix de la matière elle-même. Sous un système de concurrence libre, la méthode de coter des prix uniformes sur livraison ne pourrait être suivie, parce que la concurrence tendrait à égaliser les prix pour tous les acheteurs par l'adoption du mode f. à b.

Le système des prix sur livraison signifie, surtout, si des bases arbitraires d'expédition sont établies d'après lesquelles tous les producteurs cotent le même prix, que l'acheteur est obligé de payer avec chaque commande un montant fixe pour un transport souvent imaginaire. Le cultivateur fixé dans le voisinage d'une usine d'engrais doit payer, non seulement le prix de l'engrais même, mais aussi les frais de transport depuis la base éloignée d'expédition, bien qu'en fait l'engrais soit simplement charroyé de l'autre côté du chemin. Il faut admettre naturellement, qu'un système de prix f. à b. n'empêcherait pas les ententes entre les manufacturiers; il rendrait toutefois plus difficile la réalisation d'accords à l'amiable sur la division de territoire. D'après un système de prix sur livraison, chaque producteur est libre de soumissionner pour toutes les commandes (parce que tous cotent le même prix) mais, si une usine n'est pas favorablement située par rapport à quelque gros client dont elle recherche les commandes, le seul moyen d'obtenir une telle commande f. à b. serait de coter un prix plus bas à l'usine. Si ce prix était divulgué, le fabricant se verrait dans l'obligation de baisser son prix sur toute l'étendue de son territoire, mais il étendrait de ce fait son marché, à moins que d'autres fabricants ne vinssent immédiatement concurrencer son nouveau prix f. à b.

Le système de prix sur livraison stimule également le développement d'une autre influence désastreuse des pratiques de concurrence en ce qu'elle facilite le favoritisme local quant aux prix. Tant que le manufacturier est astreint aux

prix f. à b., il lui est difficile d'exercer le favoritisme parmi les acheteurs des diverses localités, parce qu'une réduction de prix à l'usine entraîne une réduction pour tous les acheteurs quelle que soit la localité.

Cependant, sous un régime de prix comportant livraison, particulièrement si une entente tacite sur les prix existe parmi les grands producteurs, le prix peut être réduit sensiblement dans un endroit et maintenu partout ailleurs. Ce régime de passe-droits a généralement pour but de concurrencer un producteur local sur son propre marché afin de le chasser des affaires ou de lui imposer une entente sur le prix. Les fabricants et importateurs de produits chimiques ont encore renforcé de contrôlent monopolisateur du marché en entravant la vente aux prix courants des différents ingrédients pour le mélange des engrais chimiques sur la ferme.

Outre de nuire à l'acheteur, parce que les prix sont presque inévitablement plus élevés qu'ils ne le seraient avec la concurrence simple, les résultats d'un tel régime de prix comportant livraison procurent à la coalition ou au monopole un moyen de varier les prix auquel nul petit fabricant ne peut faire face. Les témoignages au sujet de l'industrie des engrais chimiques aussi bien que la connaissance courante de la vente de l'essence à moteur le font ressortir clairement. Si les grandes sociétés pétrolières cotaient des prix f. à b. à leurs raffineries, le petit grossiste établi dans le commerce de l'essence à moteur serait à l'abri des passe-droits quant au prix dans sa région, advenant l'impossibilité pour lui de réduire ses prix par une gestion plus rationnelle. Les prix comportant livraison mettent les compagnies à même de réduire leurs prix dans un endroit quelconque et de les maintenir partout ailleurs. Sous un régime de prix f. à b., les prix ne pourraient être réduits dans une localité sans qu'ils le soient à tous les endroits desservis par la raffinerie. On objecterait à un tel régime l'impossibilité où se trouveraient les grandes compagnies de se protéger contre la concurrence à vil prix dans la localité. Etant donné un produit de qualité uniforme, cependant, si de telles réductions locales de prix sont dues à des sources d'approvisionnement moins chères, rien ne justifie économiquement les sociétés pétrolières moins favorablement situées de rechercher le commerce de ces endroits.

Les cas cités caractérisent de mieux en mieux les méthodes de mise sur le marché au Canada. L'industrie des engrais chimiques offre un exemple lucide du fonctionnement de ce régime de prix comportant livraison. Nous traitons plus loin de méthodes susceptibles d'empêcher de telles pratiques lorsqu'elles donnent lieu à des passe-droits quant au prix. Nous nous bornons ici à condamner leur caractère monopolisateur et injuste.

8. LES INDUSTRIES MANUFACTURIÈRES DU TEXTILE

1. Caractéristiques générales.

Notre enquête au sujet des industries manufacturières du textile au Canada a porté sur 217 compagnies occupées à la fabrication des filés et des tissus et autres produits. Plusieurs autres compagnies figuraient au recensement industriel de 1930, mais les maisons passées en revue par la Commission employaient, estimait-on, plus de 95 p. 100 du personnel total dans les domaines sur lesquels a porté l'enquête.

Vu le nombre des compagnies intéressées, il était évidemment impossible d'approfondir les opérations de chacune d'elles; nous n'avons pas jugé non plus que les résultats possibles d'une enquête approfondie justifieraient le temps et la dépense qu'une telle enquête imposerait. Nos investigateurs furent donc invités à transmettre à chacune des compagnies une formule de questionnaire, puis à classer et disposer en tableaux les réponses obtenues et enfin nous les remettre.

Le questionnaire ainsi transmis et les réponses obtenues par la Commission traitent au long de la question de salaire et d'emploi en général, et nous réser-

vons la discussion des résultats de cette phase de notre enquête pour un chapitre ultérieur de ce rapport. En outre, cependant, de nombreux témoignages ont été recueillis sur les caractéristiques et les tendances générales de l'industrie dans ses diverses branches. Dans cette partie, nous traitons de ces aspects dans leur influence sur la vie économique et sociale du Dominion.

Les 217 compagnies avaient en 1933 une mise de fonds, y compris les obligations, de $185,000,000; elles exploitaient 246 établissements employant à peu près 47,500 travailleurs de fabrique qui touchaient en salaires $32,700,000; et leurs ventes globales au cours de cette année-là ont atteint $135,000,000. Ensemble, ces compagnies occupent un rang élevé dans l'armature industrielle du pays et pour le volume de la production, elles ne sont dépassées que par trois autres groupes: les industriels des produits du bois et du papier, le groupe des produits d'ordre végétal et, peut-être, celui du fer et de l'acier.

"L'industrie textile" est un terme générique appliqué aux producteurs de marchandises textiles de toutes formes, mais les compagnies qui ont fait l'objet de notre enquête offrent des lignes de démarcation si tranchées que différentes catégories de producteurs constituent effectivement un nombre d'industries séparées. Le rapport de nos vérificateurs porte donc sur dix groupes séparés qui sont loin de présenter, a-t-on constaté, des traits similaires, et, en résumant nos constatations, il est nécessaire de se rapporter spécifiquement aux plus importants d'entre eux. Les statistiques suivantes pour l'année 1933 montrent le caractère de cette répartition et l'importance relative des différentes branches:

Groupe	Nombre d'établissements	Nombre moyen des travailleurs de fabrique employés	Ventes (en milliers de dollars)
A. Coton primaire	29	15,482	33,960
B. Lainages	44	6,888	20,672
C. Soieries	18	3,407	11,167
D. Bonneterie	32	5,242	12,863
E. Soie artificielle	2	3,127	10,350
F. Tricots	78	10,342	29,069
G. Tapis et carpettes	5	625	1,816
H. Fil et cordage	7	1,106	5,420
I. Sacs, étoupe, bourre, tentes et bannes	24	781	7,260
J. Tissus spéciaux	7	657	2,441
Total	246	47,567	135,018

La compagnie constituée en corporation était la forme caractéristique d'organisation commerciale parmi ces entreprises, et toutes les plus grandes unités, a-t-on constaté, fonctionnaient en vertu de chartes octroyées par le gouvernement fédéral ou par l'un des gouvernements provinciaux. La concentration sous le régime corporatif ne semble pas avoir pris autant d'essor parmi ces compagnies que parmi certaines autres industries passées en revue par la Commission. Les compagnies examinées, cependant, dans leurs différents groupes, fournissent des exemples de la concurrence sous différents aspects. Le meilleur exemple de concurrence simple se voit dans le groupe des fabricants de lainages où la plus grande compagnie unique faisait seulement 12.5 p. 100 des ventes totales du groupe, les quatre suivantes une moyenne de 7 p. 100 chacune et les quatorze suivantes plus de 2 p. 100 chacune. Pour faire contraste avec ceci, l'industrie de la soie artificielle compte deux compagnies offrant des différences fondamentales dans leurs procédés techniques et jouissant d'un quasi-monopole. Le groupe unique le plus nombreux, celui des industriels du coton primaire, offre un exemple de concurrence imparfaite. La compagnie la plus importante, la *Dominion Textile Company Limited*, accapare 38 p. 100 des ventes totales, et

avec sa filiale contrôlée, la *Montreal Cottons Ltd.*, 48 p. 100; les deux compagnies suivantes font ensemble 31 p. 100; il ne reste donc que 21 p. 100 pour les sept compagnies suivantes réunies.

La présence de certains intérêts dans d'autres domaines que ceux où ils exercent surtout leur activité offre des indices d'un plus grand degré de concentration dans l'industrie textile. L'interrelation des conseils d'administration, du moins, semble révéler un lien certain entre quelques-unes des plus grandes compagnies dans les domaines du coton, de la laine, de la soie et des tricots. Ainsi, quoique la concentration ne se soit pas développée au point où deux ou trois corporations très puissantes établies dans tous les domaines importants de l'industrie écdipsent les autres compagnies, la présence des mêmes intéressés à la gestion des unités importantes dans différents domaines ne peut que suggérer la possibilité d'un tel développement.

Dans les groupes les plus importants, les plus grandes compagnies, a-t-on constaté, recrutaient leurs actionnaires parmi le public en général, mais l'industrie textile n'a contribué que dans une faible mesure aux opérations de commandite publique de la période 1921-1933. Très peu de renseignements existent sur les détails des consolidations et des fusions qui ont eu lieu avant 1923, et la formation de la plupart des grandes compagnies textiles est antérieure à cette année-là. De 1923 à 1933, cependant, nous avons la preuve de l'absence relative dans cette industrie d'une majoration injustifiable des valeurs d'actif en vue de la réorganisation financière dans le fait que les cinq plus importantes compagnies textiles n'ont augmenté leur actif net dans la période que de 9.7 p. 100, contre une augmentation de 83.8 p. 100 chez les 95 plus grandes compagnies non financières canadiennes (les compagnies de transport exclues).

Chez les plus grandes compagnies textiles, cependant, on a constaté le même développement marqué de contrôle par la gestion que dans d'autres compagnies. Quatre des cinq plus grandes firmes, a-t-on trouvé, étaient sous le contrôle de groupes possédant moins de 20 p. 100 du capital, tandis que la cinquième était sous le contrôle d'un groupe minoritaire en ce que moins de 50 p. 100 du capital appartenait au groupe de la gestion. Parmi les compagnies moins importantes dans l'industrie, la compagnie publique est rare et une forte proportion de ces compagnies appartient en entier à la gestion entreprenante.

2. L'industrie et la crise économique

Les opérations des compagnies par groupe ont été passées en revue pour une période de cinq ans, et quoique les effets de la crise et le fléchissement des prix ont été évidents, les fabricants de tissus pris dans leur ensemble semblent en avoir beaucoup moins souffert que l'industrie en général. La raison principale de ceci semble avoir été incontestablement les revisions tarifaires de 1930 et des années suivantes, en vertu desquelles l'industrie canadienne a largement échappé à la démoralisation qui a frappé les marchés du textile dans d'autres pays. L'addition de droits spécifiques aux droits *ad valorem* sur une foule de numéros du Tarif a eu pour effet la quasi-exclusion des marchandises moins chères importées auparavant et que les manufacturiers canadiens ne pouvaient concurrencer. C'est pourquoi les filatures canadiennes, tout en partageant la perte générale de volume consécutive au pouvoir d'achat réduit du public, se sont livrées à la production en grand des marchandises moins chères vers lesquelles tendait à se concentrer la demande du public. Les droits de *dumping* ont largement annulé la concurrence des pays asiatiques, où les frais de production ont été abaissés à des niveaux jusqu'ici sans précédent Ainsi, les industries primaires du textile ont pu maintenir un niveau d'emploi remarquablement élevé. De 1929 à 1933, le personnel ouvrier n'a diminué que de 3 p. 100 et le bordereau de salaires de 15 p. 100, tandis que l'industrie manufacturière en général a subi une diminution de 29 p. 100 dans son personnel ouvrier et de 38 p. 100 dans son bordereau de salaires et d'appointements.

L'indice des prix de gros des textiles du Bureau de la statistique est tombé de 81.8 en 1930 à 69.7 en 1932, ou de 15 p. 100: dans la même période, les ventes des compagnies passées en revue par la Commission n'ont baissé que de 17 p. 100. Ceci indique que pour ce qui concerne le volume matériel de la production, l'industrie a gagné presque autant dans les marchandises moins chères, qu'elle commença à fabriquer en 1930, qu'elle a perdu par la diminution parmi le public de la demande des marchandises qui formaient auparavant la totalité de sa production. La statistique des importations de produits textiles manufacturés fait voir l'autre côté de la médaille. Les importations (à la verge) de cotonnades, par exemple, ont baissé de plus de 52 p. 100 de 1929 à 1932; les fabriques canadiennes de lainages et de draps de laine peignée ont fourni, estime-t-on, 62.5 p. 100 des besoins domestiques en 1933, contre à peu près 22 p. 100 en 1930; et des gains semblables ont eu lieu dans d'autres branches de l'industrie.

Donc, il n'y a pas à en douter, les fabricants de tissus dans toutes les branches importantes de l'industrie ont bénéficié dans une large mesure des augmentations tarifaires qui ont accompagné le début de la crise. Il est clair aussi que le maintien de l'emploi à un niveau relativement élevé est dû pour une large part à la politique tarifaire. Malgré ces avantages, cependant, certaines compagnies, en particulier dans le groupe de la soie naturelle, ont exploité la situation et se sont désintéressées de la façon la plus grossière des salaires de leur personnel. L'investigation de quelques-unes de ces compagnies dont les opérations se sont avérées de plus en plus rémunératrices a révélé des conditions de rémunération et de travail qui méritent l'épithète de révoltantes. Cependant, nous traitons plus à fond de la question de salaire dans cette industrie au chapitre V.

Nous avons été témoins, au cours des cinq dernières années, de certaines améliorations technologiques au sein de l'industrie. L'installation d'un nouvel outillage mécanique et l'augmentation du nombre des métiers ont exercé une influence notable sur la productivité de l'employé individuel. Ceci s'est accompli, cependant, sans une forte mise de fonds additionnelle et l'actif fixe des divers groupes ne révèle aucune augmentation soudaine ou extraordinaire.

Avec ce tableau général pour arrière-plan, nous traitons brièvement des divers groupes, chacun avec les caractéristiques et les tendances qui lui sont propres, entre lesquels l'industrie est répartie.

3. Fabricants de coton primaire.

a. Caractéristiques générales.

Ces fabricants constituent de beaucoup le groupe le plus nombreux et le plus important de l'industrie et comprennent quelques gros producteurs. La *Dominion Textile Company, Limited,* la plus importante maison textile du pays, ainsi que la filiale qu'elle régit, la *Montreal Cottons Limited,* enregistrèrent en 1933 48.3 p. 100 des ventes totales du groupe des fabricants de coton, soit 12.1 p. 100 du total de toutes les compagnies textiles qui furent passées en revue. Les deux compagnies suivantes en importance, la *Canadian Cottons Limited* et la *Wabasso Cotton Company Limited* comptèrent ensemble pour 31.3 p. 100 de la production totale de coton, et chacune vendit pour au délà de $4,000,000 de produits en 1933. Elles sont suivies de cinq autres compagnies dont une seule vendit des produits d'une valeur totale inférieure à $1,000,000 en 1933.

L'industrie est concentrée dans la province de Québec où on relève environ 70 p. 100 de la production. Les filatures d'Ontario représentent un peu plus de 20 p. 100 et ce sont les filatures des provinces Maritimes, toutes possédées et exploitées par des compagnies d'Ontario, qui contribuent le reste de la production.

Presque toute la fabrication s'effectue dans de petites villes et seulement 5 des 29 filatures qu'exploitent les compagnies de coton sont situées dans des

villes dont la population dépasse 250,000 âmes. Pas moins de quinze filatures sont établies dans des villes comptant moins de 15,000 âmes. Aussi, jouent-elles un rôle important dans la vie de ces collectivités.

Des neuf compagnies constituant le groupe des fabricants de coton, six sont des compagnies publiques en ce sens que leurs titres ont été vendus au public en général: deux sont des filiales de grosses corporations manufacturières intéressées à d'autres industries et une seule compagnie appartient à des particuliers et est régie par le groupe qui possède tout le capital. Les bilans consolidés des compagnies de coton, abstraction faite des titres que des compagnies détiennent réciproquement, accusent une valeur totale nette de $67,000,000 dont les obligations représentent 21.1 p. 100, les actions privilégiées 16 p. 100, les actions ordinaires 43.6 p. 100, et les réserves libres et les bénéfices non retirés, 19.3 p. 100. Dans l'ensemble, la situation financière du groupe est satisfaisante et les diverses répartitions d'obligations, d'actions privilégiées et ordinaires ne révèlent aucun des extrêmes résultant d'une augmentation exagérée de capital.

Une forte portion, 67 p. 100, de la production du groupe des fabricants de coton est vendue pour servir à une fabrication plus avancée. Une portion élevée du reliquat est vendue sous forme d'articles de consommation et est écoulée par l'entremise de maisons de gros. Bien que certains manufacturiers aient constitué leurs propres services pour l'écoulement des soldes, la *Dominion Textile Company Limited* continue à utiliser le grossiste pour la distribution en petites quantités. Quoique des articles soient vendus directement aux magasins à rayons, le détaillant indépendant ne peut transiger avec le manufacturier, régime qui a une certaine portée sur sa sitution en matière de concurrence.

Le fait que les compagnies plus importantes ne rivalisent pas les unes avec les autres dans la production de certains articles constitue une preuve du caractère imparfait de la concurrence dans les cadres de ce groupe. Ainsi, la *Dominion Textile Company Limited* ne fabrique pas de coton de Nîmes, tandis que d'autres compagnies sont les seules productrices d'autres lignes importantes. En conséquence, le grossiste qui désire stocker un assortiment complet de cotons, doit acheter de toutes les compagnies plus importantes.

b. Recettes et bénéfices.

Le groupe pris dans l'ensemble réalisa des bénéfices au cours de chacune des quatre années, 1930 à 1933, bien que le taux des gains sur le capital engagé ait fléchi de beaucoup. Les bénéfices nets des quatre ans s'établirent à $5,850,000 (dont la *Dominion Textile Company* seule réalisa plus de $5,250,000). Ces bénéfices représentèrent un taux moyen annuel de gains de 2.5 p. 100 sur le capital engagé. Si on prend les trois plus importantes compagnies seulement, on constate que le taux de gains sur le capital engagé a fléchi de 4.7 p. 100 en 1930 à 1.9 p. 100 en 1933. Cependant, en 1934, les bénéfices augmentèrent abruptement et cette année-là ils comptèrent pour 7.3 p. 100 du capital net engagé.

Bien que nous reparlerons de la question des salaires payés dans l'industrie textile, nous devons signaler ici que le groupe des fabricants de coton s'est assez bien comporté dans le domaine de la main-d'œuvre. Quoique les fabricants constituant ce groupe n'aient pas payé des salaires élevés, leur régime d'emploi semble refléter une attitude équitable, et on ne relève pas de pratiques équivoques comparables à celles notées dans quelques autres domaines de l'industrie textile.

4. Fabricants de lainages.

Différant sous ce rapport des grosses compagnies de coton dont l'industrie revêt un caractère demi-monopolisateur, les manufacturiers moyens de lainages constituent une unité relativement petite. Notre enquête dans ce domaine porta

sur quarante compagnies dont la plus importante, la *Dominion Woollen and Worsteds Limited* comptant pour seulement 12.5 p. 100 des ventes de 1933. Alors que la plus importante compagnie du groupe des fabricants de coton réalisa des bénéfices bien supérieurs à la moyenne, la plus grosse des compagnies de lainages n'a cessé de diriger une entreprise improfitable.

Nonobstant un fléchissement considérable des prix, les ventes des fabriques de lainages augmentèrent de 15 p. 100, de 1930 à 1933. Le chiffre d'emploi, cependant augmenta de 30 p. 100 pendant la même période. Ce relèvement est imputable en partie à de nouvelles fabriques et en partie à un accroissement d'activité dans les fabriques établies. La production des fabriques canadiennes augmenta de 5 millions de verges en 1930 à 13 millions de verges en 1933. Les importations de la Grande-Bretagne et de pays étrangers fléchirent pendant la même période de 18,400,000 à 7,800,000 verges. L'accroissement de la demande pour des marchandises moins chères dont la production par employé est beaucoup plus élevée, explique l'écart apparent entre l'augmentation du nombre des employés et l'accroissement de la production.

Sur les 44 fabriques qu'exploitent les compagnies qui firent le sujet d'une enquête, 31 sont situées dans l'Ontario, 9 dans Québec et 4 dans les provinces Maritimes. La production des fabriques de l'Ontario représente environ 80 p. 100 du rendement total de l'industrie. Six fabriques seulement sont situées dans des grandes villes, et la moitié de toutes les fabriques sont établies dans des cités et villages comptant moins de 5,000 âmes.

Tout comme dans le cas de l'industrie du coton, une très forte portion de la production des fabriques de lainages et vendue pour servir à une fabrication plus avancée, surtout aux fabricants de tricots et de confections. Environ 27 p. 100 de la production de 1933 fut vendue à titre de marchandises de consommation et fut écoulée principalement par l'entremise des marchands de demi-gros et des magasins à rayons.

En 1933, le capital que le groupe avait engagé dans cette industrie s'établissait à $24,000,000, dont plus de la moitié ressortissait à des compagnies privées canadiennes. Trois compagnies publiques comptèrent pour environ $7,400,000, et cinq compagnies soumises à une régie étrangère au Canada constituèrent le solde de la mise, environ $3,900,000.

Le groupe pris dans l'ensemble réalisa de 1930 à 1933 des bénéfices sans cesse croissants sur ses opérations. L'année précédente, les bénéfices égalèrent 1.2 p. 100 de la part d'intérêt nette et augmentèrent à 6.6 p. 100 en 1933. Les recettes de trois compagnies de spécialités fabricant des feutres pour des papeteries contrebalancèrent exactement les opérations improfitables de la compagnie la plus importante dont les pertes en 1933 s'établirent à 8 p. 100 de son capital, de sorte que la moyenne des autres compagnies pour l'année 1933 resta à 6.6 p. 100 de leur part d'intérêt nette.

Les taux de salaires du groupe des fabricants de lainages furent beaucoup plus élevés que ceux des compagnies de coton. Il y eut, cependant, quatre compagnies dont les taux de salaires furent excessivement bas. Nos enquêteurs ont présenté des rapports spéciaux sur ces compagnies. Le chiffre d'emploi de ces fabriques ne représenta, cependant, que 2.7 p. 100 du total du groupe.

5. Fabricants de soie naturelle.

Notre enquête sur les fabricants de filés et de tissus de soie naturelle a embrassé seize compagnies. Dix des fabriques qu'elles dirigent sont situées dans des villes de la province de Québec comptant chacune moins de 15,000 âmes. Les deux plus importantes compagnies du groupe comptant chacune pour environ 20 p. 100 du chiffre total des ventes et les cinq premières compagnies sous le rapport du rendement comptent pour plus de 76 p. 100 de la production totale.

La statistique d'exploitation du groupe des fabricants de soie indique une croissance marquée pendant toute la période de la crise économique. De 1930 à 1933, six nouvelles fabriques se lancèrent dans la production et on estime que le rendement du groupe en 1934 dépassa d'environ 40 p. 100 le niveau de production de 1930. Les opérations sont devenues de plus en plus profitables, les gains nets sur le capital engagé augmentant de 1.0 p. 100 en 1930 à 5.7 p. 100 en 1933.

Tout comme dans le cas des groupes de fabricants de coton et de lainages, il n'y a pas à se méprendre sur les avantages que les fabricants de soie domestiques retirèrent de relèvements tarifaires. En 1930, tout près de six millions de verges de tissus de soie inachevés furent importées de l'étranger, tandis qu'en 1932, les importations totales s'établirent à moins d'un demi-million. Le fait que presque toute l'augmentation du capital engagé du groupe pendant la période à l'étude provint de l'établissement de trois fabriques possédées par des intéressés des Etats-Unis, dont une, l'*Associated Textiles of Canada, Limited*, s'est placée au premier rang de l'industrie, ne laisse pas que d'être révélateur.

Le groupe des fabricants de soie ne comprend qu'une petite portion de compagnies privées canadiennes. Bien qu'elles représentent un tiers des compagnies, leur capital engagé réuni s'établit à moins de 9 p. 100 du total. Les compagnies publiques canadiennes, au nombre de trois, comptent pour 61 p. 100 de tout le capital engagé: six compagnies sous un contrôle américain représentent 21 p. 100 et une compagnie, sous un contrôle britannique, représente environ 10 p. 100.

La moyenne des salaires payés dans cette industrie était la plus basse de tout le groupe des textiles et s'établissait à 23 p. 100 au-dessous de la moyenne des neuf autres groupes, soit 27 p. 100 au-dessous de la moyenne pour toutes les industries manufacturières. Au cours des périodes étudiées, 80 p. 100 de la main-d'œuvre se trouvait dans la province de Québec. Bien que les opérations des filatures les moins importantes payant les plus bas salaires n'aient pas réalisés de bénéfices très élevés, une enquête portant sur les compagnies les plus importantes et les plus prospères nous révéla une situation déplorable relativement aux salaires payés. Nous discuterons plus longuement cette question au chapitre V.

6. Fabricants de bonneterie.

Ce groupe comprend trente-deux compagnies. Nous avons ici un exemple de la concurrence simple sans qu'un groupe ou qu'une compagnie quelconque occupe une position prédominante dans cette industrie. En 1933, la compagnie la plus importante avait effectué 16 p. 100 du total des ventes, la compagnie suivante n'avait que 9 p. 100 des ventes à son crédit et chacune des autres 6 p. 100 ou moins.

Dix-neuf compagnies sont exploitées dans l'Ontario, douze dans Québec et une dans la Nouvelle-Ecosse. La tendance des fabriques de s'établir de préférence dans les centres moins populeux est moins en évidence dans ce groupe que dans ceux qui ont fait l'objet d'une enquête antérieure. Plus de la moitié de ces établissements sont situés dans des villes ayant une population supérieure à 15,000 âmes et le quart du total est distribué dans les plus grandes cités.

Comme dans le cas des autres producteurs de textiles, les fabricants de bonneterie ont accusé des gains relativement considérables sur le marché canadien. On estime qu'en 1933 les fabriques domestiques ont fourni plus de 98 p. 100 de la demande au Canada, comparativement à 68 p. 100 en 1930. Cependant, la demande totale a diminué non seulement du point de vue de la valeur-dollar mais aussi de celui de la quantité, et les compagnies examinées n'ont accusé relativement à la main-d'œuvre qu'un gain d'environ de 3 p. 100 de 1930 à 1933.

L'analyse des méthodes de distribution des produits de cette industrie révèle que près de la moitié du total est vendue directement par le fabricant au petit marchand détaillant. Les magasins à succursales multiples et les magasins à rayons se partagèrent 38 p. 100 de la production de 1933 et les grossistes 17 p. 100.

Le capital engagé dans cette industrie représentait en 1933 un peu plus de dix millions de dollars. Quatre compagnies publiques n'y figuraient que pour un montant bien faible, soit moins de 10 p. 100 du capital total. Le groupe le plus important comprenait des compagnies canadiennes privées, bien que certaines compagnies partiellement ou entièrement sous le contrôle d'intérêts américains occupassent une position presque aussi importante du point de vue du capital engagé.

Les opérations de ces compagnies ont été de plus en plus profitables d'année en année, mais en 1933 les bénéfices du groupe ne représentaient que 4.7 p. 100 du capital engagé, soit 1 p. 100 de plus qu'en 1930. Faisant exception d'une compagnie exceptionnellement prospère, le taux moyen des revenus relativement au capital engagé a augmenté de 2.2 p. 100 qu'il était en 1930 à 3 p. 100 en 1933.

7. Fabricants de soie artificielle.

Ce groupe comprend deux compagnies seulement et constitue une unité franchement monopolisatrice. Les deux compagnies sont sous un contrôle étranger et forment une partie d'organisations très considérables qui ont jeté les bases de l'industrie de la soie artificielle. *Courtauld's (Canada) Limited* est la propriété de *Courtauld's Limited* de l'Angleterre et produit de la soie rayon avec des fibres de bois. Bien que les brevets couvrant les phases essentielles du procédé chimique soient maintenant expirés, les capitaux à engager dans les établissements et l'outillage nécessaires sont tellement considérable que seule une compagnie solidement établie peut se lancer dans une entreprise de ce genre. La *Canadian Celanese Limited,* la propriété d'intérêts étrangers, produit de la soie artificielle avec des linters de coton et son procédé est protégé par des brevets qui effectivement excluent toute concurrence.

L'unité d'exploitation est de grande envergure et chacune des deux compagnies a des moulins employant environ 1,500 ouvriers. Toutes deux possèdent des établissements situés dans des villes ayant moins de 15,000 âmes et exercent une grande influence sur ces collectivités.

Au cours des cinq dernières années, on a constaté une augmentation phénoménale dans la production de ces compagnies. Malgré le fléchissement des prix au cours de cette période, les ventes de 1933 représentent plus du double de celles de 1929 et la main-d'œuvre employée a augmenté de plus de 80 p. 100. Cela est partiellement dû à une réduction importante dans le chiffre des importations, mais il semblerait aussi que le plus grand usage des fils de soie rayon par les fabricants de produits textiles en soit dans une certaine mesure responsable. *Courtaulds* ne produit que des fils rayon qui sont tous vendus pour fabrication plus avancée et les achats de fils de cette catégorie par les compagnies de cotons ont sensiblement augmenté au cours des cinq dernières années. La *Celanese Company* a vendu pendant la même période une bien faible quantité de fil et l'augmentation dans son commerce semble découler plus directement de la diminution des importations et de la plus grande faveur que leur produit obtient auprès du public acheteur.

Grâce à cette augmentation dans le chiffre des affaires, les opérations sont devenues de plus en plus profitables. En 1933, les bénéfices nets des deux compagnies réunies représentèrent un revenu de 10.8 p. 100 sur le capital engagé. Cependant, vu les lourds capitaux engagés par dollar de ventes, le bénéfice net de la *Canadian Celanese Limited* fut équivalent à plus de 24 cents pour chaque dollar de ventes et à 12 cents dans le cas de la compagnie *Courtaulds.* Ces

revenus sont plus élevés que ceux que nous avons constatés ailleurs dans l'industrie textile et semblent se rapporter directement à l'absence de concurrence dans ce domaine industriel.

Quant à la politique ouvrière de ces compagnies les deux sont comparativement en bonne posture.

8. Fabricants de tricots.

Ce groupe comprend 72 compagnies dont 11 avaient engagé, en 1933, un capital de plus de $1,000,000 chacune, et ces dernières représentaient plus de 70 p. 100 du capital de toutes les compagnies. Le placement des 61 autres compagnies représentait une moyenne de $154,000 seulement et plusieurs petits fabricants faisaient partie de ce groupe.

Sur les 11 compagnies plus importantes, 6 sont commanditées par le public et comprennent la plus forte compagnie de ce groupe, *Penman's Limited*. Cette dernière exploite six fabriques et effectua plus de 17.5 p. 100 des ventes de toutes les compagnies en 1933. La compagnie suivante en importance du point de vue du chiffre des ventes, y figure pour moins de 7 p. 100.

En 1933, le capital engagé de tout le groupe ressortissait à environ $35,-500,000 dont près de la moitié était aux mains de 6 compagnies publiques. Les compagnies privées étaient du nombre de 62 et leur capital réuni représentait la plus forte partie du reste, quatre compagnies sans contrôle étranger n'ayant que moins de 2 p. 100 du capital total engagé.

L'industrie est concentrée dans la province d'Ontario où, au cours d'une période d'essai, en 1934, on y a trouvé 70 p. 100 de la main-d'œuvre. Pendant la même période, Québec en employait 23 p. 100 et le reste se partageait entre les provinces Maritimes et l'Ouest dans les proportions de 6 p. 100 et 2 p. 100 respectivement.

Au cours des cinq dernières années, l'actif de ce groupe s'est accru d'environ 10 p. 100 mais les ventes ont accusé un léger fléchissement à cause de l'affaissement des prix pendant la même période. L'emploi, estime-t-on, a diminué d'environ 6 p. 100 de 1930 à 1933, mais en 1934 les opérations ont accusé de sensibles augmentations tant du côté des ventes que de l'emploi.

Dans l'ensemble, on ne peut dire que les opérations de fabriques de tricots aient été profitables et tout le groupe en général a subi une perte nette au cours des années 1930 à 1932 inclusivement. Les bénéfices nets de 1933 représentaient un revenu de 2.4 p. 100 sur le capital engagé.

9. Autres catégories.

Nos investigateurs ont fait un rapport détaillé au sujet de quatre autres catégories qui représentent des groupes plus spécialisés et moins nombreux que ceux que nous avons déjà étudiés.

Cinq fabricants de tapis et de carpettes ont subi une perte de 59 p. 100 au cours de 1930 à 1933, et, bien que l'emploi dans ces fabriques ait subi une diminution marquée, néanmoins, les échelles de salaires en 1933 étaient plus élevées que dans tout autre groupe examiné.

Le rapport vise aussi six compagnies dans le groupe du fil et des cordages et l'étude de leurs statistiques d'exploitation révèle plusieurs traits significatifs. Le capital de presque toutes ces compagnies était de plus de $1,000,000 mais la seule compagnie commanditée par le public, bien que son capital excédât le capital réuni des deux autres compagnies privées, avait, en 1933, un chiffre de ventes inférieur à celui de l'une ou l'autre des deux autres. Les deux compagnies de fil privées ont connu des bénéfices et, en 1933, leur revenu fut de 15.8 p. 100 et 10.7 p. 100 respectivement sur le capital engagé; mais dans le cas de la compagnie de cordages commanditée par le public, le revenu ne fut que de 3 p. 100 au cours de la même année. Ce groupe se fait encore remarquer par les échelles de salaires relativement élevées et une saine politique ouvrière, quatre de ces six compagnies contribuant à un régime d'assurance collective.

Le rapport vise aussi les fabricants de sacs, d'étoupe, de bourre, tentes, bannes, etc., mais vu le caractère varié de leurs activités, il n'a pas été présenté de données concernant leurs opérations. Cependant, pour les salaires payés dans ce groupe, nous y reviendrons au chapitre V.

Le dernier groupe comprend 7 fabricants de tissus spéciaux. Bien que certaines de ces compagnies aient réalisé des bénéfices, d'autres ont subi de lourdes pertes. Dans l'ensemble, ce groupe n'offre rien de particulier qui n'ait pas été discuté précédemment.

10. Conclusion.

Dans les plus importantes branches de l'industrie textile, il y a eu pour quelques années certaines associations de manufacturiers. Un représentant de plusieurs associations s'est présenté devant la Commisison et a décrit brièvement la nature des services rendus. Le principal but de l'association-type, a-t-il dit, est la réunion de statistiques et de renseignements sur le crédit. En plus, cependant, l'association agit dans l'intérêt de ses membres en matière de relations publiques et de propagande et représente régulièrement l'industrie dans ses rapports avec les départements du gouvernement et la Commission du Tarif.

D'après la preuve, cependant, nul essai n'a été tenté pour réglementer les taux de salaires ou les conditions de travail en général, la raison en étant que les associations existantes n'avaient pas le pouvoir de contrôler leurs membres. Nous sommes donc amenés à conclure que tandis que les fabricants sont disposés à s'entendre afin de rechercher des bénéfices ou de protéger leur réputation, ils n'ont pas profité de l'existence d'une organisation centrale permanente en vue de favoriser les types individuels d'exploitation ou de prévenir l'exploitation par leurs membres.

En toute justice pour ces associations, nous nous rendons compte que toute tentative de réglementation de l'industrie au moyen d'associations libres pourrait chasser de celle-ci les entreprises dépourvues de scrupules. De cette sorte, tout en partageant encore les avantages procurés à l'ensemble de l'industrie, les établissements au-dessous de la normale pourraient entraver l'amélioration des normes dans les meilleurs établissements, et ceux-ci se verraient imposer tous les frais d'entretien de l'association commerciale.

Un autre domaine où l'association commerciale pourrait rendre d'utiles services est dans l'encouragement de normes appropriées dans les marchandises de consommation, par l'élimination des marques et des étiquettes malhonnêtes et en empêchant les pratiques de concurrence déloyales. Toutefois, la question de discipline surgit de nouveau, et l'association-type semble, sous sa forme actuelle, exercer une influence très restreinte. Nous réservons nos autres arguments relatifs au marquage et aux normes des textiles pour le chapitre réservé au consommateur.

9. MINOTERIE ET BOULANGERIE

1. L'importance des industries.

Notre mandat spécifie une enquête et des investigations sur "les relations entre la meunerie et les boulangeries du pays, et l'effet de ces relations sur l'industrie de la boulangerie." A cet effet, aux auditions consacrées aux industries de la minoterie et de la boulangerie, est venue s'ajouter une enquête spéciale faite par nos investigateurs. En entreprenant cette enquête, les investigateurs ont fait tenir des circulaires aux compagnies minotières et boulangères, afin de se procurer certaines données statistiques et autres; ils ont aussi visité différentes compagnies minotières et boulangères.

Les industries de la minoterie et de la boulangerie sont deux des plus importantes industries canadiennes; quant à la valeur des produits, l'industrie de la minoterie est parmi les six premières industries canadiennes depuis la

guerre. En 1930, la valeur brute de la production de l'industrie de la minoterie a atteint $125,000,000. La valeur ajoutée par la production, à savoir, en déduisant le prix de revient de la matière première, s'est élevée à $22,000,000. Les chiffres semblables pour l'industrie de la boulangerie ressortissent à $74,000,000 pour la valeur brute, ou $37,000,000 pour la valeur nette. Les salaires payés dans l'industrie de la minoterie ont atteint à peu près $4,000,000 et dans l'industrie de la boulangerie, $17,000,000.

2. L'INDUSTRIE DE LA MINOTERIE.

a. Développement.

Le développement de l'industrie de la minoterie est parallèle au développement des régions propres à la culture du blé de l'Ouest. L'extension des chemins de fer a été accompagnée de systèmes d'entreposage pour le blé et, de pair avec ces deux développements, de grandes minoteries destinées à préparer le blé en route vers l'Est et les marchés d'outre-mer ont surgi. Avant cette expansion, la minoterie était une petite industrie locale, exercée surtout à façon. Le cultivateur transportait son propre blé à la minoterie, et le produit était vendu localement.

Ce serait tracer un mauvais tableau que d'affirmer que le développement des grandes minoteries a chassé les petites du commerce. Les petites minoteries locales subsistent et semblent posséder certains avantages de concurrence sur les grandes. Néanmoins, en 1932, sur 394 minoteries établies au Canada, vingt-deux produisaient entre les deux tiers et les trois quarts de toute la farine.

La mouture à façon n'entre maintenant que pour 5 p. 100 environ dans la production totale de farine.

Le tableau suivant illustre la situation actuelle:

CAPACITÉ DES MINOTERIES ET NOMBRE DANS CHAQUE CATÉGORIE—1932

Capacité quotidienne (barils)	Nombre de minoteries	Pourcentage de la capacité totale
Au-dessus de 1,200	22	71·4
300–800	16	7·6
110–275	46	6·8
100	49	4·4
6–95	261	9·8

Le développement de la minoterie sur une grande échelle s'est accompagné du développment d'organisations de vente d'une égale importance.

Quoique la consolidation et l'expansion se poursuivaient avant la guerre, la demande de provisions pour les combattants de 1914 à 1918 et les hauts prix du blé et de la farine ont résulté dans la continuation de cette politique. Les établissements minotiers ont encaissé de forts bénéfices et à la fin de la guerre, il se sont trouvés possesseurs de forts excédents liquides. La minoterie était devenue une industrie principale. Le développement se poursuivit après 1918 et à la fin de l'année 1921, cette industrie occupait le premier rang parmi les industries manufacturières canadiennes, avec près de 7 p. 100 de la valeur de toute la production industrielle canadienne.

Il est possible de dire maintenant qu'en 1921 les minoteries auraient dû adopter la politique d'affecter les excédents liquides à l'amortissement des fabriques démodées et à la réduction de la capacité alors existante. Si on avait fait cela et si la capacité avait été réduite d'au moins 40 p. 100, il est possible que l'industrie aurait pu mieux faire face aux années maigres qui devaient

s'ensuivre. La tendance cependant, paraît avoir été de considérer l'écart entre la capacité et les marchés comme une condition temporaire, et ce n'est qu'en 1930 qu'on s'est montré disposé à réduire la capacité du niveau de 1924-1929.

b. L'effet de la capacité excédentaire.

Ainsi, la crise économique a trouvé l'industrie impuissante à contrôler sa production ou à éviter l'âpre concurrence résultant du désir et de la nécessité des compagnies individuelles de fonctionner à une aussi grande capacité que possible. Cette concurrence intensifiée a amené une confusion générale qui a été aggravée par le fait que les plus grandes compagnies, dans leurs efforts en vue de s'assurer des marchés pour disposer de leur farine, ont tenté d'obtenir la haute main sur le commerce de la boulangerie dans les centres métropolitains du Canada. De fortes mises de fonds introduisirent dans la boulangerie la situation de concurrence qui existait déjà dans la minoterie. De lourdes pertes furent essuyées et les minoteries durent absorber fréquemment ces pertes, avancer de nouveaux fonds ou garantir des emprunts considérables aux banques. La situation de l'industrie de la minoterie se répète dans l'industrie de la boulangerie; les boulangeries régies par les minoteries avec un excédent considérable de capacité, un capital affaibli et de lourdes pertes. Il semblerait que le contrôle des organisations de boulangerie par les grandes minoteries a simplement transféré à l'industrie de la boulangerie la faiblesse inhérente de la minoterie. On peut aussi remarquer ici, comme il est dit plus bas, que la demande domestique de farine est assez constante d'année en année et que les efforts des compagnies pour augmenter leurs ventes ne signifient aucune augmentation dans la consommation et, partant, aucune utilisation de la capacité excédentaire, mais tout au plus un simple transfert d'affaires d'une compagnie à une autre.

Nous ne croyons pas, cependant, que la situation actuellement peu satisfaisante de l'industrie de la minoterie, telle qu'exposée par l'enquête de la Commission, peut être attribuée uniquement, ou en premier lieu, à la crise économique. Il n'y a pas eu de forte diminution dans la consommation de la farine, car la demande de cette denrée est presque complètement immuable. La situation des prix est relativement satisfaisante ainsi qu'on le remarquera plus tard; le commerce d'exportation de la farine n'a pas décliné non plus autant que les exportations de beaucoup d'autres produits manufacturés. Bref, la situation actuelle de l'industrie peut être largement attribuée au surplus de capacité des minoteries et à l'absence des ajustements nécessaires de l'offre à la demande.

La capacité excédentaire existait à la déclaration de la guerre, et quoique, comme nous l'avons vu, il y avait une grande demande de farine durant les années de guerre, on ne peut pas dire que la surexpansion était uniquement le résultat de l'effort tenté pour faire face aux besoins de la guerre. Il est également inexact d'affirmer que le surplus de capacité était le résultat des mesures prises en vue de faire face à l'augmentation des exportations d'après-guerre, qu'un changement de conditions a fait disparaître.

c. Surplus de capacité et exportations.

Le volume des exportations de farine au cours des années 1922 à 1929 a été chaque année à peu près le même ou un peu plus considérable qu'en 1918, et il fut de un à deux millions de barils plus élevé que dans l'année de la guerre 1917. En 1919, la capacité de rendement globale fut de 43 millions de barils et la production totale de 18 millions. Les exportations totales atteignirent 10 millions, la consommation domestique totale s'éleva à 8 millions et l'excédent du rendement sur la production se chiffra à 25 millions de barils.

Si cet excédent de rendement eût été édifié comme on le dit parfois pour faire face à un commerce exportateur, c'était pour un tel commerce qui n'a

jamais existé et que rien ne fait prévoir qu'il existera jamais. Le tableau ci-après de la *capacité de rendement et des exportations des minoteries* dépeint la situation très clairement. Dans les quatorze années, de 1919 à 1932 incluse, la production véritable en neuf ans fut moindre que la moitié de la capacité de rendement et ce ne fut que dans l'année de pointe 1924, qu'elle s'éleva à 57 p. 100 de cette capacité. La consommation domestique se maintint assez bien durant toute la période; il en fut de même pour les exportations jusqu'en 1929. Cependant, les exportations accusent un fléchissement de 10.7 millions de barils en 1928 à 5.6 millions en 1933.

CAPACITÉ DE RENDEMENT, PRODUCTION ET EXPORTATIONS DES MINOTERIES AU CANADA, 1917-1934

(En millions de barils)

Année	Nombre de minoteries	Capacité de rendement annuel[1]	Production de farine de blé	Pourcentage de la production à la capacité de rendement	Exportations	Excédent de la capacité de rendement sur la production	Farine disponible pour la consommation domestique[3]
	1	2	3	4	5	6	7
1917[2]	.....	.....	17·7	.....	8·8	.....	8·9
1918	.....	.....	17·9	.....	10·1	.....	7·8
				pourcentage			
1919	.....	42·9	17·8	41·5	10·1	25·1	7·7
1920	.....	40·9	13·1	32·1	4·7	27·8	8·4
1921	582	39·9	15·3	38·3	7·3	24·7	8·0
1922	434	40·8	18·1	44·8	9·5	22·7	8·6
1923	560	38·7	19·1	49·4	11·2	19·6	7·9
1924	457	37·1	21·1	56·9	11·5	15·9	9·6
1925	455	36·7	17·8	48·4	10·3	18·9	7·5
1926	442	36·0	19·1	53·0	10·5	16·9	8·6
1927	431	37·0	18·8	50·8	9·3	18·2	9·5
1928	423	36·7	20·4	55·5	10·7	16·3	9·7
1929	409	37·3	19·8	53·0	9·6	17·5	10·2
1930	383	35·7	15·6	43·5	7·5	20·1	8·1
1931	372	34·1	14·9	43·7	5·7	19·2	9·2
1932	394	36·7	14·9	44·1	5·1	21·8	9·8
1933	413	32·1	15·2	47·4	5·6	16·9	9·6
1934	447	32·0	14·7	45·6	5·1	17·3	9·6
Total, 1919-1934	.....	527·5	245·6	.....	122·9	281·9	112·7
Moyenne, 1919-1934		37·7	17·5	46·5	8·8	20·1	8·1

1. Capacité de rendement annuel basée sur 304 jours par année.
2. Capacité de rendement des minoteries non disponible pour ces années. Statistiques séparées non recueillies pour quatre minoteries avant 1921. Comprises sous moulins à farine.
3. On obtient la quantité de farine disponible pour la consommation domestique en retranchant les exportations de la production.

A noter que tandis que les exportations de farine canadienne ont fléchi de trois à quatre millions de barils annuellement en comparaison des niveaux élevés des années 1923-1928, les importations mondiales ont décru de 15 millions de barils dans le même laps de temps. Cependant, les importations de l'Empire britannique se sont maintenues assez uniformément durant cette période et la part du Canada à ces importations s'est accrue de 51 p. 100 en 1926 à 78 p. 100 en 1933.

Le service des Renseignements commerciaux du ministère du Commerce a résumé la raison du déclin des exportations de farine dans les pays en dehors de l'Empire, laquelle nous a été communiquée en ces termes dans les témoignages:

(*a*) Les restrictions imposées aux minoteries relativement au moulage du blé étranger et dans la question générale du mélange de la farine domestique;

(*b*) l'écart des prix entre les farines canadienne et autres se manifestant parfois, même lorsque les importations sont autorisées et indépendamment des restrictions imposées par les pays intéressés; (*c*) les tarifs prohibitifs ou élevés, (à savoir, l'Allemagne); (*d*) les difficultés que présente la répartition du change étranger en paiement des importations; (*e*) les achats de pays voisins par l'entremise d'organismes de virement "locaux" ou autres facilités de crédit; (*f*) l'adoption du système de contingentement des importations par quelques pays européens (à savoir, la France); (*g*) le désir de protéger les intérêts agricoles sous des monopoles d'Etat couvrant les importations de farine et l'imposition de restrictions par l'établissement de syndicats ou autrement (à savoir, la Tchécoslovaquie).

On prétend que la vente de la farine canadienne sur les marchés étrangers crée une demande du blé canadien et en augmente les exportations. On soutient que la demande de farine canadienne, résultant de sa qualité supérieure, force les minoteries étrangères à faire face à la concurrence en moulant du blé canadien. Cependant, la plus grande partie de la farine canadienne exportée est mélangée à de la farine inférieure faite avec d'autres blés indigènes. La demande de blé et de farine de provenance canadienne semble plutôt dépendre de la quantité nécessaire pour faire en sorte que le mélange ultime soit conforme à une certaine qualité pour la boulangerie. Ceci indique que la demande mondiale de blé et de farine du Canada est aussi comparativement inélastique et que même, sauf là où l'importation en est totalement interdite, si les prix en étaient plus élevés sur le marché mondial que ceux des autres pays, les minoteries et les boulangeries étrangères en accepteraient probablement une certaine quantité. Toutefois, ce minimum peut ne pas être aussi assuré ou élevé qu'on le croyait probable d'abord.

d. *Excédent de capacité et placement.*

Le tableau ci-dessous démontre une autre façon d'aborder la question de l'excédent de production:

Compagnie	Actif fixe employé par la compagnie, plus l'achalandage et moins la réserve pour la dépréciation (en milliers de dollars)	Capacité de rendement quotidien	Production moyenne en barils	Actif fixe et achalandage, par baril	
				Capacité de rendement quotidien	Production quotidienne
	$			$	$
Lake of the Woods	6,327	19,300	7,100	327	890
Maple Leaf	8,610	18,700	9,000	460	957
Ogilvie	2,792	16,275	7,300	171	382
Robin Hood	3,170	9,700	6,700	327	470
Western Canada	3,622	9,000	5,400	400	670

On peut constater les effets de l'excédent de production à la dernière colonne du tableau indiquant que les compagnies *Lake of the Woods* et *Maple Leaf* ont, en 1933, une mise de fonds qui atteint presque le double de celle des compagnies *Robin Hood* et *Ogilvie,* relativement à la production moyenne de farine.

e. *Caractéristiques d'exploitation.*

(1) *Volume de la production.*

En éliminant la question de l'excédent de la capacité de rendement et de la mise de fonds, la situation de l'industrie minotière, comparée à celle de presque toutes les autres industries manufacturières au Canada, est enviable en ce qui concerne le volume réel de la production. Le volume assez constant de la production annuelle indiqué à la colonne 3 du tableau à la page 89, v.a.—*Production de la farine de blé*—témoigne que leur situation est relativement avantageuse. La production en 1932 s'éleva à 14.9 millions de barils, à peu près 2.5 millions de moins que la moyenne de 17.5 pour la période. Il est vrai que la valeur brute de la production a fléchi de $196,000,000 en 1928 à $85,000,000 en 1932, mais ceci ne signifie rien à moins d'une comparaison avec le prix des matières premières employées:

—	Production de la farine de blé	Valeur brute du produit	Prix des matières premières	Valeur ajoutée par le moulage	Totalité des salaires payés
	(En millions de barils)	(En millions de dollars)	(En millions de dollars)	(En millions de dollars)	(En millions de dollars)
	$	$	$	$	$
1911	.....	82·5	57·2	25·3	.....
1915	.....	114·5	92·9	21·6	.....
1917	17·7	224·2	183·6	40·6	.....
1918	17·9	262·5	218·6	43·9	.....
1919	17·8	262·8	229·8	33·0	.....
1920	13·1	239·3	205·7	33·6	.....
1921	15·3	194·8	164·6	30·2	5·1
1922	18·1	166·9	136·7	30·2	4·6
1923	19·1	154·9	128·5	26·4	4·6
1924	21·1	180·8	150·0	30·8	5·0
1925	17·8	187·9	163·1	24·8	4·4
1926	19·1	189·6	163·9	25·7	4·3
1927	18·8	191·7	162·7	28·0	4·5
1928	20·9	195·7	183·0	30·7	4·7
1929	19·8	181·1	150·8	30·3	4·5
1930	15·6	144·9	119·7	25·2	4·0
1931	14·9	95·7	71·8	23·9	3·4
1932	14·9	84·7	63·2	21·5	3·1

On remarquera d'après le tableau ci-dessus que la diminution dans les salaires a été proportionnellement plus grande que la baisse du volume de la production. En fait, elle se résume à la diminution réelle de l'article salaires par baril de farine.

(2) *Frais de conversion.*

L'analyse de l'armature des prix dans l'industrie de la minoterie est ardue à cause de la variété des systèmes de comptabilité en usage dans les diverses compagnies. Les données obtenues par les vérificateurs à la suite des réponses faites aux questionnaires accusent une variation surprenante entre les compagnies dans les frais de conversion par baril, et particulièrement au chapitre des salaires. Ces frais pour les "Cinq grosses Maisons", additionnés de certains frais d'entreposage, à l'exclusion de la dépréciation, semblent approcher une moyenne de 27 cents par baril en 1933, les frais variant de 25 cents à 31 cents. Les frais de main-d'œuvre par baril pour la même année semblent s'être élevés de 11 à 12 cents par baril chez la *Maple Leaf* et la *Robin-Hood* à 30 ou 40 cents dans certaines compagnies de moindre importance; mais il n'est pas certain en quelle mesure ces données peuvent se comparer. Aux "Cinq grosses Maisons" les frais de salaires

semblent compter pour plus de la moitié des frais d'ensemble de conversion. Le tableau suivant montre le fléchissement des frais de conversion aux "Cinq grosses Maisons" pour l'année 1933:

FLÉCHISSEMENT DES FRAIS DE CONVERSION POUR 1933

«LES CINQ GROSSES MAISONS»

	Pourcentage des frais de conversion
Salaires et traitements	51
Taxes	8
Assurance sur immeubles et machinerie	3
Réparations aux immeubles et aux machines	9
Energie, éclairage, chauffage et eau	21
Assurances en général	1
Divers	7
	100

L'importance pour les minoteries d'augmenter leur production, et l'encouragement à l'augmentation des ventes, même par le recours à des prix assez bas, proviennent de ce que l'industrie fonctionne dans des conditions de diminution des frais de production. Et ceci est tout particulièrement vrai des grosses entreprises où toute augmentation additionelle de la production amène un abaissement des frais de cette même production pour chaque unité, jusqu'à concurrence de sa capacité de rendement. Ce principe vaut d'être prouvé à cause de sa réaction sur les méthodes de vente.

Le tableau suivant montre la variation des frais généraux par baril et la variation dans le rendement d'une minoterie théorique dont les frais généraux sont de $250,000 par année et la capacité de production de 3,000,000 de barils.

Production (en barils)	Total des frais généraux	Frais généraux par baril
	$	cents
500,000	250,000	50
1,000,000	250,000	25
2,000,000	250,000	12½
3,000,000	250,000	8·3

On constatera que si cet établissement vend 1,000,000 de barils chaque année au pays même et peut exporter un autre million de barils, il peut le faire non seulement moyennant une réduction de 12.5 cents du prix domestique, mais il lui reste encore une marge de 12.5 cents par baril sur ses ventes domestiques.

(3) *Ecart des prix entre le blé, la farine et le pain.*

Le tableau suivant relatif aux écarts de prix entre le blé et la farine, entre la farine et le pain et entre le blé et le pain, vient des données du Bureau fédéral de la statistique sur les prix. Un représentant de l'industrie de la minoterie a déclaré que l'élargissement de l'écart entre le blé et la farine au cours des années d'après-guerre peut provenir de la hausse des salaires; mais ceci semble improbable. Une autre raison plus vraisemblable semble être celle qui surgit du revenu tiré de la vente du son sous ses diverses formes dont les prix ont considérablement varié au cours de cette période, puisqu'ils ont passé, par exemple, de 96 cents le baril en 1929 à 41 cents en 1933. On peut aussi trouver la raison de cet écart, en partie, dans les fluctuations des prix des sacs, des taux de transport par voie fluviale et par chemin de fer pour le blé et la farine, mais comme aucun renseignements ne nous est parvenu pour nous indiquer les effets de ces fluctua-

tions, il devient difficile de dire quel revenu net les minoteries dérivèrent en moyenne pour couvrir les dépenses réelles de moulage et de vente.

L'écart s'est élargi entre les prix de la farine et ceux du pain; il était de 2.33 cents par livre en 1916 et est devenu de 5.13 cents par livre en 1930, soit 4.2 cents par pain d'une livre et demie. Cette situation peut s'expliquer en partie par l'augmentation du prix de revient des autres éléments, par les salaires plus élevés et par les frais d'enveloppement du pain, frais qui n'existaient pas à l'origine. Bien que les données statistiques ne permettent de rien affirmer absolument, il semble possible que l'augmentation des frais de vente entrent pour une part considérable dans cette augmentation.

ÉCARTS ENTRE LA MOYENNE DES PRIX ANNUELS DE LA LIVRE DE BLÉ, DE LA FARINE ENTRANT DANS UNE LIVRE DE PAIN, ET UNE LIVRE DE PAIN DE 1913 A 1933(1)

Année	Écarts entre		
	Le blé et la farine	La farine et le pain	Le blé et le pain
	cents	cents	cents
1913	0·33	2·40	2.73
1914	0.32	2.31	2.63
1915	0.32	2.25	2.57
1916	0.37	2.33	2.70
1917	0.40	2.93	3.33
1918	0.43	3.67	4.10
1919	0.27	3.86	4.13
1920	0.39	4.36	4.75
1921	0.66	4.69	5.35
1922	0.58	4.25	4.83
1923	0.56	4.34	4.90
1924	0.44	4.34	4.78
1925	0.57	4.50	5.07
1926	0.58	4.52	5.10
1927	0.41	4.83	5.23
1928	0.40	5.04	5.45
1929	0.48	5.09	5.57
1930	0.80	5.13	5.93
1931	0.63	4.69	5.32
1932	0.63	4.34	4.97
1933	0.64	4.04	4.68

(1) Calculés sur la base de 270 livres de blé à Fort-William—196 livres de farine, Montréal—270 livres de pain dans 69 localités.

f. Concurrence au sein de l'industrie.

Nous en venons maintenant à la concurrence entre minoteries. On aurait pu raisonnablement s'attendre à ce que cette concurrence eût pu avoir pour résultat de réduire encore davantage la capacité excédentaire qui a duré si longtemps. En théorie, elle eût dû forcer les minoteries à mettre de l'ordre dans leur maison, ou par l'élimination, par banqueroute, des maisons mal dirigées ou dont les frais généraux sont trop élevés, elle aurait dû réduire le nombre des grosses maisons à un tel point qu'une meilleure utilisation des conditions favorables de moulage dans les entreprises les plus efficientes eût amené une industrie économiquement saine.

Cependant les recherches des vérificateurs montrent qu'en dépit de la capacité de surplus des minoteries et de leur désir d'augmenter la production et, partant, d'abaisser les frais de moulage, grâce à une meilleure utilisation de leur capital, la concurrence n'avait pas, avant 1932, fait fléchir les prix autant qu'on eût pu s'y attendre dans les circonstances. En vérité, malgré que le capital des minoteries n'eût été utilisé qu'à moitié, la plupart d'entre elles réalisèrent des revenus considérables au cours de cette période et, pour tout dire, jusqu'à ces

deux ou trois dernières années. Malheureusement, le mode de renseignements fournis par les minotiers et la diversité de leurs systèmes de comptabilité ne permettent pas de les comparer entre eux. Les réponses des compagnies aux questionnaires des investigateurs indiquent les profits et pertes résultant des opérations de couverture et de la spéculation tout autant que des entreprises connexes telles qu'élévateurs, établissements de céréales, fabriques de sacs et autres industries alliées; le tout empêche absolument la ségrégation du revenu provenant des opérations de moulage seulement. Il est malheureux, pour dire le moins, que dans une industrie aussi importante que la minoterie, des systèmes de comptabilité si compliqués et si différents empêchent d'étudier comme on le voudrait tous les éléments du prix de revient de la farine et, par conséquent, du pain.

Bien que le président honoraire de la *Canadian National Millers' Association* déclare dans son témoignage que la Loi d'enquête sur les coalitions, en prohibant la fixation des prix, a empêché les minoteries de s'unir pour améliorer la situation, il reste acquis que la libre concurrence sur les prix entre les minoteries n'a jamais existé dans la mesure qu'on eût pu espérer. En fait, l'uniformité des tarifs des minoteries membres de la *Canadian National Millers' Association* laisse entrevoir l'existence d'une forme quelconque d'entente sur les prix au cours de cette période.

La concurrence entre les grandes minoteries a surtout pris d'autres formes, comme par exemple la participation à l'industrie boulangère en vue de créer un marché assuré pour la farine, et le maintien de coûteux organismes de ventes.

Les frais de vente et d'administration du seul "groupe des Cinq" se sont élevés à près de 3 millions de dollars en 1933, soit un peu plus de 35 cents par baril ou 11.3 p. 100 des frais globaux. On n'a pu calculer à part les frais de vente mais il semble probable qu'ils atteignent une moyenne de 20 cents par baril; ils ne sont certainement pas inférieurs à 16 cents, tant sur les ventes domestiques que sur les exportations. Si l'on considère qu'une forte proportion du volume est formée d'exportations obtenues à un coût relativement faible, et qu'une bonne part consiste en ventes faites à des boulangeries affiliées, et obtenues sans frais, il est clair que les frais de vente quant aux autres transactions domestiques sont relativement élevés, probablement le double des chiffres mentionnés plus haut. Pour une denrée essentielle comme la farine, cela semble excessif. On croit comprendre que les membres de la *Canadian National Millers' Association* ont établi un classement corrélatif pour leurs différentes marques, ce qui indiquerait que la normalisation des farines d'après les besoins des consommateurs est une question relativement simple à résoudre; nous avons donc recommandé au Chapitre VIII qu'on étudie sans tarder l'exécution d'une telle normalisation, car nous croyons qu'elle aurait pour effet d'éliminer quelques-uns des frais inutiles de publicité et de vente et de stimuler la concurrence dans l'industrie.

g. Couverture et spéculation.

La question de la couverture et de la spéculation est d'une grande importance pour l'industrie minotière. La pratique d'effectuer toutes ses transactions sous couverture protège la compagnie minotière contre les pertes au cas où un fléchissement des prix du blé ferait baisser les prix de la farine et du blé qu'elle a en stock. Lorsqu'une compagnie minotière emmagasine du blé sans en vendre une égale quantité pour livraison ultérieure, elle spécule sur la hausse probable des prix du blé. De même si une vente de farine pour livraison future n'est pas couverte par un achat de blé livrable ultérieurement, la minoterie se trouve à spéculer sur la baisse probable du prix du blé. Afin de nous renseigner sur la pratique des minoteries en matière de couverture et de spéculation, nous avons envoyé un questionnaire à plusieurs minoteries, et il ressort des données obtenues que certaines compagnies ont adopté la coutume de spéculer librement sur le marché, en certains cas à la hausse et dans d'autres à la baisse. Il est toutefois impossible de déterminer jusqu'à quel point ces opérations ont influé sur les

profits ou les pertes des minoteries. Cependant, les détails fournis par quelques-unes des minoteries indiquent que la spéculation leur a causé de lourdes pertes en 1930 et 1931.

On trouve un exemple extrême de l'effet que la spéculation peut avoir sur la valeur financière des intérêts détenus par les actionnaires d'une compagnie en examinant le compte des profits et pertes consolidés de la *Maple Leaf Milling Company* pour les seize mois terminés le 31 juillet 1930, où figure l'article suivant:

Pertes résultant de l'exploitation, avant affectation des réserves indiquées ci-dessous, mais comprenant les pertes dues à des spéculations non-autorisées..	$ 3,031,320.63

Il est impossible pour une minoterie de couvrir entièrement les pertes possibles que peut causer la fluctuation des prix en recourant à la couverture, mais nous observons dans cette industrie, non seulement l'utilisation incomplète de la couverture, mais en outre la spéculation réelle à la Bourse. Nous sommes fortement d'avis qu'il ne devrait pas être permis aux minoteries d'utiliser sans autorisation l'argent de leurs actionnaires de cette façon; nous croyons aussi qu'on devrait pourvoir à la divulgation, sous une forme quelconque, de la situation d'une compagnie sur le marché ainsi que de ses engagements; ces renseignements, croyons-nous, devraient être en tout temps accessibles aux actionnaires.

h. Recommandations et conclusions.

Les recommandations touchant l'amélioration des conditions dans l'industrie minotière, faites au cours des témoignages entendus par la Commission, ont varié depuis le contrôle par le gouvernement et la nationalisation jusqu'à toutes les formes de contrôle autonome et de rationalisation, mais aucune d'elles n'était très bien conçue ni tout à fait cohérente. Le président honoraire de la *Canadian National Millers' Association* a indiqué qu'à son avis toutes mesures rémédiatrices devraient provenir de l'industrie elle-même, mais qu'elles nécessiteraient quelque méthode de mise en vigueur en dehors de l'industrie. Nous citons l'extrait suivant de son témoignage:

Le président:

D. Pouvez-vous indiquer quelque remède autre que ceux qui proviendraient de l'industrie elle-même?

R. Je ne crois pas que je sois en mesure de le faire. Je ne connais aucun moyen qui puisse être acceptable.

L'hon. M. Stevens:

D. Croyez-vous qu'il soit possible pour l'industrie, monsieur Short, après ses efforts des quelques dernières années, d'arriver par elle-même à réaliser l'unité d'opinion?

R. Non, il faudrait qu'il existât des pouvoirs disciplinaires de quelque sorte.

D. Croyez-vous que si le gouvernement ou le parlement constituait, sous une forme quelconque, un organisme dont l'intervention pourrait être obtenue, cela vous serait de quelque utilité?

R. Je suis porté à le croire, s'il s'agissait d'un corps constitué de telle sorte que les minotiers eux-mêmes puissent lui faire confiance.

Le président:

D. Monsieur Short, si dans l'administration de la Loi des enquêtes sur les coalitions, dans son état actuel ou après modification, il existait un haut fonctionnaire ou un Conseil à qui les exploitants d'une industrie

projetant de faire quelque chose pourraient soumettre leurs projets et obtenir une décision quant à leur conformité avec les dispositions de la Loi, cela vous serait-il utile?

R. L'industrie minotière en aurait beaucoup de satisfaction.

D. En serait-il de même pour toutes les industries?

R. J'imagine que la chose pourrait s'appliquer à toutes les industries et qu'elles en bénéficieraient beaucoup.

D. Si j'interprète bien votre témoignage, une partie de la difficulté naîtrait de la crainte que certaines actions soient considérées comme des contraventions à la Loi des coalitions?

R. Je puis dire de façon positive que j'ai observé une telle mentalité chez plusieurs minotiers.

M. Ilsley:

D. Le plan d'action comporte toujours une tentative de réglementation des prix?

R. Précisément.

D. Oui, la coutume au Canada est de se réunir et de fixer des prix uniformes, que l'on s'accorde à exiger du public, ce que la Loi des coalitions empêche de faire, et avec raison, à mon sens.

R. Et j'irai plus loin, monsieur Ilsley; je dirai qu'il est douteux qu'un accord entre les minoteries qui ne comporterait pas une stipulation fixant les prix puisse être satisfaisant pour toutes.

Ce qui précède n'a rien de bien tranché ou défini, et ne saurait remédier aux difficultés de l'industrie. Il faudra cependant trouver une solution, car la minoterie est une industrie fondamentale qui produit l'une des denrées essentielles à la vie et il est nécessaire, dans l'intérêt du public, qu'elle soit exploitée d'une façon aussi efficace que possible.

Les témoignages entendus par la Commission et les enquêtes effectuées démontrent que l'industrie traverse une crise grave et que la solution du problème n'est pas dans un retour aux fortes exportations de farine; pour survivre, les grandes compagnies minotières devront réorganiser leur système de capitalisation sur une base compatible avec la demande actuelle et les prévisions raisonnables; si l'on ne prend pas de telles mesures, ce sera la faillite à brève échéance, et la responsabilité en retombera sur les administrateurs des compagnies intéressées.

Pour réussir, tout plan de réorganisation des industries minotière et boulangère devra être basé sur l'amortissement de la valeur en capitaux de la capacité excédentaire. Une telle réorganisation peut être réalisable par les compagnies elles-mêmes, ou bien elle s'imposera un jour à la suite de faillites. Dans des conditions de libre concurrence sur les prix, cette alternative ne pourra guère être différée plus longtemps. Il serait peut-être plus avantageux pour le consommateur que les choses suivissent leur cours normal; la capacité excédentaire se trouverait alors liquidée et les capitalisations réduites à des sommes raisonnables sur lesquelles l'intérêt et les dividendes pourrait être acquittés.

Une fois cette réorganisation effectuée, on devrait rétablir la libre concurrence entre les minoteries afin de permettre l'élimination des établissements inefficaces et la réduction résultant des capacités excédentaires. On admet que la période de réadaptation serait difficile, mais aux grands maux les grands remèdes.

Nous sommes d'avis qu'essayer de résoudre le problème des capacités excédentaires par le contingentement de la production et l'allocation de marchés, avec maintien des minoteries existantes fonctionnant à mi-capacité, comme semblent le désirer quelques-uns des défenseurs de la "rationalisation," ne serait que perpétuer l'actuelle organisation défectueuse de l'industrie. Le seul avantage à espérer d'un tel projet serait une économie dans les frais de vente et d'administration, avantage qui n'arriverait pas, dans ce cas, à contre-balancer les dangers inhérents à la création d'un cartel ou d'une coalition ayant un intérêt acquis dans le *statu quo,* et, de ce fait, résolument opposé à tout changement.

Etant donné le fait que l'industrie a eu une énorme capacité excédentaire depuis vingt ans, il est évident que c'est le public plutôt que l'industrie elle-même qui a dû en payer les frais. Il ne peut être question pour le gouvernement de prendre ce fardeau à sa charge; tout ce qu'il peut faire, c'est de voir au maintien de la concurrence entre les compagnies minotières, laissant la situation s'améliorer d'elle-même par l'élimination des inefficaces.

La seule alternative qu'on puisse envisager serait non pas un projet quelconque de rationalisation destiné à sauver l'industrie aux dépens du public, mais la réglementation et le contrôle complets de l'industrie ou, du moins, des grandes minoteries par le gouvernement. Si ceux qui dirigent l'industrie persistent à maintenir les coûteux organismes actuels et les capacités au détriment des actionnaires et, en dernière analyse, du grand public, il y aura lieu d'étudier sérieusement l'adoption de cette alternative. Toutefois, nous avons maintenant l'impression qu'aucune raison suffisante n'a été présentée pour justifier une intervention du gouvernement et qu'il n'est pas désirable que le gouvernement intervienne dans les problèmes internes de ces grandes corporations. Si une telle intervention devient nécessaire, et lorsque le temps en sera venu, elle pourra être réalisée en mettant en commun les ressources de toutes les grandes minoteries. constituant une vaste compagnie, avec actif réduit à la valeur réelle des facilités nécessaires au fonctionnement de l'industrie, fermant les minoteries à exploitation onéreuse, consolidant les organismes de vente et d'expédition et autorisant l'industrie à fonctionner comme monopole sous contrôle gouvernemental des prix. Il faudrait s'attendre que les petites minoteries fussent en mesure de continuer leur concurrence à cause des avantages que leur offrent les marchés locaux, mais on pourrait leur donner le choix de céder leur intérêt à la nouvelle organisation à une valeur basée sur un capital profitablement exploité. Il n'y a aucune raison pour qu'une petite minoterie à exploitation onéreuse reçoive un traitement plus généreux, à cause de son peu d'importance, qu'on n'en accorde à une grande minoterie. Nous ne soumettons pas ceci à titre de recommandation, mais comme alternative en cas d'urgence qui ne serait admise qu'après s'être bien rendu compte des difficultés à envisager.

Les renseignements que nous avons reçus quant au favoritisme dans les prix et autres pratiques déloyales sont maigres. On avait prétendu que des minoteries avaient vendu de la farine à des boulangeries contrôlées à des prix plus bas qu'à des boulangeries indépendantes, et aussi que des établissements indépendants avaient obtenu des prix inférieurs à ceux de boulangeries contrôlées par les minoteries. Des plaintes relatives à d'autres formes de favoritisme dans les prix ont été reçues, mais les témoignages sont insuffisants à en prouver ou en nier le bien-fondé. Le contrôle et, si nécessaire, l'interdiction de telles pratiques peuvent, à notre avis, être laissées à la Commission fédérale du commerce et de l'industrie dont nous recommandons la création plus loin dans ce rapport.

3. L'Industrie boulangère.

a. Relation entre les industries minotière et boulangère.

Jusqu'à la fin de la guerre, l'industrie boulangère ne comprenait que de petits établissements indépendants, exploitant localement avec de petits capitaux; elle était en somme une entreprise stable et assez profitable. Après la guerre, le petit boulanger dut faire face à de graves difficultés. Nous ne voulons pas laisser entendre que la boulangerie locale indépendante avait disparu durant cette période. Beaucoup de petits boulangers indépendants s'étaient retirés des affaires ou y avaient été forcés, mais la masse (de la moitié aux deux tiers) avait continué entre les mains d'indépendants de moyenne ou grande importance. Il y a toujours eu un assez fort coefficient d'élimination parmi les petites boulangeries comme d'ailleurs dans les autres petits commerces.

La crise a, dans une certaine mesure, rétabli le petit boulanger indépendant, bien que sa situation soit fréquemment intenable. La dureté des temps amena

la création de nombreux petits établissements, ouverts par des boulangers qui ne pouvaient trouver d'emploi dans les compagnies établies. Leur installation était fréquemment très rudimentaire et les profits du boulanger-propriétaire suffisaient juste à sa subsistance. La quantité de pain produite par l'un quelconque de ces derniers était faible et leur production réunie dans une localité était moyenne, mais la vente du pain à bas prix, nécessaire pour permettre l'écoulement de leur produit, força les grandes boulangeries à maintenir également leurs prix bas pour empêcher l'augmentation du nombre de ces petits établissements.

Aujourd'hui, l'industrie minotière contrôle la majorité des grandes compagnies boulangères du pays et possède des intérêts financiers dans un grand nombre d'autres boulangeries. Les boulangeries contrôlées par les minoteries répondent à elles seules, dans la proportion d'environ un tiers, à la demande domestique de pain de boulangerie. Les boulangeries consomment à peu près un tiers de la production domestique de farine et l'existence de ces interrelations entre minoteries et boulangeries a pour résultat de détourner une forte quantité de farine du marché concurrentiel de la farine.

On nous a laissé entendre que la situation défavorable de l'industrie boulangère doit être attribuée à ces relations, à cause de l'encouragement donné à l'industrie minotière à étendre les ventes de farine par l'accroissement des ventes de pain des boulangeries contrôlées.

Il est difficile de confirmer ou d'infirmer ce fait, surtout parce que le développement pris par les boulangeries de magasins à succursales multiples (distinctes des boulangeries à succursales), au milieu de la confusion générale causée par la crise, *empêche souvent de distinguer* entre la cause et l'effet. D'une façon générale, toutefois, nous sommes d'avis que la haute main des minoteries a été un facteur de complication et de désorganisation. Le haut coût actuel de la vente et de la livraison est également imputable à la concurrence engendrée par la consolidation des boulangeries contrôlées par les minoteries.

b. Boulangeries contrôlées par les minoteries.

La plus forte organisation de boulangerie à succursales du Canada, la *Canada Bread Company,* a été fondée en 1911. Jusqu'à 1925 toutefois, les boulangeries à succursales n'étaient pas un facteur important de l'industrie boulangère. Depuis cette année-là, un certain nombre ont pris naissance, la plupart contrôlées par l'une ou l'autre des grandes compagnies de minoterie.

La *Lake of the Woods Company* fait son exploitation par l'entremise de ses filiales, l'*Inter City Baking Company* et l'*Inter City Western Bakeries* et des filiales de ces dernières, soit 18 compagnies ayant des établissements dans quatorze villes à partir de Québec en allant vers l'ouest.

La *Maple Leaf Milling Company,* par ses filiales la *Canada Bread Company,* la *Canadian Bakeries Limited* et l'*Eastern Bakeries Limited,* exploite 38 boulangeries dans 33 villes disséminées dans tous le pays et contrôle également la *Dominion Bakeries,* dont les établissements sont loués à bail à d'autres compagnies.

L'*Ogilvie Flour Mills* a, par ses filiales, la haute main sur la *Consolidated Bakeries,* la *Northern Bakeries,* les *McGavin Companies,* la *National System of Baking* et trois autres, soit 40 compagnies installées dans 27 villes.

La *Western Canada Flour Mills* contrôle, par les *Purity Companies,* la *General Baking Company,* les *Brusons Companies* et huit autres, soit 25 établissements dans 18 villes.

La boulangerie de magasins à succursales multiples est une réalisation nouvelle dans l'industrie. En 1929, un magasin à succursales multiples de Toronto établit sa propre boulangerie et a depuis maintenu ses prix de détail de un à deux cents plus bas par pain que les autres boulangeries. Il a aussi innové la fabrication d'un pain de deuxième qualité à un prix substantiellement inférieur. Au cours des deux premières années de fonctionnement, la compagnie réalisait

des profits marqués tant sur le pain que sur les pâtisseries. En 1932, ses pertes étaient plutôt fortes sur le pain, mais elles étaient compensées par les gains sur les pâtisseries. En 1933, les pertes étaient nettes sur les deux.

En 1929 également, une boulangerie de magasins à succursales multiples de Montréal commença son exploitation en produisant une qualité de pain devant être vendu 10 cents, soit trois cents au-dessous des prix réguliers. Lorsque d'autres boulangeries répondirent à cette concurrence par un pain de deuxième qualité à 10 cents, le magasin à succursales multiples réduisit son prix à 8⅓ cents. Une période de concurrence dans la réduction des prix s'ensuivit au cours de laquelle le magasin à succursales multiples maintint sa position quant aux prix.

La mise sur le marché d'un pain de deuxième qualité est, en elle-même, une forme de baisse de prix, car l'examen des frais de production révèle que, bien que la différence du prix de détail varie de un cent à deux cents par pain, la différence des frais n'est pas supérieure à une demi-cent.

On peut dire, à l'appui de la réduction des prix du pain faite par les magasins à succursales multiples, qu'ils peuvent se permettre de vendre deux ou trois cents par pain au-dessous du prix du pain livré par la voiture de boulangerie. Les frais de livraison et de vente semblent être à peu près de trois cents par pain et ces frais ne sont naturellement pas encourus par le magasins à succursales multiples. Il est vrai que le pain peut être livré en même temps que des épiceries, mais pour le magasin les frais totaux accrus de livraison ne sont probablement pas sensiblement augmentés par cette livraison et, de plus, une grande quantité de pain est vendue au comptoir.

L'utilisation du pain comme vedette et sa vente au-dessous du coût de production par un magasin détaillant, en vue d'attirer des clients, est toutefois déloyale et, si elle devenait une pratique régulière, elle constituerait une menace sérieuse à l'industrie boulangère, car le boulanger, ne produisant qu'un seul type de marchandise, ne peut attirer la clientèle par la même méthode. Son produit principal est le pain, et il n'a pas une variété suffisante d'autres produits sur lesquels un profit pourrait être réalisé pour compenser ses pertes sur le pain.

Une distinction a été établie entre la vente du pain dans les magasins de détail, en particulier dans les magsins à succursales multiples, au-dessous du prix de livraison des voitures, lequel semble raisonnable à cause des frais de livraison et de vente, et la vente du pain utilisé comme vedette. La première, à l'opinion de la Commission, est une pratique légitime; la seconde, si elle devenait générale, exigerait quelque forme de réglementation publique.

c. La capacité excédentaire dans l'industrie boulangère.

La capacité excédentaire caractérise malheureusement l'industrie boulangère autant que l'industrie minotière. Il n'existe pas de données indiquant l'époque où cette situation a surgi pour la première fois. Le rapport du registraire des coalitions sur l'industrie boulangère, 1931, fait voir une forte capacité excédentaire en 1929. La nature même de l'industrie boulangère interdit tout relevé statistique de la production et de la capacité comme celui auquel s'est prêté l'industrie minotière. Cependant, nous avons institué certaines investigations qui nous ont permis de faire des estimations qui, croit-on, reflètent assez bien la situation existante.

Les estimations ci-après se rapportent à l'année 1931, car c'est la période la plus récente pour laquelle le Bureau fédéral de la statistique a été en mesure de fournir des rapports complets. Il ne s'est pas produit de changement important jusqu'en 1933, sauf que la capacité des boulangeries contrôlées par des minoteries a été réduite d'environ 20,000,000 de livres par année, par suite de la rétrocession de quelques-unes de ces boulangeries au contrôle privé et de la vente d'établissements par une des boulangeries à succursales contrôlées par une

minoterie. En même temps, la production totale des boulangeries contrôlées par des minoteries indiqua un fléchissement de 36,000,000 de livres, dont la moitié pourrait être attribuée aux mêmes circonstances.

La capacité totale de 92 boulangeries contrôlées par des minoteries en 1931 a été estimée à 1,114 millions de livres par année. Cependant, la production réelle de pain par ces établissements s'est établie à seulement 305 millions de livres, soit 27 p. 100 de la capacité réelle. La production totale de pain de boulangerie au Canada cette année-là se chiffra à 943 millions de livres. Si on admet que le rapport entre la capacité et la production des boulangeries contrôlées par des minoteries s'applique aux boulangeries indépendantes et aux boulangeries de magasins à succursales multiples, la capacité totale de toutes les boulangeries du Canada doit s'établir à environ 3,000 millions de livres, soit trois ou quatre fois le chiffre de la production. Cette estimation est probablement élevée et peut être prise comme le maximum. On a révoqué en doute le mode de calcul parce que le calcul était basé sur un rendement de 24 heures par jour pour 304 jours par année, et la capacité effective d'une boulangerie quelconque doit excéder la production moyenne afin de répondre aux demandes de pain pendant les longues fins de semaine. D'un autre côté, les dirigeants de certaines boulangeries ont affirmé que, nonobstant l'exploitation effective de leurs établissements pendant 24 heures par jour toute la semaine, ils sont en mesure de répondre aux besoins d'une longue fin de semaine en activant la production, bien que ce soit au risque d'avaries. Si on s'en rapporte aux données des boulangeries contrôlées par les minoteries, l'estimation de la capacité "pratique" de tous les établissements contrôlées par des minoteries s'établit à environ la moitié du chiffre susindiqué. Il y a lieu de croire que c'est le chiffre minimum et on peut en conclure que la capacité de toutes les boulangeries du Canada n'est pas inférieure à 1,500 millions de livres par année.

La production de pain de boulangerie au Canada a diminué légèrement, comparée au niveau de 1930. Il n'existe pas de données pour tout le Canada, mais la production des boulangeries contrôlées par des minoteries de Montréal, d'Ontario et des provinces de l'Ouest indique un fléchissement constant de 256 millions de livres en 1930 à 203 millions de livres en 1933. Il est impossible de dire quelle portion de ce fléchissement est imputable au transport du commerce à d'autres boulangeries et quelle portion à la boulangerie à domicile. Il se peut que la moitié du fléchissement ressorte de l'accroissement de la boulangerie à domicile pendant la crise, vu que la production des boulangeries contrôlées par des minoteries diminua de 16 p. 100 en 1932 comparée à celle de 1930, alors que toutes les boulangeries du Canada ont indiqué un fléchissement de seulement 5.5 p. 100 pendant la même période. La preuve et la statistique, bien qu'incomplètes, font voir qu'une portion sensible du fléchissement de la production de boulangeries contrôlées par des minoteries dans l'Ontario et à Montréal représente une production que les boulangeries de magasins à succursales multiples ont acquise en 1931, mais qu'elles ont perdue l'année suivante. Il semble probable que dès 1933 un volume sensible d'affaires ait passé des boulangeries contrôlées par des minoteries et des boulangeries de magasins à succursales multiples aux mains des indépendants.

Les données disponibles ne permettent pas d'établir l'importance relative de l'influence que les divers facteurs déjà discutés, savoir la capacité excédentaire, l'entrée en scène des boulangeries de magasins à succursales multiples, la réapparition de petites boulangeries et la crise économique en général, ont exercé sur l'industrie boulangère, mais l'effet collectif de ces facteurs et d'autres facteurs peut-être, pendant les quatre dernières années, a abouti à une réduction du prix du pain de qualité inférieure principalement, réduction qui dépassa l'épargne effectuée au chapitre des frais par suite de diminution de salaires et autres économies, et en définitive sur la vente du pain dans plusieurs localités

à la fois par les boulangeries de magasins à succursales multiples et d'autres boulangeries à un prix inférieur au prix de revient.

d. Concurrence dans le domaine de l'industrie boulangère.

Outre la capacité excédentaire, les difficultés de l'industrie boulangère semblent avoir surgi de la concurrence "déloyale" et peuvent se résumer ainsi qu'il suit:

1. Les bas salaires que paient certains boulangers.
2. L'utilisation de locaux et de matériel insalubres par certains boulangers.
3. La vente de produits de boulangeries à des prix inférieurs au prix de revient.

Les recommandations qui nous ont été soumises prévoyaient l'application d'un régime de patentes aux boulangers, la fixation des prix de vente, l'interdiction des primes, etc. Il convient de noter, cependant, que presque toutes ces propositions visent à protéger davantage la mise des boulangers sans une protection additionnelle pour le consommateur.

La période de concurrence intense, qui commença apparemment vers 1930, aboutit à la production et à la vente de pain de qualités inférieures à des prix beaucoup plus bas que ceux du pain de première qualité (bien que, en général, la différence quant au coût et à la qualité qui existe entre les diverses catégories fut relativement minime), et on implanta dans l'esprit des gens une idée absolument erronée de la valeur du pain. A l'heure actuelle, les différents pains sur le marché ne possèdent pas de qualité uniforme et, sauf pour les noms de commerce, l'acheteur n'est pas en mesure de distinguer entre eux. En conséquence, nos recommandations quant à la protection du consommateur, qui figurent au chapitre VIII, prévoient l'établissement de types de pains pour le consommateur le plus tôt possible.

La capacité excédentaire de l'industrie boulangère n'a pas été créée pour répondre à la demande du public, et on ne peut soutenir que le développement qui s'est produit sous ce rapport ait été effectué en vue de répondre à un futur accroissement de la demande qui pourrait résulter d'une augmentation de la population. La construction ou l'agrandissement d'une boulangerie est une affaire de mois, non pas d'années, et peut accompagner la demande plutôt que la précéder. C'est la concurrence entre les boulangers eux-mêmes se disputant un commerce de pain relativement fixe qui fut la véritable cause de la création d'une capacité excédentaire et le public ne devrait pas être appelé à soutenir une mise excessive qui en découle et qui ne sert à aucune fin utile.

e. Frais de vente et de livraison du pain.

Le plus lourd fardeau imposé au public est celui que comporte le très grand chevauchement des modes de livraison des boulangers. La présence d'au moins six voitures de boulangers, ou d'un nombre plus considérable, sur la même rue dans l'espace de quelques heures, particulièrement dans les grands centres, constitue un spectacle bien ordinaire. Le pain est une nécessité quotidienne et le public devrait être en mesure de se le procurer au plus bas prix possible conforme à la qualité, à un service raisonnable et à un juste rapport pour les employés et les portefeuillistes. On ne peut affirmer que le chevauchement excessif des modes de livraison du pain soit un service raisonnable.

Outre le chevauchement mentionné, il ressort des témoignages dont nous avons pris connaissance que les frais de vente et de livraison ont été grevés en ces dernières années de dépenses croissantes que constituent l'usage de primes, les rabais, etc., l'inauguration d'un service de livraison l'avant-midi, la vente de tartes, de gâteaux et de brioches, autant de facteurs qui ont eu pour effet d'élever le rang du ci-devant conducteur de voiture à celui d'un vendeur et de raccourcir l'itinéraire de livraison. Ces dépenses ont découlé apparemment de

la concurrence agressive entre les boulangers en quête de commerce. Le rapport McGregor[1] dont nous tirons l'extrait suivant fait ressortir pleinement et clairement cette situation:

> "Ce facteur de capacité excédentaire produit un effet qui se rattache à cette enquête en ce sens qu'il contraint l'administration à songer constamment à la nécessité d'augmenter les ventes, et partant, aboutit à des méthodes de ventes agressives qui ajoutent tant au coût et bénéficient si peu au public en général. Presque tous ces efforts coûteux de vente qu'on déploie visent moins à augmenter la consommation du pain qu'à induire les clients de maisons rivales à "changer de boulangers". On ne peut guère appeler un tel régime un bienfait social. La grosse boulangerie ne peut être tenue uniquement responsable de ce régime. Le public, ou certaines sections du public, réclament, il n'y a pas à en douter, l'expansion de telles méthodes de vente. Le gérant de ventes sagace exploite ce désir de changement; sont annoncées sous des noms "ronflants" de nouvelles variétés de pain censées avoir été fabriquées selon les procédés scientifiques les plus modernes et constituer le dernier mot en fait de valeur nutritive; le pain revêt de nouvelles formes, le pain tranché fait son apparition et les services de livraison spéciale sont inaugurés, tout cela afin de retenir sa clientèle et de soustraire la leur aux concurrents. Voilà le genre de concurrence dispendieuse auquel nous sommes devenus habitués en ce qui concerne des articles comme les automobiles, les appareils de T.S.F. et les lessiveuses mécaniques, dont le modèle change constamment, des articles sur lesquels les frais de vente sont élevés à cause du temps, de l'adresse et de l'effort que nécessite habituellement la conclusion de la vente. Il n'y a pas à s'inquiéter autant lorsque ce genre de concurrence s'exerce sur des articles non essentiels. Mais il n'est pas à désirer que le pain, l'une des plus importantes des nécessités de la vie, soit inclus dans cette catégorie. Sa vente n'exige pas autant d'efforts: le consommateur de pain n'a pas besoin d'être influencé pour en acheter et il ne devrait pas être appelé à défrayer les efforts déployés par un boulanger pour persuader le public d'acheter de lui plutôt que de l'un de ses concurrents."

Se rangent à part des autres objets de distribution certaines denrées essentielles comme le pain, le lait, le gaz, l'eau et l'électricité, dont la demande est continue et régulière et dont la vente s'accomplit normalement sans l'effort ni la dépense que nécessitent d'autres objets de distribution. Il importe de protéger le consommateur contre l'exploitation dans la vente de ces nécessités, en maintenant le prix à un minimum compatible avec des salaires appropriés, un service raisonnable et un juste rendement sur la mise de fonds. Ces nécessités sont en comparaison plus importantes pour les gens dotés d'un faible revenu, pour lesquels une faible augmentation du prix peut influer sérieusement sur le niveau de vie et ne laisser aucune marge pour se procurer des douceurs ou des articles de luxe.

f. Recommandations et conclusions.

La réglementation des salaires, des conditions de travail et des normes d'hygiène dans les boulangeries par les autorités publiques améliorera beaucoup la situation dans l'industrie, mais il faudra résoudre les deux problèmes primordiaux: la capacité excédentaire et sa conséquence, la vente poussée à l'excès et les frais de livraison, avant que l'industrie puisse passer pour satisfaisante au point de vue social. Nulle solution basée sur le contingentement de la production et la fixation des prix à un niveau suffisamment élevé pour permettre un rapport sur la présente mise de fonds, ne devrait être acceptée. Dans de telles conditions, l'élimination de la vente concurrentielle profiterait aux boulan-

[1] Enquête sur une prétendue coalition de l'industrie boulangère du Canada, rapport du régistraire.

geries sans que le public puisse en bénéficier. Il serait mieux de tolérer la situation existante dans l'espoir que tôt ou tard la concurrence éliminera quelques-unes des boulangeries les moins rationnelles.

Un moyen de salut s'offre peut-être dans l'encouragement de la boulangerie comme industrie locale. On a soutenu, et cette opinion ne manque pas d'appui, que l'unité de production la plus rationnelle de l'industrie boulangère est la bonlangerie modeste, possédée et exploitée localement. Certes, l'expérience démontre qu'une telle boulangerie peut fonctionner économiquement et que les avantages de la production sur une grande échelle, le cas échéant, sont largement contrebalancés par les frais accrus de livraison et de vente.

Nous recommandons plus loin dans ce rapport l'interdiction des distinctions injustes sur le prix entre les clients de même rang. Ceci devrait tendre à empêcher la pratique signalée de quelques grandes boulangeries de vendre sur le marché extérieur à des prix inférieurs à ceux du marché plus rapproché de la boulangerie. La boulangerie de petite ville serait donc protégée d'autant contre la concurrence déloyale de sa concurrente plus puissante.

Il ressort clairement des témoignages que la boulangerie reste une industrie où joue librement la concurrence. Nous sommes d'avis que, si l'on excepte la réglementation nécessaire des conditions de travail et de salubrité, les intérêts du public peuvent être le mieux servis par le maintien d'une concurrence non seulement libre mais juste. Si toutes les boulangeries étaient forcées de se faire concurrence sur la base d'une égalité approximative, nous avons l'impression que la boulangerie foraine, qui a tant nui ces quelques dernières années, disparaîtrait, et que la boulangerie locale serait mise à même de concurrencer avec assez de succès les grandes boulangeries dirigées par des minoteries.

Finalement, nous contestons l'opportunité sociale et économique du contrôle et de l'exploitation de boulangeries par des sociétés minotières. Les deux industries s'en sont trouvées désorganisées et le plus tôt les minoteries abandonneront les boulangeries sous leur contrôle, le mieux ce sera pour tous les intéressés.

10. L'INDUSTRIE DU MEUBLE

1. Conditions générales de l'industrie.

Notre enquête dans cette industrie s'est inspirée de plusieurs plaintes reçues au sujet du marasme général qui y régnait, mais plus particulièrement de l'achat en masse comme cause de ce marasme. Le plan suivi par notre investigateur a consisté à transmettre une formule de questionnaire aux industriels, puis à compléter la documentation par une visite personnelle de leurs établissements. L'enquête sur le meuble a été menée parallèlement avec notre investigation au sujet des magasins à rayons, lesquels sont aujourd'hui les plus grands clients de l'industrie.

Le rapport de 1932 du Bureau fédéral de la statistique nous apprend que l'industrie canadienne du meuble compte 308 établissements représentant une mise de fonds avoisinant $22,000,000. Le rendement n'a atteint que $12,000,000 en 1932 et les 7,000 ouvriers employés n'ont touché que $3,250,000 en salaires. Ces statistiques révèlent de façon générale l'état de marasme de cette industrie, et les gains annuels moyens signalés, inférieurs à $500, confirment l'impression générale de bas salaires et d'emploi intermittent.

Les 308 établissements recensés comprenaient plusieurs unités d'importance infime; 228 employaient moins de dix personnes chacun et produisaient ensemble moins de 10 p. 100 du rendement total. Il ne nous reste donc à considérer que les 80 établissements qui restent, dont le type représentait en 1932 une mise de fonds de $250,000, avait un rendement annuel de $135,000 et employait approximativemnet 70 personnes. Pour faire contraste avec d'autres industries passées en revue par la Commission, les industriels du meuble semblent relativement libres de tendances monopolisatrices. L'industrie ne subit la domination d'aucune

compagnie ni d'aucun groupe de compagnies, et la concurrence extrême a eu pour résultat d'annuler visiblement les efforts déployés ces quelques dernières années en vue de maintenir les marges de profit. Il est clair que la concurrence intense que se sont livrés les manufacturiers auprès des quelques grands acheteurs a eu pour résultat l'avilissement des salaires. La position de l'ouvrier de cette industrie, cependant, est discutée plus à fond au chapitre V.

Les ventes des 80 plus importantes compagnies de meubles sont tombées de $29,500,000 en 1929 à un bas extrême de $10,600,000 en 1933. L'analyse suivante des statistiques d'exploitation de 29 de ces compagnies qui, en 1932, ont fait un peu plus de 50 p. 100 des ventes du groupe, montre les tendances principales de l'industrie, ainsi qu'il suit:

—	Ventes	Fonds de roulement	Profit net ou perte nette
1929	$14,963,000	.....	.....
1930	11,537,000	$4,124,000	$155,000 profit.
1931	9,300,000	3,751,000	518,000 perte.
1932	5,800,000	3,010,000	664,000 perte.
1933	4,651,000	2,625,000	588,000 perte.

La diminution des ventes de 1929 à 1933 a atteint 69 p. 100, probablement parce que les achats de meubles peuvent être facilement différés, et à cause de ces pertes le fonds de roulement a diminué sensiblement. La perte nette en 1933 s'établit à 12.6 p. 100 des ventes et à 10 p. 100 du capital versé de ces compagnies.

On estime que de 1930 à 1933 le volume matériel de la production a baissé de 44 p. 100, contre une diminution de 60 p. 100 dans le volume des ventes. Même lorsque la demande était normale, la capacité productive de l'industrie du meuble manquait d'équilibre, de sorte que cette baisse soudaine de volume a nécessité les rajustements les plus pénibles. Des réductions surprenantes ont été effectuées dans les frais généraux, lesquel, estime-t-on, ont baissé de plus de 40 p. 100 au cours des années 1930-1933, mais malgré ces économies la lutte pour la survivance a amené une forte réduction des gains de la main-d'œuvre. On a fait observer que pendant la crise la quasi-totalité des fabriques de meubles du pays était menacée de pertes qui ne pouvaient les conduire qu'à la banqueroute, et les efforts des différents industriels pour se maintenir à flot ont provoqué la réduction du niveau général des prix des meubles bien au-dessous des frais de production.

2. L'ACHAT EN MASSE ET L'INDUSTRIE.

On a donné à entendre que l'industrie du meuble avait avant la crise une capacité productive de beaucoup trop grande. Parallèlement à l'essor des fabriques de meubles se dessinait, toutefois, la concentration dans la distribution au détail, qui conduisit à l'élimination de débouchés indépendants de plus en plus nombreux. A Winnipeg, au cours des douze ou quinze dernières années, un marchand de meubles par année à peu près a abandonné les affaires, et à l'heure actuelle il ne reste plus qu'un seul marchand, outre les magasins à rayons. Un grand nombre de ces maisons étaient dans les affaires depuis de très nombreuses années, mais n'ayant pu concurrencer les magasins à rayons, elles firent banqueroute. Ainsi donc, tandis que les causes sous-jacentes de la concurrence outrée se créaient par l'expansion exagérée de l'industrie, le rétricissement du domaine de la distribution au détail s'effectuait rapidement. C'est pourquoi, lorsque le pouvoir d'achat du public diminua pendant la crise, il devint au plus haut point important pour chaque manufacturier de vendre

aux magasins à rayons. La concentration du pouvoir d'achat entre les mains de ceux-ci accrut sans doute l'intensité de la concurrence et aggrava la sévérité du rajustement qui s'imposait.

Comme nous avons eu l'occasion de le dire ailleurs, il est difficile de distinguer exactement et impossible de mesurer les effets de l'achat en masse même, indépendamment des conditions économiques générales. Il n'est donc que raisonnable d'admettre la thèse des acheteurs en masse—par leur capacité d'acheter en assez grande quantité, si le prix leur convient, et de payer au comptant—qu'ils ont apporté une assistance provisoire à certains manufacturiers, qui autrement auraient été forcés de fermer leurs portes faute de capital de roulement. Les acheteurs en masse ont pu, en outre, par l'abaissement forcé des prix du meuble au détail, accentuer de façon générale la vente de ce dernier article, donc la production et l'emploi. Mais nous n'avons pas de renseignements sur la portée qu'une réduction du prix des meubles a pu ou aurait pu avoir sur l'augmentation des achats pour les consommateurs, et il ne nous a pas été démontré que les acheteurs en masse ont réduit leur marge de profit brut dans la vente du meuble, quelque insistance qu'ils aient apportée à l'avilissement des salaires des ébénistes et à la réduction des profits des fabricants de meubles. Il est vrai que les fabricants qui ont survécu à la crise peuvent en remercier les acheteurs en masse. Mais ceux dont la banqueroute n'est que différée peuvent remercier les acheteurs en masse de la perte d'une bonne partie de leur avoir qu'une banqueroute plus hâtive aurait pu leur laisser.

Les fabricants de meubles sont disposés à accepter, dans les conditions actuelles, des prix qu'ils savent trop bas. Plus ils dépendent d'un acheteur particulier, plus ils sont portés à céder sur la question des prix. Plus l'acheteur insiste, plus le fabricant cède. Dans la gêne, le fabricant était disposé à accepter toute offre de l'acheteur, même s'il ne rentrait pas dans ses déboursés du chef des matériaux et des salaires. Quand une partie importante de l'industrie s'engage dans cette voie, le niveau général des prix du meuble au détail descend au point qu'il est presque impossible au fabricant de se maintenir, même sur la base du prix de revient.

3. Conclusions.

En résumé, cette industrie nous offre un exemple d'un corps de producteurs complètement désorganisés, pour la plupart financés de capitaux privés, régis par nul organisme ou groupe de compagnies. Toutefois, le champ de la distribution au détail des produits de l'industrie est dominée par quelques magasins à rayons, ce qui provoque une grande disparité dans la puissance de marchandage entre le producteur et le distributeur du meuble. Le résultat de cette disparité, jointe à une surabondance de facilités de production, fut de réduire les prix à un niveau bien inférieur au prix de revient, ce qui a compromis non seulement le capital du fabricant mais aussi le niveau de vie du salarié.

Certes, un remaniement général du prix des produits manufacturés est devenu nécessaire par suite des conditions du commerce, mais il n'y a pas de doute que les prix du meuble sont tombés plus déplorablement que ceux de presque toute autre industrie importante.

Il a été suggéré qu'un des remèdes serait d'accorder à l'industrie le droit d'imposer certains règlements à ceux qui s'y livrent. Nous estimons, toutefois, que, avant de pouvoir la placer sur une base saine, il faudrait en réglementer l'excédent de rendement. L'autoréglementation ne devrait pas être permise en vue de faire retomber sur le public les frais d'exploitation des ateliers inutiles par des accords de prix, une production réglementée et autres moyens semblables.