

TOME III

RAPPORT

de la

COMMISSION ROYALE D'ENQUÊTE

sur les

PRIX



OTTAWA

EDMOND CLOUTIER, C.M.G., B.A., L.Ph.,
INPRIMEUR DE SA TRÈS EXCELLENTE MAJESTÉ LE ROI
CONTRÔLEUR DE LA PAPETERIE
1949

Tome I — \$0.50 Tome II — \$1.00 Tome III — \$1.00 Série \$2.00

Les commandes doivent être adressées à l'Imprimeur du Roi, Ottawa, Canada, et les remises, faites au nom du Receveur général du Canada.

COMMISSION ROYALE D'ENQUÊTE SUR LES PRIX

M. C. A. CURTIS, D.Ph.,
Président.

M. H.-C. BOIS,
Commissaire.

M^{me} T. W. SUTHERLAND,
Commissaire.

M. A. G. S. GRIFFIN,
Secrétaire.

M. H. A. DYDE, C.R.,
Avocat.

M. H.-M. CARON, C.A.,
Comptable.

Tome III

TABLE DES MATIÈRES

CHAPITRE 1

INDICE DU COÛT DE LA VIE

	Page
Quel est le but de l'indice du coût de la vie?.....	1
Comment le coût de la vie est-il établi.....	2
Quel niveau de vie doit être représenté?.....	2
Comment le relevé budgétaire canadien a-t-il été établi?.....	3
Comment les articles types figurant à l'indice du coût de la vie sont-ils choisis et évalués.....	5
Articles d'alimentation.....	6
Vêtements	6
Combustible et éclairage.....	6
Logement	6
Articles de ménage et services.....	7
Articles divers.....	7
Articles divers.....	7
Comment le système de pondération est-il utilisé pour le calcul de l'indice?	7
Pourquoi l'indice est-il exprimé en pourcentages?.....	9
Comment l'exactitude de l'indice est-elle maintenue?.....	9
Les statistiques actuelles du coût de la vie sont-elles exactes?.....	10

CHAPITRE 2

LA BOULANGERIE

Nature du produit.....	17
L'industrie	17
Expansion	17
Répartition géographique des boulangeries et des ventes.....	18
Importance des établissements.....	19
Immobilisations	19
Concentration de la commande financière.....	21
Politique d'écoulement et de prix.....	23
Influence des politiques de prix des boulangeries à succursales multiples sur les prix du pain.....	23
Les causes des changements de prix depuis 1939	30
Augmentation de la consommation.....	30
Réglementation de la boulangerie pendant et après la guerre	31
La hausse des prix du pain depuis 1939.....	31
Rétablissement de la subvention du blé et des plafonds du pain.	33

CHAPITRE 2—*Suite*

	Page
Augmentation des frais dans la période d'après-guerre.....	33
Farine	34
Autres ingrédients	36
Salaires et frais d'exploitation	37
Frais généraux	38
Frais de distribution et de vente.....	39
Résumé et conclusions.....	40

CHAPITRE 3

L'INDUSTRIE BEURRIÈRE

Nature de l'industrie.....	45
Production et utilisation du lait au Canada.....	45
Rendement des produits laitiers par 100 livres de lait.....	48
Beurre	48
Fromage	48
Prix payé aux cultivateurs pour le lait utilisé à des fins différentes	50
Sources d'approvisionnements et organisation de l'industrie.....	51
Rapport général entre l'approvisionnement et la consom- mation	51
Centres de production du beurre et consommation au Canada.....	52
Eléments constitutifs du prix du beurre.....	53
Variation saisonnière de la production et fonction de l'en- treposage	53
Niveau de la production du beurre	56
La Bourse canadienne des denrées.....	58
Politiques d'écoulement et de prix.....	60
Analyse des prix du beurre durant la période s'étendant du 1 ^{er} mai 1947 au 19 janvier 1948.....	62
Suppression de la réglementation.....	69
Examen de l'écart entre le prix du beurre et celui du gras de lait....	74
Résumé et conclusions.....	76

CHAPITRE 4

L'INDUSTRIE DU BÉTAIL ET DE LA VIANDE

Nature de l'industrie.....	79
Elevage du bétail.....	80
Porcs	80
Bovins	82
Vente de bétail.....	83
L'industrie de la transformation et de la distribution.....	84
Le commerce de détail.....	86

CHAPITRE 4—*Suite*

	Page
Les prix en général et la réglementation du temps de guerre.....	90
Porc	91
Bœuf	95
Etablissement des prix et marge du transformateur.....	98
Prix payé pour les bestiaux.....	99
Prix touché pour la viande.....	102
Bénéfice du transformateur.....	104
Influence de la suppression de la réglementation et de l'augmentation des prix des contrats d'exportation sur les bénéfices des salaisons	105
La suppression des plafonds et le règlement de la grève....	105
Gains fortuits réalisés par les salaisons sur leur stocks, par suite de l'augmentation des prix d'exportation.....	106
Résumé et conclusions.....	107

CHAPITRE 5

FRUITS ET LÉGUMES

Le production canadienne de fruits et de légumes.....	115
Importations de fruits et de légumes.....	117
L'approvisionnement des marchés canadiens.....	118
L'écoulement des fruits et légumes frais.....	119
La transformation des fruits et légumes.....	120
La demande.....	122
L'établissement des prix des fruits et des légumes.....	123
Les prix et les approvisionnements de 1939 à 1948.....	125
La réglementation des prix et de l'approvisionnement.....	125
Les prix et les bénéfices après l'abolition de la réglementation.....	128
Résumé et conclusions.....	130

CHAPITRE 6

L'INDUSTRIE TEXTILE PRIMAIRE

Généralités	132
Le coton.....	137
Sources d'approvisionnement.....	137
Organisation de l'industrie.....	139
Débouchés et politiques de prix et d'écoulement.....	142
Causes des changements de prix depuis le début de la guerre.	143
Exploitation sous le régime de la réglementation des prix et problème de la suppression des restrictions.....	148
La laine.....	151
Organisation de l'industrie.....	153
Causes des changements de prix depuis le début de la guerre.	155
Politiques de prix et d'écoulement.....	156

CHAPITRE 6—*Suite*

	Page
La rayonne et le nylon.....	159
Nature des produits, sources d'approvisionnement et organisation de l'industrie.....	159
L'exploitation pendant la guerre et la situation lors de la suppression de la réglementation.....	163
Politiques et problèmes de prix et d'écoulement.....	164
Résumé et conclusions.....	166

CHAPITRE 7

L'INDUSTRIE DES ENGRAIS CHIMIQUES

Nature technique du produit.....	171
Sources d'approvisionnement et structure de l'industrie.....	173
Méthodes d'écoulement et de fixation de prix.....	176
Etude des facteurs qui ont contribué aux fluctuations des prix au cours des dernières années.....	182
Conditions générales de l'offre et de la demande.....	182
Rapport entre les prix d'exportation et d'importation.....	183
Coût par unité et prix de vente.....	185
Marges de bénéfices et prix de vente.....	187
Résumé et conclusions.....	191

CHAPITRE 8

L'INDUSTRIE DES PEAUX ET DES CUIRS

Description de l'industrie.....	195
Situation des usines.....	198
Éléments de concurrence et importance des établissements.....	198
Nature des immobilisations dans l'industrie.....	199
Peaux	200
Produits de tannage.....	204
Salaires, appointements et rendement.....	204
Cuir fini.....	205
Profit du fabricant — Tannage du cuir.....	209
Résumé et conclusions.....	214

CHAPITRE 9

LA CHAUSSURE DE CUIR

La fabrication des chaussures de cuir.....	219
Organisation et situation des cordonneries.....	219
La United Shoe Machinery Company.....	220

CHAPITRE 9—*Suite*

	Page
Nature du produit.....	222
Méthodes de vente et façons de fixer les prix.....	223
Rapport entre le prix de revient et le prix de vente.....	223
Rapport des stocks.....	224
Prix de revente obligatoires.....	225
Qualité des chaussures.....	226
Méthodes et frais de vente.....	227
L'Association canadienne des fabricants de chaussures.....	228
Modifications des frais et des prix de vente.....	230
Traitements et salaires.....	230
Matières premières.....	232
Bénéfices des fabricants.....	232
Vente des chaussures au détail.....	233
Pourcentage fixe de majoration.....	234
Barèmes constants des prix.....	235
Valeur des stocks.....	236
Les consommateurs.....	237
Attitude des consommateurs.....	237
Frais du consommateur.....	237
Résumé et conclusions.....	238

CHAPITRE 10

L'INDUSTRIE TEXTILE SECONDAIRE

Les industries des vêtements textiles.....	242
Organisation de l'industrie.....	242
Production	245
Sources d'approvisionnement.....	247
Politiques de prix et d'écoulement.....	248
L'état de la concurrence.....	248
Modes d'écoulement.....	250
Comment s'établissent les prix.....	251
Prix de vente du manufacturier.....	251
Catégories de prix.....	252
Les majorations.....	252
Fixation du prix de revente.....	253
Paiement du transport.....	255
Facteurs des changements de prix.....	255
Chemises fines pour hommes.....	257
L'offre et la demande en général.....	259
Frais de production.....	261
Prix de revient et prix de vente.....	261
Les marges des manufacturiers.....	262
Majoration du grossiste.....	264

CHAPITRE 10—*Suite*

	Page
Majoration du détail.....	265
Ensemble des opérations.....	265
Manufacturiers	265
Grossistes et détaillants.....	268
Vêtements de travail.....	269
Facteurs généraux de l'offre et de la demande.....	270
Prix de revient et prix de vente.....	270
Frais de production.....	271
Marges des manufacturiers.....	272
Majoration du détail.....	273
Ensemble des opérations.....	273
Vêtements pour dames et enfants.....	275
Facteurs généraux de l'offre et de la demande.....	276
Prix de revient et prix de vente.....	276
Frais de production.....	277
Marge des manufacturiers.....	278
Majorations du détail.....	278
Ensemble des opérations.....	279

CHAPITRE 11

L'INDUSTRIE DU BOIS

Nature du produit.....	284
Classement	285
Classement — littoral de l'Ouest.....	286
Classement de l'épinette marchande.....	287
Commentaires généraux.....	287
Séchage	288
Sources d'approvisionnement et organisation de l'industrie.....	288
Manufacturiers	289
Scieries du littoral du Pacifique.....	290
Scieries productrices de billes.....	290
Exploitants forestiers indépendants.....	291
Scieries qui achètent leurs billes.....	291
Organisation des ventes d'exportation.....	292
Exploitation au Canada ailleurs que sur le littoral de la Colombie-Britannique	292
Les marchands de gros.....	293
Les marchands de détail.....	294
Facteurs de variation des prix depuis la guerre.....	295
Subventions	298
Réglementation des exportations.....	299

CHAPITRE 11—*Suite*

	Page
Considérations envisagées lors du contingentements des exportations	300
Commentaires généraux sur la réglementation des prix du bois d'œuvre.....	301
Déformations sous le régime de la réglementation des prix.	302
Réduction des profits des détaillants sous la réglementation.	303
Frais de production.....	303
Comportement des tarifs des salaires.....	304
Prix depuis la suspension de la réglementation.....	306
Fluctuations périodiques des prix du bois d'œuvre.....	306
Résumé et conclusions.....	307

CHAPITRE 12

LE CRÉDIT AU CONSOMMATEUR

Définition du crédit de consommation.....	311
Comment mesurer le crédit au consommateur.....	311
Législation actuelle sur le crédit du consommateur.....	313
Canada	313
Etats-Unis	314
Tendances du crédit aux consommateurs aux Etats-Unis.....	314
Crédit au consommateur en temps de guerre et effet des ordonnances de la Commission des prix et du commerce en temps de guerre	314
Crédit de détail aux consommateurs.....	315
Proportion des ventes à paiements différés et à comptes courants dans l'ensemble des ventes.....	317
Frais d'intérêt sur les comptes de crédit au détail.....	317
Crédit par financement des ventes.....	318
Tendances du crédit par financement des ventes.....	318
Comparaison du financement et des ventes.....	318
Taux des compagnies pratiquant le financement des ventes.	319
Prêts personnels ou crédit en espèces.....	320
Les banques à charte.....	320
Compagnies de petits prêts et prêteurs licenciés.....	323
Prêts des compagnies d'assurance-vie.....	325
Caisses populaires.....	326
Crédit pour services reçus.....	327
Résumé et conclusions.....	327
Facteurs de changements dans le crédit aux consommateurs.	329
Le crédit aux consommateurs et la demande des articles de consommation	329
Le consommateur sait-il ce que lui coûte le crédit à la consommation	330

CHAPITRE 13

SUPPLÉMENT STATISTIQUE

COMPARAISON DU NIVEAU GÉNÉRAL DES PRIX

(Années de référence: 1935 à 1939)

	Page
Tableau n° 1—Indices des prix de gros et de détail, par mois, de 1939 à 1948.....	333
Tableau n° 2—Indices des prix de gros et de détail, par années, de 1913 à 1947.....	335
Tableau n° 3—Comparaison des indices des prix de gros et de détail au Canada et des indices semblables aux Etats-Unis et au Royaume-Uni.....	336

PRIX DE GROS (Sauf indication contraire, l'année de référence est 1926)

Tableau n° 4—Données historiques sur l'indice des prix de gros en général et des principaux groupes	
(a) données annuelles, 1913 à 1947.....	338
(b) données mensuelles, septembre 1945 à décembre 1948.....	340
Tableau n° 5—Sous-groupes de l'indice général des prix de gros, 1939, septembre 1945, 1947 et 1948.....	342
Tableau n° 6—Choix de prix de gros, 1926, 1935 à 1939, septembre 1945, 1947 et 1948.....	344
Tableau n° 7—Choix d'indices de prix de gros par articles et par mois, septembre 1945 à septembre 1948.....	345

PRIX DE DÉTAIL ET INDICE DU COÛT DE LA VIE

(Sauf indications contraires, années de référence: 1935 à 1939)

Tableau n° 8—Données historiques sur l'indice du coût de la vie et les principaux groupes	
(a) données annuelles, 1913 à 1947.....	353
(b) données mensuelles, septembre 1945 à décembre 1948.....	354
Tableau n° 9—Sous-groupes de l'industrie du coût de la vie: 1939, septembre 1945, 1947 et 1948.....	355
Tableau n° 10—Prix et indices des denrées alimentaires prix en septembre 1948. Indices en septembre 1945 et septembre 1948 (août 1939=100).....	356

PRIX AGRICOLES (Années de référence: 1935 à 1939)

Tableau n° 11—Indices des prix des denrées et services utilisés par les cultivateurs, 1926, 1939 et août 1945 jusqu'à ce jour.....	357
Tableau n° 12—Indices des prix des produits canadiens de la ferme, 1945 à ce jour.....	358
LISTE DES TÉMOINS.....	360

1

INDICE DU COÛT DE LA VIE

TOUT le long de ce rapport, il est question de l'indice du coût de la vie établi par le Bureau fédéral de la statistique. Le public l'emploie de plus en plus pour apprécier la répercussion des changements de prix sur la bourse de la famille moyenne; c'est pourquoi nous en exposons brièvement le but dans ce rapport, ainsi que sa composition et la méthode employée pour le régler d'après les changements de conditions.

Le sujet est traité à la façon populaire, mais l'exactitude des données effectives a été vérifiée par le Bureau de la statistique.

QUEL EST LE BUT DE L'INDICE DU COÛT DE LA VIE?

L'indice du coût de la vie est destiné à mesurer les changements dans le budget des dépenses d'une famille moyenne de salarié urbain, de mois en mois, tant pour l'ensemble de ce budget que pour les six groupes principaux des dépenses familiales: alimentation, vêtement, logis, chauffage et éclairage, articles de ménage et services, et articles divers.

Cet indice ne permet d'apprécier que les changements de prix; il n'est pas destiné à apprécier les changements survenus dans le niveau d'existence bien qu'à la longue des rajustements soient effectués en vue de l'adaptation à une norme en évolution. Le même budget familial est évalué de mois en mois au cours d'une longue période, en prenant les mêmes quantités et les mêmes qualités de tous les articles qui y sont compris. Il n'est pas tenu compte du cas des personnes qui achètent plus de denrées ou de meilleures denrées, vu que cela constitue réellement une modification du niveau de vie, non pas un changement de prix. Ainsi que le dit M. Herbert Marshall, statisticien du Dominion:

“Ce que l'auteur d'un indice du coût de la vie cherche à faire est de mettre dans un panier des articles dont le nombre, la qualité ou la quantité sont invariables, d'en calculer le prix de mois en mois, et d'exprimer le dernier prix sous forme de proportion du coût pendant la période de base.”¹

On doit aussi se rappeler que l'indice évalue seulement la moyenne des changements dans le coût de la vie. Par suite de circonstances particulières où se trouvent certaines familles, le coût de la vie de quelques-unes se sera élevé de façon plus marquée que la moyenne; pour d'autres, la hausse aura été moins prononcée. On constate aussi des variations dans le changement du coût de la vie dans différentes régions du pays, mais les indices préparés par le Bureau fédéral de la statistique pour huit grandes villes du Canada font voir que les différences entre les villes sont relativement faibles.

¹Témoignages du Comité spécial des prix, fascicule 1, page 17.

COMMENT LE COÛT DE LA VIE EST-IL ÉTABLI?

L'établissement et l'application d'un indice du coût de la vie comporte cinq opérations principales qui sont résumées maintenant et seront décrites de façon détaillée plus loin :

1. L'établissement d'un relevé budgétaire en vue d'établir le budget moyen d'une famille moyenne, et la proportion du revenu familial consacrée à la nourriture, au vêtement, au loyer, etc. Cela indique l'importance relative ou le coefficient à donner à chaque article ou chaque catégorie de dépenses.
2. Le choix d'articles types pris dans chaque groupe principal dans le budget d'une famille moyenne pour l'établissement des prix réguliers.
3. L'établissement de ces prix par tout le Canada, mensuellement dans la plupart des cas, et la compilation de rapports exacts des prix moyens à même ces données.
4. La pondération des divers articles et groupes d'articles dans l'indice en proportion de leur importance dans le budget familial, telle que l'établit le relevé budgétaire.
5. Le calcul de l'indice du coût de la vie en tant que pourcentage de la période de base.

Quel niveau de vie doit être représenté?

Dans l'établissement d'un indice du coût de la vie, il faut d'abord décider quel niveau de vie doit être représenté. Les changements de prix peuvent avoir des répercussions différentes sur les budgets de gens figurant dans des catégories différentes de revenus; par exemple, les gens à plus faibles revenus ont tendance à dépenser une proportion plus forte de ceux-ci pour des aliments essentiels, le vêtement et le logement, tandis que les personnes à revenus élevés dépensent généralement plus pour d'autres choses. Ainsi, la hausse du prix d'un aliment essentiel aura probablement une importance relative plus grande dans le budget des familles à faible revenu que dans celui des familles à l'aise. Sans doute, un pays pourrait fort bien établir plusieurs indices pour différents niveaux de revenus, pour des localités d'importance différente, et le reste, mais la forte dépense en jeu a été cause que la plupart des pays se sont limités à un ou deux indices. Si on n'emploie qu'un indice du coût de la vie, il est d'importance vitale d'en adopter un qui reflétera les dépenses d'une forte proportion de toutes les familles.

Au Canada, nous avons en réalité deux indices du coût de la vie :

1. L'"indice du coût de la vie", basé sur le budget d'une famille moyenne de salariés urbains.
2. L'"indice du coût de la vie de la famille rurale", indice parallèle basé sur le budget moyen des familles rurales.

L'indice du salarié urbain est employé en tant qu'indice général du coût de la vie parce qu'il reflète les dépenses de base des familles qui doivent acheter tout ce qu'il leur faut pour vivre; de son côté, l'indice du coût de la vie de la famille rurale donne un tableau plus spécialisé de ceux qui produisent une partie importante de ce qu'ils consomment.

Les indices du coût de la vie en d'autres pays ressemblent beaucoup au nôtre pour ce qui est de leurs éléments généraux, mais selon les coutumes et conditions nationales, on peut y faire figurer différents articles comme essentiels ou les pondérer différemment. Par exemple, dans l'Inde, le riz occupe une place importante dans le budget alimentaire, alors qu'il est de faible importance au Canada. De même, le coefficient attribué au thé et au cacao au Royaume-Uni est plus important qu'ici. Les éléments de l'indice du coût de la vie aux Etats-Unis ressemblent fort aux nôtres.

Comment le relevé budgétaire canadien a-t-il été établi?

Salariés urbains

L'indice actuel du coût de la vie est basé sur un relevé budgétaire effectué chez les familles de salariés urbains en 1938. Avant de commencer ce relevé, le Bureau fédéral de la statistique a fait une étude préliminaire des chiffres du recensement de 1931, en vue de déterminer ce qui constituait une famille moyenne. Il a ensuite fait une étude générale portant sur 45,000 foyers dans douze villes, afin d'établir des directives d'ensemble. Finalement, il a obtenu les données sur les dépenses de subsistance de 1,439 familles par tout le Dominion pour l'année du 1er octobre 1937 au 30 septembre 1938.

Chacune des familles sur lesquelles a porté le relevé se composait du père, de la mère et d'un à cinq enfants, la famille moyenne s'établissant à 4.6 personnes, au point de vue statistique. Ces familles subvenaient toutes à leurs dépenses et habitaient une maison ou un appartement d'un seul tenant. Il y avait à peu près deux familles de locataires pour chaque famille propriétaire. Environ une famille sur trois possédait un auto.

Les revenus globaux des familles sur lesquelles a porté le relevé lorsqu'il a été fait en 1938, variaient de \$600 à \$2,800 par année, mais le plus grand nombre gagnaient entre \$1,200 et \$1,600. Les dépenses moyennes par famille s'établissaient à \$1,453, dont \$1,414 étaient affectés à l'achat d'articles qui pouvaient figurer à bon droit dans le coût de la vie, le reste étant consacré à des choses telles que cadeaux et dons aux œuvres de charité.

La répartition générale des frais de subsistance de cette famille moyenne en 1938 était la suivante:

TABLEAU N° 71

FRAIS ANNUELS DE SUBSISTANCE D'UNE FAMILLE DE SALARIÉ URBAIN
(année terminée le 30 septembre 1938)

Groupe de budget	Moyennes des dépenses (en dollars)	Pourcentage du budget
Alimentation	443.0	31.3
Logement	269.5	19.1
Chauffage et éclairage	90.5	6.4
Vêtement	165.8	11.7
Articles de ménage	125.7	8.9
Divers, tels que dépenses d'hygiène, soins personnels, amusements, etc.	319.4	22.6
	1,413.9	100.0

Source: Bureau fédéral de la statistique, Ottawa.

Les pourcentages ci-dessus indiquent l'importance relative des six groupes de dépenses dans le budget familial. En les établissant au chiffre rond le plus rapproché (par exemple, l'alimentation — 31 p. 100; le vêtement — 12 p. 100, etc.,) ils servent de base pour la pondération de ces groupes dans l'établissement de l'indice. Il a été obtenu des données semblables en tant que base pour la pondération des divers articles individuels et des sous-groupes d'articles entrant dans les six groupes principaux de dépenses décrits plus haut.

Familles rurales

Un relevé budgétaire similaire chez les familles rurales fut effectué au cours de 1938. Il a été obtenu des données sur les dépenses de 1,692 groupes de famille, de même que des renseignements sur les denrées venant de la ferme et servant à la subsistance de la famille. Les articles dans l'indice des frais de subsistance de la famille rurale peuvent se comparer grosso modo à ceux de l'indice urbain du coût de la vie, mais il y a des différences importantes. En premier lieu, l'indice de la famille rurale ne tient pas compte du coût du logement, vu qu'il est impossible d'isoler les frais particuliers à la maison de ferme du loyer général de la ferme ou des frais d'entretien. D'autre part, le coût des aliments produits sur la ferme est omis. La pondération des articles de vêtement, tels que les complets et les paletots d'hommes, les gilets coupe-vents, etc., comporte en plus certaines différences. Il en résulte que l'indice du coût de la vie par application à la famille agricole diffère sensiblement sous certains rapports de l'indice urbain quant à l'importance relative ou au "coefficient" comparé attribué aux divers articles. Le tableau suivant fait voir les coefficients des diverses catégories de dépenses formant l'indice de la famille rurale pour l'est et l'ouest canadiens:

TABLEAU N° 72

COEFFICIENTS DE L'INDICE DU COÛT DE LA VIE DE LA FAMILLE RURALE
(pour-cent)

	EST	OUEST
Alimentation	24	26
Vêtements	26	26
Articles et fournitures de ménage	17	15
Combustible	6	8
Santé	10	8
Divers	17	17
	100	100

Source: Bureau fédéral de la statistique, Ottawa.

Le fait que l'indice rural du coût de la vie s'est maintenu uniformément au-dessus de l'indice urbain en ces dernières années (en août 1948, l'indice urbain du coût de la vie s'établissait à 157.5 et l'indice rural à 169.5) tient surtout à l'omission des loyers qui, dans l'indice urbain, ont

haussé beaucoup moins que d'autres éléments constitutifs tels que les aliments et les vêtements. Les méthodes d'évaluation des prix et de pondération employées pour calculer l'indice rural du coût de la vie sont très similaires, à cette exception près que les données sur les prix ne sont recueillies que trois fois par année au lieu de l'être mensuellement, et sont obtenues de magasins situés dans des centres desservant les campagnes, ainsi que de catalogues de comptoirs postaux.

Etant donné que l'indice urbain du coût de la vie est d'une application générale plus étendue, c'est celui que nous étudierons à fond.

Comment les articles types figurant à l'indice du coût de la vie sont-ils choisis et évalués?

Vu qu'il serait impraticable d'évaluer de mois en mois les prix des milliers d'articles qui entrent en ligne de compte dans le coût de la vie, il a été fait un choix attentif des articles types pour les fins de l'évaluation régulière. La liste complète de ces articles figure à la fin du présent chapitre. En ce qui concerne ce choix, le Bureau fédéral de la statistique applique un principe bien établi en matière de statistique qui veut qu'un échantillon de prix relativement petit puisse déterminer exactement les modifications de prix d'un groupe beaucoup plus nombreux d'articles semblables. Par exemple, évaluant quatre ou cinq morceaux de bœuf, il est possible d'estimer les changements de prix par application à toute la carcasse.

Certains articles figurant au budget moyen sont omis parce que, vu leur peu d'importance, les frais occasionnés par leur inclusion dans le relevé mensuel des prix seraient injustifiés. Dans le cas d'autres articles, par exemple, des articles de mode tels que les chapeaux féminins, il est si difficile d'obtenir des prix comparables répartis sur une certaine période que leur inclusion pourrait très facilement infirmer l'exactitude de l'indice.

L'indice du coût de la vie provient de 65,000 cotes de prix distinctes obtenues chaque mois dans tout le Canada. Beaucoup de ces renseignements en matière de prix sont obtenus directement de magasins et d'autres maisons de détail, et le Bureau fédéral de la statistique maintient son propre personnel sur place dans les centres populeux. Les marchands, quand ils font tenir des rapports sur les prix, particulièrement en ce qui concerne les vêtements et les articles d'ameublement, sont priés de faire rapport de tous les changements importants qu'accuse la qualité, et le personnel sur place se fait aussi un devoir de contrôler la qualité aussi bien que les prix. Les changements constatés dans la qualité sont inscrits à titre d'augmentation ou de diminution du prix. Les chiffres visant l'indice urbain du coût de la vie sont recueillis le premier jour de chaque mois dans les centres urbains, d'un bout à l'autre du Canada et proviennent entièrement de sources premières telles que les marchands, les hôpitaux, les théâtres, etc.

Suit un bref exposé de la méthode d'évaluation des six catégories de dépenses familiales.

Articles d'alimentation

Quarante-sept articles représentant 75 p. 100 du coût total des aliments qui figurent au budget de base sont évalués. Les autres 25 p. 100 sont censés avoir changé dans la même proportion que les 75 p. 100 qui sont évalués, et on en tient dûment compte dans le coefficient du groupe des aliments. Les prix sont recueillis à 1,600 magasins, y compris les épiceries et boucheries indépendantes aussi bien qu'à succursales multiples.

Vêtements

Trente-deux articles de vêtements, tissus à la pièce et chaussures sont évalués. Cette liste relativement restreinte comprend des articles de vêtements masculins et féminins, soigneusement choisis et de confection passablement uniforme.

Les articles évalués n'ont pas compris les vêtements et les chaussures d'enfants, à cause des difficultés considérables que pose l'absence d'uniformité pour faire une évaluation devant servir pendant un certain nombre d'années. En conséquence, le Bureau a présumé que les prix d'articles destinés aux enfants varient à peu près dans la même proportion que les vêtements d'hommes et de dames, confectionnés des mêmes matières premières. Il va sans dire que les articles d'enfants entrent pleinement en ligne de compte dans le coefficient du budget des vêtements.

Les magasins à rayons constituent la source de renseignements quant aux prix des vêtements. Comme ils font un tiers du commerce des vêtements au pays, ils représentent une source type raisonnablement satisfaisante.

Combustible et éclairage

La houille, le coke, le gaz et l'électricité sont évalués; pour les deux derniers articles on se base sur les comptes mensuels facturés par les services d'utilité publique dans les différentes villes.

Logement

Jusqu'à dernièrement, les changements relatifs aux loyers étaient obtenus, en mai et octobre chaque année, d'agences immobilières dans les principales villes du pays. Ils sont obtenus maintenant des locataires directement au moyen d'enquêtes à domicile, effectuées quatre fois par année par des représentants du Bureau fédéral de la statistique. Le coefficient collectif ou de groupe comprend les frais d'entretien, les intérêts, les taxes et les réparations dans le cas des propriétaires fonciers. La détermination des prix des éléments constitutifs que représentent les frais afférents aux habitations occupées par les propriétaires comporte, nous informe-t-on, des difficultés au point de vue statistique. La pratique actuelle consiste à présumer que ces prix varient tout comme les loyers.

Il semblerait que le problème que pose l'évaluation mensuelle des frais afférents à l'habitation occupée par le propriétaire se présente sous trois aspects. Dans le cas de ceux qui continuent d'occuper le

même domicile, les taxes ainsi que les frais de réparations et d'entretien accusent des changements de temps en temps. Les paiements mensuels et les frais d'intérêts, ainsi que les taxes et les réparations, sont des questions qui entrent en jeu dans le cas des particuliers qui achètent des habitations nouvellement construites ou louées antérieurement. Il surgit une difficulté au point de vue statistique, lorsqu'on entreprend de réunir les séries de prix obtenus par rapport à ces genres de frais inhérents à l'habitation occupée par le propriétaire.

Articles de ménage et services

Cette rubrique comprend huit sous-groupes: ameublement, tapis pour parquets, lingerie, quincaillerie, vaisselle et verrerie, articles pour nettoyage, blanchissage et téléphone. Les données concernant les cinq premiers sous-groupes sont obtenus de magasins à rayons, et les renseignements quant aux autres proviennent d'épiceries, de compagnies de buanderie et de téléphone. Un nombre relativement faible d'articles types, confectionnés des matériaux de base ou représentant le service rendu, sont évalués aussi fréquemment qu'il est nécessaire d'établir exactement la date et la portée du changement de prix.

Articles divers

Ces articles comprennent cinq sous-groupes: l'entretien de la santé quant auquel les fournitures médicales d'usage domestique, les frais d'hôpitaux ainsi que les honoraires de médecins et de dentistes sont évalués; les soins d'ordre personnel qui comprennent l'achat des articles de toilette, les frais de coiffeur, etc.; compris sous la rubrique transport sont les frais d'automobile, le coût des voyages en chemin de fer et les billets de tramway. Il y a en plus les amusements qui comprennent, par exemple les billets de théâtre, le prix des journaux et revues, le coût du tabac; il est aussi tenu compte de l'assurance-vie comme sous-groupe.

Comment le système de pondération est-il utilisé pour le calcul de l'indice?

Une hausse dans le prix de certains articles influe beaucoup plus sur le budget familial que la hausse des prix de certains autres. A titre d'exemple, prenons les articles d'alimentation comme le lait, le bacon et le saindoux. En septembre 1948, le lait se vendait 17.4 cents la pinte, le bacon 74 cents la livre et le saindoux 35.7 cents. Les coefficients étaient 10.5 pintes de lait par semaine, sept-dixièmes de livre de bacon et deux-dixièmes de livre de saindoux. Il en coûterait à la famille pour la semaine dans le cas du lait, 10.5 pintes multipliées par 17.4 cents, soit \$1.83; dans le cas du bacon, sept-dixièmes de livre multipliés par 74 cents, soit 52 cents, et dans le cas du saindoux, deux-dixièmes de livre multipliés par 35.7 cents, soit sept cents. De toute évidence, une hausse du prix du lait obérerait beaucoup plus le budget familial qu'une hausse du prix du bacon ou du saindoux. Voilà ce que l'on entend par pondération.

Dans la pondération et le calcul de l'indice on commence par les articles particuliers, puis on reprend les articles dans les sous-groupes, puis dans les groupes pour en arriver finalement à l'indice du coût de la

vie définitif et complet. Les articles particuliers sont évaluées par quantités ainsi qu'il en est question plus haut, puis ils sont additionnés pour obtenir les totaux des sous-groupes. Les totaux de ces sous-groupes sont comparés au total du sous-groupe correspondant pour la période de base, afin de donner un indice de sous-groupe. Par exemple, l'indice de sous-groupe concernant les vêtements d'hommes pour septembre 1948 a été obtenu à même les quantités suivantes:

Paletots	.2	Sous-vêtements athlétiques	1.5 ensemble
Paletots demi-saison	.2	Combinaisons balbriggan	1.0 ensemble
Complets	.8	Sous-vêtements d'hiver	1.0 ensemble
Chandails	.4	Pyjamas	1.0 paire
Salopettes	1.0 paire	Chemises de travail	1.0
Chaussettes	9.0 paires	Chemises, popeline	2.5
		Pantalons de travail	.7

Ces quantités ont été multipliées par les prix de septembre 1948 et le coût total s'est établi à \$135.04. Le coût durant la période de base étant de \$67.98, l'indice du sous-groupe s'établit donc comme suit: \$135.04 divisé par \$67.98 égale 1.985 ou, comme on l'exprime habituellement en pourcentage, 198.5.

Les indices pour les autres sous-groupes ont été établis comme suit:

Vêtements pour dames	167.3
Tissus à la pièce	192.6
Chaussures	160.9

La moyenne des indices de ces sous-groupes a donné un indice de 179.9 pour tout le groupe du vêtement. Dans le présent relevé les coefficients sont exprimés en pourcentage. Ils ont été établis d'après la proportion du coût des vêtements pour hommes sur le coût total du vêtement. Cette proportion était, à vrai dire, de 41 p. 100. Les vêtements pour dames représentaient 36 p. 100, les tissus à la pièce, 4 p. 100 et les chaussures, 19 p. 100.

L'opération subséquente n'est qu'une répétition du calcul susmentionné, cette fois sur le plan du groupe. Les indices des groupes, leurs coefficients et le calcul ont été établis comme il suit:

TABLEAU N° 73
CALCUL DE L'INDICE DU COÛT DE LA VIE
(au mois de septembre 1948)

	Indice	Coefficient	Produit
Alimentation	203.9	31	6320.9
Loyer	121.0	19	2299.0
Chauffage et éclairage	128.5	6	771.0
Vêtement	179.9	12	2158.8
Articles de ménage et services	164.2	9	1477.8
Divers	124.4	23	2861.2
Total		100	15888.7

Moyenne pondérée = indice du coût de la vie = $\frac{15888.7}{100} = 158.9$

100

Source: Bureau fédéral de la statistique, Ottawa.

Pourquoi l'indice est-il exprimé en pourcentages?

On pose parfois la question: Pourquoi l'indice du coût de la vie n'est-il pas exprimé en dollars et en cents plutôt qu'en pourcentages?

La principale raison est qu'un indice en pourcentage s'applique également bien à un groupe assez considérable de catégories de revenus et à des familles plus ou moins nombreuses. Si on veut déterminer ce qu'une famille moyenne type de 4.6 personnes, dont les dépenses moyennes en 1938 étaient de \$1,414, doit payer aujourd'hui pour exactement la même quantité de marchandises et de services, on n'a qu'à multiplier \$1,414 par le nombre indice courant (159.6 au mois d'octobre 1948) et le diviser par 100, ce qui donne \$2,256.74. Mais le coût de la vie continuera à augmenter dans la même proportion pour les grandes ou les petites familles, avec des dépenses de beaucoup supérieures ou inférieures à \$1,414 en 1938, pourvu qu'elles s'en tiennent à peu près au même genre de budget de dépenses, et chacune peut multiplier ses dépenses d'avant-guerre par l'indice pour déterminer les dépenses actuelles de leur même budget. Ainsi, il fallait à une famille qui dépensait \$1,000 pour son budget annuel en 1938, 159.6 de \$1,000 ou \$1,596, pour acheter les mêmes marchandises au mois d'octobre 1948, alors qu'une famille dont les dépenses s'élevaient à \$2,000 en 1938 aurait besoin de 159.6 p. 100 de \$2,000 ou \$3,192, en supposant toujours que ces familles dépensaient pour les divers articles environ la même proportion de leurs revenus que dans le budget moyen.

Une autre raison pour laquelle l'indice n'est pas exprimé en dollars, c'est qu'alors il pourrait être considéré comme signe d'un niveau de vie minimum approuvé, tandis que le Bureau fédéral de la statistique ne cherche pas à établir un indice du coût de la vie dans le but de déterminer ce qu'est un niveau de vie convenable, mais tente simplement d'établir une norme précise des variations de prix dans un budget assez typique.

COMMENT L'EXACTITUDE DE L'INDICE EST-ELLE MAINTENUE?

Le public demande constamment des renseignements sur l'indice du coût de la vie, parce qu'il tient à s'assurer que cette norme de variations de prix est exacte et précise dans les présentes conditions. Plus on s'éloigne de la base d'avant-guerre dans le présent indice (basé sur le relevé budgétaire de 1938), plus on se demande si l'indice du coût de la vie n'est pas devenu désuet. Tient-il compte des choses que le public ne pouvait acheter durant les périodes de rareté, ou des nouveaux articles qui sont d'usage courant depuis la guerre? Traduit-il les variations des habitudes de consommation durant la décennie qui a suivi le dernier relevé? Les changements dans les habitudes de dépenses familiales par suite de la hausse des salaires moyens ont-ils faussé l'indice?

Il faut d'abord se rappeler que de petites mises au point dans les coefficients ou dans les listes d'articles compris dans l'indice sont effectuées de temps à autre à mesure que le besoin s'en fait sentir. Trois

changements de ce genre ont été apportés en 1947. L'allocation de sucre a été augmentée de 3.5 à 4.8 livres par semaine lorsque le rationnement a été aboli; la proportion des maisons par rapport aux appartements dans l'indice du loyer a été modifiée d'après l'enquête faite en 1947 quant aux locataires; et les radios, les glacières électriques et les lessiveuses ont été ajoutés à la liste des articles de ménage lorsqu'un meilleur approvisionnement en a facilité l'achat.

Un deuxième point important dans l'appréciation de l'exactitude de l'indice est l'effet relativement insignifiant que les variations dans les catégories de revenus et les habitudes de dépenses ont sur le taux des variations de prix reflétées par l'indice. Ainsi, à mesure que les revenus augmentent, les dépenses accrues pour les marchandises sur lesquelles les prix ont augmenté rapidement, comme la viande, tendent à être équilibrées par les dépenses supplémentaires pour quelque autre article ayant varié moins que la moyenne. Ce n'est que lorsque la proportion des dépenses pour les divers éléments du budget varie considérablement qu'un effet important se fait sentir dans l'indice à cause de nouvelles habitudes de dépenses. Cependant, même lorsque ces dernières varient, le résultat de différentes pondérations des principaux groupes produit un effet comparativement insignifiant sur le taux général des fluctuations de l'indice du coût de la vie dans son ensemble. Le Bureau fédéral de la statistique a tenté nombre d'expériences en établissant de nouvelles pondérations pour les principaux groupes d'après diverses habitudes de dépenses aux Etats-Unis et au Canada, et les résultats n'accusent que des changements insignifiants.

Enfin, le Bureau a l'habitude de faire un nouveau relevé budgétaire tous les dix ou douze ans, afin d'établir une nouvelle base pour l'indice, qui indiquera tous les changements à longue amplitude dans les habitudes de dépenses et les niveaux de vie. Une telle enquête a eu lieu à l'automne de 1948, et on nous apprend que le Bureau se prépare présentement à reviser l'indice du coût de la vie d'après le nouveau relevé et les données supplémentaires.

Bien que ce relevé démontrera indubitablement des changements dans les dépenses familiales et les niveaux de vie durant la dernière décennie, on s'attend seulement à une légère différence dans la tendance générale des prix, lorsque les articles du nouveau budget seront comparés avec les prix des années précédentes.

LES STATISTIQUES ACTUELLES DU COÛT DE LA VIE SONT-ELLES EXACTES?

Deux questions se présentent à notre esprit pour ce qui est de l'exactitude de l'indice actuel du coût de la vie, notamment la manière de calculer les coûts du logement, puis des vêtements et chaussures pour enfants.

La méthode dont on se sert présentement pour calculer l'indice est de supposer que la tendance des loyers traduit assez fidèlement les changements dans les coûts du logement en général. Il peut en avoir été ainsi en temps normal. En examinant une période pendant laquelle les loyers

sont encore réglementés, mais alors que les frais de construction, de réparation et le prix de vente des maisons ont augmenté, il se peut que le système actuel de déterminer les frais de logement seulement d'après les renseignements obtenus des locataires donne une idée incomplète de la hausse véritable de ces prix.

Présentement, aucun article de vêtement et de chaussure pour enfants n'est évalué relativement à l'indice du coût de la vie. S'il est possible d'obtenir des données dignes de foi et comparables, c'est une lacune qu'on devrait combler.

En 1947, l'Organisation internationale du travail a reconnu nettement qu'il y aurait lieu d'examiner minutieusement les possibilités d'améliorer l'indice normal du coût de la vie, étant donné surtout l'emploi plus généralisé de ces renseignements dans les relations patronales-ouvrières et dans l'élaboration des programmes gouvernementaux.

MODE DE PONDÉRATION DU BUREAU FÉDÉRAL DE LA STATISTIQUE

INDICE DU COÛT DE LA VIE

(Au 2 janvier 1948)

	Coefficient des marchandises (Quantités hebdomadaires)	Coefficient du sous- groupe	Coefficient du groupe 31
A. ALIMENTATION			
1. MAGASINS À SUCCURSALES		1	
2. MAGASINS INDÉPENDANTS		2	
<i>Produits laitiers</i>			
Lait	10.5 pintes		
Beurre	2.8 liv.		
Fromage, paquets d'une demi-livre	0.8 pqt.		
<i>Oeufs</i>	1.4 douz.		
<i>Viande et poisson</i>			
Bifteck d'ailoyau	0.5 liv.		
Bifteck de gîte à la noix	0.9 "		
Rôti de côtes roulé	0.7 "		
Rôti de paleron	1.1 "		
Bœuf à ragoût	1.0 "		
Veau	1.0 "		
Agneau	0.3 "		
Porc, échine fraîche	1.5 "		
Porc, épaule fraîche	1.0 "		
Bacon, avec la couenne	0.7 "		
Poisson	0.8 "		
Graisse végétale	0.8 "		
Saindoux	0.2 "		
<i>Céréales</i>			
Pain	12.1 liv.		
Farine	2.9 "		
Riz	0.3 "		
Avoine roulée	0.5 "		
Flocons de maïs, paquet de 8 onces	1.3 pqts.		
<i>Epicerie</i>			
Sucre granulé	4.2 liv.		
Cassonade	0.5 "		
Thé, paquet de 8 onces	0.8 pqt.		
Café	0.2 liv.		
Cacao, boîte d'une ½ livre	0.2 boîte		
Sel	0.5 liv.		
<i>Légumes</i>			
Haricots	0.4 liv.		
Oignons	0.8 "		
Pommes de terre	0.8 peck		
Tomates en boîte, 2½	0.6 boîte		
Pois en boîte, 20 onces	0.6 "		
Maïs en boîte, 20 onces	0.3 "		
Choux	1.0 liv.		
Carottes	1.5 "		
Navets	1.0 "		

	Coefficients des marchandises (Quantités hebdomadaires)	Coefficient du sous- groupe	Coefficient du groupe
2. MAGASINS INDÉPENDANTS— <i>suite</i>			
<i>Fruits</i>			
Raisins	0.2 liv.		
Raisins de Corinthe	0.1 "		
Pruneaux	0.1 "		
Confiture de fraises	0.6 "		
Marmelade	0.1 "		
Pêches en boîte, 20 onces	0.1 boîte		
Sirop de maïs, boîte de 2 livres	0.25 boîte		
Citrons	0.1 douz.		
Oranges	0.7 "		
Bananes	1.2 liv.		
B. LOYERS			19
C. COMBUSTIBLE ET ÉCLAIRAGE			6
Charbon		42	
Coke		11	
Gaz		14	
Electricité		33	
	(Renouvellement) annuel)		
D. VÊTEMENT			12
<i>Hommes</i>		41	
Peletots d'hiver	0.2		
Pardessus	0.2		
Complets	0.		
Chandails	0.4		
Salopettes	1.0 paire		
Chaussettes	9.0 paires		
Sous-vêtements, athlétiques	1.5		
Combinaisons de balbriggan	1.0		
Sous-vêtements d'hiver	1.0		
Pyjamas	1.0 paire		
Chemises de travail	1.0		
Chemises de popeline	2.5		
Pantalons de travail	0.7		
<i>Femmes</i>		36	
Manteaux d'automne et d'hiver	0.3		
Manteaux de printemps	0.2		
Robes de maison	1.5		
Combinaisons-jupons	2.5		
Bas de rayonne	10.0 paires		
Bas, mélange de laine	3.0 "		
Pantalons, rayonne	5.0		
Pantalons, mélange de laine	1.0		
Chemises de nuit, coton	0.7		
Chemises de nuit, rayonne	1.6		
<i>Marchandises à la pièce</i>		4	
Indienne à robe	3.0 verges		
Laine	0.3 "		
Flanelle	0.2 "		
Soie artificielle ou rayonne	0.7 "		
Flanellette	2.0 "		

	Coefficient des marchandises (Renouvellements annuels)	Coefficient du sous- groupe	Coefficient du groupe
D. VÊTEMENT—suite			
<i>Chaussures</i>			19
Chaussures de travail pour hommes	2.0 paires		
Souliers d'homme	0.7 "		
Caoutchoucs d'homme	3.5 "		
Chaussures de femme	2.0 "		
E. ARTICLES DE MÉNAGE ET SERVICES			
			9
<i>Ameublement</i>			25
Mobilier de salle à manger	0.06		
Mobilier de chambre à coucher	0.06		
Table de cuisine	0.08		
Chaises de cuisine	0.20		
Canapé de studio	0.05		
Sommiers	0.05		
Matelas	0.16		
Mobilier de salon	0.05		
<i>Tapis pour parquets</i>			7
Tapis Axminster	0.04		
Tapis congoléum	0.15		
Linoléum (verges carrées)	1.70		
<i>Lingerie</i>			11
Draps	1.0		
Serviettes, coton velouté	3.0		
Couvertures, pure laine	0.5		
Toile cirée pour table	0.4 verge		
<i>Appareils électriques</i>			24
Machine à laver	.03		
Radio	.15		
Glacière	.02		
<i>Quincaillerie</i>			3
Poêle à frire	0.2		
Casserole, émail	0.5		
Poubelle galvanisée	0.25		
Balai de cuisine	1.0		
Seau de ménage	0.2		
<i>Vaisselle et verrerie</i>			2
Services	0.1		
Verres à boire	2.0		
<i>Articles pour nettoyage</i>			13
Savon à lessive	24 barres		
Flocons de savon	24 pqts		
Nettoyeurs abrasifs	9 caisses		
Chlorure de chaux	2 pqts		
<i>Blanchissage</i>			3
Draps	} Moyenne géométrique		
Serviettes			
Chemises d'homme			
<i>Téléphone</i>			12

	Coefficient des marchandises	Pour- centage	Coefficient du sous- groupe	Coefficient du groupe 23
F. ARTICLES DIVERS				
1. SANTÉ			17	
a) <i>Médicaments</i>		23		
Comprimés d'aspirine, bte de 12	1.3			
Sels d'Epsom, 1 liv.	0.7			
Acide borique, 2 onces	0.3			
Teinture d'iode, 1 once	0.7			
Pommade de zinc, 1 once	0.7			
Huile de foie de morue, grosse bouteille	1.3			
b) <i>Frais d'hôpital</i>		17		
Chambre semi-privée	1			
Salle publique	1			
c) <i>Honoraires de médecin</i>		42		
Consultation au bureau	} Moyenne géométrique			
Visite ordinaire de jour				
Accouchement ordinaire				
d) <i>Honoraires de dentiste</i>		18		
Mastic amalgamé	} Moyenne géométrique			
Mastic de porcelaine				
Aurification				
Dentiers inférieurs et supérieurs				
Extraction ordinaire				
Prophylaxie				
2. SOINS PERSONNELS			9	
a) <i>Articles de toilette</i>		58		
Talc, boîtes	1.3			
Pâte dentifrice, tubes	21.7			
Brosses à dents	8.7			
Savons à barbe	2.2			
Savon de toilette, barres	52.2			
Vaseline, pots	1.3			
Lames de rasoir, pqt de 5	13.1			
b) <i>Frais de barbier</i>	Proportion	42		
Coupe de cheveux (hommes)	5			
Barbe	2			
3. TRANSPORTS	Pourcentages		26	
a) <i>Frais de service d'automobile</i>		67		
Essence	42			
Réparations et entretien	9			
Licences	8			
Dépréciation	35			
Pneus	6			
b) <i>Billets de chemin de fer</i>		4		
c) <i>Billets de tramways</i>		29		
4. AMUSEMENTS			26	
a) <i>Billets de cinéma</i>		23		
b) <i>Journaux</i>		22		
c) <i>Magazines</i>		4		
d) <i>Tabac</i>		51		
Cigares	} Moyenne géométrique			
Cigarettes				
Tabac haché				
5. ASSURANCE-VIE			22	

2

LA BOULANGERIE

NATURE DU PRODUIT

LE pain est le plus commun de tous les aliments. Il est fait surtout de farine; l'eau, la graisse, le sucre, le sel, le lait, le malt et la levure, comme levain, entrent également dans sa composition. Il peut être cuit dans de grandes installations ou dans la plus petite cuisine, à la maison. Vu que la nature même du pain exige qu'il soit consommé peu de temps après avoir été fait, ce n'est pas un produit qui convient à l'emmagasiner ou à des trajets de longue durée et pour éviter le gaspillage, il ne faut pas que la production quotidienne dépasse la consommation. Environ 95 p. 100 du pain fabriqué dans notre continent est ce qu'on appelle du "pain blanc," lequel est fait de farine de blé.

L'INDUSTRIE

Expansion

Avec la venue du pouvoir mécanique, des procédés automatiques et des facilités de transport rapide, la boulangerie s'est vite développée. L'amélioration des routes depuis quelques années et la création de moyens de transport rapide y ont largement contribué, en amenant de plus en plus de consommateurs dans la sphère d'écoulement des boulangeries, si bien que le pain est maintenant distribué dans de très grands territoires par un petit nombre de fabriques, situées à des points stratégiques ici et là dans le pays. En 1946, la boulangerie occupait, parmi les industries, le quinzième rang en fait de valeur de production, le quatrième en fait de nombre d'employés et le neuvième en fait de salaires et d'appointements payés.

Les données du tableau qui suit indiquent assez bien l'expansion qui s'est produite depuis 1939.

TABLEAU N° 74
EXPANSION DE LA BOULANGERIE DEPUIS 1939

Rubrique	1939	1946	1947 ^a	Pourcentage d'augmentation	
				1946 sur 1939	1947 sur 1946
Etablissements	3,115	2,864	—	— 8.1	—
Employés aux appointements	3,459	4,846	4,700	40.1	— 3.0
Employés salariés (en millions de dollars)	19,662	25,607	26,600	30.2	3.9
Appointements	3.9	8.2	8.3	110.8	2.0
Total des salaires	18.5	34.8	40.0	88.6	15.0
Combustible et électricité	2.4	4.5	5.3	88.6	17.0
Coût des matières premières	34.4	70.9	78.7	106.1	11.0
Valeur marchande des produits	76.0	148.4	164.7	95.0	11.0

a) Les chiffres de 1947 sont basés sur l'estimation préliminaire.
Source: Bureau fédéral de la statistique, Ottawa.

Il y a eu un accroissement considérable sur toute la ligne pendant la période de guerre, sauf pour ce qui est du nombre d'établissements. Les gains de 1947 ont été causés exclusivement par l'inflation des prix.

On a une plus ample preuve du développement de l'industrie dans les chiffres de la consommation de farine et de la fabrication du pain.

En 1946, l'industrie fabriquait 1,368,713,372 livres de pain, ayant une valeur marchande de \$79,263,744, au lieu de 992,007,885 livres valant \$51,263,436 en 1939, soit une augmentation de quantité de 38 p. 100 et une augmentation de valeur de 54.6 p. 100. La valeur marchande des autres produits de boulangerie fabriqués en 1946 était de \$69,093,784, comparativement à \$24,777,215 en 1939, soit une augmentation de 178.8 p. 100. La proportion de la valeur marchande du pain par rapport à celle de l'ensemble des produits de boulangerie a diminué de 67 p. 100 qu'elle était en 1939 à 53 p. 100 en 1946. La quantité totale de farine de toute sorte employée en 1946 s'est élevée à 5,714,549 barils, comparative-ment à 3,920,509 barils en 1939, soit une augmentation de 45.7 p. 100.¹ Le blé employé pour la fabrication du pain est en majeure partie du blé dur, cultivé dans les provinces des Prairies.

Répartition géographique des boulangeries et des ventes

Le tableau qui suit indique la répartition des boulangeries dans les différentes provinces, ainsi que la proportion des ventes, aussi bien en gros qu'au détail, dans chaque province, durant l'année 1946.

TABLEAU N° 75

RÉPARTITION DES BOULANGERIES ET DES VENTES PAR PROVINCES, 1946

Province	Nombre de boulangeries	Nombre d'employés	Valeur marchande des produits (millions de dollars)	Pourcentage de répartition des ventes		
				Gros	Détail	
					A domicile	Au magasin
Île du Prince-Édouard	13	85	.3	74.8	2.6	22.6
Nouvelle-Écosse	87	762	4.4	79.1	2.4	18.5
Nouveau-Brunswick	77	715	4.0	79.3	6.5	14.2
Québec	1,046	8,064	37.8	43.5	45.1	11.4
Ontario	1,033	14,239	66.9	40.9	32.6	26.5
Manitoba	130	1,442	7.3	62.3	21.2	16.5
Saskatchewan	91	1,009	5.4	70.0	12.1	17.9
Alberta	123	1,398	8.4	68.2	10.1	21.7
Colombie-Britannique	261	2,728	13.9	55.7	12.4	31.9
Yukon et Territoires du Nord-Ouest	3	11	.05	45.4	—	54.6
Canada	2,864	30,453	148.4	48.9	29.6	21.5

Source: Bureau fédéral de la statistique, Ottawa.

¹Bureau fédéral de la statistique, Ottawa.

Conformément à la répartition de la population, la plupart des établissements sont situés dans l'Ontario et le Québec. A elles deux, ces provinces fournissent 70 p. 100 du chiffre d'affaires total de l'industrie. La province de Québec diffère des autres provinces, au point de vue de la répartition des produits de boulangerie, dans ce sens que la plus grande partie est vendue au détail et à domicile. Dans les autres provinces, sauf l'Ontario, c'est la vente en gros qui domine.

Importance des établissements

Le tableau ci-dessous, qui groupe les boulangeries par ordre d'importance du chiffre de fabrication en 1946, indique que la mesure de concentration dans l'industrie est très marquée.

TABLEAU N° 76

BOULANGERIES GROUPEES D'APRES LA VALEUR DE LA PRODUCTION, 1946

Valeur de la production	Nombre de boulangeries	Nombre d'employés	Valeur marchande des produits (millions de dollars)	Pour-cent de valeur marchande
En-dessous de \$50,000	2,457	9,838	35.7	24
\$ 50,000 — \$ 99,999	182	2,825	12.7	8.6
100,000 — 499,999	163	5,734	31.0	21
500,000 — 999,999	36	4,233	24.3	16.4
1,000,000 et plus	26	7,803	44.6	30
	2,864	30,453	148.4	100

Source: Bureau fédéral de la statistique, Ottawa.

Plusieurs des grandes boulangeries sont aux mains de sociétés qui exploitent un certain nombre d'établissements et peuvent être appelées boulangeries à succursales multiples. En 1946, le chiffre d'affaires de ces 93 boulangeries s'est élevé à \$61,809,832, soit juste un peu moins de 42 p. 100 du chiffre d'affaires global.

Immobilisations

Le chiffre des immobilisations, qui était de \$18,377,517 en 1920, a augmenté de façon soutenue pour atteindre son maximum de \$45,620,295 en 1931. La baisse subséquente jusqu'à un minimum de \$36,698,271 en 1934 a coïncidé avec la fin de l'augmentation régulière dans le nombre de boulangeries qui avaient alors atteint le chiffre de 3,173, soit presque le double du nombre signalé en 1920. Le chiffre des immobilisations a atteint un nouveau maximum de \$41,311,965 en 1937, puis a fléchi légèrement en 1939 pour se stabiliser autour de \$42,000,000 et \$43,000,000 durant la période de guerre. Le nombre des boulangeries a varié entre 3,100 et 3,200 pendant la période de 1934 à 1938 et à partir de ce moment-là s'est mis à diminuer pour arriver au chiffre de 2,864 en 1946. L'augmentation du nombre des employés a été régulière, allant de 13,389 en 1926 à 30,453 en 1946, sauf une seule interruption en 1932.¹

¹Voir le Tableau n° 77.

Les statistiques font croire que la stabilité de la demande individuelle a été celle qu'on peut attendre d'une industrie qui fabrique une denrée aussi essentielle que le pain. Il suffit d'un petit capital et d'une courte expérience pour se lancer dans l'industrie de la boulangerie.

TABLEAU N° 77
IMMOBILISATIONS DANS LA BOULANGERIE
1929, 1939, 1946

Année	Nombre de boulangeries	Nombre d'employés	Immobilisations (millions de dollars)	Valeur marchande des produits ^a (millions de dollars)	Valeur marchande par dollar d'immobilisation	Valeur marchande par employé
1920	1,769	9,940	18.4	61.9	3.4	6,228
1926	2,214	13,389	29.9	62.9	2.1	4,622
1929	2,568	17,023	38.4	77.2	2.0	4,508
1931	2,912	18,337	45.6	64.8	1.4	3,533
1934	3,173	18,562	36.7	57.3	1.5	3,080
1937	3,179	21,252	41.3	76.5	1.9	3,600
1939	3,116	23,121	40.8	76.0	2.2	3,892
1943	2,996	26,829	43.5	120.4	2.7	4,480
1946	2,864	30,453	43.5 ^b	148.4	3.2 ^c	4,870

a) Fixé par l'indice des prix de gros des produits de boulangerie.

b) Chiffre de 1943.

c) Par rapport à 1943.

Source: Bureau fédéral de la statistique, Ottawa.

Le rendement par ouvrier avait augmenté d'un tiers en 1946, comparativement à la moyenne des périodes de 1929 et de 1939. C'est d'autant plus remarquable quand on considère que la moyenne des heures de travail par employé a diminué de 1939 à 1945, comme l'indique le tableau qui suit.

TABLEAU N° 78
MOYENNE D'HEURES DE TRAVAIL

Année	Main-d'oeuvre		Moyenne d'heures hebdomadaire	
	Masculine	Féminine	Hommes	Femmes
1939	16,972	2,690	52.7	46.3
1940	17,336	3,259	52.2	46.4
1944	16,090	7,019	50.4	42.6
1945	16,868	7,426	49.9	42.2

Source: Bureau fédéral de la statistique, Ottawa.

La perte d'ouvriers experts, une plus forte proportion de main-d'oeuvre féminine et le changement fréquent de personnel ont diminué

le rendement de la main-d'œuvre durant la période de guerre. Pour expliquer l'accroissement du rendement par ouvrier-heure, il faut examiner le facteur production-capital.

Par rapport aux immobilisations la production accuse une augmentation de 60 p. 100 en 1946, comparativement à 1929. Une partie de cette augmentation est sans doute due à un meilleur rendement des immobilisations en outillage. La plus forte augmentation, qui a été celle de 45 p. 100 pendant la période de guerre, a dû provenir d'une utilisation plus intensive de l'outillage, alors qu'il était impossible de le remplacer.

Il semble qu'on ait amplement raison de conclure que le barème de production d'avant-guerre était inférieur au point optimum par rapport au capital investi et que le rendement supérieur du temps de guerre a amené un meilleur équilibre. Le fait d'exploiter à moindres frais a dû contribuer à empêcher que la hausse du niveau des prix ne fasse pression sur le plafond des prix des produits de boulangerie.

Concentration de la commande financière

Il a été clairement démontré qu'il y avait eu concentration d'exploitation dans la boulangerie. L'expansion de grands établissements et la concentration de la commande financière dans les mains de quelques groupes dominants ont été les principales caractéristiques de l'industrie depuis la fin de la première guerre mondiale. De grandes minoteries se sont rendues maîtresses de groupes de boulangeries pour s'assurer de gros débouchés pour leur farine.

La *Maple Leaf Milling Company, Limited* a été la première, lorsqu'elle a, en 1922, acquis une part dominante d'intérêt dans la *Canada Bread Company Limited*, qui faisait affaires dans l'Ontario, le Québec et le Manitoba. En 1925, cette même société s'est rendue maîtresse de *Canadian Bakeries Limited*, qui faisait affaires dans la Saskatchewan, l'Alberta et la Colombie-Britannique. En 1929, elle a acquis une part dominante d'intérêt dans *Eastern Bakeries Limited*, qui avait des boulangeries en Nouvelle-Ecosse et dans le Nouveau-Brunswick et plus tard, la même année, s'est rendue maîtresse de *Dominion Bakeries Limited*, qui avait environ seize boulangeries dans des petites villes de l'Ontario.

La *Lake of the Woods Milling Company Limited*, la *Ogilvie Flour Mills Company Limited*, la *Purity Flour Mills Limited* (anciennement *Western Canada Flour Mills Company Limited*) sont les autres principales minoteries qui se sont assurées la maîtrise financière de grandes compagnies de boulangerie vers la fin des années 1920.

Parmi les boulangeries indépendantes, il y a la *Geo. Weston Bread and Cakes Limited*, qui exploite des boulangeries dans l'Ontario et *Weston's Bread and Cakes (Canada) Limited*, qui fait le commerce dans l'Ouest canadien et qui a été formée en 1938 de la *Inter City Western Bakeries Limited* (ancienne filiale de la *Lake of the Woods Milling*

Company Limited) et d'une boulangerie d'Edmonton, achetée en 1945. Une nouvelle venue est la *Christie's Bread Limited*, une filiale de la *National Biscuit Company* des Etats-Unis. Cette société s'est lancée dans le commerce de la boulangerie à Toronto en 1939 et a fondé la compagnie actuelle en 1941. *Christie's Bread Limited*, qui avait acheté une petite boulangerie à Welland en mai 1947, s'est mise à vendre à Montréal en mars 1948. La *Canadian Food Products Limited*, soit directement, soit par l'entremise de filiales, a accru ses intérêts dans la boulangerie et la pâtisserie. D'après le Relevé des valeurs des sociétés commerciales du *Financial Post*, la *Canadian Food Products Limited* a, au cours des dernières années, acquis la maîtrise de sociétés exploitant des boulangeries à Toronto et dans plusieurs villes de l'ouest canadien.

Au cours de l'enquête sur les écarts des prix, on a trouvé qu'en 1932 la production globale des fabriques de la *Canada Bread* représentait 7.6 p. 100 de la production totale de pain au Canada, cette année-là. Suivant les données fournies au Comité spécial des prix en 1948, on peut estimer que la production de l'ensemble des fabriques de la *Canada Bread* en 1946, la dernière année pour laquelle on a les statistiques complètes de la boulangerie, dépassait probablement 9 p. 100 de la production globale de toutes les boulangeries du Dominion.

D'après le témoignage qu'a rendu le président de la *Consolidated Bakeries of Canada Limited* devant le Comité spécial des prix, *Glenora Securities*, filiale de la *Ogilvie Flour Mills Company Limited*, possède maintenant 155,504 actions sur un total de 339,442 actions émises.¹ La production de la *Consolidated Bakeries* représentait 6.9 p. 100 de la production globale du pain en 1932; or, en 1946, une seule de ses filiales, la *Wonder Bakeries Limited*, avait approximativement la même proportion de la production totale du Canada.²

En février 1948, la *Trent Valley Baking Company* est devenue une filiale de la *Consolidated Bakeries*, faisant affaires dans cinq petites villes de l'Ontario. Dans l'ouest canadien, la *Ogilvie Flour Mills Limited* a un intérêt financier dans le groupe des boulangeries McGavin.

En 1946, les boulangeries à succursales multiples ont fabriqué 603,782,119 livres de pain et d'autres produits de boulangerie, soit 44 p. 100 de la production totale, qui s'élevait à 1,368,713,372 livres. En 1932, les boulangeries appartenant aux minoteries fournissaient 30 p. 100 de la production totale; en 1930, 34 p. 100 et en 1929, 36.5 p. 100. Le total de 1946 ne comprend pas la production de *Christie's Bread Limited* qui, si elle était ajoutée, mettrait la proportion à près de 47 p. 100.

Les sociétés à boulangeries multiples se trouvent dans toutes les provinces du Canada, mais les gros établissements sont dans Montréal et sa banlieue, où leur production représentait 55.7 p. 100 de tout le pain

¹Témoignages, Comité spécial des prix, fascicule n° 18, page 36.

²Ibid., fascicule n° 18, page 9.

fabriqué dans ce territoire en 1946. Dans l'Alberta, la Saskatchewan et la Colombie-Britannique, ces sociétés fabriquaient, en 1946, respectivement 75.8, 68 et 63 p. 100 du pain des boulangeries commerciales de ces provinces. Ces chiffres indiquent que la proportion a sensiblement augmenté, comparativement aux années antérieures.

Non seulement la fabrication du pain est en voie de se concentrer dans les usines d'un petit nombre de grandes sociétés de boulangerie, mais elle s'effectue de plus en plus dans de vastes fabriques qui, dans bien des cas, desservent non seulement la ville où elles se trouvent, mais aussi un territoire considérable en dehors. En 1929, les boulangeries dont le chiffre de fabrication atteignit \$1,000,000 ou plus cette année-là, n'ont fourni que 12 p. 100 de la valeur totale des produits de l'industrie, tandis qu'en 1946, comme on l'a prouvé précédemment, elles fournissaient environ 30 p. 100, quoiqu'il n'y eût que 26 établissements dans ce groupe.

Le fait que les boulangeries accroissent de plus en plus leur fabrication de produits autres que le pain peut avoir son importance. Comme dans le cas du pain, qui se faisait autrefois en grande partie à la maison, la fabrication des pâtisseries semble passer du foyer à la fabrique. Cette tendance s'est sans doute accentuée sensiblement pendant la guerre à cause du rationnement du sucre et des autres produits employés dans la fabrication du pain et des pâtisseries, et aussi à cause du nombre de femmes travaillant dans l'industrie. En 1929, le pain seul constituait 75 p. 100 de la valeur des produits fabriqués par les boulangeries et il est probable que la proportion était plus forte pour les sociétés à boulangeries multiples. En 1946, la valeur du pain fabriqué par ces dernières représentait environ 60 p. 100 de leur production globale, mais dans le cas des autres boulangeries, la proportion était inférieure à 50 p. 100. Depuis quelques années, le boulanger indépendant s'est appliqué principalement à développer sa production de tartes, gâteaux, pâtisseries, etc. Dans bien des cas, les produits fabriqués par les établissements indépendants sont vendus directement au public au comptoir.

POLITIQUE D'ÉCOULEMENT ET DE PRIX

Influence des politiques de prix des boulangeries à succursales multiples sur les prix du pain

La concentration de la fabrication du pain dans les établissements des boulangeries à succursales multiples dans presque toutes les grandes villes du Canada (Québec et Halifax peuvent être citées comme exceptions) fait que ce sont les politiques de prix des principales sociétés de boulangerie qui déterminent le prix du pain. Dans la période antérieure à la guerre, il semble que la concurrence des magasins de détail à succursales, qui ont leurs propres boulangeries, et des boulangers indépendants ait eu une influence considérable sur le niveau général des prix du pain. Toutefois, ces fabricants ne desservent actuellement qu'une

petite partie de la clientèle. Il est possible, semble-t-il, qu'il continue d'y avoir pendant une période de temps indéterminée, une grosse différence entre le prix de vente des marques des magasins à succursales et les prix de détail des compagnies à boulangeries multiples.¹ Ce n'est pas qu'il y ait une différence sensible entre le pain cher et le pain à bon marché, en fait de propriétés nutritives; en effet, l'analyse de laboratoire qui a été faite pour le Comité spécial des prix a prouvé que les miches qui se vendent à raison de 10 cents contiennent autant ou plus de calories que celles qui coûtent 13 ou 14 cents.²

Les sociétés à boulangeries multiples exercent une influence significative sur le prix de détail du pain livré à domicile et aussi sur celui qui est vendu par les détaillants indépendants. Il en est résulté l'établissement d'un barème rigide de prix qui s'applique à une grande partie du pain qui se vend dans des territoires de grande étendue. L'intérêt que la plupart des sociétés à boulangeries multiples ont à maintenir les prix du pain livré à domicile paraît avoir eu une tendance à établir le même niveau de prix pour le pain vendu par les détaillants indépendants. D'autre part, certaines grosses boulangeries se limitent à la vente en gros aux détaillants indépendants et ne font pas de vente à domicile.

Les boulangeries de gros ont manifesté le même intérêt au sujet des prix de détail obligatoires en offrant une marge fixe entre le prix de gros et le prix de vente au détail. Cette tentative pour s'attirer la faveur et la clientèle du détaillant crée une surenchère qui accroît le bénéfice brut sur les ventes de pain. A un moment donné, on acceptait une marge d'un cent la miche comme étant un profit normal pour le détaillant. Cette marge de bénéfice s'est maintenue dans plusieurs localités jusqu'au début des hostilités et, bien entendu, les prix de gros et de détail du pain furent fixés à un maximum en 1941 et le demeurèrent jusqu'en septembre 1947.

Cette évolution est clairement prouvée par les témoignages que certaines grosses compagnies de boulangerie et maisons de détail ont rendus devant le Comité spécial des prix. Antérieurement à septembre 1947, la *General Bakeries Limited*, qui ne fait que le gros à Toronto, fournissait du pain à huit cents la miche aux détaillants, qui le revendaient à 10 cents, faisant ainsi un bénéfice de 2 cents la miche.³ Toutefois, les détaillants qui achetaient pour \$100 ou plus de produits par mois, soit à peu près 50 miches de pain par jour, ne payaient que 7.6 cents la miche, ce qui leur laissait un bénéfice de 2.4 cents la miche. Le 18 septembre 1947, le prix de gros pour les petits clients a été augmenté à 11 cents et celui des gros clients à 10.45 cents, de sorte que la marge sur la miche de pain se détaillant à 13 cents était respectivement de 2 cents et 2.55 cents. Le 24 septembre, les prix de gros furent réduits à 10.50 cents et 9.97½ cents, ce qui laissait une marge de 2.5 cents au petit acheteur et de 3.025 cents au gros acheteur. En octobre, la *General Bakeries* a exigé des gros acheteurs un minimum d'affaires de \$1.30 par mois.⁴ En janvier

¹Témoignages, Comité spécial des prix, fascicule n° 8, page 36.

²Ibid., fascicule n° 51, pp. 37-39.

³Ibid., fascicule n° 10, page 39.

⁴Ibid., fascicule n° 14, page 19.

1948, le prix de gros aux petits acheteurs a été augmenté de 1 cent la miche et le prix de détail fut haussé d'autant. Cela laissait aux petits acheteurs une marge de 2.5 cents la miche; mais le prix de vente aux gros acheteurs ayant été augmenté à 10.925 cents la miche, le bénéfice de ces derniers fut alors de 3.075 cents.

On peut établir le contraste entre la situation à Toronto et celle de Montréal, où le tarif des prix de détail était le même pour les marques des compagnies à boulangeries multiples qui faisaient du commerce dans cette dernière ville, mais où la marge de bénéfice du petit détaillant et de certaines grosses maisons de détail était généralement de 1 cent ou 1½ cent la miche à venir jusqu'en septembre 1947. La *General Bakeries, Limited*, qui a des boulangeries à Toronto et à Montréal, a vendu le pain aux petits acheteurs de Toronto à raison de huit cents la miche jusqu'en septembre 1947, tandis qu'elle exigeait neuf cents à Montréal. Antérieurement à cette date, elle vendait à *Dominion Stores* sa marque régulière, à raison de 7.60 cents à Toronto, mais exigeait 8.10 cents la miche de la même compagnie à Montréal. En février 1948, le prix pour *Dominion Stores* était de 10.93 cents à Toronto et 11.25 cents à Montréal,¹ ce qui laissait un bénéfice de 3.07 cents à Toronto et de 2.75 cents à Montréal. Le prix de gros aux petits acheteurs fut augmenté d'un demi-cent en février, tandis que le prix de détail fut haussé de 1 cent, ce qui laissait à ces acheteurs une marge de 1.5 cent au lieu de 1 cent à venir jusqu'en septembre 1947 et de 2.5 cents à Toronto.

En mars 1948, *Christie's Bread Limited* fit son apparition sur le marché de Montréal, cotant un prix de gros de 12 cents la miche, aussi bien pour le pain tranché que pour le pain non tranché.² Cela faisait un demi-cent de plus la miche que pour le pain non tranché que la compagnie vendait à Toronto et le même prix pour le pain tranché. Le prix de détail était censé être 14 cents à Montréal pour les deux sortes de pain, de sorte que le détaillant ferait un bénéfice de 2 cents la miche, au lieu de 1 cent ou 1½ cent qu'il réalisait antérieurement sur les marques courantes des compagnies à boulangeries multiples. Il a été signalé que cette initiative de la maison *Christie* fut suivie par certains autres boulangers qui réduisirent leurs prix de gros à 12 cents la miche pour le pain non tranché, sans réduction du prix de détail, tendant ainsi à établir une marge de bénéfice de deux cents la miche à Montréal.³

Ces changements à Toronto et à Montréal ne constituent pas des cas isolés, mais sont effectivement le symptôme de la réduction de la concurrence à son minimum, qui garantit le bénéfice que le détaillant peut retirer. Dans le cas des marques de pain courantes, les marges de bénéfice qui sont maintenant fixées semblent être hors de proportion avec celle qui existerait sous un régime de concurrence pour une denrée emballée, à circulation aussi rapide que le pain enveloppé. Cette conclusion est corroborée par le témoignage de *Steinberg's Wholesale Groceries Limited*, de Montréal, relativement aux bénéfices réalisés sur les divers produits d'épicerie comparables au pain.

¹Témoignages, Comité spécial des prix, fascicule n° 14, page 6.

²Ibid., fascicule n° 21, page 3.

³Ibid., fascicule n° 17, page 56.

TABLEAU N° 79

Steinberg's Wholesale Groceries

BÉNÉFICE BRUT PAR RAPPORT AU CHIFFRE D'AFFAIRES

	Pour-cent
Beurre	5.14
Lait frais — Pintes	5.71
— Chopines	10.53
Soupes en conserve	9.87
Confitures	13.59
Légumes en conserve	13.69
Fruits en conserve	13.75
Produits de nettoyage	14.49
Savon	14.64
Thé et café	14.88
Beurre d'arachide	15.82
Pains de marque des boulangeries	19.60
Fruits et légumes frais	22.46
Biscuits	23.35

Source: Témoignages, Comité spécial des prix, fascicule n° 16, page 32.

Par contraste avec les marques régulières de pain sur lesquelles on permet aux magasins de détail de faire un aussi gros bénéfice, il y a le pain de deuxième qualité (à part les marques particulières fabriquées pour les magasins à succursales), sur lequel la marge du détaillant est comparativement très faible et à l'égard duquel il y a peu ou pas de concurrence pour avoir la clientèle du détaillant. Cette qualité de pain a été mise en vente pour faire concurrence aux boulangeries des magasins à succursales. Le tableau qui suit et qui indique certains prix de revient et de vente pour les marques régulières et secondaires de la *Canada Bread Company* à la date du 1er janvier 1948, représente assez bien le rapport qui existe d'une façon générale entre la première et la deuxième qualité de pain.

TABLEAU N° 80

CANADA BREAD COMPANY LIMITED

COMPARAISON DES PRIX DE REVIENT ET DES RECETTES—

PAIN DE PREMIÈRE ET DE DEUXIÈME QUALITÉ

(cents par miche, au 1er janvier 1948)

	Coût total	Recettes
Vente à domicile		
Première qualité	12.46	13.00
Deuxième qualité	11.65	11.00
Différence	.81	2.00
Vente aux magasins		
Première qualité	10.48	10.40
Deuxième qualité	9.91	9.50
Différence	.57	.90
Deuxième qualité	9.91	9.50
Pain spécial pour les magasins à succursales	9.87	9.00
Différence	.04	.50

Source: Témoignages, Comité spécial des prix, fascicule n° 19, page 46.

Les chiffres du tableau ci-dessus montrent que la différence dans les prix de vente du boulanger entre les qualités régulières et secondaires, aussi bien au détail qu'au gros, est bien plus grande que la différence des prix de revient. Le coût du pain de deuxième qualité est moins élevé surtout par suite de la quantité relative d'ingrédients employés dans chaque miche et la légère économie réalisée sur la commission versée au livreur. Dans le cas du pain spécial des magasins à succursales, les frais de distribution sont encore plus bas que celui du pain de deuxième qualité qui est vendu en gros. Le boulanger et le marchand font tous les deux une économie, car la miche est maniée de la même façon qu'un article d'épicerie ordinaire, y compris moins de frais de transport, d'emballage et de bureau.

D'après les témoignages recueillis par le Comité spécial des prix, la concurrence force le boulanger à fabriquer du pain de deuxième qualité.¹ A cet égard, il est un fait significatif: c'est que dans l'enquête sur la boulangerie dans l'ouest canadien, le commissaire spécial, agissant sous l'empire de la Loi des enquêtes sur les coalitions, a signalé que des dispositions étaient prises par les membres des associations de boulangers pour ne fabriquer que du pain d'un seul prix.² Cela voudrait dire que les boulangers qui fabriquaient auparavant du pain de deuxième qualité auraient un plus gros chiffre de recette par miche pour un volume total moindre. Toutefois, le bénéfice total serait moins élevé que si la fabrication du pain de deuxième qualité avait continué. On comprendra mieux les problèmes qui s'y rattachent, en examinant les marges de bénéfice que retirent les magasins. Si l'on choisit, par exemple, un client de la *Canada Bread Company*, on a ce qui suit:

TABLEAU N° 81

LOBLAW GROCETERIAS LIMITED

PRIX DE VENTE ET DE REVIENT D'UNE MICHE DE 24 ONCES

(en cents)

	1er sept. '47	24 sept. '47	1er janv. '48	27 janv. '48
Marque Cottage				
Prix de vente	7.50	10.00	10.00	10.00
Prix de revient	5.95	8.45	9.00	9.00
Bénéfice brut avant déduction des frais d'entreposage et d'écoulement	1.55	1.55	1.00	1.00
Pour-cent du prix de vente	20.0			10.0
Autres pains de la Canada Bread Co.				
Prix de vente	10.00	13.00	13.00	14.00
Prix de revient	7.45	9.85	9.36 ^a	10.35
Bénéfice brut avant déduction des frais d'entreposage et d'écoulement	2.55	3.15	3.64	3.65
Pour-cent du prix de vente	25.5			26.0

a) La différence avec les recettes de 10.40 cents et 9.50 cents respectivement pour le pain de première et de deuxième qualité, indiquées au Tableau n° 80, est due en grande partie à un supplément de remise. (Standard: supplément de cinq p. 100 pour les clients achetant plus de \$120-\$140 de pain par mois).

Source: Témoignages, Comité spécial des prix, fascicule n° 8, page 19.

¹Témoignages, Comité spécial des prix, fascicule n° 19, page 28.

²La boulangerie dans l'Ouest canadien, Rapport de H. Carl Goldenberg, Ottawa, 3 novembre 1948, pp. 30, 74.

La maison Loblaw n'a pas monté le prix de vente de sa marque spéciale de pain quand, vers la fin de janvier, tous les autres pains ont enchéri. Cela semble être dû à ce que la *Great A. & P. Tea Company* n'avait pas haussé le prix du pain qu'elle fabriquait dans ses propres boulangeries. Apparemment, d'autres grands magasins à succursales de l'Ontario et du Québec sont disposés à fabriquer leur propre pain, si les boulangeries ne peuvent pas ou ne veulent pas leur en livrer à un prix qui leur permette d'avoir une marque spéciale pouvant faire concurrence à la propre marque de la compagnie *A. & P.* Cette dernière, la seule maison à succursales ayant ses propres boulangeries qui ait comparu devant le Comité spécial des prix, a prétendu qu'elle peut fabriquer une miche de pain pour 9 cents sans perdre d'argent.¹ Il reste à savoir si les magasins à succursales en général pourraient fabriquer à meilleur marché que les boulangeries (quoique le fait de concentrer la fabrication sur une plus petite variété de produits serait certainement un important facteur) ou si les boulangers prennent à leur compte une partie des frais d'un produit que les magasins à succursales qui n'ont pas de boulangeries à eux sont disposés à écouler avec peu ou pas de bénéfice, tant qu'il y a sur le marché un produit qui leur fait concurrence.

Bien que la marge de bénéfice sur le pain de la marque Cottage ait diminué comparativement à celle de la marque régulière de septembre 1947 à janvier 1948, le pour-cent de marge sur l'ensemble est resté approximativement le même. La marge sur le pain régulier a toutefois augmenté de 1.10 cents. On doit en conclure soit que les magasins à succursales subissent une perte dans un cas, soit qu'ils réalisent un bénéfice anormal dans l'autre. Comme les autres produits d'épicerie sont vendus avec pas plus ou moins de marge que le pain de la marque Cottage, il n'y a pas de raison de croire que c'est la première supposition qui est la bonne. Les magasins de détail, en général, ont la faculté de réaliser un plus gros bénéfice, parce que leurs fournisseurs ne veulent pas avoir de concurrence entre les prix du pain vendu au magasin et du pain vendu à domicile. En outre, divers fournisseurs offrent de meilleurs avantages sous forme de plus grosse marge de bénéfice pour que les détaillants mettent leurs marques en vedette.

Les différentes sortes de pain ne constituent pas un produit homogène dans l'esprit du consommateur, bien que les différences dans la valeur nutritive des diverses marques et qualités de pain sur n'importe quel marché aient relativement peu d'importance. On différencie le produit simplement d'après la marque. Cela permet au nouveau venu d'obtenir sa part de la clientèle existante, à condition de pouvoir engager un certain nombre de consommateurs à réclamer sa marque particulière et d'encourager les marchands à la mettre en vedette. Inévitablement, le prix est plus élevé et le niveau de production plus bas qu'ils ne le seraient sous un meilleur régime de concurrence. Pour qu'une boulangerie accroisse sa clientèle, il faut de deux choses l'une: soit baisser ses prix et alors il lui faudrait soutenir la concurrence de ses rivaux qui en feraient probable-

¹Témoignages, Comité spécial des prix, fascicule n° 15, page 47.

ment autant aussitôt, soit stimuler la vente au moyen de publicité, et cœtera. Il est évident qu'il est de plus en plus important de tâcher d'accroître sa clientèle en dépensant plus pour améliorer la qualité du produit, le service et les conditions d'écoulement.

L'uniformité des prix dans un marché peut être un signe de concurrence ou de monopole. L'un des résultats à attendre dans l'industrie serait la diminution des profits au niveau de la concurrence, tant que l'entrée dans ce commerce est libre. Dans l'industrie en question, l'élément de concurrence semble provenir surtout des gros marchands, principalement des magasins à succursales. Il se manifeste sous deux aspects principaux: la concurrence entre boulangeries pour avoir la clientèle des magasins et des institutions et la concurrence entre magasins et boulangeries.

Dans la concurrence pour avoir la clientèle des magasins, les témoignages recueillis par le Comité spécial des prix indiquent qu'il existe une situation plutôt instable. La vente à prix réduit, sous forme de plus gros rabais, est beaucoup plus manifeste que dans le commerce de vente à domicile et il y a toujours un certain doute quant à savoir si le concurrent va vous rendre la pareille. Les vendeurs moins nombreux sont limités aux fabricants des marques le mieux connues (sauf lorsque le détaillant vend sa propre marque), de sorte que le gain de l'un sera acquis surtout aux dépens de l'autre. La réaction du concurrent est donc un facteur important sur quoi baser sa politique de prix. Toutefois, les représailles n'ont pas besoin d'être immédiates, car le produit se différencie suffisamment bien, ce qui permet au premier qui offre une grosse remise ou un plus bas prix de gros d'accroître sa part. Le détaillant ne fait apparemment pas profiter le consommateur de ses gains, du moins pas sous la forme d'une réduction du prix du pain.

Quant aux marques spéciales de pain, la concurrence des magasins à succursales est très efficace dans ce sens qu'elle met un pain à bon marché à la disposition du consommateur. Si les magasins vendaient ce pain à perte pour attirer la clientèle, cela aurait de graves conséquences pour le commerce de la boulangerie, car cela toucherait l'un de ses principaux produits. Toutefois, tant que la modicité du prix sera due à l'économie des frais de fabrication et de distribution, la concurrence des magasins à succursales servira réellement à contenir les prix du pain qui est vendu d'autres façons. Cette influence restrictive est limitée à certains territoires et probablement même dans les localités où les magasins à succursales font affaires.

Dans la rectification des prix en septembre 1947, après que les prix du pain eurent cessé d'être réglementés, le prix du pain de deuxième qualité des boulangers a été enclin à suivre celui des marques spéciales des magasins à succursales. La différence, qui était d'un cent la miche, augmenta à deux cents en janvier 1948, lorsque les magasins à succursales gardèrent leur prix pendant que celui des autres marques était haussé d'un cent dans la plupart des grandes villes de l'Est canadien. Bien qu'il semble y avoir une forte pression pour réduire cette différence au mini-

mun, les boulangers éprouvent un certain soulagement tant que la clientèle ne néglige pas trop le pain plus coûteux de première qualité.

A part le fait que la niche à bon marché aide à maintenir le niveau général des prix du pain, il est difficile de déterminer la somme que le public épargne effectivement du fait de ce genre de concurrence. Etant donné que c'est le pain de première qualité qui se vend le plus et que le prix de la deuxième qualité semble être positivement lié à celui de la première, cette rigidité des prix est susceptible de contrecarrer l'avantage qui découle de l'existence d'une niche se vendant à bon marché et laissant peu de bénéfice. Toutefois, si les détaillants étaient plus enclins à se faire concurrence pour la vente du pain et plus libres de le faire, le fait de pouvoir se procurer du pain à meilleur marché pourrait avoir une bien plus grande importance.

LES CAUSES DES CHANGEMENTS DE PRIX DEPUIS 1939

Augmentation de la consommation

On trouvera dans le tableau ci-dessous des données sur la consommation du pain au Canada depuis 1929 jusqu'à 1946. Pendant les années de marasme économique la consommation du pain par habitant avait baissé d'un maximum de 93.3 livres en 1929 à 88.3 livres en 1939 et ce n'est qu'en 1941 que la consommation est revenue à ce qu'elle était avant la crise. De 1939 à 1946 la consommation individuelle s'est accrue de 27 p. 100, dont à peu près 22 p. 100 à venir jusqu'à 1943; à partir de ce moment-là, la progression a été moindre.

TABLEAU N° 82
CONSOMMATION DU PAIN DE BOULANGERIE AU CANADA

Année	Quantité ^a (millions de livres)	Valeur (millions de dollars)	Consommation ^b par habitant (livres)
1929	935.8	59.6	93.3
1939	999.4	51.7	88.3
1940	1,015.9	54.0	88.9
1941	1,068.4	58.3	93.6
1942 ^c	1,153.8	63.3	100.7
1943 ^c	1,244.2	68.9	108.0
1944 ^c	1,249.1	70.3	107.8
1945 ^c	1,291.9	73.8	110.4
1946	1,375.3	79.6	112.1

a) Comprend le pain fait dans l'industrie de la biscuiterie et la pâtisserie.

b) Basée sur les chiffres du bulletin intitulé "Population du Canada, 1867-1946."

c) A l'exclusion des troupes outre-mer.

Source: Bureau fédéral de la statistique, Ottawa.

Bien que le prix du pain n'ait pas augmenté entre 1941 et 1946, à l'époque où l'indice du coût de la vie visant les denrées alimentaires a monté de 24.3 points, le fait que les revenus personnels pendant cette période se sont accrus de 5,873 millions de dollars à 9,670 millions a probablement contribué plus à l'augmentation de la consommation du pain que les changements des prix relatifs des denrées alimentaires. D'une façon

générale, le virement de la consommation depuis 1939 devrait s'expliquer par le fait que la proportion de pain fait à la maison a baissé et qu'il y a eu plus de demande de la part des gens à petit revenu.

Il est difficile d'estimer les changements dans la demande à la suite de l'abrogation de la réglementation et des hausses subséquentes dans le prix du pain, mais on peut discerner une certaine tendance. La demande est restée assez régulière pour le pain de boulangerie de première qualité, mais le pain de deuxième qualité se vend apparemment moins, tandis que le pain spécial à bon marché des magasins à succursales est plus recherché.

Réglementation de la boulangerie pendant et après la guerre

Pendant la deuxième guerre mondiale, la fabrication et la vente du pain et des autres produits de boulangerie ont été étroitement réglementés par la Commission des prix et du commerce en temps de guerre. Les premières restrictions, établies en août 1941, portaient sur le tranchage et l'emballage du pain. La vente du pain tranché fut complètement interdite et l'emballage fut limité à une seule enveloppe d'un genre de papier spécifié et d'une seule couleur par miche. Toutes les inscriptions sur l'enveloppe devaient être de la même couleur et ne pas couvrir plus d'un quart de la surface. Puis des prix maxima pour le pain furent établis en vertu des règlements sur le plafonnement des prix entrés en vigueur en décembre 1941.

Au début de 1942, on appliqua des restrictions touchant la fabrication et la livraison de tous les produits de boulangerie. Les procédés de fabrication, tels que le "docking", le "cross-panning", le tordage et le coupage de la pâte, qui aidaient à différencier le pain, furent interdits. On limita les variétés de pain et de petits pains qu'on pouvait faire le même jour. Les livraisons à domicile furent limitées à une par jour et les livraisons spéciales et du dimanche cessèrent, sauf pour les hôpitaux, les trains, les navires et le ministère de la Défense nationale. On exigea que les miches non enveloppées aient une étiquette indiquant le poids, la marque et le prix de détail, ainsi que le nom et l'adresse de la boulangerie. On interdit à qui que ce soit de renvoyer du pain ou autre produit de boulangerie qui avait été livré en bon état comestible par un fabricant ou un distributeur.

Les plafonds établis en 1941, de même que la plupart des restrictions susdites, sont restés en vigueur jusqu'à la fin de la réglementation, le 15 septembre 1947. Il y eut quelques exceptions, notamment les rectifications de prix autorisées pour les boulangers du Québec et de l'est d'Ontario en 1946 et une hausse de 10 p. 100 dans le prix des gâteaux et des produits sucrés, qui fut autorisée le 1er février 1947.

La hausse des prix du pain depuis 1939

Le tableau qui suit indique le prix de la livre de pain en cents dans quelques-unes des principales villes et la moyenne pour le Dominion, à diverses époques allant de 1939 à novembre 1948, ce qui comprend la période qui a précédé immédiatement la guerre et l'imposition des plafonds

en 1941, la période de réglementation des prix, y compris la suspension des plafonds du pain en septembre 1947, et l'époque de leur réimposition en août 1948.

TABLEAU N° 83

PRIX DE DÉTAIL, DU PAIN DANS CERTAINES VILLES À DES DATES DÉTERMINÉES
(cents par livre-pain blanc ordinaire enveloppé)

	1939	1941 Oct.	1945 Déc.	1947		1948		
				Sept.	Oct.	Fév.	Juil.	Nov.
Moyenne du Dominion	6.2	6.7	6.7	6.8	9.1	9.4	9.5	9.5
Halifax	5.7	8.0	8.0	8.0	9.6	9.6	9.6	9.6
Charlottetown	6.7	7.3	7.3	7.3	9.3	9.3	9.3	9.3
Saint-Jean	6.7	7.3	7.3	7.3	9.3	9.3	10.0	10.0
Montréal	6.7	6.7	6.7	6.7	8.7	9.3	9.3	9.3
Toronto	6.7	6.7	6.7	6.7	8.7	9.3	9.3	9.3
Winnipeg	8.0	8.0	8.0	8.0	10.0	10.0	10.0	10.0
Regina	7.2	7.2	7.2	7.2	9.6	9.6	9.6	9.6
Calgary	7.2	8.0	8.0	8.0	10.4	10.4	10.4	10.4
Vancouver	9.6	9.6	9.6	9.6	11.7	11.7	11.7	11.7

Source: Les prix ci-dessus, à l'exception des moyennes pour le Dominion, sont basés sur la moyenne des prix de livraison à domicile des grandes boulangeries pour une miché simple, tels que déclarés au Bureau fédéral de la statistique, Ottawa.

Le prix de détail moyen de 6.2 cents la livre pour l'ensemble du pays en 1939 a augmenté de 0.5 cents avant l'établissement des plafonds des prix, du fait de la hausse dans certaines localités, comme Halifax, où une période de vive concurrence avait fait tomber les prix, puis il est resté stationnaire durant la période de guerre, jusqu'à la suspension du plafond en septembre 1947. Cette extraordinaire stabilité des prix a été voulue, comme partie de la politique de réglementation des prix en temps de guerre; elle a été réalisée en subventionnant la farine, afin de maintenir le prix relativement bas de la période de base en 1941. Le prix du blé et conséquemment de la farine, qui était extrêmement bas au milieu de 1939 et qui avait monté au début de la guerre, baissa en 1941, si bien que le prix maximum de la farine se fixa à un chiffre sensiblement plus bas que la moyenne de 1935-1939. Voici ce que dit un rapport de la Commission des prix et du commerce en temps de guerre à ce sujet:

"Les prix aux consommateurs pour la farine et le pain furent maintenus aux plafonds individuels de la période de base. Le prix payé au cultivateur pour le blé a été augmenté de temps à autre et au cours de 1944 le blé numéro un du Nord fut accepté par la Commission du blé à \$1.25 le boisseau. Ce prix constitue une augmentation considérable sur le prix du blé pendant la période de base, et afin que les meuniers puissent continuer de vendre la farine au prix de la période de base ils peuvent bénéficier d'une subvention versée par la Commission canadienne du blé pour leur production domestique, égale à l'écart entre le prix de vente de la Commission du blé et le prix moyen payé pour le

blé au cours de la période de base,¹ le tout soumis à la formule limitant les subventions aux industries en prenant les surpluses de bénéfices en considération".²

Le secrétaire du Conseil national de la boulangerie a cité le maintien des plafonds sur les ingrédients du pain et les économies résultant de la réglementation de la fabrication et de la livraison comme autant d'éléments qui ont tendu à contre-balancer l'augmentation des frais des boulangers. Le plus important, d'après lui, c'est que grâce au maintien de la stabilité des prix du pain, le débit des produits de boulangerie s'est fortement accru, ce qui a permis de répartir les frais généraux, les frais d'écoulement et les frais d'administration sur une plus grande quantité d'articles.

Rétablissement de la subvention du blé et des plafonds du pain

Le prix que les minotiers avaient à payer pour le blé destiné à la consommation domestique était resté le même après la hausse résultant de la suppression de la subvention en septembre 1947. Les prix de la farine baissèrent pendant quelque temps jusqu'aux niveaux établis aussitôt après la suspension des plafonds des prix. Toutefois, le prix domestique du blé avait quelque rapport avec le prix fixé dans le marché avec le Royaume-Uni, lequel a monté de \$1.55 à \$2.00 le boisseau le 1er août 1948. Pour éviter que les minotiers aient à payer plus cher pour leur blé, ce qui aurait fait monter le prix domestique de la farine et, à son tour, encore une fois le prix du pain, le gouvernement annonça, le 31 juillet, qu'une subvention de 45 cents le boisseau serait payée sur le blé transformé pour la consommation humaine au Canada.

Comme il semblait que, malgré cette mesure, les prix du pain et aussi de la farine, pussent être haussés par les vendeurs dans certains marchés, la Commission des prix et du commerce en temps de guerre, en vertu d'ordonnances applicables à partir du 19 août 1948,³ rétablit les plafonds des prix du pain et de la farine à ce qu'ils étaient le 31 juillet. La Commission décréta, en septembre 1948, que les maisons qui n'avaient pas haussé leurs prix depuis le 1er novembre 1947 et qui pouvaient plaider "besoin d'argent", pourraient demander l'autorisation de majorer leurs prix de vente d'au plus un cent la miche.

Augmentation des frais dans la période d'après-guerre

On ne possède pas de statistiques complètes sur les changements dans les prix de revient des boulangeries durant la période de guerre. Les données qui ont été fournies au Comité spécial des prix par certaines grandes boulangeries du Canada central indiquent les changements qui ont été signalés pour ces établissements avant et après la suspension des plafonds.⁴

¹A peu près 77% cents.

²Rapport annuel, Commission des prix et du commerce en temps de guerre, 1944.

³Voir Chapitre 3, tome II, Réglementation des prix et rationnement.

⁴Témoignages, Comité spécial des prix, fascicule n° 8, page 19.

Farine

Un régime de subventions a été établi afin de maintenir les prix que les minotiers devaient payer pour le blé à un niveau approprié aux prix de la farine de la période de base. Ces dispositions ont été prises en 1942 et comme le prix de vente du blé au pays a été haussé de temps en temps, l'écart entre les deux niveaux de prix s'est considérablement élargi, comme l'indique le Tableau n° 84.

TABLEAU N° 84
 PRIX DU BLÉ No 1 MANITOBA NORD
 (cents par boisseau, en magasin à Fort William)

		Moyenne mensuelle du prix domestique au comptant	Prix aux minotiers
Août	1939	54.9	54.9
Septembre	1939	73.9	73.9
Février	1940	83.8	83.8
Août	1940	72.2	72.2
Février	1941	75.2	75.2
Août	1941	73.0	73.0
Octobre	1941	73.7	73.7
Février	1942	78.0	78.0
Août	1942	88.9	77.4 ^a
Février	1943	90.5	77.4
Août	1943	111.9	77.4
Novembre	1943	125.0 ^b	77.4
Août	1944	125.0	77.4
Août	1945	125.0	77.4
Août	1946	125.0	77.4
Mars	1947	155.0 ^c	77.4
Août	1947	158.5 ^d	77.4
Septembre	1947 (subvention retirée le 14 septembre)		
Octobre	1947	158.5	158.5
Août	1948	205.0 ^e	160.0 ^f
Septembre	1948	205.0	158.5 ^f

a) "Prix approprié" de 77½ cents, fixé par la Commission des prix pour les fins de la subvention.

b) Les opérations à terme cessent le 27 septembre 1943 et le prix du blé pour les fins domestiques est fixé à \$1.25 le boisseau.

c) Le prix domestique du blé est porté à \$1.55 le boisseau, le 17 février 1947.

d) Comprend les frais de garde de 3½ cents le boisseau.

e) Le prix domestique du blé est porté à \$2.00 le boisseau, plus cinq cents de frais de garde.

f) Le prix de \$1.55, plus cinq cents de frais de garde, fixé pour les fins de la subvention, est rectifié le 1er septembre 1948, à \$1.55, plus 3½ cents de frais de garde.

Source: Bureau fédéral de la statistique, Ottawa.

La moyenne du prix du blé au comptant était 54.9 cents en août 1938. Quand la guerre a éclaté, il a monté à 73.9 cents, puis a eu des hauts et des bas, atteignant une moyenne de 73.7 en octobre 1941 et de 78.0 en février 1942. Le 1er août 1942, le prix fixe initial a été établi à 90 cents et les subventions déjà mentionnées sont devenues applicables. Le 27 septembre 1943, les opérations à terme ont cessé à la Bourse aux grains de Winnipeg et le prix de vente domestique a été fixé à \$1.25 le boisseau. Comme l'indique le tableau précédent, ce prix a été augmenté en février 1947 et de nouveau en août 1948.

Le retrait de la subvention versée sur la farine, le 15 septembre 1947, a haussé le prix du blé acheté par les minoteries d'environ 81 cents le boisseau, soit \$3.65 pour 4½ boisseaux.¹ Toutefois, comme le prix des

¹Quatre boisseaux et demi de blé équivalent à un baril de farine de 196 livres.

moulées provenant de la fabrication de la farine, fut augmenté de \$10 la tonne, soit environ de 35 cents pour la même quantité de blé, les minotiers eurent à payer pour leur blé \$3.65, moins 35 cents, soit \$3.30. Le 15 septembre 1947, le prix de la farine a été augmenté de \$4.05, le supplément de 75 cents par rapport à la hausse du prix du blé étant attribuable au supplément de frais de main-d'œuvre, sacs et autres.

Au cours des mois qui suivirent, de nouvelles hausses dans les prix des moulées et la concurrence entre les minotiers ont amené certaines réductions dans le prix de la farine, comparativement aux niveaux établis le 15 septembre. D'après les prix courants fournis au Bureau fédéral de la statistique, ces réductions s'élevaient à une moyenne de 35 cents le baril en février 1948 et certaines boulangeries ont signalé de plus fortes réductions dans le prix de revient de leur farine durant la même période.

Étant donné qu'un baril de farine produit environ 280 livres de pain ou 186 miches de 24 onces, l'augmentation de \$4.05 dans le prix de la farine signifie, sur cette base, une hausse d'environ 2.2 cents la miche. Les renseignements fournis au Comité spécial des prix par les boulangeries, qui se ressentiraient du changement de valeur des stocks, indiquent, en septembre, une augmentation dans le prix de revient de la farine par miche qui est inférieure à celle déjà mentionnée. Les chiffres d'exploitation pour le mois de février 1948, à la suite des réductions dans le prix de la farine mentionnées précédemment, établissent la hausse du prix de revient de la farine par miche de 24 onces à plus d'un cent et demi, comparativement au prix du 1er septembre 1947.¹ Le prix de détail de la miche de 24 onces a été généralement haussé de trois cents dans le Québec et l'Ontario, aussitôt après l'augmentation des prix de la farine. Les boulangers considéraient que ce supplément était nécessaire en raison de l'augmentation des frais de main-d'œuvre et autres pour lesquels une hausse de un cent la miche avait été réclamée à la Commission des prix et du commerce en temps de guerre avant la suppression du plafond.

Normalement, le stock de farine d'une boulangerie représente deux à trois mois d'approvisionnement, afin de pouvoir la laisser mûrir. Le 15 septembre 1947, la distribution étant réglementée, les stocks semblent avoir été bien inférieurs à cela. Néanmoins, la hausse du prix du pain venant immédiatement après l'annonce d'une augmentation du prix de la farine voulait dire un certain profit sur les stocks de farine. Les réductions successives du prix de la farine durant les mois qui ont suivi ont aussi contribué à atténuer provisoirement les frais sous ce rapport. Toutefois, comme il a été dit précédemment, les boulangers, dans nombre de villes de l'Ontario et à Montréal, ont de nouveau haussé leurs prix de vente d'un cent au début de janvier 1948, ce qui portait l'augmentation totale depuis la fin de la réglementation à quatre cents la miche. On a fait valoir que la hausse de trois cents, établie en septembre, n'avait pas suffi à couvrir le supplément de frais. Au printemps de 1948 et jusqu'au rétablissement du plafond des prix de la farine² ces derniers se sont

¹Témoignages, Comité spécial des prix, fascicule n° 19, page 50.

² Août 1948.

apparemment raffermiss et, durant cette période, les premières qualités de farine de boulangerie ont repris environ la moitié de ce qu'elles avaient perdu au début de l'année.

La plupart des boulangeries représentées aux audiences du Comité spécial des prix étaient aux mains de minoteries ou affiliées à des sociétés de meunerie. Elles semblent ne retirer aucun avantage en fait de prix de revient dans leurs achats de farine; mais, ainsi que le signalait la Commission royale sur les écarts des prix en 1935, "cet apparentage entre minoteries et boulangeries fait qu'une grande partie de la farine n'est pas assujettie à la concurrence". En outre, cela a eu pour effet de grossir les ressources financières des boulangeries à succursales multiples et de concentrer ainsi encore plus l'industrie de la boulangerie.

Autres ingrédients

Le tableau qui suit indique le coût total des ingrédients employés dans la boulangerie au Canada en 1939 et 1946.

TABLEAU N° 85
MATIÈRES EMPLOYÉES PAR LES FABRICANTS
DE PAIN ET AUTRES PRODUITS DE BOULANGERIE AU CANADA 1939 et 1946

	Unité	1939		1946	
		Quantité (milliers)	Coût à la fabrique (milliers de dollars)	Quantité (milliers)	Coût à la fabrique (milliers de dollars)
Fruits	liv.	13,301.5	1,342.9		5,141.3
Oeufs, en coquille	douz.	3,144.5	704.1	4,668.2	1,618.7
Oeufs, congelés	liv.	4,387.1	829.5	12,201.9	3,309.5
Saindoux	liv.	7,426.0	647.5	14,936.8	2,495.5
Extraits et sirops de malt	liv.	1,302.8	126.7	12,226.8	1,184.7
Lait en poudre	liv.	9,389.8	880.6	16,578.9	2,171.1
Graisse végétale	liv.	23,271.8	2,234.4	35,792.3	6,191.3
Sucre	liv.	45,260.4	2,578.7	49,627.9	3,746.1
Levure	liv.	9,926.0	1,935.9	16,938.8	3,190.4
Emballages			3,196.2		7,678.5
Total ^a			14,476.5		36,727.1
Autres ingrédients et fournitures			3,742.8		9,341.4
Tous les ingrédients sauf la farine			18,219.3		46,068.5
Farine (blé dur et tendre)	bl.	3,920.5	16,172.1	5,703.5	24,817.5
Coût total des matières employées			54,391.4		70,886.0

a) Tous les ingrédients dont le "coût à la fabrique" représentait une valeur de plus d'un million de dollars en 1946.

Source: Bureau fédéral de la statistique, Ottawa.

Le montant dépensé pour toutes les matières employées en 1946 avait augmenté de 106 p. 100 comparativement à 1939 et représentait 47.8 p. 100 de la valeur du prix de vente au lieu de 45.2 p. 100 en 1939. La proportion de farine par rapport au coût total des matières employées a diminué de 47 p. 100 en 1939 à 35 p. 100 en 1946. L'augmentation pro-

portionnelle du coût de l'unité des autres ingrédients, comparativement à 1939, a été nulle pour la levure, l'extrait et le sirop de malt et s'est élevée jusqu'à 90 p. 100 pour le saindoux.

Le coût de tous les ingrédients contenus dans une miché de 24 onces du pain Wonder, fabriqué par la *Consolidated Bakeries of Canada, Limited*, indique que l'augmentation des frais de matières premières durant les deux années allant de janvier 1946 à janvier 1948 a été de 2.51 cents, tandis que le coût total de la miché a augmenté de 4.14 cents.¹

Les chiffres d'autres compagnies indiquent le même rapport entre le pain de première qualité et celui de deuxième qualité, par suite de l'emploi d'une plus forte proportion d'ingrédients coûteux, tels que le sucre, le lait et la graisse végétale dans le pain de qualité supérieure.

Pendant la guerre, les règlements de la Commission des prix ont réduit au minimum la quantité de variétés de pain qu'un boulanger pouvait faire. Le retour aux méthodes d'avant-guerre nuira inévitablement au rendement et se traduira par une hausse des prix de revient.

Une autre cause généralement importante de la hausse des prix de revient dans l'après-guerre est l'innovation par les boulangers de formules de pain qui contiennent une plus grande quantité d'ingrédients de choix. Pendant la guerre, la rareté des ingrédients et la pression du plafond des prix, empêchant la hausse des frais inévitables, avaient arrêté la tendance à la concurrence à cet égard. Les preuves citées au Comité spécial des prix établissent le supplément de frais à un maximum de 0.8 cents la miché.

Salaires et frais d'exploitation

Les tarifs de salaires dans la boulangerie ont augmenté de plus de 70 p. 100 depuis l'époque d'avant-guerre, ainsi que le démontre le tableau qui suit.

TABLEAU N° 86

NOMBRES-INDICES DES TARIFS DE SALAIRES DANS LA BOULANGERIE 1939-1947

Année	Nombre-indice
1939	100.0
1940	102.9
1941	115.5
1942	123.9
1943	128.9
1944	134.3
1945	139.0
1946	152.6
1947	174.2

Source: Ministère du Travail, Ottawa.

Alors que l'augmentation totale est répartie plus ou moins régulièrement sur les années de guerre, les hausses les plus marquées se sont produites une fois la guerre terminée. La moyenne de salaire hebdomadaire

¹Témoignages, Comité spécial des prix, fascicule n° 18, page 11.

pour la main-d'œuvre masculine, qui était de \$19.32 en 1939, s'est élevée à \$29.65 en 1945, et celle de la main-d'œuvre féminine a passé de \$10.51 à \$14.11 durant la même période. On n'a pas les montants pour 1946, mais la hausse de 13.6 points dans le nombre-indice de cette année-là et la hausse additionnelle de 21.6 points en 1947 indiquent de nouvelles augmentations assez considérables. Il est possible que cela soit dû à ce que beaucoup de femmes ont été remplacées par des hommes. En effet, le nombre total des employés a augmenté de 1,300 depuis 1945, atteignant le chiffre de 25,000, tandis que le nombre des femmes employées a diminué d'environ 500.

Pendant la guerre, il y avait peu ou pas de nouvelles machines disponibles et les frais de réparation et d'entretien se sont grandement accrues. La situation à cet égard devrait s'améliorer progressivement à mesure que les machines sont remplacées. Dans les deux premières années qui ont suivi la guerre, il semble y avoir eu peu de nouvelles dépenses à compte du capital. Le matériel de livraison a eu la priorité et a constitué le principal chef de dépenses.

Le tranchage du pain, qui avait été interdit pendant la guerre, revient. Le supplément de frais est estimé à environ un quart de cent la miche pour le pain qui se vend maintenant au consommateur à un cent de plus que le prix du pain non tranché fixé après janvier 1948. Si l'on fait le contraste entre le tranchage et l'emballage du pain, on verra comment le commerce adopte généralement une innovation qui permette de faire un supplément de bénéfice. Avec une clientèle plus ou moins fixe, le supplément de frais est vite incorporé dans le prix de revient normal, ce qui hausse le prix de vente de façon permanente. Une fois que le barème des prix de revient a été rectifié à la suite d'un changement de circonstances, il ne reste que les bénéfices normaux, ce qui donne lieu à une autre innovation et une hausse de prix. A raison d'environ 1/5 d'un cent la miche pour l'emballage, le pain enveloppé a rapporté un profit net d'environ 4/5 d'un cent. Aujourd'hui, l'habitude d'envelopper le pain est courante et rien que pour cela, les boulangeries ont dépensé presque trois millions de dollars en 1946, malgré qu'il ne soit pas tenu compte d'autre chose que du coût (plus un bénéfice normal) dans le prix de vente du produit.

Frais généraux

Pendant la guerre le débit s'est rapidement développé et les frais généraux étaient répartis sur une plus grande quantité d'articles, contrebalançant ainsi en partie l'effet de l'augmentation des dépenses. On ne peut pas compter sur une production aussi extraordinaire à l'avenir. Bien que le remplacement depuis longtemps nécessaire des machines et de l'outillage augmentera le rendement, la cherté des nouvelles machines exigera de plus gros frais de dépréciation et se manifestera de plus en plus dans les rapports d'exploitation.

Frais de distribution et de vente

Quoique les frais de fonctionnement et d'entretien des véhicules de livraison aient leur importance dans le coût de la distribution, les dépenses se rapportant au livreur semblent en avoir plus. Voici quelle serait, de façon assez exacte, la description de l'organisation des ventes de l'une des grandes boulangeries: A la tête du service des ventes se trouve le gérant des ventes; chaque groupe de 11 à 13 parcours a un surveillant et il y a un vendeur supplémentaire pour chaque groupe de 12 ou 13 parcours. Les surveillants et les livreurs touchent habituellement un petit salaire fixe, plus une commission sur les ventes. Le tarif est généralement à peu près 7 p. 100 pour les livraisons du gros (ventes aux magasins de détail) et 15 p. 100 pour les ventes au détail à domicile. Certains chiffres fournis par la *Canada Bread Company* montrent que le gros des dépenses d'une boulangerie porte sur la vente. Sur 2,700 employés, 900 ou un tiers font partie du service des ventes. Durant les sept mois expirant le 31 janvier 1948, la proportion des salaires et appointements versés pour le service des ventes par rapport à la valeur des produits vendus a été la suivante:

TABLEAU N° 87

PROPORTION DES APPOINTEMENTS ET SALAIRES PAR RAPPORT À LA VALEUR MARCHANDE DU PRODUIT

	Pour-cent
Salaires des livreurs	18.1
Salaires des boulangers	13.1
Appointements des succursales	2.1
Appointements au siège social	.6
	33.9

Source: Témoignages, Comité des prix, fascicule n° 19, page 51.

Dans le tableau qui suit on verra un exemple de la large part des frais de distribution qu'ont prise les dépenses de livraison d'une miche de pain de la *Consolidated Bakeries* en janvier 1946, 1947 et 1948.

TABLEAU N° 88

CONSOLIDATED BAKERIES OF CANADA, LTD.

FRAIS DE DISTRIBUTION EN CENTS PAR MICHE DE 24 ONCES DE PAIN WONDER
Janvier 1946 à janvier 1948

	Janvier 1946	Janvier 1947	Janvier 1948
Salaires du service ventes	1.79	1.83	2.48
Frais de livraison	1.28	1.26	1.65

Source: Témoignages, Comité spécial des prix, fascicule n° 18, page 11.

La forte augmentation du chiffre des salaires du service des ventes, soit .65 cent la miche dans la période de janvier 1947 à janvier 1948, au cours de laquelle cessa la réglementation des prix, marque bien que le prix de revient du pain augmente automatiquement dès que le prix de vente monte. Les commissions des vendeurs, qui représentent tant pour cent de la valeur du produit, s'accroissent inévitablement en proportion de la hausse du prix. Le coût total de la miche de pain de la marque Wonder, à part les salaires du service des ventes, a augmenté de 3.31 cents entre 1947 et 1948. Si l'on compte deux cents la miche pour le coût supplémentaire de la farine, il est évident que l'augmentation de .65 cent la miche dans les salaires du service des ventes durant la période en question équivaut à environ la moitié de l'augmentation de tous les chefs de dépenses autres que l'achat de la farine.

Au cours de l'enquête du Comité spécial des prix, aucune des boulangeries n'a paru disposée à modifier le système qui consiste à baser la commission des vendeurs sur la valeur des produits livrés. En réalité, vu que la recherche de la clientèle redevient un sujet de préoccupation dans l'après-guerre, il est fort possible que les dépenses en salaires pour le service des ventes augmentent, afin d'attirer les meilleurs vendeurs possibles pour encourager activement la vente de certaines marques de pain.

RÉSUMÉ ET CONCLUSIONS

La forte hausse du prix du pain qui a suivi la suppression des plafonds dans l'automne de 1947 a été causée principalement par le retard qu'on a apporté dans l'ajustement des frais essentiels de l'industrie. Cet ajustement et avec lui le changement des prix de vente étaient restés en suspens par suite du maintien de stricts maximums de prix, grâce au versement de subventions. Dans le cas de beaucoup d'autres denrées alimentaires, les prix maxima avaient été rectifiés de temps à autre durant la période de réglementation, mais dans le cas du pain le niveau des prix de la période d'avant-guerre a été, en général, maintenu jusqu'à la suppression des plafonds. Le prix du pain avait été établi en 1939, au moment où le prix du blé et partant le prix de la farine étaient extrêmement bas. Le prix du blé était moins que le tiers de celui qu'on applique maintenant aux ventes au Canada. Il fallait faire des rectifications pour parer aux changements survenus durant la période de réglementation et subséquemment dans le coût des matières premières, fournitures, main-d'œuvre et outillage à compte de capital. Le public n'a pas autant critiqué les hausses de prix que la façon dont elles ont été faites et les écarts manifestes entre diverses sections du commerce et différentes régions du pays — particularités qu'on rattachait à l'organisation de l'industrie et aux façons de procéder du commerce.

La réglementation d'urgence des prix et de la fabrication ont tendu à contenir les formes extrêmes de rivalité dans la distribution qui se manifestaient dans la période d'avant-guerre, mais la rareté des marchandises et de la main-d'œuvre ont peut-être contribué à accroître l'importance des grands établissements dans l'industrie. Dans plusieurs parties du

pays la fabrication du pain s'est concentrée dans un petit nombre de grandes boulangeries, dont plusieurs sont des succursales de sociétés qui dépendent de minoteries ou y sont affiliées. Le rapport d'une récente enquête sous l'empire de la Loi des enquêtes sur les coalitions indique que dans l'ouest canadien, les grandes boulangeries s'étaient entendues pour avoir la même politique de prix et les mêmes procédés de commerce. Dans d'autres régions où des boulangeries à succursales multiples font affaires, il est évident qu'à l'égard du prix de vente les compagnies ont adopté le même barème.

Le maintien d'un barème uniforme de prix pour le pain, surtout pour celui qu'on appelle le pain "premier" ou "de première qualité", est devenu une question de principe pour les grandes boulangeries. Il est rare que de nouveaux venus dans l'industrie tentent de s'assurer la préférence du consommateur en lui offrant un produit d'égale qualité ou meilleur à plus bas prix; ils comptent plutôt sur la réclame faite autour d'une marque ou d'une particularité et sur la concession au distributeur de conditions ou de facilités plus attrayantes. Certes, il y a des exceptions. Lorsque *Christie's Bread Limited* a commencé de faire affaires sur la place de Toronto en 1939, elle n'a fait que chercher, en tant que boulangerie en gros, à faire vendre son pain par les détaillants aux prix déjà établis. Lorsqu'elle a commencé de faire affaires à Montréal en 1948, cette même compagnie a accepté le prix courant du pain non tranché, mais a offert du pain tranché et non tranché au même prix de gros, ce qui donnait au détaillant un demi-cent de plus de bénéfice qu'il ne faisait sur la plupart des autres marques de pain et lui permettait de vendre les deux sortes de pain au même prix. Cela prouve que l'écart de prix que la compagnie maintenait à Toronto, à l'exemple d'autres boulangeries de cette ville, pouvait être négligé dans un nouveau territoire, lorsque cela offrait la perspective d'une plus grosse clientèle. L'acheteur de pain non tranché à Montréal ne profitait d'aucun avantage de prix en achetant la miche de pain Christie, bien qu'on donnât au détaillant une plus grosse marge que celle qu'il réalisait sur les produits des compagnies rivales.

L'adoption de vigoureuses politiques de vente dans la boulangerie avait fait déjà l'objet d'un examen critique au cours d'enquêtes au début des années 1930, et ce qui suit est un extrait du rapport de l'une d'entre elles :

"L'objet principal de ces programmes onéreux de ventes n'est pas tant d'accroître la consommation du pain que de persuader les clients de compagnies rivales à "changer de boulanger". Il est difficile de voir en quoi cette pratique avantage la collectivité. Mais, par ailleurs, la grande boulangerie ne peut être raisonnablement tenue exclusivement responsable de l'adoption de ce système. Il ne fait aucun doute que l'insistance de la part du public — de certaines classes de la population tout au moins — pour des nouveautés en fait de denrées alimentaires explique dans une certaine mesure le développement de ces modalités nouvelles de vente. Ce besoin du nouveau chez le public est mis à profit par le directeur

éveillé, témoins: la variété de pains offerts au public sous des désignations-réclame attrayantes et proclamés le dernier cri sous le rapport de fabrication scientifique et de la valeur nutritive; les formes diverses de pain mises sur le marché, tel le pain tranché et les services spéciaux de livraison, innovations dont l'unique but, en définitive, est de conserver la clientèle déjà acquise et de gagner celle de sociétés rivales".¹

La concentration de la fabrication du pain dans les grandes sociétés de boulangerie et l'absence de concurrence de prix active entre elles ont contribué à rendre la distribution plus coûteuse. L'incorporation de frais supplémentaires dans les prix de revient a fait hausser le prix de vente établi.

Dans la période d'avant-guerre, on comptait que la concurrence des magasins à succursales qui avaient leurs propres boulangeries et des autres détaillants qui ne s'occupaient pas de livraison à domicile compenserait la disparition de la concurrence de prix entre les grandes boulangeries. Toutefois, la distinction des marques dans l'industrie a été telle qu'elle a grandement atténué l'effet de la concurrence des magasins à succursales. Le fait que les détaillants insistent de plus en plus pour maintenir leurs prix de revente au tarif de livraison à domicile a diminué la concurrence des prix.

Quant à savoir si, à une époque de revenus moins florissants pour le consommateur, la concurrence des magasins à succursales dans la vente du pain influerait plus directement sur le niveau général des prix de cette marchandise, c'est là matière à conjecture. Il est évident que plusieurs gros marchands sont disposés à accepter les marges assez élevées que l'observance des prix de revente permet de réaliser sur le pain des boulangeries.² L'influence des magasins à succursales qui font eux-mêmes leur pain demeure le facteur le plus important. Cette différence représente dans certains cas trois ou quatre cents la miche que le public semble être disposé à payer pour du pain qui possède pour ainsi dire les mêmes propriétés nutritives.

Les formes de concurrence survenues entre grandes boulangeries et gros marchands ont eu des conséquences graves pour les boulangeries indépendantes,³ qui n'ont pas les moyens d'adopter les modes coûteux de distribution de leurs rivaux plus puissants, ni de faire le chiffre d'affaires qui leur permettrait de supporter la concurrence des magasins à succursales. Les sociétés à boulangeries multiples, qui écoulent leurs produits sur bien des marchés, peuvent faire une vigoureuse réclame dans le but de s'assurer une clientèle pour leurs marques de produits dans telle ou telle localité. Le boulanger qui n'a que sa localité pour tout débouché ne peut pas employer les mêmes tactiques et espérer en même temps survivre. Dans certains cas, paraît-il, la seule alternative qui lui reste est d'abandonner son commerce ou de le vendre à la compagnie à boulangeries multiples.

¹Enquête sur une soi-disant coalition dans la boulangerie au Canada. Rapport du greffier, Ottawa, 1931, pp. 40-41.

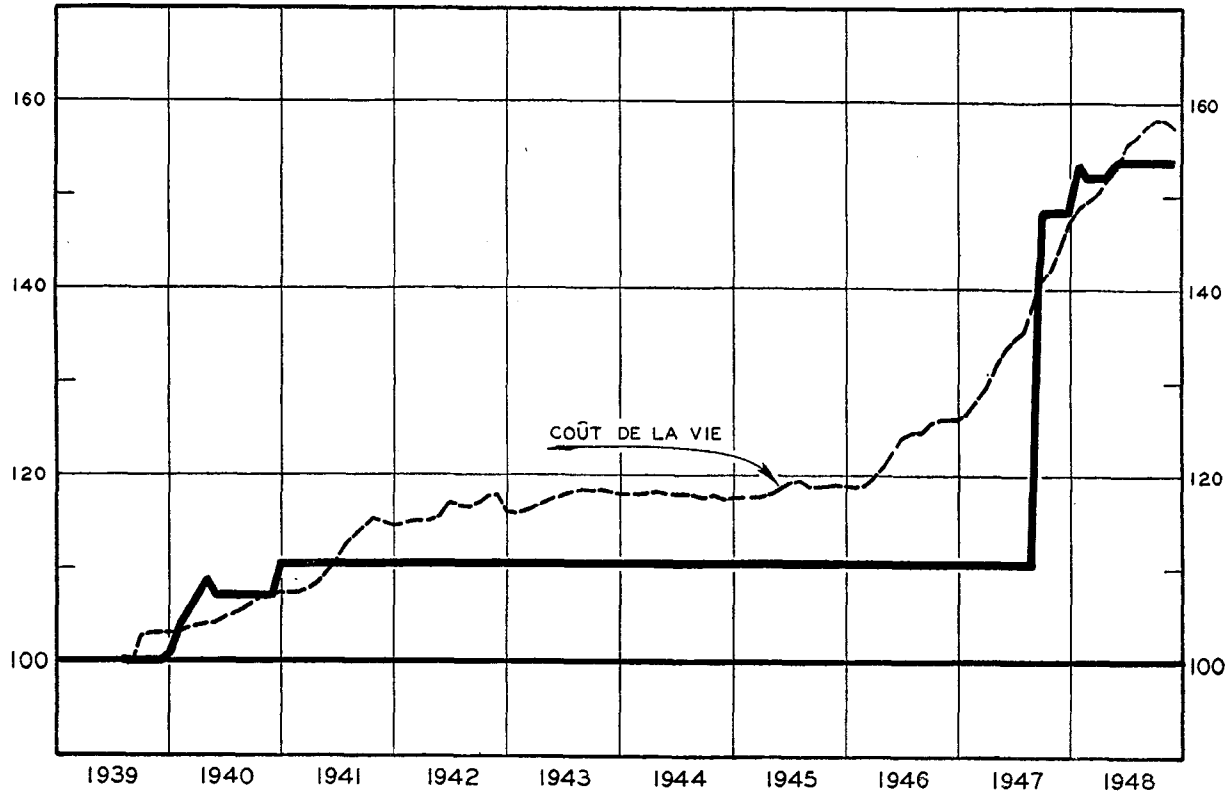
²Témoignages, Comité spécial des prix, fascicule n° 15, page 32.

³Ibid., fascicule n° 15, page 12.

GRAPHIQUE X

INDICE DES PRIX DE DÉTAIL DU PAIN

(AOÛT 1939=100)



3

L'INDUSTRIE BEURRIÈRE

LE gouvernement avait adopté comme principe de supprimer la réglementation des prix et du rationnement imposée pendant la guerre, lorsque l'offre et la demande paraîtraient s'équilibrer à peu près, car, à ce moment-là, il était peu probable que les prix dussent augmenter beaucoup.

La subvention accordée aux producteurs de lait pour la beurrerie fut abolie le 1er mai 1947, époque de l'année où la production est forte. Le prix maximum du beurre fut en même temps augmenté de 10c. la livre, ce qui fait que si le prix du marché avait atteint ce maximum, la hausse aurait donné aux cultivateurs plus que ne leur enlevait la suppression de la subvention. En d'autres termes, on demandait au consommateur de défrayer le prix du beurre sans l'aide de l'Etat. Le prix à la consommation monta effectivement d'environ 8½ cents la livre, mais il resta à peu près le même à la production. Le fabricant payait à l'agriculteur l'équivalent de l'ancien prix, majoré de la subvention, et récupérait l'excédent qu'il payait pour le gras, en vendant son beurre plus cher. Le 9 juin, le plafond fut complètement supprimé, ce qui permit d'augmenter encore le prix. De 48½ cents en moyenne au gros, à Montréal, le prix s'accrut jusqu'à 68c. la livre dans les premiers jours de 1948. On rétablit alors un plafond.

Quelles furent les causes de cette hausse inattendue et qui en a profité? Examinons d'abord les conditions générales de l'industrie beurrrière au Canada et tâchons de découvrir les facteurs principaux qui fixent les prix du beurre.

NATURE DE L'INDUSTRIE

Production et utilisation du lait au Canada

La fabrication du beurre absorbe à peu près la moitié de la production du lait au Canada. D'autres produits se disputent le lait provenant des fermes. L'offre totale de lait se répartit entre les différents produits d'après leurs prix et la préférence du consommateur et aussi suivant la demande d'exportation. L'influence du prix est limitée, parce que les cultivateurs de certaines régions ne peuvent choisir librement le débouché qui absorbera leur lait. Ainsi, il n'existe pas de fromagerie en Nouvelle-Ecosse. Le propriétaire d'une ferme située en dehors de la zone d'approvisionnement d'une agglomération en lait en nature, ou éloigné d'une usine de concentration, doit tirer parti de son lait sur la ferme ou le vendre à une beurrerie. Il est peu probable que les prix de ces différents produits laitiers influent sur sa décision. Depuis dix ans, l'utilisation du lait a suivi certaines tendances, comme le démontre le tableau suivant.

La production du beurre de beurrerie, de même que la production globale du lait pendant la guerre, a été remarquablement stable. Environ 40 p. 100 de la production totale du lait est écrémé pour fabriquer du beurre. La fabrication de beurre de ferme a été réduite de moitié depuis 10 ans. Pendant la guerre, cette tendance fut accrue par la politique de subvention qui fut adoptée. La subvention ne s'appliquait pas dans le cas du gras de lait affecté à la fabrication du beurre à la ferme. Aussi, pour toucher la subvention, les producteurs allèrent-ils de préférence aux beurreries. Il n'est pas sans intérêt de noter que l'estimation de la production de beurre de ferme, basée sur les réponses fournies par des cultivateurs au moyen de cartes expédiées par la poste, est bien moins digne de foi que l'estimation relative au beurre de beurrerie, qui est préparée d'après les relevés de production provenant de tous ces établissements.

Les ventes de lait pour consommation à l'état nature tendent à augmenter constamment. Cet accroissement s'explique par les subventions de l'Etat durant la période de réglementation, par un plus grand pouvoir d'achat du consommateur, en même temps que par une appréciation plus juste de la haute valeur nutritive du lait, et aussi par l'augmentation de la population. Plus que sous toute autre forme, la consommation du lait à l'état nature permet une meilleure utilisation de sa valeur nutritive, et c'est pourquoi elle est approuvée par les diététiciens.

Le rendement des fromageries varie dans une large mesure, d'une année à l'autre, surtout à cause du prix comparé du beurre et du fromage. Comme 100 livres de lait entier produisent deux fois plus de fromage que de beurre, le prix du premier doit être approximativement la moitié de celui du deuxième pour que les fromageries puissent s'approvisionner en concurrence avec les beurreries. Toutefois, ce rapport de un à deux n'est qu'approximatif à cause des variations du prix de revient des fromageries comparativement aux beurreries et à cause des différences de valeur des sous-produits. La méthode est empirique, mais elle est commode. M. J.-F. Singleton, de la division des produits laitiers du ministère fédéral de l'Agriculture, a déclaré au Comité des prix que le lait va de préférence à la fabrication du beurre, lorsque le prix de ce dernier est de $2\frac{1}{8}$ fois celui du fromage; les fromageries sont à leur tour favorisées, lorsque le rapport des prix est de deux à un.¹

Nombre d'établissements sont outillés pour fabriquer indifféremment du fromage ou du beurre. Ceux qui exploitent ces fabriques subissent vite l'influence des prix, tandis que celles qui se spécialisent dans le fromage continueront probablement d'en fabriquer, même si la fabrication du beurre pouvait être plus profitable. Cependant, leur approvisionnement sera probablement réduit parce que les fournisseurs expédieront leur lait plutôt à la beurrerie, et il en résultera pour le pays probablement moins de fromage et plus de beurre.

Les fromageries fabriquent de petites quantités de beurre de petit lait. Le petit lait, sous-produit de la fabrication du fromage, a une

¹Témoignages, Comité spécial des prix, fascicule n° 25, page 17.

TABLEAU N° 89
POURCENTAGE D'UTILISATION DU LAIT AU CANADA
1942-1947

	1942	1943	1944	1945	1946	1947
Production totale du lait (millions de livres)	17,489	17,519	17,624	17,627	16,937	17,214
Pourcentage d'utilisation	P.c.	P.c.	P.c.	P.c.	P.c.	P.c.
Beurre de crèmerie	38.1	41.6	39.7	39.0	37.6	39.6
Beurre de ferme	10.5	7.4	7.2	7.1	7.5	7.7
Total	48.6	49.0	46.9	46.1	45.1	47.3
Fromage	13.3	10.7	11.5	11.8	9.7	8.0
Vente de lait nature	19.4	21.2	22.2	22.8	25.1	24.2
Lait concentré	3.0	3.3	3.5	3.5	3.7	3.9
Crème glacée	1.4	1.5	1.6	1.5	1.3	1.9
Consommé dans les fermes	9.9	9.8	9.8	9.8	10.3	10.0
Servant à l'alimentation des animaux	4.4	4.5	4.5	4.5	4.8	4.7
Total utilisé dans les fermes	14.3	14.3	14.3	14.3	15.1	14.7
	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Source: Bureau fédéral de la statistique, Ottawa.

teneur en gras de un-cinquième à un-quart de un pour cent. Ce gras est recueilli au moyen d'une écrémeuse et est ensuite baratté. Le beurre qui en provient se vend à un rabais de 10 à 15 p. 100 au-dessous du prix du beurre de beurrerie, ce qui indique que la plupart des consommateurs préfèrent ce dernier.

La demande de lait pour la fabrication de produits concentrés et de la crème glacée augmente graduellement, bien que ces deux débouchés soient relativement restreints. Normalement, le lait employé à la fabrication du beurre ou du fromage est payé à un prix moins élevé que celui qui est destiné à la concentration ou à la fabrication de la crème glacée. Les fabricants de ces dernières denrées sont donc en mesure de se procurer le lait dont ils ont besoin au détriment des approvisionnements des fabricants de beurre ou de fromage.

Rendement des produits laitiers par 100 livres de lait

Pour comparer les prix relatifs des différents produits laitiers, il est opportun de mettre en regard les quantités approximatives de chacun de ces produits que l'on peut obtenir de 100 livres de lait.

Les producteurs laitiers peuvent soit écrémer le lait à la ferme, ou le vendre à l'état nature. La teneur en gras du lait varie suivant la saison, la race de la vache et le caractère particulier de cette dernière. On prend ordinairement comme norme un rendement moyen de 3.5 livres de gras par 100 livres de lait. Si le lait est écrémé à la ferme, la crème expédiée à la beurrerie accusera vraisemblablement, à l'épreuve, environ 35 p. 100 de gras; or, 100 livres de lait à 3.5 p. 100 de gras produisent 10 livres de crème à 35 p. 100 de gras et 90 livres de lait écrémé. Ce dernier est riche en protéine et constitue un excellent aliment complémentaire pour les porcs, les veaux et la volaille.

Dix livres de crème dosant 35 p. 100 de gras ne contiennent que 3.5 livres de gras, mais elles donnent environ 4.27 livres de beurre. En ajoutant de l'eau et du sel, les beurreries fabriquent quelque 123 livres de beurre avec 100 livres de gras provenant du lait; les 23 livres additionnelles constituent ce qu'on désigne dans l'industrie par "excédent" ou "overrun". Ainsi, chaque livre de beurre ne contient qu'environ 81.5 p. 100 de gras. Les 5.73 livres de lait de beurre qui proviennent de la fabrication sont, dans les beurreries les plus modernes, séchées et vendues sous forme de poudre de lait de beurre pour l'alimentation des animaux. Au Canada, cette fabrication est si réduite qu'elle indique qu'une très faible proportion de ce sous-produit est desséchée. La plus grande partie du lait de beurre retourne à la ferme sous forme liquide pour nourrir les animaux.

Parmi les fabriques le plus récemment construites, quelques-unes achètent à l'état nature le lait des cultivateurs, l'écrément, barrattent la crème et fabriquent la poudre de lait écrémé. La plus grande partie de cette poudre est utilisée pour l'alimentation humaine. Deux à trois pour cent seulement sont employés dans les aliments préparés pour la volaille et les bestiaux. Cent livres de lait écrémé fournissent de $7\frac{3}{4}$ à 8 livres de poudre de lait écrémé.

TABLEAU N° 90
ÉCOULEMENT DOMESTIQUE DE TOUT LE BEURRE AU CANADA*
1939-1947
(milliers de livres)

Année	A	B	C	D	E	F	G	H		I
	Production	Stocks au début de l'année	Importations	Approvisionnement (A+B+C)	Exportations	Stocks à la fin de l'année	Déductions totales (E+F)	Écoulement domestique		Par habitant ^b (livres)
								Total (D-G)		
1939	356,878	45,120	5	402,003	12,399	41,769	54,168	347,835		30.87
1940	350,986	41,769	4	392,759	1,337	34,071	35,408	357,351		31.40
1941	370,795	34,071	482	405,348	1,482	44,368	45,850	359,498		31.49
1942	365,798	44,369	593	410,760	1,601	23,213	24,814	385,946		33.69
1943	369,316	23,213	1	392,530	9,408	46,451	55,859	336,671		29.25
1944	356,013	46,684	1	402,698	4,727	41,247	45,974	356,724		30.81
1945	349,899	41,247	3	391,149	5,598	36,499	42,097	349,052		29.84
1946	328,194	36,499	26	364,719	4,509	44,279	48,788	315,931		25.75
1947	349,145	44,279	5,119	398,544	3,107	44,049	47,156	351,387		27.93

a) La production et les stocks (A+B) incluent le beurre de crèmerie, le beurre de ferme et le beurre de petit lait. En 1947, la production du beurre crèmerie a représenté 83.3 p. 100 de la fabrication globale; le beurre de ferme, 16.1 p. 100; le beurre de petit lait, 0.6 p. 100.
b) D'après le chiffre de la population, rectifié en tenant compte des militaires outre-mer, 1941 à 1946.
Source. Bureau fédéral de la statistique, Ottawa.

L'INDUSTRIE BEURRIÈRE

Cent livres de lait entier produisent environ 8.93 livres de fromage. Le reste est du petit lait, renvoyé ordinairement à la ferme pour servir de nourriture aux porcs, bien qu'on puisse l'écrémer afin de récupérer le faible pourcentage de gras qui s'y trouve encore.

Connaissant les rendements et les prix des deux produits — beurre et fromage — il devient possible de calculer la valeur du fromage ou du beurre que l'on obtiendra de 100 livres de lait. Le propriétaire d'une beurrerie-fromagerie se base sur ces faits pour déterminer quelle transformation il fera subir au lait qu'il reçoit. Il doit également tenir compte de la valeur des sous-produits: lait de beurre, lait écrémé, peut-être caséine, s'il fabrique du beurre, et petit lait s'il fabrique du fromage. Comme il n'y a pas de prix établi pour le lait de beurre, le lait écrémé et le petit lait, il est impossible d'établir la moyenne des recettes brutes que rapportent ces sous-produits. Ces derniers ont cependant une valeur reconnue pour l'alimentation animale; en l'absence d'un marché, il est difficile de leur attribuer un prix. En outre, le prix de revient des deux produits finis — beurre et fromage — peut varier. L'enquêteur ne peut donc pas se baser sur le prix des produits finis pour établir le prix que le fabricant pourra payer pour le lait entier qu'il aura utilisé. L'exploitant d'une usine particulière connaissant ses frais de transformation et les prix des sous-produits, se base probablement sur ces données pour décider quelle marchandise fabriquer.

Prix payés aux cultivateurs pour le lait utilisé à des fins différentes

Le prix du lait varie suivant l'emploi qu'on doit en faire. Le lait destiné à être consommé à l'état naturel est toujours le plus haut coté. En 1947, on payait aux cultivateurs canadiens pour le lait de consommation à l'état naturel une moyenne de \$3.16 les 100 livres; pour le lait de fromagerie, \$2.20; pour le lait destiné à la crème glacée, \$2.28; pour celui destiné aux produits concentrés \$2.39 et pour le gras de beurre, 55c. la livre, soit l'équivalent de \$1.94 les 100 livres pour du lait dosant 3.3 p. 100 de gras.¹ Nous étudierons ces variations un peu plus loin.

Sous certaines réserves, c'est donc le prix qui détermine la répartition des disponibilités entre les différents débouchés qui se font mutuellement concurrence. Dans chaque cas particulier, cela dépend de l'endroit où se trouve la ferme par rapport au débouché. Par exemple, un producteur ne peut pas vendre son lait pour des produits concentrés s'il n'existe pas d'usine de concentration dans sa région. Même s'il s'en trouve une, il est possible qu'il expédie plutôt son lait à une beurrerie, si celle-ci offre un meilleur prix. Les prix du lait de consommation à l'état naturel ne sont plus fixés directement par l'offre et la demande, mais par des commissions provinciales. Ce lait est payé plus cher que celui destiné à d'autres emplois. Les exigences sanitaires plus rigoureuses et la nécessité d'un approvisionnement plus constant durant l'année expliquent, en partie du moins, cet écart entre les prix du lait de consommation à l'état naturel et ceux du lait destiné à d'autres usages.

¹Dairy Review of Canada, Statistical Supplement 1947, p. 33.

Les prix du beurre et du fromage, établis durant la période de réglementation ont favorisé l'industrie fromagère. M. K.-W. Taylor, président de la Commission des Prix et du Commerce, a confirmé cette opinion devant le Comité spécial des prix :

“C'était, a-t-il dit, une question de ligne de conduite raisonnée de diminuer la production beurrière. Je ne dirai pas qu'on l'a restreinte, mais qu'on a insisté sur la production fromagère. Le fromage constituait une munition de guerre dans le sens réel de l'expression. C'était une denrée que la Grande-Bretagne nous pressait de fabriquer et dont elle ne pouvait recevoir une trop grande quantité du Canada. Au cours des années de guerre, le gouvernement a eu pour attitude de favoriser la production fromagère. En deuxième lieu, la subvention payée sur le lait nature à la consommation, de même que le pouvoir d'achat soutenu dans les régions urbaines ont effectivement accru la vente de ce lait et je crois savoir que le gouvernement avait pris pour attitude de pourvoir à sa consommation. Nous avons tenté de porter au maximum notre production fromagère, mais notre production beurrière a suffi à nos besoins.”¹

A la suite de la disparition des subsides et des régies, en mai et juin 1947, la balance a penché du côté du beurre. Depuis, la production du fromage a décliné constamment.

SOURCES D'APPROVISIONNEMENT ET ORGANISATION DE L'INDUSTRIE

Rapport général entre l'approvisionnement et la consommation

Le Canada s'est presque suffi à lui-même dans le passé au sujet du beurre. Comme l'indique le tableau n° 90, ses exportations ont été minimes relativement à la production globale, et ses importations ont été encore moindres. M. J.-F. Singleton a déclaré dans son témoignage devant le Comité :

“J'ai toujours compris que le gouvernement, dans la mesure où il exerçait une influence dans ce domaine en temps de paix, visait à encourager l'agriculture à donner au pays le beurre nécessaire à sa consommation, plutôt que d'adopter une politique d'importation ou d'exportation.”²

La prohibition de la production ou de la fabrication de la margarine au Canada, récemment révoquée, ainsi qu'un tarif canadien d'au moins 5c. la livre sur le beurre semblent donner raison à M. Singleton.

Le gros de nos faibles exportations de beurre continue de prendre la route de Terre-Neuve et des Antilles. Certains endroits de l'Alaska, à cause de leur inaccessibilité, reçoivent des provisions de beurre canadien. Nous en avons expédié onze millions de livres au Royaume-Uni en 1939 et sept millions de livres en 1943, lorsque ce pays fut menacé d'une sérieuse disette, à la suite de la perte de deux cargaisons de beurre d'Australie et de Nouvelle-Zélande.

¹Témoignages, Comité spécial des prix, fascicule n° 24, page 26.

²Ibid., fascicule n° 24, page 49.

CENTRES DE PRODUCTION DU BEURRE ET CONSOMMATION AU CANADA

Les provinces grandes productrices de beurre sont le Québec et l'Ontario. Ce n'est que naturel. Une bonne partie du sol de ces territoires rapporte plus en pâturages qu'en terres à céréales. Les vaches laitières convertissent l'herbe en une denrée vendable: le lait. D'un autre côté, sur de vastes superficies des provinces des Prairies, la culture du grain donne de meilleurs revenus que les pâturages. Nombre de cultivateurs de l'Est du pays ont trouvé économique de consacrer une plus grande proportion de leurs terres améliorées à la récolte du foin et d'"importer" du grain de l'Ouest. La politique adoptée par le gouvernement fédéral depuis 1941, à l'effet de payer le transport des grains de provende de la tête des Lacs aux fermes de l'Est, a encouragé cette coutume. En utilisant leurs propres terres pour les pâturages et en important les grains, les cultivateurs du centre du Canada ont pu augmenter le volume de leurs produits d'origine animale, sans accroître la superficie de leurs fermes.

Malgré qu'elle ait été relativement considérable, la production de beurre dans le Canada central a été néanmoins déficitaire. Bien que nous n'ayons pas de données statistiques sur les exportations et les importations par province, nous pouvons, en supposant que la consommation par tête d'habitant soit la même dans toutes les provinces, nous rendre compte des expéditions interprovinciales. Au Canada en général, la consommation apparente par habitant a été, en 1947, de 27.9 livres. Cette estimation moyenne, multipliée par le chiffre de la population de chaque province, donne une idée de la consommation probable de la province. La différence entre celle-ci et la production de beurre indique dans quelle mesure chaque province a un surplus ou un déficit. Le tableau suivant résume ces renseignements.

TABLEAU N° 91

PRODUCTION DE BEURRE ET EXPÉDITIONS INTERPROVINCIALES PROBABLES,
PAR PROVINCE, 1947

(millions de livres)

Province	Production	Exportations probables	Importations probables
Île du Prince-Edouard	4.1	1.5	—
Nouvelle-Écosse	9.3	—	8.0
Nouveau-Brunswick	11.6	—	2.0
Québec	105.8	1.0	—
Ontario	86.9	—	30.0
Manitoba	32.2	11.5	—
Saskatchewan	51.1	27.6	—
Alberta	41.5	18.6	—
Colombie-Britannique	6.1	—	23.6

Source: Témoignages, Comité spécial des prix, fascicule n° 25, page 16.

L'Ontario, la Colombie-Britannique et les provinces Maritimes doivent effectivement compter sur les provinces des Prairies pour leurs approvisionnements de beurre.

ELÉMENTS CONSTITUTIFS DU PRIX DU BEURRE

Pour apprécier comme il faut la hausse assez extraordinaire du prix du beurre dans le deuxième semestre de 1947, il faut examiner sommairement les facteurs de l'offre et de la demande qui déterminent le prix du beurre en l'absence de réglementation de prix et de rationnement.

Variation saisonnière de la production et fonction de l'entreposage

La fabrication du beurre durant l'année est très irrégulière, par suite des différences dans le coût de la production, qui lui aussi varie selon la saison. On garde les vaches laitières en pacage durant quelque cinq mois de l'année, de mai à la fin de septembre. La plupart des cultivateurs qui vendent du lait pour d'autres fins que celles de la consommation à l'état naturel veulent que leurs vaches vèlent au printemps, afin de les mettre au pâturage durant la pleine période de leur lactation. Le prix de revient de la livre de lait produite à cette époque de "pâturage" est bien plus bas qu'en hiver, lorsque les vaches sont gardées à l'étable et nourries de grain, de foin et d'autres fourrages succulents. Le rendement plus fort par vache, durant l'été, et un plus haut pourcentage de vaches traites expliquent une production bien plus considérable de lait en cette saison que durant l'hiver.¹

Puisque l'on ne peut pas entreposer le lait de consommation à l'état naturel, on le produit selon les besoins de la consommation. Les produits concentrés, le beurre et le fromage sont entreposables et peuvent conséquemment être fabriqués durant les mois où la production est la moins coûteuse et gardés en entrepôt jusqu'à l'hiver. La variation saisonnière de la production du fromage est considérable; celle du beurre l'est un peu moins.

Le tableau qui paraît plus loin montre la moyenne mensuelle de production et d'écoulement du beurre durant la période de 1939 à 1947. L'excédent de la production sur la consommation, de mai à septembre, est entreposé pour être mis en vente pendant les cinq ou six mois au cours desquels la consommation l'emporte sur la production courante. De cette façon, les marchandises entreposées comblent la lacune entre la consommation régulière et la production saisonnière. Au point de vue économique, il est sage de produire un surplus de beurre durant la saison où le coût de production du lait est modique et de garder ce beurre en entrepôt pour la saison où la production est plus coûteuse. En d'autres termes, il est plus économique de manufacturer et d'entreposer en juin une bonne partie du beurre qui doit être consommé en décembre, que de le fabriquer à cette dernière époque avec du lait produit durant ce mois.

¹La moyenne de production quotidienne de lait par vache, en juin 1948, a été de 23 livres, comparée à 13 livres, en décembre 1947. De même, 85 p. 100 des vaches laitières des fermes étaient traitées en juin, contre 68 p. 100 en décembre, (Bureau fédéral de la statistique).

TABLEAU N° 92

MOYENNE MENSUELLE DE PRODUCTION, D'ÉCOULEMENT ET DE STOCKS DE
BEURRE, 1939-1947

(millions de livres)

Mois	Production moyenne	Moyenne d'écoulement	Changements dans les stocks entreposés	Moyenne des stocks entreposés (le 1er du mois)
Janvier	16.3	26.3	—10.3	39.7
Février	15.6	25.4	— 9.9	29.4
Mars	19.2	26.5	— 7.7	19.5
Avril	25.2	26.8	— 1.9	11.8
Mai	37.9	29.3	+ 8.1	9.9
Juin	50.3	30.3	+19.4	18.0
Juillet	46.9	29.8	+16.7	37.4
Août	41.5	31.4	+ 9.7	54.1
Septembre	36.7	33.1	+ 3.3	63.8
Octobre	29.9	33.9	— 4.8	67.1
Novembre	20.0	30.5	—11.1	62.3
Décembre	15.9	27.4	—11.5	51.2

Source: Bureau fédéral de la statistique, Ottawa. Les changements dans les stocks entreposés ne sont qu'approximativement égaux à la différence entre la production et l'écoulement, puisque les petites exportations ne sont pas incluses dans cet écoulement.

Le niveau des entreposages varie également d'une manière assez régulière durant l'année. Il n'y a pas beaucoup de marchandises entreposées vers le premier jour de mai, et c'est au cours du printemps que les pénuries d'approvisionnements se font le plus sentir. A mesure que le niveau de la production dépasse celui de l'écoulement, les stocks augmentent. Vers le 1er octobre, l'écoulement commence de nouveau à excéder la production et la quantité de marchandises en entrepôt décline.

En l'absence de réglementation, la fluctuation saisonnière typique des prix du beurre est en sens inverse de la variation saisonnière de la production. Durant les mois d'été, lorsque la fabrication du beurre atteint son point culminant, le prix de ce produit descend au niveau le plus bas de la saison. Et, vice-versa, lorsque la production du beurre est faible en hiver et au début du printemps, les prix sont les plus hauts de la saison. Avant la réglementation, cette différence caractéristique des prix, selon les saisons, était évidente. Une fois la réglementation imposée, les fluctuations saisonnières se limitaient à l'écart entre les prix minima et maxima fixés.

Si ce n'était de l'entreposage, les variations des prix du beurre entre l'été et l'hiver seraient bien plus marquées. L'entreposage diminue l'approvisionnement du beurre offert aux consommateurs en été et augmente celui qui est mis sur le marché en hiver. De cette façon, le producteur de gras de beurre reçoit plus durant la saison active de fabrication et le consommateur paie un prix moins élevé en hiver.

Les commerçants qui possèdent ou louent des installations frigorifiques remarquent qu'ils peuvent réaliser un profit en achetant le beurre en été, lorsque les prix sont relativement bas, et en le vendant en hiver,

lorsqu'ils sont plus élevés. Ils font donc leurs provisions en été, dans l'espérance de vendre leur beurre en hiver à un prix qui défrayera l'entreposage et leur laissera un profit jugé assez fort pour justifier les risques. La conduite de ces commerçants accroît la demande totale de beurre en été, de sorte que son prix monte et que les approvisionnements des consommateurs sont plus considérables en hiver, ce qui abaisse le prix de ce produit au-dessous du niveau qui eût existé autrement.

L'entreposage agit donc en quelque sorte comme arbitre du temps. Si, en été, les commerçants savaient avec certitude quel serait le prix du beurre durant l'hiver suivant, ils en entreposeraient autant que possible jusqu'à ce que l'écart entre les prix d'été et ceux d'hiver se rapproche du coût d'entreposage, plus les profits normaux. Réellement, en l'absence de réglementation, les négociants ignorent quel sera le prix du beurre durant les mois d'hiver. Lorsqu'un prix maximum est en vigueur, les compagnies n'achètent pas et n'entreposent pas en été, quand la différence entre le prix du cours et le prix-plafond est trop petite pour leur permettre de couvrir leurs frais et de réaliser un profit. Même avec un prix inférieur au plafond, il y a encore du risque car rien ne garantit que le prix du marché atteindra le plafond durant les mois d'hiver.

Si l'on était assuré des cotes futures, le prix du beurre, en hiver, ne pourrait excéder celui de l'été d'un montant plus élevé que le coût d'entreposage entre les deux périodes, à condition de disposer des installations frigorifiques suffisantes. En réalité, les maisons qui entreposent le beurre sont loin de connaître au juste les prix d'avance. Si la demande du consommateur, en hiver, n'est pas aussi forte qu'elles l'escomptaient, ou si les provisions de beurre, en cette saison, sont plus considérables qu'elles ne le prévoyaient, leur prix de vente peut très bien être beaucoup moindre que le coût de leurs achats plus les frais d'entreposage. Il est évident que ces compagnies sont susceptibles de subir des pertes dans leurs opérations d'entreposage en certaines années, si l'on en juge par leurs états de dépenses soumis au Comité spécial.

Il est bon de noter que ces maisons qui entreposent du beurre n'essaient pas seulement de récupérer leurs frais d'entreposage, mais spéculent aussi sur une nouvelle hausse ou baisse de la valeur de leurs stocks de beurre entre la date du premier entreposage et celle de la vente. Ce danger de variation de prix durant l'entreposage doit être assumé par quelqu'un. Lorsqu'on pouvait acheter le blé à terme, la plupart des compagnies qui entreposaient cette céréale protégeaient leurs stocks contre les variations de prix, c'est-à-dire qu'elles vendaient à terme contre les stocks qu'elles détenaient. Si le prix du blé déclinait, elles gagnaient approximativement autant dans leurs opérations à terme qu'elles perdaient avec leurs stocks en entrepôt. De même, si le prix montait, elles perdaient dans leurs opérations à terme et gagnaient avec le grain en main. Un exportateur, ou un minotier, s'étant engagé à faire une livraison à terme, pouvait détenir les approvisionnements que la compagnie d'entreposage avait vendus, ou bien ceux-ci pouvaient être

détenus par un spéculateur prévoyant une augmentation de prix. En tout cas, presque toutes les compagnies qui entreposent du beurre acceptent le danger d'une variation de prix, c'est-à-dire qu'elles ne "couvrent" pas leurs stocks.

Niveau de la production du beurre

Le prix myen du beurre, durant l'année, est déterminé par l'offre et la demande au pays. Le prix de cette denrée à l'étranger n'influe pas beaucoup sur celui de notre produit domestique, car nos importations ne comptent guère par suite de notre tarif et nos exportations sont peu importantes. La prohibition de la fabrication ou de l'importation d'un succédané ressemblant beaucoup au beurre jusqu'à l'heure actuelle est également cause que le prix indigène du beurre varie directement avec l'offre et la demande au pays. Nombreux sont les éléments qui déterminent cette offre et cette demande.

L'offre du gras de beurre est établie, en somme, comme on l'a dit plus haut, par le prix offert au regard de celui du lait destiné à d'autres usages. Bien que la structure des prix détermine, en grande partie, l'emploi du lait disponible, la production de cette denrée peut elle-même augmenter ou diminuer. Les conditions atmosphériques, durant les périodes de pâturage, exercent une influence marquée sur le rendement par vache. Si elles permettent aux vaches de sortir de l'étable de bonne heure au printemps, et si les pacages ne souffrent pas de sécheresse, la production laitière sera plus considérable.

Les prix des concentrées protéiques et hydratés payés par les producteurs influent sur les approvisionnements. Si les grains et fourrages riches en protéine coûtent bon marché comparativement au prix du lait, les cultivateurs en donneront une plus grande quantité à leurs vaches, de sorte que le rendement du lait sera plus élevé. En octobre 1947, le gouvernement fédéral a discontinué les subventions de 25c. le boisseau sur le blé et l'orge et de 10c. le boisseau sur l'avoine utilisés comme provende, et il a en même temps aboli les plafonds de l'avoine et de l'orge. Le producteur laitier fut obligé de payer immédiatement 25c. de plus le boisseau pour son blé de provende, quelque 30c. pour l'avoine et environ 55c. pour l'orge. Influencés par cette hausse des prix des aliments du bétail, plusieurs cultivateurs commencèrent à donner moins de grain à leurs animaux et à le remplacer par du foin. Il en résulta que les vaches donnèrent moins de lait.

Le gouvernement fédéral subventionne encore la production du lait dans l'Est du Canada en payant, à partir de la tête des Lacs, le transport des céréales secondaires, blé et produits de mouture destinés à l'alimentation des bestiaux. Cette politique encourage la production animale qu'elle rend plus lucrative pour le cultivateur.

Il est un autre facteur dont l'importance est difficile à évaluer. Il s'agit de l'exportation du bétail laitier. L'exportation de ces bêtes à cornes et du bétail de race fut autorisée durant toute la guerre et après

les hostilités. Un grand nombre de ces animaux furent expédiés aux Etats-Unis et dans les pays de l'Amérique latine. En 1947, le Canada a exporté 82,727 têtes de bestiaux. Inclus dans ce nombre étaient 46,506 vaches laitières, presque toutes à destination des Etats-Unis. La plupart étaient saillies ou en lactation. Un certain nombre convenaient mieux à la production de la viande qu'à celle du lait, et une fois rendues sur le marché du bœuf américain, elles furent promptement envoyées aux abattoirs. Un sort semblable fut probablement réservé à plusieurs taureaux de race destinés à l'industrie laitière, qui furent exportés à titre de producteurs. Les cultivateurs qui vendirent des vaches d'exportation ont cru, apparemment, réaliser de plus gros bénéfices qu'en les gardant pour la traite sur leurs terres. Ce sont surtout l'Ontario, le Québec et les provinces Maritimes qui ont fait des exportations de cette nature. On estime que le nombre des vaches laitières et des génisses de plus de deux ans dans les fermes canadiennes se chiffrait, au 1er décembre 1947, à quelque 50,000 têtes de moins qu'à la même date en 1946.

Un autre élément qui a contribué à réduire la production du lait, surtout dans l'ouest du Canada, a été le prix plus élevé du bœuf comparé à celui du lait. Une bonne partie de la crème à baratte dans les provinces des Prairies provient de bestiaux à double fin. Vu les prix élevés du bœuf, il y a eu quelque tendance à laisser le lait aux veaux et à vendre plus de bœuf et moins de lait. On a aussi des preuves que, vu l'augmentation de leurs revenus, à la suite de la hausse des prix du grain et de rendements plus encourageants que la moyenne, les agriculteurs ont été moins empressés de traire leurs vaches et de vendre de la crème. Il y a eu une réduction notable dans la fabrication du beurre de beurrerie en Saskatchewan, après 1944. La production, cette année-là, s'est chiffrée à 48 millions de livres; en 1947, elle était de 36 millions de livres.

Tous ces facteurs contribuent à déterminer le niveau de la production du lait et l'emploi de ce lait à la fabrication de divers produits rivaux. L'approvisionnement disponible de beurre pour les consommateurs, en tout temps de l'année, ne dépend pas seulement de la production courante à ce moment-là, mais aussi des opérations d'entreposage. Si, durant les mois d'été, les administrateurs des compagnies qui entreposent du beurre, comptent que le prix d'hiver l'emportera sur le prix courant par un montant égal aux frais d'entreposage ou plus élevé que ceux-ci, il est probable que l'on entreposera une quantité relativement considérable de beurre.

Quant à la demande, les raisons déterminantes des quantités de beurre acheté par les consommateurs semblent être le prix de cette denrée et le revenu des consommateurs. Si on laissait le prix "rationner" les approvisionnements disponibles de beurre, il n'y aurait pas, à proprement parler, de "rareté". Par ailleurs, le prix atteindrait de très hauts niveaux au printemps d'une année durant laquelle les approvisionnements seraient faibles, comme on l'a vu en avril 1948. Plusieurs consommateurs, grâce à leurs revenus actuels, sont prêts à payer le beurre

très cher, vu qu'on n'a pu, jusqu'à présent, se procurer aucun succédané qui s'en rapproche. Au mois de janvier 1948, on a limité le prix du beurre, afin d'enrayer la tendance à la hausse. Les consommateurs consentaient à acheter, au prix-limite, plus de beurre qu'il n'y en avait de disponible. Une pénurie devenait donc inévitable, vu que le rationnement avait été discontinué le 9 juin 1947.

Quelques personnes sont surprises de constater que les Canadiens, durant les derniers mois de 1947, étaient prêts à consommer plus de beurre à 65c. la livre qu'en 1939, lorsque cette marchandise valait 35c. Cela signifie que les consommateurs achètent autant de beurre à mesure que son prix monte, si leurs revenus demeurent constants. De fait, le revenu personnel des Canadiens susceptible d'être dépensé ou économisé, après le paiement de leurs impôts directs, fut deux fois plus élevé en 1947 qu'en 1939.¹

La Bourse canadienne des denrées

Puisque l'on pense souvent que cette Bourse des denrées est l'un des éléments qui déterminent les prix des marchandises qu'on y négocie, son organisation et sa manière d'opérer méritent quelques commentaires. La *Canadian Commodity Exchange* de Montréal fut établie en 1935. Elle a pour but de fournir un endroit où les acheteurs et les vendeurs peuvent se rencontrer, afin d'acheter et de vendre du beurre pour livraison immédiate ou future. C'est la seule Bourse au Canada où l'on négocie ce produit. La bourse elle-même n'est pas un organisme établi en vue de profits. Elle n'achète ni ne vend, et subvient à ses dépenses au moyen d'une cotisation annuelle de chacun de ses trente et un membres. Ces derniers peuvent acheter et vendre à leur propre compte ou à titre de courtiers, au nom de leurs clients.

Le beurre peut être acheté ou vendu pour livraison immédiate ou future. Le commerce du beurre pour livraison future ou "vente à terme" signifie simplement l'exécution de contrats faits dans le but d'accepter, ou de livrer, à une date déterminée, une qualité spécifiée de beurre à un prix établi. Par exemple, un grossiste peut s'être engagé à fournir du beurre à ses clients du détail durant les mois d'hiver. Afin de s'assurer qu'il pourra se procurer cette marchandise à un prix spécifié durant ces mois, il peut acheter du beurre à terme à la Bourse.

La *Canadian Commodity Clearing Association* examine si la ou les personnes qui ont vendu à terme feront honneur à leurs engagements au moment voulu.

Il se peut que le vendeur soit le propriétaire d'une beurrerie qui aura à livrer son produit au cours de l'hiver. Il est possible, également, que ce soit une compagnie entreposant du beurre qui veuille gagner ses frais d'entreposage. En vendant à terme avec la garantie du beurre qu'elle détient, cette compagnie fait, dit-on, une opération de "couverture".

¹Bureau fédéral de la statistique, Ottawa

Elle se protège contre les gains ou les pertes résultant d'un changement de la valeur du beurre qu'elle détient. Si le prix de cette denrée augmente, la maison gagne sur le beurre en sa possession et perd sur son contrat de ventes à terme, et vice-versa. Nous avons déjà noté que quelques-unes seulement, si même il en existe, des compagnies entreposant du beurre, profitent de cette occasion de se protéger contre le gain ou la perte provenant des changements de valeur sur le marché de leurs stocks. Puisque ces maisons ne font pas la couverture de leurs stocks d'entreposage, elles assument le risque de la variation du prix.

La *Canadian Commodity Clearing Association* a pour fonction de tenir la comptabilité de la Bourse des denrées. Afin de faire exécuter les contrats signés, la *Clearing Association* s'assure que tous les commerçants maintiennent leur position. Si, par exemple, une compagnie effectue une vente à découvert et que le prix monte, elle doit payer à la *Clearing Association* l'accroissement de prix de chaque unité vendue. Vice-versa, la personne qui a acheté à terme peut retirer de cette association la somme de l'accroissement de prix. Si celui qui a opéré la vente à découvert refuse de payer à mesure que les prix montent, son contrat est immédiatement annulé par l'exécution d'un contrat de compensation. De cette façon, le compte de chacun est tenu à jour et il est impossible que quiconque ne fasse pas honneur à ses engagements. La somme des "contrats de ventes à découvert" et celle des "contrats à terme" doivent toujours se balancer, puisqu'il ne peut exister de vendeur sans acheteur.

Les particuliers ou les compagnies qui négocient des ventes à découvert ont le droit d'acheter ou de vendre sur marge, c'est-à-dire qu'ils ne sont pas tenus de déposer toute la valeur du marché de leur contrat entre les mains de la *Clearing Association*. Relativement à un contrat d'une voiturée de 22,400 livres de beurre, dont la valeur marchande est, disons de \$15,000, un négociant n'est tenu qu'au dépôt de \$1,500. Il doit se maintenir en règle avec la *Clearing Association*, en versant les couvertures requises à la fermeture du marché, chaque jour.

Cette association paye ses dépenses, en demandant un droit de 1 cent par caisse de 56 livres de beurre négocié pour livraison immédiate, et de 2 dollars par contrat de ventes à découvert. Elle est formée de sept membres.

Dans plusieurs Bourses de denrées, on négocie à terme sans posséder de beurre. Si un commerçant considère que le prix coté du produit offert à découvert est trop élevé ou trop bas, comparativement au prix du cours antérieur ou présent, il vendra à découvert ou non, selon le cas. S'il vend à découvert et si le prix baisse, ou s'il achète à terme et si le prix augmente, il fait de l'argent. Le marché des ventes à découvert fournit ainsi l'occasion à ceux qui le désirent de se couvrir ou de spéculer.

La réputation des spéculateurs, dans la période de 1930 et de 1940, a souvent été attaquée. Est-ce avec raison? Tout dépend de la conduite du spéculateur lui-même. Une spéculation intelligente, basée sur une

connaissance exacte des conditions de l'offre et de la demande, tend à égaliser les prix, au regard du temps. Par ailleurs, une spéculation mal avisée peut provoquer des fluctuations inutiles des prix. Si un nombre suffisant de commerçants croient que le prix d'une vente à découvert doit monter, celui-ci haussera par suite de leurs propres décisions. Si cette expectative n'est pas justifiée par les conditions fondamentales de l'offre et de la demande, le prix redescendra plus tard à son équilibre normal. En d'autres termes, les expectatives des commerçants peuvent tendre à se justifier elles-mêmes.

Les témoignages entendus devant le Comité spécial des prix indiquent que le volume des opérations à terme, à la Bourse des denrées de Montréal, est faible, comparé à la production et à la vente totales de beurre au Canada. M. K.-H. Olive, président de la Bourse canadienne des denrées de Montréal, a déclaré que le beurre n'est pas offert en vente à la Bourse, sauf lorsque la métropole est le marché logique de cette denrée. On a vendu quelque 10 millions de livres à la Bourse, en 1946, pour livraison immédiate.¹ Cette quantité représentait moins de 3½ p. 100 du volume global du beurre, cette année-là.

On n'a fait également que fort peu de ventes à terme, à la Bourse des denrées, surtout parce que personne ne veut négocier des contrats quand il y a un plafond des prix. Les prix sont juste au plafond et les grossistes et les grossistes-détaillants font nécessairement leurs provisions aux beurreries même, plutôt que par l'intermédiaire de la Bourse. En 1947, le volume total des ventes à terme s'est chiffré à 14.4 millions de livres, soit seulement 4.17 p. 100 de la production globale.²

Rien n'indique que la spéculation à la Bourse des denrées ait eu un effet appréciable sur le prix du beurre durant la suspension de la réglementation, de juin 1947 à janvier 1948. Vu qu'une très faible partie de tous les approvisionnements de beurre est négociée à cette Bourse, les commerçants semblent n'avoir que peu ou pas d'occasion de porter le prix au-dessus ou au-dessous de l'équilibre établi par l'offre et la demande. Les spéculateurs vendant à terme, par exemple, jugent presque impossible de hausser le prix d'une façon notable en insistant sur la livraison dans le mois du contrat. Afin de rendre cette obligation efficace, les commerçants doivent également avoir la haute main sur une grande partie des stocks de beurre au Canada, aussi bien que sur la production mise sur le marché de jour en jour. Un tel degré d'empire sur les approvisionnements serait extrêmement difficile à acquérir.

POLITIQUES D'ÉCOULEMENT ET DE PRIX

Le beurre fut l'une des premières marchandises dont on ait taxé le prix au début de la deuxième Grande Guerre. La Commission des prix et du commerce en temps de guerre a établi le prix maximum de

¹Témoignages, Comité spécial des prix, fascicule n° 35, page 41.

²Ibid., fascicule n° 35, page 42.

gros du beurre, le 28 décembre 1940, afin d'enrayer la hausse rapide du prix de cette denrée alimentaire en hiver. Cette mesure de la Commission montre un changement signalé dans la situation canadienne du marché du beurre en 1940, comparativement à 1939. Les prix du beurre étaient suffisamment bas durant l'été de cette dernière année pour décider le Parlement à voter un million de dollars destinés à l'achat et à la distribution de beurre de beurrerie aux familles à petits revenus.

En janvier 1941, la Commission des produits laitiers reçut l'autorisation d'établir des prix minima auxquels elle achèterait le beurre offert en vente. Ce prix, en vigueur de mai à la fin de décembre, était majoré d'un demi-cent la livre par mois, afin de défrayer les dépenses d'entreposage. Vu que le prix du marché est resté au-dessus de la cote minimum, la Commission des produits laitiers ne fut pas obligée d'acheter de beurre.

Le 1er mai 1942, la Commission des prix et du commerce en temps de guerre détermina les prix maxima du beurre au gros pour chaque province, avec majoration de trois quarts de cent la livre par mois, afin de faire face aux frais d'entreposage. Le 6 juillet, on fixa un prix minimum de 2 cents la livre au-dessous du plafond du gros. En même temps, on accorda une subvention de 6 cents la livre au producteur pour ses livraisons faites aux beurreries. Le 21 décembre 1942, le prix du gros fut réduit au niveau de la période de base du plafonnement général des prix — du 15 septembre au 11 octobre 1941. Afin de ne pas abaisser le prix payé au producteur, la subvention payée à ce dernier fut portée à 10 cents la livre de gras. Bien que cette subvention ait été réduite à 8 cents la livre, du 1er mai au 31 décembre 1943, elle fut rétablie à 10 cents la livre, niveau auquel elle demeura jusqu'à sa disparition, le 1er mai 1947.

Le plafond empêcha alors le prix de détail du beurre de monter, tandis que le prix versé au producteur fut garanti par un prix minimum et haussé par une subvention directe. Vu que les consommateurs étaient prêts à acheter plus de beurre qu'il n'y en avait de disponible aux prix taxés, on établit, le 21 décembre 1942, un rationnement de huit onces par personne et par semaine. Le prix minimum auquel la Commission des produits laitiers consentait à acheter fut modifié selon les saisons, afin d'encourager une plus grande production en hiver, lorsque le prix de revient est le plus élevé, et de permettre aux compagnies d'entreposer le beurre en été et de le vendre en hiver. Cette marchandise achetée en été et en automne par la Commission des produits laitiers fut, en grande partie, revendue sur le marché indigène en hiver. On en exporta une certaine quantité au Royaume-Uni, aux Antilles, et une certaine proportion servit à approvisionner les navires de guerre dans le Pacifique.

Tout en réglementant le prix versé aux producteurs de lait destiné aux beurreries, le Gouvernement réglementait en même temps le prix payé aux producteurs pour le lait destiné aux fromageries, d'abord en subventionnant cette denrée, puis en accordant des primes de qualité,

et enfin en négociant avec le Royaume-Uni des contrats d'exportation de fromage. L'un des objectifs de cette politique était de permettre l'expédition d'une quantité maximum de fromage en Angleterre, tout en maintenant une modeste ration de beurre au Canada. En 1944, on ne put pas maintenir la ration de huit onces de beurre et, le 1er janvier 1945, cette ration fut réduite à six onces par personne et par semaine.

La Commission des prix et du commerce en temps de guerre régla de la même façon le prix du lait consommé à l'état naturel, au moyen d'un plafond et de subventions au consommateur et au producteur. Ces dispositions ont permis au gouvernement de contrôler assez bien la répartition du lait entre les divers débouchés qui s'offraient.

En 1947, un accord fut conclu avec le ministère britannique des Vivres pour importer au Canada environ cinq millions de livres de beurre de la Nouvelle-Zélande et de l'Australie. Le 1er mai 1947, la subvention de 10 cents aux producteurs-fournisseurs des beurrieres fut discontinuée, et le plafond fut élevé de 10 cents la livre. A ce moment, le Cabinet prit des mesures pour recouvrer les profits d'inventaire réalisés par l'entreposage du beurre et attribuables à l'abolition de la subvention. On estima ce bénéfice à 8.5 cents la livre. Le 9 juin, le plafonnement et le rationnement furent complètement annulés, ce qui laissait au jeu de l'offre et de la demande le soin d'établir les prix.

ANALYSE DES PRIX DU BEURRE DURANT LA PÉRIODE S'ÉTENDANT DU 1er MAI 1947 AU 19 JANVIER 1948

Bien que le plafond du beurre eût été haussé de 10 cents la livre le 1er mai 1947, le prix du marché n'atteignit pas le maximum autorisé. Les prix de gros et de détail du beurre augmentèrent d'environ 8 cents et demi la livre. L'intervention du gouvernement, en recouvrant cette avance de prix des stocks entreposés, a empêché les propriétaires de ce beurre de réaliser un gain imprévu sur les stocks. Les prix de gros et de détail du beurre se sont maintenus, en juillet, à peu près au niveau de l'époque antérieure à la suppression des plafonds, plus l'équivalent en beurre de la subvention payée sur le gras de beurre. Comme chaque livre de beurre contient un minimum légal de quatre cinquièmes de livre de gras et que le consommateur payait alors réellement cette ancienne subvention, la hausse de 8 cents et demi reportée sur le consommateur était rationnelle.

En août, les prix du beurre se mirent à monter et, à l'exception d'une légère baisse en octobre, cette tendance à la hausse se maintint jusqu'à ce que les prix fussent de nouveau taxés, le 19 janvier 1948. Les causes de cette augmentation du prix du beurre sont bien analysées dans une déclaration faite devant le Comité spécial par M. K.-H. Olive, président de la Bourse canadienne des denrées de Montréal. D'avril 1943 à juin

1947, M. Olive a occupé la charge d'administrateur des produits laitiers à la Commission des prix et du commerce en temps de guerre. Voici son analyse :¹

Pourquoi les prix ont-ils monté ?

Le prix est le facteur qui, sur un marché libre, traduit le rapport qui existe entre l'offre et la demande.

S'il a été possible, pendant la guerre, de contrôler efficacement le prix du beurre, c'est que la demande était ajustée à l'offre au moyen des coupons de rationnement.

Quand le rationnement a été suspendu et que les consommateurs ont pu, de nouveau, acheter sans entrave des quantités illimitées de beurre, le prix est redevenu le facteur qui révélait le rapport existant entre la demande du consommateur et l'offre du producteur.

Au cours des sept derniers mois de 1947, l'écoulement à accusé une augmentation de 26.8 millions de livres, alors qu'au cours de la même période la production ne s'est augmentée que de 19.1 millions de livres.

Cette tendance à une consommation supérieure à la production a d'abord été révélée dans les données du Bureau fédéral de la statistique, publiées le 10 juillet, qui indiquaient une augmentation dans l'écoulement du beurre d'environ 3.5 millions de livres pour le mois de juin 1947 comparé au mois de juin 1946. On n'accorda pas trop d'importance à cette augmentation à l'époque, car on comptait que dans les premières semaines suivant la suppression du rationnement, les consommateurs et détaillants achèteraient un peu plus de beurre afin de remplir normalement leurs glacières. Toutefois, lorsque les données du Bureau fédéral de la statistique, publiées le 10 août, ont révélé une autre augmentation considérable dans l'écoulement du beurre, l'industrie a conclu que la demande fortement accrue des consommateurs canadiens continuerait et ne serait pas contrebalancée par une augmentation correspondante de l'approvisionnement, à moins que les prix ne soient relevés pour encourager une production encore plus forte.

Il y eut beaucoup d'achats au Canada du milieu d'août à la fin de septembre et les producteurs ont pu demander graduellement de plus hauts prix. Au cours de la dite période, les prix du beurre ont été majorés d'environ 6 cents la livre.

L'étude des achats en août et septembre révèle que l'écoulement du beurre s'est accru en réalité de près de 9.5 millions de livres comparativement à 1946 et, étant donné la consommation considérablement augmentée et l'inquiétude grandissante des distributeurs en ce qui concerne leurs besoins commerciaux de l'hiver, la hausse des prix était inévitable.

¹Témoignages, Comité spécial des prix, fascicule n° 35, page 55.

Lorsqu'au début d'octobre il fut connu publiquement que la production du beurre avait gagné beaucoup de terrain en septembre, près de 8 millions de livres au-dessus de 1946, la demande a diminué et les prix sont tombés.

L'amélioration de la situation au point de vue production ne constitue pas le seul facteur qui ait contribué au fléchissement, car à ce moment on parlait d'importations possibles, de la réimposition des plafonds, et l'on constatait une forte agitation en faveur de la margarine. Les prix étaient plus élevés qu'ils ne l'avaient jamais été de mémoire des hommes s'occupant de cette industrie, et une tension générale se faisait sentir.

Du premier octobre au milieu de novembre, le prix du beurre a varié de 55 à 60 cents la livre.

Au cours de cette période, le 22 octobre 1947 au juste, les plafonds et subventions furent levés relativement aux céréales secondaires et aux provendes, et les prix de ces denrées ont augmenté rapidement. L'Est du Canada a été témoin, en 1947, d'un fléchissement considérable de la production des céréales secondaires, de sorte que les cultivateurs-laitiers devaient non seulement envisager des achats plus importants de l'Ouest canadien, afin de maintenir leur production laitière de l'hiver, mais subir aussi des frais qui augmentaient rapidement. Dans l'intervalle, les efforts des membres de cette industrie pour améliorer la situation au moyen des importations avaient été infructueux, et il ne semblait pas que le gouvernement eût été plus heureux. En vertu des conditions qui avaient changé, les prévisions au sujet de l'approvisionnement n'étaient pas très encourageantes. Il semblait patent que les approvisionnements et la production domestiques seraient obligés de satisfaire la demande des consommateurs canadiens et personne dans l'industrie n'entretenait le moindre doute relativement à la disette de beurre dans de telles circonstances.

La demande des distributeurs et des consommateurs, qui essayaient de protéger leur approvisionnement d'hiver, devint encore très prononcée, et encore une fois, les producteurs ont pu demander et obtenir des prix progressivement plus élevés.

Vers cette époque, on donna une assez grande publicité à la disette probable de beurre et, à mon avis, cette publicité a influencé les consommateurs et leur a fait acheter plus de beurre qu'ils n'en avaient besoin immédiatement. Il est difficile de mesurer l'étendue de cette accumulation des consommateurs, mais elle agit certainement comme un facteur déterminant de la hausse des prix. Une étude des chiffres se rapportant à la diminution du beurre pour les trois derniers mois de 1947 comparativement à janvier et février 1948 m'a convaincu du fait que les achats d'avance des consommateurs avaient atteint des proportions con-

sidérables, peut-être plusieurs millions de livres. Les montants pour janvier et février étaient peu élevés et j'en conclus, en me basant sur ma connaissance des fluctuations du beurre, que les consommateurs mangeaient en janvier et en février le beurre qu'ils avaient acheté vers la fin de l'automne de 1947.

La production totale de beurre en novembre et décembre n'a augmenté que d'environ 1.4 millions de livres, mais la diminution au cours de la même période a augmenté de 6.3 millions de livres comparativement à 1946 et je crois que ces chiffres prouvent ce que j'ai dit au sujet du prix de revient plus élevé de la production et de l'accumulation du beurre chez les consommateurs.

Toute l'explication de l'augmentation des prix se résume à ceci : la demande excède l'offre. Je n'hésite pas du tout à déclarer que la plupart de ceux qui s'occupent de l'industrie du beurre ne voulaient pas de prix exagérés. Je crois que les producteurs se seraient contentés de prix moins élevés, si le coût du fourrage n'était pas monté.

A mon avis, ce ne sont ni la spéculation ni la rétention du beurre qui ont déterminé le niveau des prix, mais c'est la rareté par rapport à la demande des consommateurs, et la rareté seulement qui explique l'augmentation du prix.

Les statistiques significatives citées par M. Olive sont celles de la production et de l'écoulement du beurre chaque mois, ainsi que des stocks en entrepôt au début du mois. Les tableaux qui suivent contiennent ces renseignements pour la période 1939-1947.

La production de 290.8 millions de livres de beurre de beurrerie en 1947 est supérieure à celle de 1946 et de beaucoup plus forte que la production moyenne de 254.8 millions de livres, de 1935 à 1939. En 1947, les stocks étaient aussi considérables, voire parfois plus élevés qu'à la date correspondante de 1946. Les statistiques relatives à l'écoulement du beurre expliquent l'histoire de la disette. La moyenne mensuelle d'écoulement après la fin du rationnement a nettement dépassé celle des mois correspondants de 1947.

La clef du problème de la hausse des prix du beurre, durant le deuxième semestre de 1947, paraît être le fait que les consommateurs voulaient acheter plus de beurre, aux prix auxquels il se vendait, qu'ils n'avaient pu s'en procurer lorsque le rationnement était en vigueur. Vu que nulle augmentation immédiate et notable de la production du beurre à la suite de la majoration des prix n'était possible, il ne restait que la réglementation officielle pour enrayer la hausse des prix.

Un examen des statistiques d'entreposage des compagnies qui ont témoigné devant le Comité montre qu'il y a eu peu de raréfaction dans le but de faire monter le prix du beurre.

TABLEAU N° 93
 PRODUCTION MENSUELLE DU BEURRE AU CANADA
 1939-1947
 (milliers de livres)

	1939	1940	1941	1942	1943	1944	1945	1946	1947
Janvier	16,770	17,192	18,346	17,024	17,603	15,268	15,685	14,039	14,362
Février	15,810	16,253	16,959	15,980	16,511	16,713	15,117	13,307	13,429
Mars	19,225	18,541	20,335	19,235	20,672	19,497	20,019	17,277	17,788
Avril	23,641	24,186	26,488	23,923	27,851	24,841	25,721	24,420	25,506
Mai	36,577	35,812	41,470	37,400	37,812	39,700	37,831	37,269	37,032
Juin	50,912	49,525	49,668	50,227	52,630	51,841	50,221	48,381	49,400
Juillet	45,535	46,921	46,203	47,192	49,414	46,368	47,280	45,804	47,391
Août	41,099	40,624	42,156	42,690	43,514	41,501	42,425	38,595	40,932
Septembre	37,948	34,253	39,870	38,808	38,386	36,166	35,318	31,003	38,832
Octobre	31,014	29,631	31,795	31,689	29,744	28,921	28,341	26,663	31,670
Novembre	21,360	20,825	20,601	22,365	19,585	20,322	17,981	17,587	18,928
Décembre	16,987	17,223	16,903	19,265	15,594	15,875	13,960	13,849	13,875
Année — Beurre de beurrerie	267,613	264,724	285,848	284,591	311,709	298,777	293,811	271,491	290,841
Beurre de ferme	87,459	84,256	82,796	78,525	55,407	54,580	53,283	54,225	56,295
Beurre de petit lait	1,806	2,006	2,151	2,682	2,200	2,656	2,805	2,478	2,009
Beurre total	356,878	350,986	370,795	365,798	369,316	356,013	349,899	328,194	349,145

Source: Bureau fédéral de la statistique, Ottawa.

TABLEAU N° 94
 CONSOMMATION APPARENTE MENSUELLE DU BEURRE PRODUIT AU CANADA^a
 1939-1947
 (milliers de livres)

—	Janv.	Fév.	Mars	Avril	Mai	Juin	Juil.	Août	Sept.	Oct.	Nov.	Déc.	Total
1939	25,146	25,156	27,450	26,268	30,438	31,662	29,865	31,519	35,500	31,705	27,969	25,157	347,835
1940	25,498	26,174	27,645	27,720	30,573	31,425	29,519	32,036	33,878	36,465	30,709	25,709	357,351
1941	24,755	26,068	27,725	27,718	31,375	31,857	31,479	31,476	33,743	35,187	31,187	26,928	359,498
1942	27,990	27,428	29,726	28,479	33,013	33,267	32,002	34,641	36,216	40,254	34,425	28,505	385,946
1943	25,449	19,312	23,010	26,479	29,235	30,013	28,350	31,030	34,324	31,399	29,638	28,432	336,671
1944	28,220	28,565	27,824	26,574	30,790	30,932	29,632	30,671	32,362	32,732	31,208	27,214	356,724
1945	25,891	24,708	26,660	25,979	30,463	29,193	30,317	30,763	31,155	33,944	31,417	28,562	349,052
1946	27,225	26,063	21,461	22,836	25,565	26,451	26,760	27,549	28,192	30,080	27,455	26,294	315,931
1947	26,205	25,061	27,291	29,445	23,803	30,028	30,643	32,709	32,467	33,725	30,662	29,348	351,387

a) La production globale du beurre inclut le beurre de crèmerie, de ferme et de petit lait pour toutes des années, mais les stocks de beurre de petit lait concernent la période commençant le 1er janvier 1944.

Source: Bureau fédéral de la statistique, Ottawa.

TABLEAU N° 95
STOCKS DE BEURRE AU CANADA AU DÉBUT DE CHAQUE MOIS
1939-1948
(milliers de livres)

—	1er janv.	1er fév.	1er mars	1er avril	1er mai	1er juin	1er juil.	1er août	1er sept.	1er oct.	1er nov.	1er déc.
1939 ^a	45,120	35,382	23,616	13,213	9,953	15,084	33,047	47,071	55,637	57,852	56,901	50,044
1940 ^a	41,769	33,369	23,371	14,232	10,611	15,799	33,763	51,037	59,475	59,681	52,702	42,672
1941 ^a	34,071	27,596	18,469	11,150	10,038	20,045	37,711	52,273	62,811	68,785	65,275	54,500
1942 ^a	44,368	33,325	21,797	11,261	6,695	11,456	28,331	43,311	51,140	53,454	44,655	32,535
1943 ^a	23,213	15,324	12,427	10,026	11,378	19,865	42,265	63,239	75,655	79,318	73,013	59,724
1944 ^b	46,684	33,648	20,343	11,693	9,541	17,735	38,193	54,378	64,758	68,269	64,141	52,925
1945 ^b	41,247	30,826	20,807	13,621	12,816	19,751	40,263	56,960	68,199	71,995	65,556	51,678
1946 ^b	36,499	23,011	9,997	5,450	6,872	18,363	40,088	58,799	68,914	71,137	67,441	57,126
1947 ^b	44,279	32,016	24,222	15,419	11,327	24,046	42,861	59,430	67,509	73,680	71,426	59,594

a) Le beurre importé inclus; les stocks en entrepôt non inclus.

b) Les stocks de beurre de petit lait du 1er janvier 1944 au 1er février 1948 sont inclus.

Source: Bureau fédéral de la statistique, Ottawa.

M. J.-S. Turnbull, gérant général de la *Saskatchewan Cooperative Creamery Association Limited*, a reconnu que sa coopérative avait retenu, durant l'été de 1947, 332,000 livres de beurre de plus que les stocks courants. Il a refusé cependant d'admettre, comme M. Johnston le lui demandait, "que c'était là raréfier la marchandise pour en faire monter le prix". Il a soutenu plutôt que "c'était pour une organisation de producteurs une façon de régulariser l'écoulement".¹

L'économiste qui attend des compagnies qu'elles portent leurs profits au maximum serait peut-être surpris de voir que celles qui entreposent du beurre ne retiennent pas plus de marchandise qu'elles ne l'ont fait, dans l'expectative d'une hausse de prix. Les consommateurs qui prévoyaient une hausse de prix accrurent leurs achats et accumulèrent apparemment des provisions dans leurs glaciers. Cette façon d'agir était de nature, bien entendu, à accentuer la majoration des prix. Plusieurs maisons, cependant, ont peut-être prévu la possibilité d'une réimposition des plafonds et en ont conclu qu'il était sage de bénéficier des aubaines sans précédent qui s'offraient à elles sans retenir leur marchandise en vue de gains encore plus marqués.

LES EFFETS DE LA SUPPRESSION DE LA RÉGLEMENTATION

Nous avons vu que, immédiatement après la suppression du plafond et la fin de la subvention sur le beurre, le consommateur a payé environ 8½ cents de plus la livre, ce qui représentait approximativement la subvention versée au cultivateur pour la teneur en gras d'une livre de beurre. Le prix total reçu par l'agriculteur pour son gras de beurre n'a pas augmenté. Ce dernier a simplement touché son plein paiement du consommateur, tandis que, auparavant, l'Etat lui avait payé une subvention de 10 cents par livre de gras de beurre. La réglementation fut supprimée presque au début de la période de production intense du lait et du beurre et, par conséquent, les stocks d'entreposage ne commençaient qu'à se reconstituer.

Plusieurs compagnies ont présenté les comptes de leur commerce de beurre au Comité spécial, et ces comptes montrent les bénéfices qu'elles ont réalisés par leur entreposage de beurre durant la période de marché libre. Comme on devait s'y attendre, les bénéfices n'ont pas été les mêmes pour toutes les compagnies, à cause, en grande partie, des quantités entposées et des dates d'achats et de ventes. Il conviendrait donc de calculer le taux approximatif du profit sur toutes les opérations d'entreposage, en utilisant les statistiques des prix de gros du beurre et des marchandises en entrepôt au début de chaque mois. Ces renseignements sont analysés dans le tableau n° 96.

¹Témoignages, Comité spécial des prix, fascicule n° 25, page 39.

TABLEAU N° 96
ESTIMATION DES PROFITS RÉALISÉS PAR TOUTES LES COMPAGNIES
ENTREPOSANT DU BEURRE
1947-1948

	Prix moyen du gros, solides No 1, Montréal (cents la livre)	Entrées aux entrepôts (+) ou sorties des entrepôts (-)	Total des dépenses (+) ou recettes (-) des compagnies (milliers de dollars)
Mai 1947	48 ½	+12,719	- 6,169
Juin	49 ¾	+18,815	- 9,360
Juillet	49 ¾	+16,569	- 8,264
Août	55 ¼	+ 8,079	- 4,464
Septembre	59 ½	+ 6,171	- 3,649
Sous-total		+62,353	-31,906
Octobre	57 ½	- 2,254	+ 1,288
Novembre	60 ¾	-11,832	+ 7,144
Décembre	66 ¾	-15,545	+10,279
Janvier	68	-12,346	+ 8,395
Après février	67 ½	-20,376	+13,754
Sous-total		-62,353	+40,860
Total		0	+8,954

Prix pondéré du beurre "entré à l'entrepôt" $\frac{31,906}{62,353} = 51.2$ cents la livre.

Prix pondéré du beurre "sorti de l'entrepôt" $\frac{40,860}{62,353} = 65.6$ cents la livre.

Moyenne de profit brut d'entreposage $\frac{8,954}{62,353} = 14.4$ cents la livre.

Moyenne de profit net d'entreposage $14.4 - 3 = 11.4$ cents la livre.

Source: Bureau fédéral de la statistique, Ottawa.

La valeur marchande totale du beurre entreposé est déduite de la valeur de ce produit au moment de sa sortie de l'entrepôt pour être vendu. La moyenne pondérée du prix de gros du beurre, à son entrée dans l'entrepôt, était de 51.2 cents la livre; le prix pondéré à sa sortie de l'entrepôt était de 65.6 cents la livre, soit un écart brut de 14.4 cents la livre. En faisant ce calcul, on ne tient aucun compte de la différence pouvant exister quant aux stocks de beurre, entre le 1er mai 1947 et le 1er mai 1948. On présume que tout le beurre emmagasiné durant la période d'entreposage de 1947 est sorti des entrepôts avant le 1er mai 1948.

De l'écart brut de 14.4 cents la livre, il faut déduire les frais d'entreposage. Si l'on suppose un entreposage moyen de six mois et un coût d'entreposage d'un demi-cent la livre par mois,¹ les frais globaux d'emmagasinage seraient d'à peu près 3 cents la livre. Le profit net d'entreposage serait alors de 11.4 cents environ la livre pour tout le beurre emmagasiné. Cette estimation générale des profits nets d'entreposage se rapproche de près du profit de 11.2 cents la livre déclaré par la *Canada*

¹Estimation de M. John Freeman, président de *Lovell and Christmas*. Témoignages, Comité spécial des prix fascicule n° 29, page 37. Cette dépense inclut le loyer d'entrepôt, l'assurance et l'intérêt du capital engagé dans le commerce du beurre.

Packers. Evidemment, les compagnies assumant le risque d'un changement de prix de 62 millions de livres de beurre emmagasinées, cette année-là en particulier, ont fait une excellente affaire.

Les administrateurs des compagnies qui ont soumis au Comité spécial les comptes de dépenses relatives à leur commerce de beurre ont tous reconnu qu'ils avaient fait des profits "énormes" ou "renversants" durant la période de suspension de la réglementation. Ainsi, la *Canada Packers*, à la date du 25 février 1948, a montré une moyenne de prix de revient de 51 cents la livre à l'entrepôt, et un prix de vente moyen au gros de 65.12 cents la livre, à la sortie de l'entrepôt. De cet écart brut de 14.12 cents, on doit déduire les frais d'emmagasinage moyens de 2.91 cents la livre, de sorte que nous nous trouvons en présence d'un profit net moyen de 11.23 cents la livre. A cette date, cette maison avait encore en entrepôt 23,223 boîtes de beurre de 56 livres chacune, qui devaient lui rapporter au moins un profit net aussi élevé. Le compte des prix de revient de ce beurre est analysé dans le tableau n° 98.

Faisant un très gros commerce de beurre, la *Canada Packers* a réalisé un bénéfice net de \$509,105,¹ sur le seul beurre d'entrepôt, durant cette "période d'entreposage" de 1947-1948 qui expirait le 25 février. Ce profit net est en plus d'un intérêt de 6 p. 100 sur tout le capital employé dans le service d'entreposage. Cet intérêt sur le capital de la compagnie est rayé de l'état financier annuel; il est reporté à son crédit comme recette. Dans l'estimation du bénéfice sur les opérations d'entreposage du beurre, il y a donc un manque égal à 6 p. 100 du capital affecté à cette entreprise.

La compagnie, dans son ensemble, a accusé de très gros bénéfices durant les trois dernières années financières. Les profits, après déduction des impôts sur le revenu, se sont chiffrés à \$1,816,781 en 1946, \$2,059,644 en 1947, et à \$2,182,300 en 1948.

TABLEAU N° 97
PROFITS PAR RAPPORT AUX VENTES AVANT ET APRÈS DEDUCTION DES
IMPÔTS; POURCENTAGE DU RENDEMENT NET DE LA PART DES
ACTIONNAIRES^a CANADA PACKERS LIMITED
1947-1948
(pourcentage)

Année	Pour-cent des profits par rapport aux ventes, avant déduction des impôts sur le revenu	Pour-cent des profits par rapport aux ventes, après déduction des impôts sur le revenu	Pour-cent des profits par rapport à la part des actionnaires, après déduction des impôts sur le revenu
1946	2.21	.87	9.03
1947	1.84	1.01	9.73
1948	1.85 ^b	.91 ^b	9.76 ^b

a) Les surplus dans les estimations de \$5,663,432 ont été inclus dans la part des actionnaires.

b) Après prévision d'un montant de \$625,968 pour la réserve d'inventaire.

Source: Rapports de 1946, 1947, 1948 de la *Canada Packers Limited* à ses actionnaires.

¹Témoignages, Comité spécial des prix, fascicule n° 27, page 58.

Nous devons ajouter que des profits de cette importance provenant de l'entreposage du beurre sont bien exceptionnels. Durant les neuf années financières expirant en mars et antérieures à 1947-1948, la *Canada Packers* avait fait un profit moyen de 0.19 cents la livre. Le plus haut bénéfice avait été de 8.64 cents la livre en 1941, et la plus grande perte s'était chiffrée à 4.82 cents la livre en 1939. La compagnie a subi des pertes dans six des neuf années et elle a réalisé des profits dans les trois autres. A cet égard, les autres compagnies entreposant du beurre ont été dans la même situation que la *Canada Packers*.

La *Canada Packers* fait un commerce de beurre de 20 à 25 millions de livres par année. De ce total, environ six millions de livres sont fabriquées dans ses propres beurreries. Si le total des recettes nettes attribuables au beurre est calculé à tant la livre pour ce chiffre d'affaires global, la moyenne de profit net par unité est bien inférieure aux 11.2 cents réalisés dans les opérations d'entreposage. Dans ces conditions, de 1929 à 1947, la compagnie a réalisé un profit net, en moyenne, de 0.14 cents la livre sur tout son beurre.

M. McLean, président de la *Canada Packers*, n'a pas voulu admettre que sa compagnie, seule ou de concert avec d'autres maisons, aurait pu maintenir les prix du beurre au-dessous des prix courants, et réalisé ainsi de moindres bénéfices. Il a déclaré, entre autre choses:

"Mais supposons que quelqu'un offre du beurre à un marchand ou à tout acheteur de ce produit — si nous le vendions à 60 cents et que tout autre en demandât 68 cents, tous solliciteraient notre denrée, et chacun de nos clients nous accuserait de ne pas lui avoir vendu la part qui lui revient. Notre produit serait épuisé en trois semaines, et le prix de vente resterait à 68 cents."¹

Le point de vue de M. McLean semble valide. Bien que les ventes de beurre de la *Canada Packers* se chiffrent en moyenne à 10 p. 100 environ des ventes totales du beurre de beurrerie canadien, cette maison n'aurait pu, par elle-même, enrayer la hausse des prix, à l'automne et au début de l'hiver de 1947. Naturellement, cela ne signifie pas qu'une compagnie ayant la haute main sur 10 p. 100 de l'offre totale d'un produit ne puisse, par sa manière d'agir, influencer les prix de vente de ce dernier. Il est difficile, sinon impossible, de déterminer autrement qu'en tâtonnant jusqu'à quel point une telle compagnie peut exercer cette influence. De plus, si elle peut abaisser les prix, elle est également en mesure de les hausser. Cette question d'influence est, naturellement, distincte du point de savoir si son exercice en est justifié ou non.

La *Canada Packers* ne pouvait pas augmenter l'ensemble de l'approvisionnement de beurre dans l'hiver de 1947-1948, pas plus qu'elle n'avait d'empire sur la demande de beurre de la part du consommateur. Ces deux éléments déterminaient en grande partie le prix de détail du beurre.

¹Témoignages, Comité spécial sur les prix, fascicule n° 27, page 85.

TABLEAU N° 98
CANADA PACKERS LIMITED
ENSEMBLE DES FABRIQUES
COMPTE DE L'ENTRÉPOSAGE DU BEURRE—1947-1948

Semaine finissant le	Entrées				Semaine finissant le	Sorties			
	Nombre de caisses		Prix d'achat			Nombre de caisses		Transfert au prix du marché	
	Semaine	Jusqu'à date	Semaine	Moyenne jusqu'à date		Semaine	Jusqu'à date	Semaine	Moyenne jusqu'à date
5 juin	6,954	6,954	48.60	48.60	12 novembre	5,079	5,079	58.22	58.22
12	12,998	19,952	49.00	48.89	19	5,045	10,124	60.55	59.36
19	8,685	28,637	50.06	49.25	26	6,106	16,230	62.13	60.41
26	8,096	36,733	51.20	49.66	3 décembre	5,218	21,448	63.23	61.08
2 juillet	7,520	44,253	50.18	49.81	10	6,057	27,505	64.82	61.95
9	9,222	53,475	49.40	49.75	17	4,801	32,306	65.58	62.49
16	10,696	64,171	51.00	49.97	24	5,166	37,472	67.76	63.20
23	9,391	73,562	50.92	50.09	31	3,746	41,218	68.24	63.69
30	4,890	78,452	51.80	50.20	7 janvier	4,537	45,755	67.51	64.03
6 août	8,450	86,902	52.05	50.38	14	4,869	50,624	67.99	64.43
13	5,176	92,078	53.97	50.57	21	4,959	55,583	66.45	64.62
20	5,059	97,139	54.31	50.74	28	5,818	61,401	66.48	64.79
27	4,274	101,411	55.80	50.94	4 février	5,611	67,012	66.42	64.94
15 octobre	2,941	104,352	56.00	51.00	11	5,068	73,080	66.50	65.03
					18	5,045	77,125	66.36	65.07
					25	4,004	81,129	66.42	65.12
Moyenne frais de garde (jusqu'au 1er mars)									2.91
Coût moyen jusqu'à date									53.91

Source: Témoignages, Comité spécial des prix, fascicule No 27, page 43.

Si, comme l'a dit M. McLean, la *Canada Packers* avait vendu cette denrée à un prix inférieur à celui du marché, elle aurait eu plus de clients qu'elle n'aurait pu satisfaire, tandis que le détaillant aurait probablement élargi sa marge pour se rattraper et le consommateur n'en aurait point profité.

L'expérience des autres compagnies qui ont présenté des états de prix de revient ressemble beaucoup à celle de la *Canada Packers*. La *Silverwood Dairies* a accusé un profit brut de 12.64 cents la livre et un bénéfice net de 9.9 cents pour son emmagasinage durant "l'année d'entreposage" 1947-1948.¹ Le profit de la *Swift-Canadian* s'est chiffré à 9½ cents la livre. M. Olive a reconnu que sa maison, *Olive & Dorion Limited*, avait réalisé un profit net d'entreposage de quelque onze cents la livre.²

En somme, les témoignages confirment le fait que les sociétés en cause ont fait des profits "absolument sans précédent" sur le beurre entreposé durant la période de la suspension de la régie. Cependant, aux prix du marché à cette époque, les consommateurs se procuraient facilement des provisions de beurre. Les pénuries de cette denrée se firent vivement sentir après la réimposition du plafond et à l'expiration de l'année d'entreposage, alors que les stocks d'emmagasinage s'épuisaient.

Examen de l'écart entre le prix du beurre et celui du gras de lait

Il est indubitable que les compagnies qui entreposèrent du beurre ont réalisé de gros bénéfices durant la période de hausse des prix. Il s'agit de savoir si les beurreries étaient capables d'accentuer l'écart entre le prix qu'elles payaient pour le gras du lait et celui qu'elles touchaient pour leur beurre. Le tableau n° 99 a été préparé en réponse à cette question.

On s'efforce de mesurer la marge du fabricant en déduisant du prix reçu par la beurrerie pour sa denrée (le prix de gros) le prix payé au cultivateur pour les 4/5 d'une livre de gras que contient approximativement chaque livre de beurre. Les prix du gros de cette denrée, à Montréal, et les prix moyens reçus par le cultivateur pour le gras, dans la province de Québec, sont utilisés pour ce calcul. L'écart entre le prix de vente de la beurrerie et le coût de la teneur en gras du beurre n'indique aucune augmentation notable durant la période qui nous intéresse. L'élargissement apparent de l'écart, en décembre 1947 et janvier 1948, peut être attribuable à des erreurs de statistique d'échantillonnage dans les évaluations du prix reçu par les cultivateurs pour le gras. Avant le mois de mai, la subvention accordée sur le gras en avait réduit le coût pour la beurrerie. Ainsi, tandis que le cultivateur touchait une moyenne de 53 cents la livre pour le gras, en avril, la beurrerie ne payait que 43 cents et l'Etat versait les dix autres cents.

En dépit de fluctuations assez larges, la différence entre les prix de gros et de détail ne semble pas s'être accrue durant cette période.

¹Témoignages, Comité spécial des prix, fascicule n° 33, page 5.

²Ibid., fascicule n° 24, page 59.

TABLEAU N° 99
COMPARAISON DES PRIX DU BEURRE A MONTRÉAL ET DES PRIX TOUCHÉS PAR LES
CULTIVATEURS POUR LE GRAS DE BEURRE
MARS 1947—MARS 1948

	Moyenne du prix de gros, solides no 1, Montréal ^a	Moyenne du prix de détail du beurre de beurrerie en pains ^b	Écart entre le gros et le détail (cents la livre)	Prix moyen payé aux cultivateurs du Québec pour leur gras de beurre	Prix de revient du fabricant de 4/5 de livre de gras de beurre ^d	Écart brut entre le prix de gros du beurre et le prix payé aux cultivateurs pour la teneur en gras de beurre
Mars 1947	40.0	45.4	5.4	52.3 (42.3)	33.8	6.2
Avril	40.0	45.4	5.4	53.0 (43.0)	34.4	5.6
Mai	48.5	54.1	5.6	52.0	41.6	6.9
Juin	49.75	55.1	5.35	52.8	42.2	7.6
Juillet	49.875	55.1	5.225	53.0	42.4	7.5
Août	55.25	55.2	-0.05	57.1	45.7	9.5
Septembre	59.125	64.5	5.375	62.8	50.2	8.9
October	57.125	65.2	8.075	63.2	50.6	6.5
Novembre	60.375	61.5	1.125	64.0	51.2	9.2
Décembre	66.125	67.0	0.875	69.0	55.2	10.9
Janvier 1948	68.0	72.8	4.8	72.5	58.0	10.0
Février	67.5	72.0	4.5	72.0	57.6	9.9
Mars	67.5	71.6	4.1	75.0	60.0	7.5
Avril	67.5	72.5	5.0	76.0	60.8	6.7

a) Cotes quotidiennes, *Canadian Commodity Exchange*.

b) Cotes de détaillants indépendants.

c) F.a.b. à la ferme. Les prix de mars et d'avril comprennent la subvention de 10 cents par livre du gouvernement fédéral. Les prix, non subventionnés, payés au producteur entre parenthèses.

d) Le minimum légal de la teneur en gras de beurre d'une livre est de 4/5.

Source: Témoignages, Comité spécial des prix, fascicule n° 24, pages 8 et suivantes.

L'agriculteur a bénéficié de la majoration du prix du beurre grâce à une hausse correspondante de celui qu'il recevait pour le gras, mais il n'a pas profité de l'augmentation de valeur des stocks de beurre, à moins de faire partie d'une coopérative qui détenait des stocks en entrepôt. Les beurreries, d'un autre côté, ont continué de fabriquer et de vendre du beurre après la suppression de la réglementation, en réalisant environ le même profit brut qu'auparavant.

RÉSUMÉ ET CONCLUSIONS

Le prix de détail du beurre de beurrerie a passé de quelque 45 cents, en avril 1947, à 73 cents environ, en janvier 1948, par suite de la révocation des subventions, des plafonds et du rationnement, en mai et juin 1947, et du désir des consommateurs d'acheter, aux prix du marché, plus de beurre qu'il n'y en avait de disponible. La hausse apparente des prix de cette denrée était plus prononcée que l'augmentation réelle. Avant le premier mai, le contribuable payait environ 8½ cents du prix d'une livre de beurre sous forme de subvention au producteur de lait. La disparition de la subvention au producteur a immédiatement haussé le prix, pour le consommateur, d'une somme équivalente. L'Etat a recouvert l'augmentation dans la valeur des stocks de beurre que détenaient les compagnies au moment où la subvention prit fin et où le plafond fut relevé.

La plupart des compagnies entreposeuses de beurre n'ont pas constitué des stocks anormaux, ni n'ont retenu la marchandise dans le dessein d'en faire monter le prix. Elles ont accumulé du beurre durant la période de production intense et l'ont vendu aux commerçants pendant la période de déclin, au cours des mois d'hiver. La crainte que le gouvernement pût, en tout temps, intervenir et réimposer les plafonds a probablement empêché les compagnies de retenir leurs stocks pour obtenir des prix plus élevés.

Les consommateurs, libérés des restrictions du rationnement et jouissant d'un revenu sans précédent dont ils pouvaient disposer, voulurent acheter plus de beurre qu'il n'y en avait de disponible. Le prix commença à monter, permettant ainsi aux consommateurs qui voulaient et pouvaient payer ce prix plus élevé de se procurer les approvisionnements à leur portée. Les consommateurs, constatant une pénurie prochaine, tentèrent de se protéger en ayant recours à un accaparement à la mesure "de la capacité de leurs glaciers". Cela ne servit qu'à accroître la demande et le prix du beurre.

Quoique le coût de la production du gras ait beaucoup augmenté, à la suite de la disparition, le 22 octobre 1947, des plafonds et subventions sur les céréales secondaires, ce ne fut pas cette augmentation du prix de revient qui fut la cause première de la hausse des prix du beurre. En réalité, cette hausse s'était annoncée bien avant la révocation de la réglementation des grains de provende. Le coût ne détermine le prix qu'en tant qu'il touche l'offre. Bien que les prix plus élevés des aliments

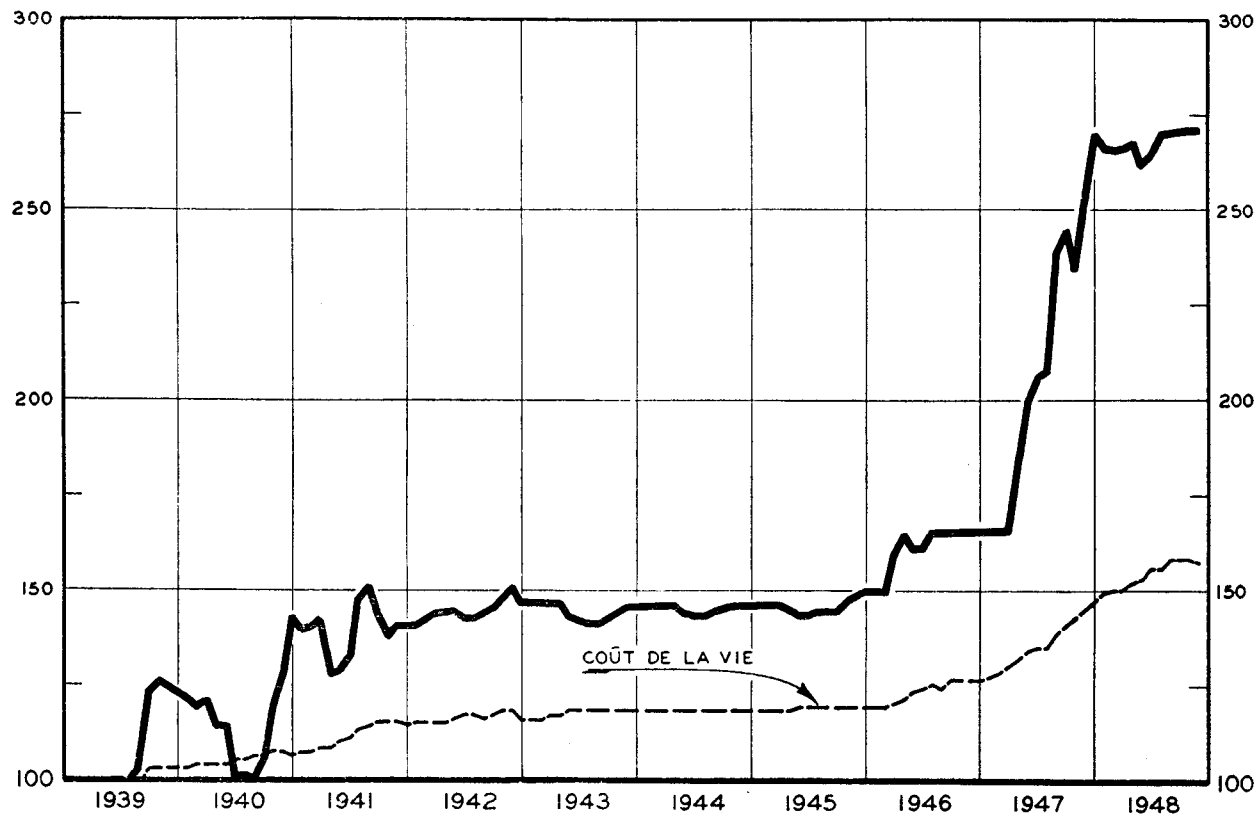
du bétail aient eu quelque influence sur la production du lait, ce facteur n'eut en soi guère d'effet notable sur les prix de détail du beurre. La principale raison des prix plus élevés de cette denrée a été le déclenchement de la demande du consommateur qui avait été auparavant restreinte.

Dans ces circonstances, les compagnies qui entreposent du beurre ont réalisé des profits inconnus auparavant, sans faire autre chose qu'entreposer du beurre en été pour le vendre en hiver. Ces profits nets se sont chiffrés à 11 cents la livre environ. Un examen des comptes des maisons qui ont comparu devant le Comité des prix a démontré que la moyenne de profit net provenant de l'entreposage du beurre, pendant plusieurs années, avait été de moins d'un cent la livre. Des compagnies ont souvent éprouvé des pertes sur leurs opérations d'entreposage. Ces pertes sont compensées par des bénéfices en d'autres années, ou par les profits provenant d'autres entreprises qu'elles exploitent en même temps.

Les cultivateurs ont touché des prix plus élevés pour leur gras à mesure que les prix du beurre augmentaient. Ils n'ont pas, naturellement, participé à la hausse de la valeur du beurre en entrepôt, à moins qu'ils ne fussent membres d'une coopérative détenant du beurre. Si les prix avaient baissé, ils n'auraient pas non plus subi de perte sur le beurre entreposé. Les maisons d'emmagasiner assument le risque d'un changement de prix durant la période d'entreposage et, cette année-là, elles furent bien récompensées d'avoir agi de la sorte.

GRAPHIQUE XI
INDICE DES PRIX DE DÉTAIL DU BEURRE

(AOÛT 1939 = 100)



Source: Bureau fédéral de la statistique, Ottawa.

4

L'INDUSTRIE DU BÉTAIL ET DE LA VIANDE

POUR stimuler la production de la viande dont on avait grandement besoin, les prix-limites furent haussés à différents intervalles, tant que dura la réglementation de décembre 1941 à octobre 1947, et le consommateur dut payer proportionnellement plus cher.

Outre le plafonnement, le gouvernement fédéral, pour mieux contrôler les prix et les disponibilités, eut recours à la réglementation des exportations, qui fut inaugurée en avril 1942 et au pouvoir de négocier des marchés d'exportation, dont le premier fut conclu le 1er novembre 1939. Bien que la taxation des prix et le contingentement des exportations aient disparu en septembre 1947, le gouvernement conserva le pouvoir de négocier des marchés d'exportation, ce qui lui laissait une maîtrise appréciable.

La suppression définitive, au mois d'août 1948, de l'embargo sur les exportations aux Etats-Unis du bœuf et des bovins, qui était en vigueur depuis le mois d'octobre 1942, signifia la fin de la réglementation de ces produits et provoqua une autre augmentation marquée dans les prix de la viande de bœuf et des bovins sur pied. Notre principale préoccupation est de déterminer et d'évaluer les principaux facteurs auxquels il faut directement attribuer l'augmentation du prix des viandes pendant la période qui a immédiatement suivi la suppression formelle de la taxation des prix en octobre 1947.

NATURE DE L'INDUSTRIE

La production canadienne de viande excède les besoins du pays. Le prix d'exportation de cet excédent, vendu dépouillé ou sur pied, est un important facteur déterminant du prix de la viande au consommateur canadien. Bien que le veau, le mouton et l'agneau puissent presque toujours s'acheter au détail, la production et la consommation sont bien inférieures à celles du porc et du bœuf. En 1947, l'industrie a mis sur le marché 2.3 milliards de livres, poids net, de porc, bœuf, veau, mouton et agneau. Sur ce total, le porc et le bœuf représentaient chacun environ un billion de livres; le veau, 154 millions de livres et le mouton et l'agneau, 66 millions de livres. A cause de l'importance relative du bœuf et du porc par rapport aux autres viandes, le comité parlementaire a limité son enquête à l'étendue et aux causes de l'augmentation du prix de détail du bœuf et du porc.

Voici quelle a été la consommation moyenne par habitant des quatre catégories de viande en 1947; bœuf, 68 livres; porc, 53 livres; veau, 10 livres; mouton et agneau, 5 livres. Le Canadien a aussi consommé cinq

livres de viande en conserve. La consommation totale par habitant de toutes les viandes s'est établie au cours de l'année à 146 livres, en comparaison d'une consommation moyenne de 118 livres pendant la période 1935-1939.¹ Cette augmentation de 28 livres dans la consommation individuelle, conjuguée avec l'accroissement de 12 p. 100 dans la population depuis 1939, veut dire qu'il s'écoule beaucoup plus de viande au pays. Les cultivateurs canadiens ont presque doublé leur production de bestiaux depuis 1939 et cette production accrue a permis l'augmentation précitée dans la consommation au pays, ainsi que la duplication de nos exportations.

Traditionnellement, le Canada a exporté environ 10 p. 100 de ses bovins, abattus ou sur pied. En septembre 1942, l'exportation de tout bétail sur pied et de la viande de bœuf aux Etats-Unis fut interdite et notre excédent exportable de bœuf fut expédié au Royaume-Uni. Après la suppression de cet embargo, au mois d'août 1948, le gros bétail et les veaux sur pieds ou abattus ont de nouveau pris la route des Etats-Unis en grande quantité. Le Royaume-Uni continue d'être notre meilleur marché pour les porcs à bacon. Environ 25 p. 100 de nos porcs se vendent comme flèches Wiltshire² au ministère britannique des vivres, par l'entremise de l'Office canadien des viandes, selon les stipulations d'un contrat intergouvernemental d'exportation.

On peut, pour fins d'analyse, diviser en trois phases l'industrie du bétail et de la viande: d'abord l'élevage du bétail à la ferme, au ranch et au parc d'engraissement; ensuite l'abattage des bestiaux et leur transformation et distribution par les salaisons et, troisièmement, la vente au détail de la viande au consommateur.

Elevage du bétail

L'élevage des bovins et des porcs se pratique dans les fermes d'un littoral à l'autre du Canada.

Porcs

Les régions qui se spécialisent dans l'élevage du porc sont les basses terres du St-Laurent, y compris la péninsule d'Ontario, et la zone des parcs des provinces des Prairies, particulièrement dans la région entre Edmonton et Calgary. L'élevage du porc se pratique sur une assez petite échelle dans la plupart des fermes; il est souvent en supplément de la production de la crème, du lait pour la fabrication du fromage, du grain ou des bovins de boucherie. La période de production est plus courte pour les porcs que pour la plupart des autres bestiaux. La durée de la gestation est d'environ quatre mois. Il faut cinq à six autres mois pour que le porc atteigne le poids marchand de 200 à 225 livres.

Le marché des porcs accuse des variations saisonnières marquées. Les truies que l'on destine à la mise bas au printemps sont généralement accouplées en décembre ou au début de janvier et les cochons, nés

¹Bureau fédéral de la statistique, Ottawa.

²Une flèche Wiltshire est une moitié de carcasse de porc fumé, dont on a enlevé la tête, les pieds, l'épine dorsale et le paleron.

tard en avril ou en mai, sont mis sur le marché aux mois de novembre et décembre suivants. En nombre moins considérable, les cochons nés à l'automne sont offerts en vente en mars et avril de l'année suivante. Les ventes sont donc à leur apogée en novembre, décembre et au début de janvier et un peu moins fortes en mars, avril et au début de mai. Normalement, les prix accusent une variation contraire à celle des ventes. Lorsque l'offre est forte, à la fin de l'automne et au début du printemps, les prix baissent. Au cours de l'été et au début de l'automne, lorsque les ventes sont en baisse, les prix sont élevés.

Cette variation saisonnière dans le prix du porc sert une fin utile en ce qu'elle tend à encourager les cultivateurs à organiser leur programme de production, de façon à pouvoir mettre des porcs sur le marché au moment de la baisse de l'offre et de la hausse saisonnière des prix. Vu que la production des porcs coûte plus cher hors saison, il faut que le prix en soit plus élevé pour que la production puisse en être répartie sur toute l'année. Cette variation saisonnière du prix du porc est virtuellement disparue depuis la négociation des contrats d'exportation pour les flèches Wiltshire avec le Royaume-Uni. Les contrats stipulent un prix uniforme et il est avantageux pour les cultivateurs de produire des porcs pendant la saison des bas prix de production. L'uniformité du prix tend à accentuer la difficulté de faire des expéditions régulières pendant les mois d'été.

La quantité de porcs mis en vente varie suivant la saison et aussi suivant les prévisions des éleveurs, au moment de l'élevage, quant à la relation probable entre le prix du porc au moment de sa mise sur le marché et le coût du grain pendant la période d'engraissement. Le prix du grain joue un grand rôle dans l'élevage des porcs vu qu'il compte pour les trois cinquièmes ou les trois quarts du coût total. Le rapport entre les prix du porc et les prix du grain s'exprime généralement comme coefficient entre le prix du porc et le prix de l'orge, désigné comme coefficient orge-porc.¹ La quantité de porcs et, en conséquence, le prix de la viande de porc, varient selon les prix des grains d'alimentation. Lorsque nous examinerons les éléments de l'augmentation du prix du porc, nous étudierons aussi, pour cette raison, les facteurs qui déterminent le prix des grains d'alimentation.

D'autres éléments influent sur les disponibilités en porcs, y compris les prix d'autres produits de la ferme, notamment des grains dans l'Ouest canadien, même si cette culture vient en supplément de l'élevage du porc plutôt qu'elle ne rivalise avec lui dans l'exploitation de la ferme. Plusieurs cultivateurs dans les provinces des Prairies semblent restreindre l'élevage du porc chaque fois que monte le prix ou le rendement des grains. C'est le revenu qui semble influencer sur la production. Plusieurs régions de la zone de terre brune et brun foncé des Prairies sont peu propices à l'élevage du porc, parce que l'eau y est rare et la culture fourra-

¹Le coefficient orge-porc représente le nombre de boisseaux d'orge n° 1 de pâture, à Winnipeg, qui équivaut en valeur à 100 livres de porc sur pied B-1, également à Winnipeg.

gère difficile. Ces régions conviennent mieux à la culture des céréales et, si le revenu de la ferme augmente, les cultivateurs ne sont pas enclins à se donner du mal pour écouler leur grain au moyen de l'élevage des porcs plutôt que de le vendre à l'éleveur.

Bovins

L'élevage des bovins de boucherie se pratique dans la partie de la péninsule d'Ontario en bordure de la baie Georgienne et dans le centre et le sud-ouest de l'Alberta. Bien que les fermes ou ranchs qui se spécialisent dans l'élevage des bovins soient situées dans ces régions, nombre de fermes dans toutes les régions agricoles élèvent et vendent quelques bovins de boucherie chaque année. Sur les petites fermes où l'on pratique la culture générale, le même troupeau peut donner de la viande et du lait. Après le sevrage, les veaux sont nourris de lait écrémé jusqu'à ce qu'ils puissent manger du grain et du foin. L'élevage des bovins se pratique en pâturage libre dans le sud de l'Alberta, le sud-ouest de la Saskatchewan, ainsi que dans la vallée de la Nicola et la région de Caribou dans la Colombie-Britannique. Plusieurs de ces troupeaux sont considérables; ils peuvent varier de 100 à 10,000 têtes de bétail. Environ 10 p. 100 des bœufs de boucherie mis en vente dans les provinces des Prairies sont élevés de la sorte; le reste vient des fermes.

Les bovins offerts en vente au Canada sont de deux catégories, les bovins engraisés en pâturage et les bovins engraisés au grain. Comme le terme l'indique, les premiers viennent directement des pâturages; les seconds sont engraisés au grain et aux concentrés de protéine pendant une période variant d'un à six mois. L'engraissement de plusieurs de ces bovins est complété en Ontario bien qu'une grande partie du grain et plusieurs des bêtes soient en provenance de l'Ouest. Le profit de l'engraissement de bovins et en conséquence l'offre de bovins gras dépendent de l'écart entre le prix des bovins maigres et celui des bêtes engraisées ainsi que du rapport entre le prix des animaux gras et du grain d'alimentation. Puisque beaucoup de bovins viennent directement du pâturage, la relation entre l'offre du bœuf et le prix du grain n'est pas aussi étroite que dans le cas des porcs. De plus il faut de deux à trois ans pour la production d'un bovin en comparaison de neuf à onze mois pour les porcs. L'éleveur de bovins nourris en pâturage ignore nécessairement, au moment où il établit son programme de production, le prix qu'il obtiendra lorsqu'ils seront prêts à être vendus.

Il existe une variation saisonnière dans l'offre et dans le prix des bovins de boucherie. L'offre est forte en octobre et novembre et faible pendant les mois d'été. Par contre, les prix sont bas à l'automne et hauts pendant l'été. Quelques-unes des ordonnances émises pendant les années de guerre sur le plafonnement des prix tenaient compte de cette variation et autorisaient des prix plus élevés pendant les mois d'été.

Vente de bétail

Ordinairement, les cultivateurs peuvent choisir le mode de vente de leur bétail. Ils peuvent confier la vente de leurs porcs et bovins à un commissionnaire, posté à un parc public à bestiaux, qui les vendra à des conditions aussi avantageuses que possible. En second lieu, ils peuvent les vendre directement à un acheteur de salaison. En outre, plusieurs cultivateurs les vendent à des commerçants indépendants, qui, à leur tour, les revendent soit aux parcs à bestiaux, soit directement à une salaison. Le commerçant finance ses affaires, assume le risque d'une variation dans les prix et s'efforce d'obtenir entre ses prix d'achat et de vente une marge aussi avantageuse que possible, pour maintenir la confiance de ceux de qui il achète. Les bouchers locaux aussi achètent des bestiaux directement des cultivateurs et les abattent dans leur propres petits abattoirs. Plusieurs bouchers achètent maintenant leur viande des salaisons, s'ils sont situés assez près de l'établissement pour que la livraison en soit économiquement possible. Les salaisons peuvent souvent vendre une carcasse à un boucher indépendant aussi bon marché qu'elle lui coûterait s'il en faisait l'abattage lui-même, et cela parce que la salaison peut faire une utilisation plus profitable des sous-produits.¹ En 1947, environ 80 p. 100 des porcs, 40 p. 100 des gros bovins, 45 p. 100 des veaux et 60 p. 100 des moutons et agneaux vendus au commerce furent livrés directement aux salaisons.

Les règlements régissant le classement des porcs diffèrent de ceux visant les autres bestiaux. Les porcs ne sont pas classés sur pied, mais abattus. Ce mode de classement est connu dans le commerce comme "classement au croc". Le prix payé au cultivateur est basé sur ce classement. D'autre part, le prix marchand des bovins est déterminé d'après la qualité de l'animal sur pied, soit "de choix", "bon" ou "moyen". Ce classement n'est pas fait par un classeur du gouvernement. Toutefois, la viande de bœuf est classée "au croc", c'est-à-dire en carcasse, et par un classeur du gouvernement. Ce classement est fait bénévolement et dans le but de protéger l'intérêt du consommateur. Les principales catégories sont, en descendant, "marque rouge", "marque bleue", "marque commerciale", et le reste. Toutefois, le bétail vif n'est pas vendu d'après le classement au croc et il n'y a pas de correspondance exacte entre les qualités sur pied et au croc. La plupart des "bons" bouvillons donneront une viande de marque bleue, mais quelques-uns donneront une viande de marque rouge, ou commerciale, au croc. Les règlements de classement des gros bovins, veaux, moutons et agneaux sont donc moins précis que ceux qui régissent les porcs. Bien que les nouvelles du marché suffisent à renseigner les cultivateurs sur les prix en cours aux parcs à bestiaux pour certaines qualités d'animaux sur pied, le producteur ne peut savoir de façon certaine la qualité dans laquelle ses bêtes seront rangées.

¹Témoignages, Comité spécial des prix, fascicule n° 50, page 13.

En outre, le mode de classement semble inutilement compliqué en ce que le ministère de l'Agriculture exerce une alternative dans le classement des carcasses de bœuf; d'autre part les flèches Wiltshire se vendent selon un mode de classement qui diffère de celui qu'on applique aux carcasses de porcs.

L'industrie de la transformation et de la distribution

L'industrie de la transformation et de la distribution apporte une contribution importante à la valeur des produits de la viande. Bien qu'il n'existe pas de statistique au Canada indiquant la proportion du prix payé par le consommateur qui échoit à la salaison, une étude faite aux Etats-Unis, pour l'année 1939, indique que la salaison a reçu pour ses diverses opérations: abattage, transformation et distribution, environ 20 p. 100 de la valeur totale au détail de la viande, y compris les sous-produits comestibles.¹ Le pour-cent de bénéfice est sans doute beaucoup moindre aujourd'hui qu'en 1939, bien que la marge absolue prélevée par la salaison soit plus élevée, attendu qu'avec la hausse du prix du bétail et de la viande le cultivateur reçoit une proportion plus élevée du prix de détail, alors que la salaison et le détaillant reçoivent un pour-cent moindre.

Les principales opérations de l'industrie de la transformation et de la distribution sont l'abattage du bétail, la transformation et l'emmagasinage de la viande, l'utilisation des sous-produits et, en dernier lieu, la distribution des produits de la viande au commerce de détail ou leur expédition à l'étranger. Les grandes salaisons transforment une quantité suffisante de bestiaux pour leur permettre d'utiliser profitablement tous les sous-produits. C'est pour cette raison que les grandes salaisons peuvent procéder à la transformation à meilleur compte que les petites salaisons qui ne sont pas en mesure d'utiliser tous les sous-produits. Le bœuf pour le marché intérieur n'est généralement pas gardé en entrepôt frigorifique plus de cinq ou six jours après l'abattage. Le maximum pour le commerce ordinaire est de deux semaines.² On le livre aux détaillants en demi-carcasses et en quartiers.

Dans le cas des carcasses de porcs, on procède de diverses manières, selon qu'on les destine au marché intérieur ou qu'on les consigne à l'Office des viandes pour exportation. On ne vend que relativement peu de porc sous forme de carcasses aux détaillants pour le commerce de la viande fraîche. Pour le commerce intérieur les carcasses sont dépecées à la salaison. Les différents morceaux sont l'objet de diverses formes de transformation. Les uns, comme l'échine, se vendent à l'état frais; d'autres, tels le bacon et le jambon, se vendent fumés et salés. La salaison peut aussi trancher le bacon, en enlever la couenne et l'envelopper par paquets d'une demi-livre.

¹Ministère de l'agriculture des Etats-Unis. Bulletin technique n° 932, janvier 1947.

²Témoignages, Comité spécial des prix, fascicule n° 54, page 12.

La plupart des salaisons ont des entrepôts frigorifiques pour la conservation des viandes fraîches pendant de courtes périodes et pour garder les carcasses gelées de la saison de forte production à la période de rareté. Bien que la masse des ventes de bestiaux ait lieu à l'automne et pendant les premiers mois de l'hiver, les consommateurs ont besoin de viande pendant toute l'année. Il est vrai que les gens n'en mangent peut-être pas autant pendant les mois d'été que pendant l'hiver, mais la demande s'accroît sensiblement du fait du tourisme pendant la belle saison.

Ainsi une des fonctions de l'industrie de la transformation est de garder en entrepôt des viandes congelées de la saison d'abondance à la saison de rareté. La quantité de viande gardée en entrepôt dépend des prévisions des salaisons quant à la possibilité de récupérer plus tard le prix coûtant de la viande plus les frais d'entreposage et de maintenance. La chose est possible puisque les arrivages étant à la baisse pendant l'été, les prix sont susceptibles d'être plus élevés que pendant la période d'activité des arrivages.

Pour évaluer l'influence que peuvent exercer les grands établissements sur le prix de leurs produits, il est important de noter que les stocks de porc et de bœuf congelés de la *Canada Packers* et la *Swift Canadian* en 1947, représentaient souvent plus de 50 p. 100 de la totalité de la viande entreposée.

Dans les ventes aux détaillants les salaisons acceptent des commandes par téléphone et envoient aussi leurs vendeurs visiter les détaillants pour prendre leurs commandes de viande. Celle-ci n'est pas offerte à un prix régulier; le vendeur marchand avec chaque détaillant quant au prix des produits que ce dernier veut acheter. Ce "mode de déterminer le prix" sera étudié plus à fond lorsque nous examinerons les facteurs déterminants du prix de la viande.

Les représentants de diverses salaisons qui ont comparu devant le Comité spécial des prix ont exprimé l'avis que la concurrence est vive dans l'industrie de la salaison. L'un des arguments invoqués à l'appui de cette opinion réside dans le grand nombre de personnes ou de sociétés qui achètent le bétail sur les divers marchés du Canada. L'une des caractéristiques du marché qui détruit la valeur de cette allégation, c'est la forte proportion des achats effectués par les trois grandes compagnies, la *Canada Packers*, la *Swift Canadian* et la compagnie *Burns*. La *Canada Packers* a inclus dans son mémoire un tableau qui indique leur pour-cent de tous les abattages soumis à l'inspection.¹ Les autres salaisons n'ayant pas soumis ces données, nous avons préparé le Tableau n° 100 pour montrer la proportion des abattages inspectés pour chacune de quatre grandes salaisons pendant la période comprise entre le mois d'août 1947 et le mois de février 1948. Bien que les périodes pour lesquelles nous avons obtenu les renseignements pour chaque salaison ne correspondent pas exactement, l'estimation de la part de chacune est suffisamment exacte pour nos fins.

¹Témoignages, Comité spécial des prix, fascicule n° 53, page 94.

TABLEAU N° 100

PROPORTION DE BOEUF ET DE PORC INSPECTÉS,
FOURNIE PAR QUATRE SALAISONS, AOÛT 1947—FÉVRIER 1948.

(Millions de livres— Poids net)

Compagnie	Période	Boeuf		Porc	
		Quantité	Pour-cent du total	Quantité	Pour-cent du total
Canada Packers Ltd.	15 août 1947—25 fév. 1948	119.6	30	126.0	27
Swift Canadian Co. Ltd.	1er août 1947—28 fév. 1948	89.7	23	95.3	20
Burns & Co. Ltd.	14 août 1947—25 fév. 1948	50.0	13	64.6	14
Wilsil Ltd.	10 août 1947—21 fév. 1948	8.5	2	12.2	3
Total des quatre compagnies		267.8	67	298.1	64
Poids mort de la totalité des abattages inspectés	10 août 1947—21 fév. 1948	397.1	100	466.4	100

Source: Poids mort du total des abattages inspectés calculé en multipliant les abattages inspectés par le poids moyen mort des bovins et des porcs pour l'année 1947. Ces données sont puisées dans la *Livestock Market Review*. Les renseignements pour chaque salaison sont extraits de leurs mémoires respectifs au Comité spécial des prix.

Les calculs de la *Canada Packers* pour l'année 1947 indiquent que cette salaison a abattu 28 p. 100 des bestiaux et 27 p. 100 des porcs soumis à l'inspection. Ces chiffres correspondent d'assez près à notre estimation de 30 et 27 p. 100 pour une période plus brève, ainsi que l'indique le tableau n° 100.

La *Canada Packers*, la *Swift Canadian* et la compagnie *Burns* abattent environ 65 p. 100 des bovins et 61 p. 100 des porcs soumis à l'inspection. Ces chiffres ne représentent pas une aussi forte proportion de l'ensemble des abattages puisqu'environ 36 p. 100 de toutes les viandes ont été transformées en 1947 dans des établissements non soumis à l'inspection. Il peut arriver, toutefois, que la proportion des abattages soumis à l'inspection de l'une ou plusieurs de ces salaisons soit beaucoup plus élevée dans certains des principaux marchés de bestiaux. Le Comité spécial n'a pas étudié cette question.

Le commerce de détail

La troisième et dernière opération de la transformation et de la vente de la viande est effectuée par le détaillant. Ce dernier exécute une variété de services, à partir du dépeçage en rôtis, biftecks et côtelettes, les services de crédit et de livraison dans certains cas, jusqu'à l'étalage et la vente de paquets d'une demi-livre de bacon tranché et emballé par les salaisons. La marge du détaillant comprend une indemnité non seulement pour l'exécution de ces divers services, mais aussi pour la

perte de poids résultant du dépeçage, du parement et du désossement, ainsi que pour la déperdition provenant de la dessiccation pendant la période d'entreposage. Pour tous ces services les détaillants de viande exigent de 20 à 30 p. 100 du prix de détail. Notons que les détaillants, dans l'ensemble, estiment avantageux de calculer leur majoration sur le prix de vente plutôt que sur le prix de revient. A tous ceux qui envisagent la majoration calculée sur le prix coûtant, cette pratique laisse entrevoir une marge considérablement moindre qu'elle ne l'est en réalité. Une majoration de 20 p. 100 du prix de vente correspond à une majoration de 25 p. 100 du prix coûtant, alors qu'une majoration de 25 p. 100 du prix de vente équivaut à une majoration de 33 1/3 du prix coûtant.

Les données sur la majoration du commerce de détail qu'ont fournies les représentants de la Commission des prix et du commerce en temps de guerre indiquent qu'au début de la période de taxation des prix, le détaillant avait une marge équivalente à 25 p. 100 de son prix de vente. La majoration maximum permise au détaillant sur une carcasse de bœuf coûtant 19 cents 1/2 la livre était de sept cents, selon l'ordonnance émise par la Commission en juillet 1946. M. F. S. Grisdale, coordonnateur des vivres à la Commission des prix et du commerce en temps de guerre, signale que l'enquête conduite par la Commission des prix avant l'établissement de cette majoration maximum a révélé que la marge au détail variait de deux à 12 cents la livre.¹

En réponse à la question "Dites-vous que la concurrence est plus vive chez les détaillants que chez les saeurs dans l'industrie de la viande?", M. Hales, directeur national de la *Retail Meat Dealers' Association*, répondit "Je répondrai oui. Je crois que nous, qui pratiquons le commerce de détail, subissons une concurrence beaucoup plus vive."²

Les faits corroborent l'allégation de M. Hales. Il est des milliers de détaillants de viande dont chacun n'effectue qu'une très faible proportion de l'ensemble des ventes. La mesure dans laquelle l'un quelconque d'entre eux peut exercer une influence sur le prix qu'il reçoit pour son produit semble très insignifiante. La venue dans le commerce de détail de la viande de rivaux aussi sérieux que les magasins à succursales et des grands détaillants de viande peut contribuer à la réduction de la marge présentement en vogue. Nous avons dressé le Tableau n° 101 pour établir la comparaison entre le prix de détail auquel la *Loblaw Groceteria* vendait les échine de porc frais à la fin de 1947 et au début de 1948, de même que sa majoration et les moyennes de prix de vente et de majoration au détail, telle qu'obtenues des bureaux régionaux de la Commission des prix et du commerce en temps de guerre. Toutefois, on ne peut tirer une conclusion trop définitive des données sur un seul morceau de viande.

¹Témoignages, Comité spécial des prix, fascicule n° 49, page 23.

²Ibid., fascicule n° 59, page 19.

TABLEAU N° 101

COMPARAISON DE LA MAJORATION MOYENNE AU DÉTAIL, A TORONTO, AVEC
LA MAJORATION DE LA LOBLAW GROCETERIA, LTD.
ÉCHINES DE PORC
(cents par livre)

	Prix de gros moyen, Toronto	Prix de détail moyen, Toronto	Pour-cent moyen de majoration	Prix coutant Loblaw	Prix de vente, Loblaw	Majoration de Loblaw, pour-cent
1947						
30 oct.	36	47	23.40	36	48	25.00
13 nov.	35 ¼	47	25.00	34	45	24.25
1948						
12 janv.	44 ½	57	22.00	42 ½	55	22.75
26 janv.	44 ½	59	24.50	42 ½	55	22.75
10 fév.	44	57	23.00	42 ½	47	9.57
24 fév.	44	58	24.00	42 ½	47	9.57
2 mars	44	54	18.50	43	48	10.50
9 mars	44 ½	52	14.00	43	48	10.50
16 mars	44 ½	52	14.00	43	48	10.50
30 mars				45	51	11.75
3 avr.				45	51	11.75
10 avr.				45	53	15.00
17 avr.				45	53	15.00

Source: Prix moyen fourni par la Commission des prix et du commerce en temps de guerre, Prix de Loblaw Groceteria, Ltd., Témoignages, Comité spécial des prix, fascicule n° 50, page 30.

Sachant ce que leur coûte une carcasse de bœuf, les détaillants établissent le prix des morceaux que donne le dépècement de la carcasse. Si un morceau particulier n'est pas en demande au prix déterminé, ce dernier est réduit alors que le prix des autres morceaux est augmenté si possible.¹ Par suite du prix plus élevé du porc selon le contrat britannique du bacon, mis en vigueur depuis le début de 1948, la compagnie *Loblaw* semble avoir été dans la nécessité de réduire de moitié sa marge, afin de pouvoir vendre son porc.

La mesure de la réduction de la marge varie selon le produit. Le tableau n° 101 indique une forte réduction de la marge moyenne sur les échine de porc. La marge sur les jambons fumés a subi une réduction analogue alors qu'elle n'a pas été réduite sur le bœuf.² Apparemment les détaillants modifient leur marge sur les diverses espèces de viande et les divers morceaux selon la demande. Si les consommateurs achètent la même quantité d'un morceau particulier, même si le prix en a été majoré de quelques cents la livre, ce dernier est encore augmenté. Vice versa, le prix d'autres morceaux est réduit s'il doit en résulter une plus grande demande.

Il semblerait que l'acheteur de bacon, par exemple, paye une prime en faveur de l'acheteur d'autres catégories de viande. Autrement dit,

¹Témoignages, Comité spécial des prix, fascicule n° 50, page 44.

²Ibid., fascicule n° 50, page 31.

le détaillant augmente la majoration sur le bacon pour compenser la perte ou réduire la marge sur les autres morceaux. Cette méthode paraît inéquitable au point de vue du consommateur.

Tout semble indiquer que le détaillant maintient un prix aussi élevé que possible sans entraver l'écoulement de sa marchandise. Le prix fixé pour chaque morceau semble déterminé par la concurrence et l'équilibre des prix.

Bien qu'une réduction de marge sur tel morceau puisse rapporter au détaillant moins que le prix de revient de ce morceau particulier, y compris une part des frais généraux, elle peut quand même excéder le prix coûtant et couvrir une partie des frais généraux. Bien que la comptabilité du prix de revient ne fournisse pas ce renseignement, cette situation peut expliquer pourquoi des détaillants continuent à vendre à une majoration réduite comme l'indique le tableau n° 101.

L'hypothèse qui précède est corroborée par l'insistance avec laquelle M. W. W. Hussy, directeur des divisions de Toronto et de l'Ontario de la *Retail Merchants' Association*, a signalé la proportion de l'ensemble des frais généraux qui sont fixes, d'où la nécessité d'un gros chiffre d'affaires pour réduire la part de chaque unité.

Un des points souvent répétés au cours des audiences sur les marges au détail, c'est l'effet que produit sur les prix la taxe de vente fédérale sur les viandes fumées et salées, comme le bacon et le jambon. On a laissé entendre que le détaillant ajoute son pourcentage de majoration au prix coûtant, qui comprend la taxe de vente, avec le résultat que la taxe serait de fait de plus de huit pour cent lorsque le produit parvient au consommateur. C'est effectivement ce qu'on invoque en général pour s'opposer à l'imposition de la taxe au début du stade de transformation.

L'incidence réelle de la taxe de vente n'est pas facile à déterminer, mais nous croyons qu'elle se divise entre le producteur, le transformateur, le détaillant et le consommateur de la viande. Le prix pour le consommateur sera probablement plus élevé avec la taxe que sans cette dernière, mais la différence sera moindre que la taxe même. Les consommateurs achèteront moins de viande assujétie à la taxe, parce que le prix en sera plus élevé. La réduction du chiffre d'affaires réduira le bénéfice des détaillants et des salaisons. Le prix que ce dernier consentira au cultivateur sera, à son tour, réduit puisque le prix que la salaison offrira pour le bétail découle du prix qu'elle pourra obtenir pour les carcasses vendues au détaillant.

Si les marges au détail paraissent élevées, au point de vue absolu et proportionnellement au prix de détail, il n'est pas prouvé que cela soit dû au manque de concurrence entre les détaillants. Il ne s'ensuit évidemment pas que les majorations au détail ne puissent pas être réduites par l'amélioration des méthodes commerciales. Les recherches dans ce domaine n'ont pas été poussées bien loin au Canada. Il faudrait d'abord

calculer la part du dollar du consommateur qui échoit au cultivateur, au transformateur-distributeur et au détaillant. Ce renseignement indiquerait les localités où des réductions dans les frais de vente s'avéreraient plus importantes.

LES PRIX EN GÉNÉRAL ET LA RÉGLEMENTATION DU TEMPS DE GUERRE

La demande totale de viande comprend la demande intérieure et la demande extérieure. La demande de viande par les consommateurs intérieurs est en fonction du revenu dont ils disposent,¹ de l'intensité de leur goût pour la viande, comparée aux autres denrées comme le poisson, la volaille, les œufs, le fromage, et, en dernier lieu, du prix de la viande comparé au prix de ces autres denrées alimentaires. Le revenu du consommateur est peut-être le plus important de ces facteurs. En 1947 les consommateurs ont mangé 14 p. 100 plus de viande qu'en 1939, bien que le prix de la viande ait plus que doublé pendant cette période. Cela s'explique par le fait qu'en 1947 le consommateur pouvait dépenser \$2.25 contre un dollar en 1939.

Le premier contrat de vente de flèches Wiltshire au Royaume-Uni est entré en vigueur le 1er novembre 1939. Le prix stipulé était de \$18 les cent livres, franco bord, port de mer canadien, pour la qualité A de Wiltshire. Le contrat stipulait une quantité minimum de 291 millions de livres, mais ne mentionnait pas de quantité maximum. Automatiquement, le contrat fixait le minimum du prix du porc au Canada, puisque les salaisons ne voulaient pas demander au pays un prix moindre qu'à l'étranger. Le consommateur canadien devait payer un prix équivalent au prix d'exportation ou se passer de porc. D'autre part, le prix au pays ne pouvait excéder le prix à l'exportation, à moins que les Canadiens ne voulussent consommer plus de produits du porc que n'en produisait le Canada ou que l'Office des viandes ne restreignit l'approvisionnement accessible aux consommateurs canadiens, en fixant des contingents d'exportation pour les salaisons. Des contingents d'exportation furent éventuellement adoptés et un plafond imposé sur les prix du porc et au gros et au détail. Nous constatons que les prix d'exportation continuent de déterminer les prix du porc et du bœuf au pays.²

Examinons maintenant les éléments qui influent sur l'offre de la viande. La question n'est étudiée que par rapport à une période particulière. Pour une période très brève l'offre peut varier beaucoup plus que pour une longue période. Une fois que les porcs, bovins et agneaux sont prêts pour le marché, le producteur estimera probablement que de les garder lui coûterait plus qu'il ne gagnerait. De même lorsque le détaillant reçoit un approvisionnement de viande il doit l'écouler dans un délai assez bref ou s'exposer à des pertes provenant de la détérioration.

¹Revenu net, déduction faite de l'impôt sur le revenu.

²Automne de 1948.

La salaison peut assez facilement modifier son approvisionnement de viande en augmentant ou diminuant ses stocks en entrepôt frigorifique. Parmi les frais qu'entraîne ce transfert se trouve la différence dans le prix de la viande fraîche comparée à la viande congelée.

Les prix comparatifs que les cultivateurs comptent recevoir pour les produits entre lesquels ils peuvent choisir dans leur programme de production et le chiffre prévu de la mise de fonds exercent une influence importante sur les disponibilités de certaines catégories de bestiaux pour une période de temps excédant la période normale de production. Nous avons constaté que le coefficient orge-porc à un moment donné peut exercer une influence importante sur le nombre de porcs mis sur le marché un an ou un an et demi plus tard. Pareillement, l'augmentation de revenu des cultivateurs des Prairies provenant d'autres entreprises peut restreindre la production des porcs. Pour ces raisons, le prix du bacon à Toronto peut être partiellement déterminé par le prix de l'orge ou même du blé à Winnipeg.

Nous allons signaler brièvement les traits saillants de l'objectif de la taxation des prix en ce qu'elle s'appliquait aux porcs, bovins et grains d'alimentation. Le seul objet de cet exposé est d'indiquer les motifs de la ligne de conduite qui a permis la hausse des prix du porc et du bœuf en 1947 et 1948.

Porc

Nous avons esquissé les conditions du premier contrat d'exportation de porcs en 1939. Le prix fut fixé à \$18 les cent livres. Sept contrats successifs furent passés, embrassant la période allant jusqu'au 31 décembre 1948, pour des quantités variées, mais, sauf pour une seule année, comportant des prix toujours plus élevés. Le contrat de 1948 stipulait un prix de \$36 les cent livres. Le prix contractuel fut augmenté deux fois en 1947, de \$25 à \$27 les cents livres le 11 janvier 1947 et de \$27 à \$29, le 3 septembre 1947. Une nouvelle augmentation, à \$36 les cent livres, fut décrétée le 1er janvier 1948. Le contrat de 1948, pour 225 millions de livres, ne fut pas complètement rempli, ce qui indique que le consommateur canadien faisait concurrence au Royaume-Uni pour obtenir sa part du bacon canadien. L'augmentation du prix des flèches Wiltshire de \$25 à \$36 en ces deux années explique la hausse des prix du porc au Canada en 1947 et 1948. Le cultivateur a bénéficié de ces augmentations de prix des flèches Wiltshire en vendant plus cher ses animaux. Le tableau n° 102 indique les prix moyens pour la période 1941-1948. Bien que le cultivateur ait encaissé un prix plus élevé pour ses porcs à l'occasion du renouvellement des contrats, les salaisons pouvaient quand même réaliser des gains appréciables sur leurs stocks de porc avec l'augmentation des prix contractuels. Nous examinerons cette possibilité plus loin.

Bien que le contrat d'exportation eût influencé le prix du porc au Canada, le consommateur peut se demander s'il était nécessaire de fixer un prix contractuel aussi élevé. Si le prix n'avait pas été majoré de \$7

TABLEAU N° 102
 PRIX MOYEN MENSUEL PAR CENT LIVRES DE POIDS NET, PORCS B-1 À TORONTO
 1941 à 1948
 (dollars par 100 liv.)

	1941	1942	1943	1944	1945	1946	1947	1948
Janvier	11.08	15.31	16.86	17.11	17.63	18.80	21.71	28.10
Février	11.26	15.16	16.91	17.11	17.46	18.67	21.38	28.31
Mars	11.33	15.29	17.16	17.18	17.80	17.73	21.38	28.69
Avril	11.27	15.19	16.73	17.18	17.47	19.35	21.63	28.42
Mai	12.14	15.26	16.78	17.20	17.62	19.86	21.60	28.72
Juin	13.46	15.49	16.78	17.21	18.50	20.82	21.65	30.14
Juillet	14.62	15.85	16.84	17.33	19.21	20.90	22.01	30.91
Août	14.62	16.11	16.85	17.43	18.70	21.15	22.53	33.28
Septembre	14.65	15.60	16.79	17.42	17.93	20.42	22.81	32.88
Octobre	14.78	16.38	16.75	17.27	17.32	19.87	22.09	31.48
Novembre	14.78	16.44	16.92	17.24	17.37	20.17	22.60	30.35
Décembre	14.89	16.63	17.10	17.63	17.80	20.80	22.78	30.70
Moyenne annuelle	13.26	15.69	16.87	17.25	17.90	19.85	22.04	30.16

a) La qualité B-1 indique la seconde qualité. Un plus grand nombre de porcs canadiens sont classés dans la catégorie B-1 que dans les autres catégories.
 Source: Ministère de l'Agriculture, Division des renseignements commerciaux.

les cent livres le 1er janvier 1948, les cultivateurs auraient-ils produit assez de porc pour satisfaire à la demande des consommateurs canadiens au prix existant et pour répondre au minimum de nos engagements pour l'exportation? Voici la réponse de M. L. W. Pearsall¹ à cette question:

“Je crois qu'il est raisonnable de supposer que n'eût été un relèvement sensible du prix d'exportation — et je n'entends pas dire que ce relèvement eût dû être de \$6 ou \$7 — si le prix du porc n'avait pas été relevé très sensiblement, il aurait été raisonnable de supposer que la production des porcs aurait accusé une baisse très prononcée, baisse qui aurait influé sur nos approvisionnements en 1948 et 1949. Or, la question d'une influence semblable sur notre approvisionnement de bœuf au point que nous n'aurions pas eu un surplus pour fins d'exportation est discutable, mais une réduction des approvisionnements se serait certainement produite.²

Pendant la guerre le gouvernement encourageait les cultivateurs à accroître leur production de porcs. Le premier moyen employé à cette fin fut d'établir l'équilibre entre les prix des porcs et du grain. Les prix de l'avoine et de l'orge furent plafonnés en décembre 1942 et janvier 1943. Par le moyen des allocations dites “primes d'égalisation”, des prix excédant le plafond furent autorisés pour les producteurs de ces grains dans les provinces des prairies. De fait, la Commission du blé exporta de l'avoine et de l'orge sur le marché américain où les prix étaient plus élevés et en partagea les bénéfices nets avec les producteurs de ces grains. Des allocations de transport furent établies pour compenser les frais de transports des grains et provendes de l'Ouest expédiés de Fort-William et Port-Arthur vers l'Est canadien pour fins d'alimentation des bestiaux. Comme les débouchés pour le blé sur le continent européen étaient supprimés, il fut accordé une compensation aux cultivateurs pour la substitution de la culture de l'avoine et de l'orge à celle du blé. En dernier lieu la vente du blé fut contingentée et une prime de 25 cents le boisseau fut accordée aux nourrisseurs de bestiaux pour le blé destiné à l'alimentation animale.

Par suite de ces initiatives, la production du porc fut accrue au point de permettre à l'Office des viandes d'exporter au Royaume-Uni au delà de 600 millions de livres de bacon au cours de chacune des trois années consécutives 1942, 1943 et 1944. Nos exportations sous le régime de la première convention en 1939 avaient atteint le chiffre de 331 millions de livres. C'est dans les provinces des Prairies que se produisit la plus forte hausse dans la production. Pour un certain temps l'Alberta produisit plus de porcs que l'Ontario. Lorsque l'activité reprit dans les ventes de blé et que les cultivateurs des Prairies qui produisaient des céréales secondaires et du blé se rendirent compte qu'ils ne recevaient pas de prime sur ces grains ni sur le blé de pâture dont ils nourrissaient leurs

¹Président de l'Office des viandes et directeur adjoint du service des marchés, ministère fédéral de l'Agriculture.

²Témoignages, Comité spécial des prix, fascicule n° 49, page 20.

porcs, leur enthousiasme pour l'élevage des porcs déclina.¹ En 1946, les exportations canadiennes de bacon au Royaume-Uni ne furent que de 226 millions de livres.

Le déclin dans les ventes indiqua la nécessité de la hausse des prix du porc pour le maintien d'un niveau même modéré d'exportation après avoir satisfait à la consommation au pays. Le rationnement de la viande avait pris fin le 27 mars 1947. Une grève des employés de saison paralysa l'activité de ces dernières du 27 août au 22 octobre 1947. Bien que le prix contractuel des flèches Wiltshire fût passé de \$27 à \$29 les cent livres le 3 septembre, cette augmentation ne fut pas transmise aux cultivateurs, parce que les établissements de transformation du porc n'étaient pas tenus de payer un prix plus élevé pour l'obtenir. Il existait de fait une quantité de porcs prêts à la transformation et dont les propriétaires perdaient de l'argent à cause des frais d'alimentation et de l'avalissement de la qualité par suite de l'excédent de poids.

Le 22 octobre, juste au moment où se terminait la grève, le gouvernement fédéral supprima le plafond et la subvention sur les céréales secondaires, de même que le plafond sur le prix des viandes. Comme l'exportation des viandes et des grains restait réglementée, et comme le contrat d'exportation des flèches Wiltshire déterminait virtuellement le prix de la viande de porc, le prix domestique des porcs sur pied n'augmenta pas. Celui-ci était encore au-dessous de son niveau normal par rapport au prix d'exportation. Toutefois, il se produisit une augmentation immédiate et sensible dans le prix des céréales secondaires pour l'éleveur de l'Est canadien. Le prix de l'orge, sans prime, pour l'éleveur de l'Est passa de 68 cents le boisseau, à l'entrepôt à Fort-Willem, à environ \$1.25 le boisseau. L'avoine monta d'environ 55 cents à approximativement 85 cents le boisseau. Le prix des provendes aussi monta d'environ \$10 la tonne. Les allocations de transport furent maintenues et doivent rester en vigueur au moins jusqu'au 31 juillet 1949.

Une augmentation d'environ \$4 les cent livres dans le prix des flèches Wiltshire aurait été nécessaire pour rétablir le rapport entre le prix des porcs et le prix des céréales secondaires qui existait avant que ce dernier cesse d'être taxé. Aujourd'hui, voyant les choses en rétrospective, on sait que même une augmentation de \$6 les cent livres n'a réussi à faire élever assez de porcs pour remplir notre contrat révisé de bacon de 225 millions de livres, en 1948.² Le prix majoré fut trouvé excessif par nombre de consommateurs qui achetèrent du bœuf de préférence, au moins jusqu'à ce que la demande détournée eût provoqué la hausse du prix de ce dernier.

¹Un cultivateur en possession d'un permis de livraison émanant de la Commission canadienne du blé ne pouvait acheter de blé de pâture au prix réduit autorisé pour les engraisseurs. S'il employait son propre blé ou ses céréales secondaires, il devait les évaluer au prix qu'il pouvait en recevoir à l'éleveur. Seul le cultivateur de l'Est canadien ou le cultivateur de l'Ouest qui ne cultivait pas de grain, pouvait acheter des grains primés pour la nourriture de ses porcs. Attendu que la plupart des producteurs de porcs dans les provinces des Prairies cultivent également du grain, plusieurs d'entre eux manifestèrent leur mécontentement devant ce qu'ils estimaient une mesure injuste, par la discontinuation de la production des porcs.

²Le contrat primitif stipulait 195 millions de livres. La quantité fut augmentée en septembre lors de l'annulation du contrat sur le bœuf par suite de l'ouverture du marché des Etats-Unis.

Le nouveau prix contractuel rendait le prix des porcs très avantageux par rapport à celui des céréales secondaires, mais il ne fit qu'enrayer le déclin dans la production des porcs. La preuve à notre disposition corrobore hautement l'allégation de M. Pearsall à l'effet que

“si le prix du porc n'avait pas été sensiblement relevé, il aurait été raisonnable de supposer que la production des porcs aurait accusé une baisse très prononcée, baisse qui aurait influé sur nos approvisionnements en 1948 et 1949.”

Bœuf

Le plafond sur les prix du bœuf établi à l'époque de la première ordonnance générale, le 1er décembre 1941, a été relevé plusieurs fois avant son abolition définitive le 22 octobre 1947. Le plafond a été établi et pour le détail et pour le gros. Nul effort n'a été tenté pour plafonner le prix payé au cultivateur pour son bétail. Tant que les établissements de transformation furent assujétis au plafond des prix de gros, ceux-ci influèrent sur le prix payé au cultivateur pour son bétail sur pied. Au moins une salaison a prétendu que de petits établissements, qui vendaient leur bœuf au delà du prix de plafond, purent offrir un prix plus élevé lorsque le bétail était rare. Un représentant de la *Canada Packers* a prétendu que pendant quelque temps en 1946, afin “de se maintenir en affaires”, la compagnie a payé pour les bovins un ou deux cents de plus qu'elle aurait dû payer pour ne pas perdre d'argent sur le bœuf.¹

C'est aux Etats-Unis que le Canada vend son surplus de bestiaux. Toutefois, en 1942 les bovins étaient rares et afin de permettre aux salaisons canadiennes d'en obtenir à des prix compatibles avec le plafond pour le gros, l'exportation aux Etats-Unis fut réglementée au moyen, d'abord, de permis et, finalement, le 1er septembre, d'un embargo direct. La demande intérieure et une offre limitée maintinrent les prix au pays aux chiffres du plafond, étant donné surtout les restrictions imposées sur la consommation domestique du porc, au moyen de contingents d'exportation fixés pour les salaisons. Le 27 mai 1943, la viande fut rationnée pour les consommateurs.

Des conventions de vente de bœuf, au nombre de quatre en tout, furent conclues avec le Royaume-Uni, mais la première embrassait une période de deux ans, du 1er janvier 1944 au 31 décembre 1945. Les quantités expédiées aux Royaume-Uni baissèrent d'une moyenne de 175 millions de livres pour les deux premières années à 15 millions de livres en 1948. Le prix contractuel monta de \$22.75 les cent livres pour la marque rouge, f.b. ports canadiens, dans la première convention à \$27.50 dans la dernière, en 1948. Avant sa suppression complète, en octobre 1947, le plafond fut relevé chaque fois qu'il fut convenu d'un nouveau prix d'exportation. Une assez bonne indication de la tendance des prix du bœuf et des bovins depuis 1941 se trouve au tableau n° 103, qui donne le prix mensuel moyen de bons bouvillons à Toronto.

¹Témoignages, Comité spécial des prix, fascicule n° 42, page 16; fascicule n° 54, page 13.

TABLEAU N° 103
 PRIX MENSUELS MOYENS, À TORONTO, DE BONS BOUVILLONS DE BOUCHERIE
 PESANT JUSQU'À 1050 LIVRES
 1941-1948
 (dollars par cent livres)

	1941	1942	1943	1944	1945	1946	1947	1948
Janvier	8.37	9.35	11.36	11.78	11.37	11.88	13.36	15.21
Février	8.58	9.71	11.64	11.76	11.26	12.10	13.98	15.29
Mars	8.62	10.00	11.77	11.68	11.54	12.12	14.24	15.44
Avril	8.58	10.36	11.75	11.61	11.90	12.28	14.66	16.44
Mai	8.61	10.91	11.79	11.78	12.31	12.60	15.05	17.94
Juin	8.78	12.44	12.40	12.04	12.57	13.89	15.28	20.79
Juillet	8.71	10.63	12.53	11.71	12.12	13.22	14.47	21.01
Août	8.79	9.94	11.92	11.10	11.70	12.54	14.02	22.42
Septembre	8.95	10.45	11.28	11.04	11.03	12.35	13.92	21.75
Octobre	8.81	10.05	11.06	10.51	10.56	12.28	13.70	21.07
Novembre	8.63	10.16	11.19	10.63	10.70	12.37	13.51	21.10
Décembre	8.90	10.89	11.68	11.04	11.60	12.61	14.19	21.30
Moyenne annuelle	8.70	10.29	11.76	11.39	11.65	12.45	14.28	19.15

Source: Témoignages, Comité spécial des prix, fascicule n° 38, page 145.

Les tableaux nos 104 et 105 mentionnent les prix de gros et de détail des carcasses de bœuf et de porc et de certains morceaux avant et après la suppression de la régie des prix, afin de montrer l'étendue de la hausse des prix après cette suppression. Evidemment l'augmentation des prix n'a été que très faible de la suppression de la régie des prix, le 22 octobre, à la troisième semaine de décembre. La grève dans les salaisons prit fin à l'époque de l'émission de l'ordonnance supprimant la réglementation. La grande quantité de bovins et de porcs attendant la transformation prévint une hausse immédiate des prix. Le contingentement des exportations imposé aux salaisons pour favoriser les expéditions de porcs outremer fut mitigé. Bien que les prix ne fussent plus officiellement taxés, le gouvernement fédéral régissait de fait les prix de la viande et du bétail, puisqu'il réglementait les exportations et qu'il fixait les prix des exportations de viande du Canada. L'augmentation de \$7 dans le prix des flèches Wiltshire exportées et la hausse de \$3 dans le prix contractuel du bœuf de marque rouge, au début de la nouvelle année, fut suivie d'une augmentation virtuellement analogue dans les prix de gros au pays. L'augmentation relativement plus forte du prix du porc induisit le consommateur à manger plus de bœuf.

TABLEAU N° 104
 COMPARAISON DES PRIX DE GROS DU PORC ET DU BOEUF
 AVEC LES ANCIENS PRIX-LIMITÉS
 TORONTO
 (dollars par cent livres)

	Carcasses de porc ^a	Carcasses de bœuf, marque rouge
Ancien prix-limite	\$25.75	\$25.00
27 oct. 1947	26.75	25.50
11 déc.	26.50	26.50
23 déc.	26.50	27.25
31 déc.	28.00	28.00
2 mars, 1948	34.00	27.50

a) Tête, panne et rognons enlevés.

Source: Témoignages, Comité spécial des prix, fascicule n° 38, pages 143 et 146.

TABLEAU N° 105

COMPARAISON DES PRIX MOYENS DE CERTAINS MORCEAUX DE BOEUF ET DE
PORC DE MARQUE ROUGE, AU DÉTAIL À TORONTO, AVEC
LES ANCIENS PRIX-LIMITES

(cents par livre)

	Bifteck ou rôti d'aloyau	Boeuf Haché	Échine de porc frais	Bacon de fantaisie (paquet d'une livre)
Ancien plafond	53	28	48	69
30 oct., 1947	53	28	47	71
13 nov.	53 ¼	29	47	69 ½
12 janv., 1948	59	30	57	77 ½
26 janv.	60	30	59	77
10 fév.	60	31	57	78
24 fév.	57 ½	34	58	80
2 mars	54	30	54	77 ½
9 mars	60	28	52	80
16 mars	59	28 ½	52	80

Source: Témoignages, Comité spécial des prix, fascicule n° 38, pages 144, 146.

La tendance des prix vers la hausse reçut une forte impulsion vers la mi-août 1948 lorsque la réglementation s'acheva finalement avec l'élimination de l'embargo sur les expéditions de bovins et de viande de bœuf aux Etats-Unis. En prévision de cette décision le prix des bovins s'était raffermi à la fin du printemps et à l'été. A la fin de 1948, le prix des bons bouvillons à Toronto s'établissait à environ \$7 les cent livres de plus qu'à la fin de 1947 et l'augmentation du prix des bovins influait pareillement sur le prix exigé du consommateur canadien. Les emmagasinages de bœuf étant en baisse à la mi-août, il n'était pas possible de réaliser de forts gains sur les stocks en glacière, comme la chose s'était produite au début de l'année.

La suppression de l'embargo éliminait les expéditions futures de bœuf au Royaume-Uni aux prix contractuels et le contrat fut annulé après l'envoi de 15 millions et demi de livres. Du 16 août à la fin de l'année, au delà de 83 millions de livres de bœuf et 241,000 têtes de bovins gras et mi-gras prirent le chemin des Etats-Unis. Les bovins exportés étaient de la meilleure qualité de bovins gras et il ne restait qu'une faible proportion de bœuf de marque rouge et bleue pour la consommation intérieure. Le tableau suivant indique le changement dans la qualité du bœuf produit au pays en septembre 1948, le premier mois complet qui suivit la suppression de l'embargo sur les expéditions aux Etats-Unis, comparativement au mois de septembre 1947. Il est à noter qu'une chute très prononcée s'est produite dans la proportion du bœuf classé dans les marques rouge ou bleue, avec la conséquence que le consommateur canadien a été contraint d'accepter les qualités moyennes, entre le bon bœuf et le bœuf de conserve.

TABLEAU N° 106

QUALITÉS DE BOEUF AU CANADA, SEPTEMBRE 1947
ET SEPTEMBRE 1948

(pour-cent)

Mois	Rouge	Bleue	Commer- ciale	Ordinaire	Vache de qualité	Commer- ciale	De consERVE	Tau- reaux
Sept. 1947	11.2	21.6	29.1	6.7	12.5	5.6	8.3	5.0
Sept. 1948	2.9	7.2	23.8	9.9	13.8	10.3	22.8	9.0

Source: Ministère fédéral de l'Agriculture, Section des renseignements commerciaux.

En viande, l'ensemble des expéditions aux Etats-Unis aurait dépassé 200 millions de livres. N'eut-ce été la levée de l'interdiction des exportations, le prix des bovins et du bœuf canadiens aurait accusé un fléchissement.

Le prix des porcs B-1 à Toronto, à la fin de décembre 1948, était d'environ \$31 les cent livres en comparaison de \$28 au début de l'année. Bien que les prix contractuels d'exportation n'eussent pas été augmentés, les salaisons paraissent avoir pu vendre aux consommateurs canadiens les parties des carcasses de porc qu'elles n'exportaient pas à un prix suffisamment majoré pour justifier le relèvement des prix payés au producteur. La cherté du bœuf eut pour effet d'accroître au pays la demande du porc.

ETABLISSEMENT DES PRIX ET MARGE DU TRANSFORMATEUR

Le prix que le producteur primaire reçoit pour son bétail dépend du prix de détail de la viande ainsi que de la marge de la salaison et du détaillant. Au prix d'avant-guerre pour le bétail et les viandes, les marges à la transformation et au détail représentaient probablement environ la moitié du prix de détail. Avec le haut niveau actuel des prix, elles sont moindres, mais nous ignorons de combien. L'étendue de la marge prélevée par les salaisons dépend de leur capacité de rendement et de leurs bénéfices. Ces derniers, à leur tour, peuvent être excessifs s'il n'y a pas assez de concurrence entre les compagnies. Le degré de concurrence sur les marchés où les salaisons achètent leur bétail et vendent leurs viandes peut s'évaluer mieux peut-être par leur faculté d'influencer les prix auxquels elles achètent et vendent.

Dans les industries où le vendeur ou l'acheteur particulier n'exerce pas d'influence sur les prix du produit qu'il offre ou qu'il demande, on constate ordinairement que les affaires d'une firme particulière ne représentent qu'une proportion insignifiante de l'ensemble. Il est certain que nul cultivateur ne possède assez de blé, de porcs ou de bovins pour lui permettre d'exercer une influence sensible sur le prix qu'il peut en recevoir. En ce sens, le cultivateur est assujéti à une haute concurrence. Nous avons constaté que les grandes salaisons ne trafiquent pas sur un marché

de ce genre, puisque trois d'entre elles effectuent au delà de 60 p. 100 des abattages des bovins et des porcs soumis à l'inspection. Il ne s'ensuit sans doute pas que ces établissements exercent une influence sur les prix auxquels ils achètent et vendent. Le fait indique une situation qui pourrait leur permettre de le faire.

En théorie, l'existence d'une concurrence insuffisante n'est pas la conséquence nécessaire d'une entente explicite quant aux prix entre certaines firmes. Elle peut résulter de ce qu'une firme considère l'effet qu'un prix particulier demandé ou offert peut exercer sur les prix de ses concurrents. Nulle firme n'augmentera ses prix pour obtenir une plus large part de marchandises, si elle entrevoit que les autres firmes useront de représailles et relèveront leurs prix avec la conséquence que toutes achèteront leurs anciennes quantités à des prix plus élevés. Dans une industrie de ce genre, les petites firmes prendront probablement pour ligne de conduite de s'en tenir aux prix offerts par les grandes firmes.

Invité à exprimer son avis sur l'attitude des petites firmes, quant à savoir si elles s'en tiennent ou non aux prix fixés par les grandes firmes dans cette industrie, un témoin a répondu :

“Nous constatons en général que l'individu tombant dans cette catégorie s'intéresse à l'entreprise ou s'en désintéresse suivant qu'elle est profitable. Si le marché est passablement profitable, il s'occupera du commerce sur une grande échelle, mais dès que l'entreprise se solde par des pertes il l'abandonne. Je serais d'avis que la plupart doivent vendre à un prix légèrement inférieur — pas beaucoup — à celui des salaisons.¹

Quant à la méthode suivie par les grandes firmes dans l'établissement des prix, la décision est laissée à l'acheteur ou au vendeur particulier, bien que la salaison fixe chaque jour le prix maximum que ses acheteurs peuvent payer pour les bestiaux, ainsi que le prix minimum auquel la viande doit se vendre. Il n'existe donc pas de prix uniforme auquel les salaisons achètent une catégorie ou qualité donnée de bétail ou auquel elles vendent une espèce ou une qualité de viande préparée. Ces prix d'achat et de vente varient, non seulement d'une journée à l'autre, mais aussi entre les vendeurs particuliers de bétail et les acheteurs de viande, le même jour. Cette absence d'un prix uniforme établi laisse à l'acheteur ou au vendeur particuliers le soin de déterminer le prix exact. Il y a avantage à examiner séparément les achats et les ventes.

Prix payé pour les bestiaux

Le bénéfice net, impôt sur le revenu non déduit, que les salaisons peuvent réaliser dépend de deux facteurs. Le premier est la marge entre le prix auquel elles achètent le bétail et le prix auquel elles vendent la viande préparée; le second est le coût de la transformation des bestiaux sur pied en carcasses préparées, au croc. Pour porter au maximum

¹Témoignages, Comité spécial des prix, fascicule n° 47, page 10.

les bénéfiques nets, impôt sur le revenu non déduit, il faut maintenir une marge brute aussi large que possible et transformer le plus d'animaux possible.

Dans une industrie comme celle de la salaison des viandes, où le coût de la matière première constitue une forte proportion de l'ensemble de la dépense et où une grande somme des autres dépenses se compose de frais généraux, comme l'intérêt sur les fonds placés dans l'installation et l'outillage, la dépréciation, etc. qu'il faut solder sans égard au rendement, il est possible de réduire la dépense moyenne par livre de viande transformée par l'accroissement du volume d'affaires. Au cours des audiences sur la viande, le Comité spécial s'est appliqué à découvrir comment sont déterminés les prix payés par les salaisons pour le bétail, ainsi que les prix reçus pour la viande.

Les salaisons s'approvisionnent de bestiaux sur pied, soit en envoyant leurs acheteurs directement chez le cultivateur, l'éleveur ou l'exploitant de parc d'engraissement, soit en achetant leur bétail aux parcs à bestiaux, du commissionnaire auquel le producteur primaire a confié la vente de ses animaux. Les salaisons peuvent aussi faire leurs achats dans les parcs d'un commerçant qui a acheté les bestiaux à la campagne dans l'espoir de réaliser un bénéfice en les revendant. Dans chaque cas l'acheteur, pour le compte du transformateur, doit obtenir un prix avantageux du vendeur. Si l'acheteur parcourt la campagne et s'abouche directement avec le producteur, le prix qu'il devra payer dépendra, dans certaines limites, de l'information du producteur quant aux prix en cours dans les parcs à bestiaux pour les diverses qualités de bovins et aussi de sa connaissance de la qualité des animaux qu'il met en vente. M. J. S. McLean, président de la *Canada Packers Ltd*, a mentionné la variation dans les prix payés à divers producteurs pour la même qualité de bestiaux à la même époque, lorsqu'il disait: "il y a des bestiaux que nous payons cher et d'autres que nous achetons à bon marché."¹

L'acheteur et le vendeur ont beaucoup plus d'occasions de marchander dans le cas des gros bovins, veaux, moutons et agneaux que dans celui des porcs. Attendu que les derniers sont classés au croc par les classeurs du gouvernement, l'acheteur et le vendeur n'ont qu'à s'entendre sur le prix pour les diverses qualités; ils n'ont pas à se préoccuper du classement même des porcs. Plusieurs des acheteurs employés par les salaisons ont acquis une longue expérience pratique dans l'évaluation du bétail. Ils peuvent comparer leur classement de l'animal vivant à celui fait par l'inspecteur du gouvernement de la carcasse habillée, marque commerciale, bleue ou rouge.² A ce point de vue, ils semblent posséder un avantage marqué sur le petit producteur qui vend directement à l'acheteur de salaison. On peut dire la même chose des transactions entre le petit producteur et le commerçant, mais dans un degré moindre des transactions entre l'acheteur de salaison et le commissionnaire qui est plus familier avec le classement des animaux.

¹Témoignages. Comité spécial des prix, fascicule n° 53, page 22.

²Il n'y a pas de corrélation étroite entre le classement du bétail et celui des carcasses habillées. Les "bons bouvillons de boucherie" peuvent donner des carcasses de marque "rouge" "bleue" ou "commerciale".

L'acheteur de salaison reçoit des instructions précises de sa firme quant au prix maximum qu'il peut payer un jour donné pour les diverses classes de bestiaux. C'est un maximum et non un prix fixe. M. J. S. McLean a décrit la nature de ces "marchandages":

"Tout achat d'animaux est un marchandage. Les salaisons essayent toujours d'acheter les animaux vivants aussi bon marché que possible. Il existe en tout temps un certain niveau de prix que le vendeur et l'acheteur connaissent tous les deux. Ainsi, lorsqu'un lot d'animaux est amené au marché, l'homme chargé de la vente de ces animaux sait, à 25 cents le cent près, ce qu'il va en obtenir. L'acheteur de la salaison sait aussi, à 25 cents le cent près, ce qu'il va les payer. L'homme en charge des animaux commence par en demander un peu plus que ce qu'il s'attend d'obtenir et l'acheteur commence par offrir un peu moins que ce qu'il s'attend d'avoir à payer. Tout le bétail au pays est acheté de cette façon-là, d'après ce genre de marchandage. Quant aux salaisons, elles ont résisté à cette hausse des prix à la source, parce qu'elles payent 2c. la livre de plus aujourd'hui pour les bouvillons. Mais ce n'est pas parce qu'elles le désirent. Elles ont résisté sans cesse, pas à pas, mais c'est la demande pour le bœuf, à travers le pays, qui décide en définitive du niveau des prix."¹

Dans des conditions de concurrence parfaite entre les diverses firmes qui achètent les porcs, nous pourrions nous attendre à un prix uniformé pour, disons, les porcs B-1 dans un région donnée, le prix diminuant dans la proportion de l'augmentation de la distance de l'abattoir et, par conséquent, des frais de transport. Apparemment le prix dans chaque région peut parfois dépendre du fait qu'une seule firme y achète les porcs. M. H. W. Allen, président de l'"*Alberta Live Stock Co-operative Limited*", a donné un exemple de cette concurrence imparfaite dans les termes suivants:

"Monsieur le président, ce sont surtout les associations coopératives de l'Alberta qui ont fait opposition à la variation des prix dans les différentes régions de la même province. Je ne mentionne pas les variations causées par la distance, mais je veux parler des variations des prix dans les différentes régions qui seraient à une distance à peu près égale des salaisons. Si je comprends bien, ces variations sont produites par la concurrence qui existe entre les salaisons, quant au volume, et dans certaines régions, qui sont surnommées des régions à concurrence, ils paient des prix plus élevés que dans d'autres régions. Je ne veux pas insinuer que les variations de prix sont sérieuses étant donné qu'elles vont de 50 à 75c. le 100 livres, mais après tout, nous vendons un produit régulier. Le cultivateur de l'Ouest s'est opposé avec véhémence autrefois aux variations relativement au blé et nous avons fait adopter la Loi des grains du Canada, qui prescrit qu'un boisseau de

¹Témoignages, Comité spécial des prix, fascicule n° 53, page 8.

blé se vend au même prix par tout le Canada, tout en allouant les différences dans le prix du transport. Nous sommes d'avis que les porcs, qui maintenant sont classés d'une façon assez précise, sont placés sur le même pied et il n'y a aucune raison pour justifier la variation des prix qui existe dans le moment. Nous avons discuté ces questions avec les exploitants de salaisons à plusieurs reprises et je crois que la plupart d'entre eux admettront que c'est le résultat d'une coutume qui s'est implantée; ils ont plus ou moins été obligés d'adopter cette coutume, mais ils ne peuvent réellement la justifier."¹

Le prix en cours pour les porcs B-1 dans une "région de concurrence" assez éloignée de l'établissement peut, selon ce témoignage, être plus élevé que celui que l'on donne pour les porcs dans le voisinage immédiat de l'établissement. Cette méthode indique que, si elle y est contrainte pour obtenir des porcs en plus grand nombre, la salaison peut se permettre de payer un prix plus élevé; c'est-à-dire que le revenu supplémentaire provenant de la transformation d'un plus grand nombre de porcs excède la dépense supplémentaire qu'entraîne la transformation de ces porcs. En ce cas particulier, les salaisons semblent ne pas payer un prix de concurrence proportionné à la dépense moyenne plus un bénéfice normal, dans le voisinage de l'établissement à Edmonton, Alberta. Ces façons de procéder font croire que la concurrence est insuffisante sur le marché aux porcs.

Les cultivateurs ont cherché à se protéger contre les prix du bétail que le transformateur peut régir, dans une certaine mesure, en organisant des associations coopératives de vente comme l'*Alberta Live Stock Co-operative*. Cette coopérative effectue environ 30 p. 100 des ventes de porcs en Alberta. Des commissions de vente organisées sous le régime des lois provinciales ont le même objectif.

En vertu du plan de vente des producteurs de porcs de l'Ontario, il est pourvu à la nomination d'un comité négociateur de dix personnes, dont cinq nommées par la commission et cinq par les transformateurs autorisés. Ce comité négociateur convient du prix minimum qui sera payé pour les porcs.

Prix touchés pour la viande

Tout comme il n'y a pas d'uniformité dans les prix que les salaisons payent à un moment donné aux divers vendeurs pour la même catégorie de bestiaux, il n'est pas de prix uniforme auquel les salaisons consentent à vendre les carcasses à leurs clients-détaillants à un moment donné. M. J. S. McLean a expliqué que les vendeurs de la *Canada Packers* — et elle en a "trois ou quatre cents en tournée chaque jour" — visitent les détaillants avec un livre de commandes. Bien qu'il ait des instructions de ne pas faire de vente au-dessous d'un minimum spécifié, le vendeur débat le prix exact avec le détaillant. En outre, la *Canada Packers* se réserve le droit de refuser de remplir ces commandes en totalité ou en

¹Témoignages, Comité spécial des prix, fascicule n° 41, page 21.

partie si elles sont prises "à un prix extrêmement bas". Voici ce que dit M. McLean :

"Toute vente de bœuf est assujétie au marchandage. Il n'existe pas de prix régulièrement établi, de prix moyen pour les diverses catégories de bœuf. Vous en avez un exemple à la page 68, ce sont des prix moyens — ou des coûts répartis par pesanteurs. C'est là un guide général quant au prix exigé pour le bœuf. Cependant, n'importe quelle vente de bœuf, chaque vente de bœuf effectuée au Canada, et il s'en conclut des centaines de mille, se fait exactement de la façon que j'ai décrite pour les animaux. Le client désire du bœuf de marque rouge et le vendeur de la salaison lui demande un certain prix. Le boucher lui offre un peu moins que ça et lui dit: eh bien! je peux en obtenir de Swift ou de Wilsil ou de Schneider ou d'une autre compagnie pour tant. Cela se produit à chaque vente. Je crois qu'aujourd'hui, à ce point de vue-là, l'industrie de la salaison constitue probablement une industrie à part. Nous n'avons pas de prix régulier pas plus que nous n'augmentons les prix du bœuf. Si vous songez au bois d'œuvre, par exemple, ou à la tôle d'acier, ou à nombre d'autres produits qu'on pourrait nommer, il existe un prix établi et toutes les ventes se font à ce prix-là. La situation est complètement différente dans les salaisons. Après cette explication, je crois que je puis terminer en disant, pour répondre à votre question, que dans chaque cas, nous prenons tout ce que nous pouvons, nous achetons les animaux aussi bon marché que possible et nous vendons le bœuf aussi cher que possible."¹

Ainsi il n'existe pas de prix régulier pour les carcasses comme il y en a pour des marchandises hautement standardisées comme le beurre ou le grain, qui se vend dans les bourses organisées. Le prix qu'un détaillant particulier payera dépend de son habileté à négocier, de la quantité de viande qu'il veut acheter ou, peut-être de son consentement à acheter d'autres marchandises. M. McLean a fait ressortir ce dernier point en réponse à une question sur le rôle que joue la concurrence dans la détermination des prix de vente de sa société.

"Des milliers de ventes se font à un prix légèrement inférieur au prix de revient, alors que d'autres, à un prix légèrement au-dessus du prix de revient. Chaque année, le résultat net s'élève à ce que je vous ai montré: une fraction de cent la livre. C'est ce qui se passe. Dans l'industrie de la salaison, aucune vente individuelle ne peut être avantageuse, parce que les prix sont trop élevés et aucune vente individuelle n'est vraiment mauvaise parce que le prix est trop bas. Ce qui arrive, c'est qu'il se produit — j'allais dire un duel — il se produit un marchandage entre le vendeur et le détaillant et, comme résultat, le vendeur accepte parfois un prix trop bas pour le bœuf afin d'obtenir une commande d'autres produits."²

¹Témoignages, Comité spécial des prix, fascicule n° 53, pages 8 et 9.

²Ibid., fascicule n° 53, page 11.

Bénéfice du transformateur

Les grands établissements dans l'industrie de la salaison font généralement des bénéfices très modiques par livre de produit vendu. Pour les treize années financières allant de 1936 à 1948 la *Canada Packers* a réalisé, avant déduction de l'impôt sur le revenu, un bénéfice d'un tiers de cent la livre. La compagnie mentionne ordinairement un bénéfice "net moyen" d'un septième de cent la livre. En ce cas, le "bénéfice net" représente le bénéfice brut moins l'impôt sur le revenu et moins la somme versée à la "réserve d'inventaire". Celle-ci est une simple réserve. Les années de fort bénéfice, on prélève une somme arbitraire "pour les mauvais jours". Pendant l'année financière 1947-1948 la *Canada Packers* a versé à la réserve d'inventaire la somme de \$626,000 qu'elle avait réalisée sur le beurre en entrepôt. Pareillement, des sommes variant de \$380,000 à \$1,310,000 ont été versées à la réserve au cours de chacune des années 1940 à 1945. La division de l'impôt sur le revenu du ministère du Revenu national n'admet pas la "réserve d'inventaire" comme dégrèvement dans le calcul du revenu imposable net.

Dans l'évaluation des recettes d'une société, le revenu net, avant déduction des impôts, comporte une signification beaucoup plus importante pour la plupart des gens que le revenu net moins les impôts. Toute estimation du revenu net moins les impôts est encore moins importante si une forte déduction complètement arbitraire a été opérée pour "réserve d'inventaire". De plus, lorsque le "bénéfice net" est calculé en bénéfice "par livre de produit", en le divisant par le nombre total de livres de tout ce que la compagnie a "produit" à partir du bœuf de marque rouge et du savon jusqu'aux résidus et engrais, la signification en est encore moins importante.

L'estimation du bénéfice net après le paiement de toutes les dépenses, mais avant la déduction de l'impôt sur le revenu des sociétés, ou le prélèvement pour la "réserve d'inventaire" est considérée comme l'indice ordinaire et le plus important du rendement du capital. A ce point de vue, la *Canada Packers*, a réalisé, pour l'année financière terminée en mars 1948, un bénéfice net de \$6,444,000 sur une mise de fonds de \$27,490,392.¹ Le taux du bénéfice est donc de 23.4 p. 100. Toutefois, la *Canada Packers*, depuis 1936, a versé à ses employés, en gratifications, une somme égale à celle qu'elle a distribuée en dividendes à ses actionnaires. Ce qui précède indique que les employés qui touchent la gratification participent réellement aux bénéfices de la compagnie. Puisque les gratifications sont en proportion directe des bénéfices nets, cette conclusion semble raisonnable. Toutefois, si on considère les gratifications comme partie des salaires, donc déduisibles des bénéfices nets, le taux de bénéfice pour 1947-1948 se trouve réduit à 18 p. 100.

Étant donné leurs parts respectives du marché du bétail, les bénéfices de la *Swift Canadian* et de la *Burns* sont faibles en comparaison avec

¹Selon l'estimation de M. J. S. McLean de la "mise de fonds des actionnaires" au 27 mars 1947. Témoignages, Comité spécial des prix, fascicule n° 53, page 28.

la *Canada Packers*.¹ Nous n'avons pas d'estimation de leurs mises de fonds qui nous permette de calculer le taux de bénéfice. Toutefois, la situation générale est clairement exposée. Les grands établissements de transformation fonctionnent bien et, même si leur bénéfice par unité est faible, ils obtiennent un rendement appréciable sur les mises de fonds. La très grande mise de fonds requise pour la transformation de grandes quantités de bestiaux, ainsi que la diminution apparente des frais qui suit l'expansion des affaires, tend à écarter les concurrents en dépit de bénéfices très attrayants sur les sommes engagées. Bien que les bénéfices des salaisons soient pour une part attribuables à leur pouvoir d'influer sur les prix auxquels elles achètent et vendent, les grandes salaisons peuvent donner le service de transformation à un coût moindre par livre que ne pourraient le faire un grand nombre de petits établissements en butte à une vive concurrence.

INFLUENCE DE LA SUPPRESSION DE LA RÉGLEMENTATION ET DE L'AUGMENTATION DES PRIX DES CONTRATS D'EXPORTATION SUR LES BÉNÉFICES DES SALAISONS

Dans un intervalle de quelques mois l'industrie de la salaison fut deux fois placée dans des circonstances qui permettaient la réalisation de bénéfices exceptionnels. La première fois, lors de la suppression des prix-limites et du règlement de la grève des salaisons en octobre 1947; la seconde, lors du renouvellement des contrats d'exportation du porc et du bœuf au début de 1948. Bien que les bénéfices réalisés en ces deux circonstances ne soient pas indiqués séparément dans les livres des salaisons, nous allons les traiter séparément.

La suppression des plafonds et le règlement de la grève

Les tableaux nos 107 et 108 établissent la comparaison entre les bénéfices des trois principales salaisons pour les quatre mois qui ont suivi la suppression de la taxation des prix en octobre 1947, avec une période semblable de quatre mois en 1946-1948. Malgré que le chiffre des ventes ait été approximativement le même pour ces deux périodes, les bénéfices nets réunis (avant la déduction de l'impôt sur le revenu et le prélèvement pour la réserve d'inventaire) sont de 4.3 millions de dollars pour 1947-1948 en comparaison de \$0.9 million pour 1946-1947. Par livre de produit transformé, les bénéfices ont été de 0.26 cent en 1946-1947 et de 1.15 cent en 1947-1948.

Ces bénéfices plutôt élevés après la suppression de la taxation des prix pourraient bien être attribués aux conditions qui existaient après la grève des employés de salaisons plutôt qu'à la suppression des plafonds. Le prix contractuel pour les flèches Wiltshire avait augmenté pendant la grève, alors que le bétail attendant la transformation était en abondance et que les cultivateurs perdaient de l'argent tous les jours en gardant des porcs trop gras. Les trois établissements réalisèrent des bénéfices nets d'au delà de 2 cents $\frac{1}{4}$ la livre pendant le mois de novembre.

¹Les bénéfices nets de ces deux compagnies figurent aux Témoignages du Comité spécial des prix, fascicule n° 45, page 13 et fascicule n° 46, page 60.

Au mois de février, deux des trois établissements subirent des pertes sur leur viande, parce que la marge de transformation était rétrécie et le volume des abattages, réduit. Les consommateurs éprouvaient de la difficulté à s'adapter à l'augmentation prononcée des prix de la viande et, dans certaines localités, ils diminuaient leurs achats.

Gains fortuits réalisés par les salaisons sur leurs stocks, par suite de l'augmentation des prix d'exportation.

L'augmentation des prix contractuels du porc et du bœuf pour le Royaume-Uni entra en vigueur le 1er janvier 1948 et elle fut presque immédiatement suivie d'une augmentation analogue au pays. Le tableau n° 102 indique que le prix des carcasses de porcs était de \$34.75 les cent livres à Toronto le 8 janvier 1948, en comparaison de \$26.50 le 23 décembre 1947. Les carcasses de bœuf de marque rouge montèrent de \$2 les cent livres pendant la même période. L'estimation des entreposages de viande, fournie par le Bureau fédéral de la statistique, comprenait, le 1er janvier 1948, 42.9 millions de livres de bœuf et 57.5 millions de livres de porc. Le stock de bœuf atteignait un chiffre record, alors que celui du porc, sans être dans une proportion aussi élevée, excédait notablement la normale. Ces faits démontrent que les établissements en possession de fortes disponibilités de bœuf et de porc à la fin de 1947 ont pu réaliser des bénéfices considérables sur la valeur de leur stocks.

Les établissements en possession de cette viande n'avaient pas la chance de réaliser un gain sur la partie de leur stock qui avait été consignée à l'Office des viandes. En exposant le mode d'achat de l'Office, M. Pearsall dit :

“Les stipulations quant au bœuf offert à l'Office prévoient qu'il doit être offert 5 jours au plus après l'abattage. Durant la première semaine de janvier, après que le prix fut augmenté, nos inspecteurs aux salaisons ont reçu instruction d'identifier les abattages du jour, les comptes relatifs à tous les animaux abattus antérieurement au 31 décembre devant être réglés au prix de 1947.”

Il en était de même pour les achats de porc.

“Quant au porc, le saleur est requis de déposer chaque semaine un état faisant voir la quantité en magasin et la quantité mise en entrepôt frigorifique pour le compte de l'Office des viandes... Les comptes concernant les flèches Wiltshire... qui étaient en entrepôt frigorifique pour le compte de l'Office antérieurement au 31 décembre, furent acquittés au prix de l'an dernier.”¹

Pour évaluer les gains réalisés sur les stocks par les établissements, il est essentiel de tenir compte de la portion de ces derniers qui était consignée à l'Office des viandes le 1er janvier 1948. Le Comité spécial n'a pas demandé aux salaisons qui ont comparu devant lui de soumettre leur inventaire de façon à donner ce renseignement. Un établissement, la *Canada Packers*, qui a presque invariablement présenté des statistiques complètes et bien ordonnées, a fourni ce renseignement. Le tableau n° 109

¹Témoignages, Comité spécial des prix, fascicule n° 49, page 22

en montre un résumé ainsi que des stocks des autres compagnies et de l'ensemble pour tout le Canada.

Les trois grandes salaisons et la maison Wilsil possédaient, entre elles, au delà des deux tiers de l'ensemble des stocks de bœuf et de porc. Bien que la *Canada Packers* possédât 14.8 millions de livres de porc, une portion d'un million et demi seulement était consignée à l'Office des viandes et la compagnie avait la chance de réaliser un gain appréciable sur 13 millions de livres. Bien que cette firme possédât 10.1 millions de livres de bœuf, 2.2 millions seulement étaient consignés à l'Office des viandes et gardés pour des clients. La firme pouvait vendre le reliquat au fort prix en vigueur après le 1er janvier. La compagnie Burns gardait pareillement une petite proportion de son stock pour le compte de l'Office des viandes. Si les autres firmes gardaient en consignation pour le compte de l'Office des viandes une aussi faible partie de leurs stocks que la *Canada Packers*, elles ont toutes réalisé des bénéfices appréciables sur leurs stocks de bœuf et de porc.

RÉSUMÉ ET CONCLUSIONS

Le consommateur canadien a payé un prix modérément plus élevé pour le porc et le bœuf en 1947 et un prix fortement augmenté en 1948. La suppression de la réglementation officielle des prix en octobre 1947 n'a pas causé une hausse immédiate, par suite, partiellement, de la grève des salaisons, mais surtout parce que la véritable taxation des prix réside dans la réglementation des exportations et des prix d'exportation, qui étaient déterminés par le contrat passé avec le Royaume-Uni. Le prix contractuel du porc fut relevé deux fois en 1947, chaque fois de \$2 le cent livres. Puisque le Canada produisait du porc en excédent de sa consommation, le prix payé pour le surplus a déterminé le prix au pays et ce prix s'est accru en conséquence dans la mesure de l'augmentation du prix contractuel.

A compter du 1er janvier 1948, le prix contractuel des flèches Wiltshire subit une autre augmentation de \$7 le cent livres; il y eut aussi hausse de \$2 le cent livres pour le bœuf de marque rouge. Encore une fois, le prix au pays pour les deux espèces de viande subit une augmentation équivalente. Comme les nouveaux prix avaient été établis par deux gouvernements plutôt que déterminés par le facteur impersonnel de l'offre et de la demande, on pourrait alléguer que l'augmentation du prix du bacon a dépassé la mesure. Il semble probable que l'augmentation des frais d'alimentation qui a suivi la suppression des plafonds et des primes sur les grains aurait considérablement enrayé la production des porcs, à moins d'un relèvement sensible des prix. Même avec cette hausse des prix, les cultivateurs canadiens n'ont pas produit suffisamment pour remplir un contrat assez modéré de 225 millions de livres de bacon en 1948. Cette année-là, le prix des porcs était à peu près le même au Canada qu'aux Etats-Unis. La véritable restriction des prix du bœuf au Canada résidait dans l'embargo sur les exportations de bovins et de bœuf aux Etats-Unis. Ce fait devint apparent, même avant la

suppression de l'embargo, puisque les prix des bovins et du bœuf montèrent lorsque les cultivateurs mirent un frein à leurs ventes en prévision de l'écoulement de leurs animaux sur le marché américain où les prix étaient plus élevés. Les porte-parole des éleveurs de bétail soumièrent des statistiques au Comité spécial démontrant l'augmentation des frais de production des bovins. La production des bovins engraisés en pâturage dépend beaucoup moins du prix des grains d'alimentation que la production des porcs. Il n'était donc pas nécessaire de relever les prix pour assurer le maintien de l'élevage des premiers.

L'éleveur de bétail avait de forts motifs pour reprendre ses exportations traditionnelles aux Etats-Unis parce que ni le marché du Royaume-Uni ni le marché canadien ne pouvaient absorber tous les bovins offerts en vente à la fin de 1948. Le contrat de 1948 avec le ministère britannique des Vivres stipulait 50 millions de livres de bœuf. Nos exportations de bœuf et de bovins au cours de l'année ont excédé 215 millions de livres, la totalité moins 15 millions de livres ayant pris le chemin des Etats-Unis. Ces exportations ont largement contribué à refaire notre provision de dollars américains.

Les trois grandes salaisons canadiennes ont présenté au Comité spécial des états indiquant qu'elles ont réalisé un bénéfice net global de 4.3 millions de dollars pendant les quatre mois qui ont suivi la suppression du contrôle des prix des viandes et le règlement de la grève des salaisons, à la fin d'octobre 1947, événements qui se sont produits simultanément. Les conditions du marché qui suivirent la grève eurent probablement un plus grand effet sur ces bénéfices que la suppression de la taxation des prix. Les bénéfices pour la période correspondante de 1946-1947 n'ont pas atteint un million de dollars.

Les compagnies qui avaient du bœuf et du porc en entrepôt frigorifique à la fin de 1947 réalisèrent fortuitement des gains sensibles par suite de l'enchérissement des stocks, vu l'augmentation des prix du marché consécutive au relèvement des prix contractuels avec le Royaume-Uni. Il n'a pas été réalisé de bénéfice semblable sur les stocks consignés à l'Office des viandes. Bien que nul renseignement n'ait été fourni au Comité spécial sur l'étendue de ces consignations, les données en notre possession indiquent qu'elles ne représentent qu'une faible proportion de l'ensemble des stocks. Les quatre firmes: la *Canada Packers*, la *Swift Canadian*, la *Burns* et la *Wilsil*, possédaient au delà des deux tiers de tous les stocks en entrepôt frigorifique. Les stocks de bœuf étaient à leur plus haut point le 1er janvier 1948; ceux du porc, bien que ne constituant pas un record, étaient relativement considérables.

Les bénéfices nets des salaisons peuvent ne représenter qu'une fraction de cent la livre, mais forment tout de même un pour-cent élevé de la mise de fonds à cause du chiffre d'affaires extrêmement élevé. Dans son rapport au Comité spécial, un établissement accuse un bénéfice net excédant 23 p. 100 de son capital pour l'année financière terminée en mars 1948. Les firmes, dans leurs rapports annuels, cherchent à camoufler ces bénéfices élevés en opérant des déductions comme les impôts sur le revenu

des sociétés, les prélèvements pour les "réserves d'inventaire" et les gratifications aux employés avant de calculer leurs bénéfices "nets". Néanmoins, il est juste de dire que, même sans prendre de bénéfices pour la fin de 1947 et le début de 1948, les salaisons n'auraient pu apporter de réduction frappante dans les prix de la viande pour l'avantage du consommateur.

Les salaisons ne sont peut-être pas justifiées de dire que leur industrie est soumise à une haute concurrence, si par "haute concurrence", nous devons entendre qu'aucune firme ne peut exercer d'influence sur les prix auxquels elle achète ou vend. Cela, certes, ne veut pas dire qu'il n'existe pas de rivalité entre ces établissements. Le grand "trio", la *Canada Packers*, la *Swift Canadian* et la *Burns*, ont opéré au delà de 60 p. 100 des abattages de bovins et de porcs soumis à l'inspection. La *Canada Packers* seule a abattu 30 p. 100 des bovins et 27 p. 100 des porcs soumis à l'inspection. Dans les circonstances, n'importe lequel de ces établissements doit savoir que toute modification de ses prix d'achat ou de vente influe sur les prix demandés ou payés par les autres établissements et que l'attitude prise par les autres influe en retour sur ses achats et ses ventes.

Il est établi que les prix d'achat et de vente des petits établissements sont déterminés d'après ceux des grandes compagnies. La concurrence existe entre les grandes salaisons, mais ce n'est pas une concurrence "parfaite", comme celle qui prévaut dans l'élevage des animaux de ferme ou dans le commerce de détail. Les cultivateurs et les détaillants ne peuvent pas exercer d'influence, ou ne peuvent au mieux exercer qu'une influence très faible, sur les prix qu'ils reçoivent sur le marché libre pour leurs produits.

Un examen de la présente méthode de vente des bestiaux selon le classement sur pied démontre que les éleveurs non-spécialistes de bovins peuvent se trouver dans une situation désavantageuse dans leurs négociations avec des acheteurs expérimentés. Même si les éleveurs de bovins peuvent se renseigner sur les prix des bouvillons "de choix", "bons" ou "moyens", en vigueur sur le marché du bétail, et cela par les journaux ou la radio, ils ne peuvent déterminer exactement dans laquelle de ces catégories leurs bestiaux doivent se classer. Les experts qui ont témoigné devant le Comité spécial ont démontré l'absence de correspondance exacte entre le classement accepté du bétail et le classement des carcasses de bœuf. Les "bons" bouvillons donnent généralement, mais pas toujours, des carcasses de marque "bleue". Il semblerait avantageux de faire une plus ample étude de l'application aux bovins d'un classement au croc, semblable à celui qui est en vogue pour les porcs.

Bien que l'ensemble des marges prélevées par les transformateurs, les distributeurs et les détaillants de viande représente normalement au delà de 50 p. 100 de la valeur de cette viande au détail, il n'a été entrepris que relativement peu de recherches sur les moyens de réduire ces frais de vente. Il conviendrait, nous semble-t-il, de commencer par calculer la part que reçoit le cultivateur du dollar du consommateur pour quelques-uns au moins des principaux produits de la ferme.

TABLEAU N° 107
RÉSUMÉ DES OPÉRATIONS DE TROIS SALAISONS, NOVEMBRE 1946—FÉVRIER 1947

	Novembre 1946	Décembre 1946	Janvier 1947	Février 1947	Total 4 mois
Volume (milliers de livres)					
Canada Packers Ltd., salaisons	56,218	36,381	32,219	31,982	156,800
Swift Canadian Co. Ltd.	37,016	25,642	22,066	25,953	110,677
Burns and Company, Ltd.	24,534	23,080	19,797	15,819	83,229
Total	117,768	85,103	74,081	73,754	350,706
Profit sur le commerce de viande (dollars)					
Canada Packers, salaisons	\$127,228	\$144,128 ^a	\$ 49,286	\$ 95,964	
Succursales	3,295	4,040 ^a	23,511	5,396	
	130,523	148,168 ^a	72,797	101,360	156,512
Swift Canadian Co. Ltd.	280,178	4,649 ^a	73,641	38,792	387,962
Burns & Co. Ltd.	61,578	118,172	130,837	57,556	368,143
Total	\$472,279	\$ 34,645 ^a	\$277,275	\$197,708	\$912,617
Profit par livre de viande vendue (cents par livre)					
Canada Packers Ltd.	.23	.40 ^a	.23	.32	.10
Swift Canadian Co. Ltd.	.76	.02 ^a	.33	.15	.35
Burns & Co. Ltd.	.25	.51	.66	.36	.44
Total	.40	.04 ^a	.37	.27	.26

a) Perte.

Source: Témoignages, Comité spécial des prix, fascicule n° 78, page 55.

TABLEAU N° 108

RÉSUMÉ DES OPÉRATIONS DE TROIS SALAISONS, NOVEMBRE 1947—FÉVRIER 1948

	Novembre 1947	Décembre 1947	Janvier 1948	Février 1948	Total 4 mois
Volume (milliers de livres)					
Canada Packers Ltd., salaisons	53,448	44,099	36,524	38,982	173,053
Swift Canadian Co. Ltd.	39,960	27,770	23,909	30,517	119,156
Burns & Co. Ltd.	23,049	19,855	19,804	17,609	80,317
Total	113,457	91,724	80,237	87,108	372,526
Profit sur le commerce de viande					
Canada Packers Ltd., salaisons	\$1,207,582	\$480,273	\$500,963	\$ 16,727	
Succursales	52,543	24,548	79,525	30,978	
	1,260,125	504,821	580,488	47,705	2,393,139
Swift Canadian Co. Ltd.	991,285	336,424	261,335	262,799 ^a	1,326,245
Burns & Co. Ltd.	342,062	64,154	167,069	3,833 ^a	569,452
Total	\$2,593,472	\$905,399	\$1,008,892	\$218,927^a	\$4,288,836
Profit par livre de viande vendue (cents par livre)					
Canada Packers Ltd.	2.36	1.14	1.59	.12	1.38
Swift Canadian Co. Ltd.	2.68	1.21	1.09	.86 ^a	1.11
Burns & Co. Ltd.	1.48	0.32	.84	.02 ^a	.71
Total	2.29	0.99	1.26	.25^a	1.15

a) Perte.

Source: Renseignements fournis par les compagnies au Comité spécial des prix, fascicule n° 78, page 55.

TABLEAU N° 109
ENSEMBLE DES STOCKS CANADIENS DE BOEUF ET DE PORC ET STOCKS DE QUATRE SALAISONS AU 1er JANVIER, 1948
 (millions de livres)

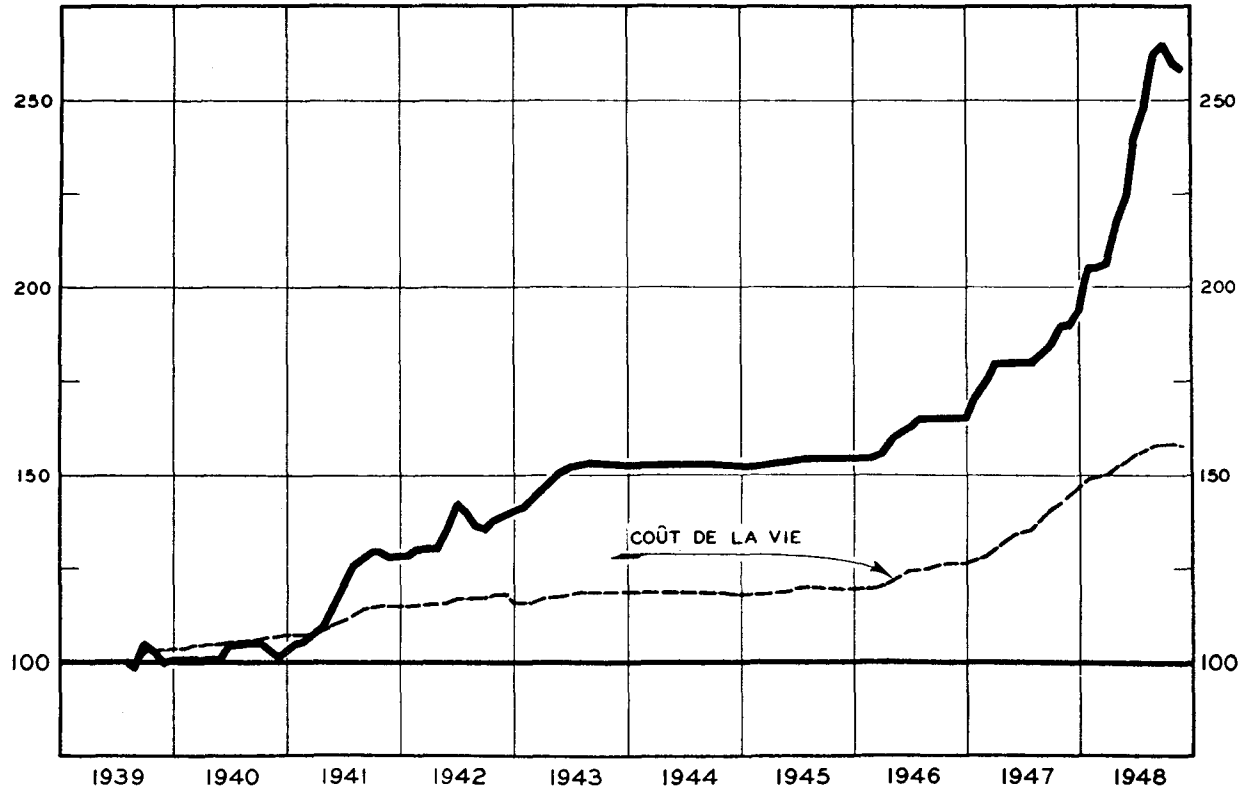
	Canada Packers Ltd. 31 déc., 1947	Swift Canadian Co. Ltd. 3 janv., 1948	Burns & Co. Ltd. 31 déc., 1948	Wilsil Ltd. 27 déc., 1947	Total, Canada
Boeuf congelé					
(a) Entreprisé pour l'Office des viandes	0.8	4.9	5.1	1.1	
(b) Entreprisé, pour le compte de clients	1.4				
(c) Autre	3.3				
Autre boeuf	4.6	4.2	1.3	0.5	
Total, boeuf	10.1	9.1	6.4	1.6	42.9
Porc congelé					
(a) Office des viandes	0.5	7.4	4.7	1.9	35.8
(b) Autre	4.9		0.2		
			4.5		
Autre porc	9.4	8.8	4.0	1.1	21.7
(a) Office des viandes	1.0		1.3		
(b) Autre	8.4		2.7		
Total, porc	14.8	16.2	8.7	3.0	57.5

Source: Renseignements sur les stocks fournis par les firmes au Comité spécial des prix. Stocks canadiens compilés par le Bureau fédéral de la statistique, Ottawa.

GRAPHIQUE XII

INDICE DES PRIX DE DÉTAIL DE LA VIANDE

(AOÛT 1939 = 100)



Source: Bureau fédéral de la statistique, Ottawa.

5

FRUITS ET LÉGUMES

DURANT l'hiver de 1947-1948, les prix des fruits et des légumes augmentèrent considérablement. Aussi, le Comité spécial des prix jugea-t-il opportun d'examiner cette question. La hausse des prix se manifesta particulièrement dans les légumes frais, dont l'indice de détail monta, en effet, de 152.6, en novembre 1947, à 227.5 en juillet 1948. Jusqu'à ce temps, l'augmentation des prix des fruits et des légumes ne semblait pas hors de proportion de l'accroissement général des prix des produits de la ferme.

Les facteurs qui influencent l'approvisionnement et les prix des fruits et des légumes au Canada prennent des formes fort diverses. Les fruits et les légumes cultivés au Canada peuvent être vendus soit à l'état nature, soit après avoir subi une certaine transformation. Dans ces deux domaines, la concurrence se manifeste aussi bien à l'achat qu'à la vente. Les fruits et les légumes frais peuvent être vendus immédiatement, ou conservés en entrepôt frigorifique pendant plusieurs mois ou même plus longtemps. Nous devons, toutefois, compter sur les importations, surtout en ce qui regarde les fruits et les légumes frais. En outre, le Canada dispose de marchés d'exportation assez importants pour quelques produits, comme par exemple les pommes et les pommes de terre. Mais il y a autre chose qui influence les prix: c'est le caractère saisonnier de la production canadienne et la difficulté de conserver à l'état nature plusieurs sortes de fruits et de légumes. En été et en automne, alors que l'offre est abondante, les prix diminuent. Par contre, en hiver et au printemps, alors que les approvisionnements locaux sont limités, les prix augmentent.

LA PRODUCTION CANADIENNE DE FRUITS ET DE LÉGUMES

La production commerciale des fruits et des légumes au Canada ne représente qu'une partie relativement faible de la production agricole totale. Elle ne rapporte aux cultivateurs canadiens que six à sept p. 100 de leurs revenus-argent. Toutefois, elle est la principale source de revenus d'un certain nombre de fermes, mais dans quelques régions seulement.

La production des fruits exige un climat particulièrement favorable; c'est là une considération très importante; la production commerciale se concentre dans quatre régions géographiques spécialisées: les vallées du Fraser et de l'Okanogan en Colombie-Britannique, la péninsule de Niagara en Ontario et la vallée d'Annapolis en Nouvelle-Ecosse. En 1947, ces trois provinces fournissaient presque 90 p. 100 de la production totale canadienne. Les pommes constituent la récolte la plus importante; elles représentent environ la moitié de la valeur totale de la production

fruitière. Viennent ensuite les fraises, les pêches, les framboises, le raisin et les poires. Le tableau ci-dessous fournit des chiffres sur la valeur et la production commerciale des fruits au Canada:

TABLEAU N° 110

QUANTITÉ ET VALEUR DE LA PRODUCTION COMMERCIALE
CANADIENNE DE FRUITS, 1935-1939, 1946 ET 1947

(milliers d'unités)

Produit	Unité	Moyenne 1935-1939		1946		1947	
		Quantité	Valeur en milliers de dollars	Quantité	Valeur en milliers de dollars	Quantité	Valeur en milliers de dollars
Pommes	minot	14,560	10,978	19,282	27,196	15,619	22,335
Poires	minot	569	701	951	2,278	966	2,444
Prunes	minot	264	318	811	1,755	723	1,634
Pêches	minot	1,023	1,473	2,145	5,356	1,681	4,572
Abricots	minot	50	104	147	446	116	407
Cerises	minot	210	556	337	2,113	299	2,144
Fraises	pinte	23,493	2,094	17,412	4,498	25,659	5,388
Framboises	pinte	9,157	953	13,240	3,364	18,212	4,917
Raisin	livre	42,818	793	67,321	3,160	73,803	3,783
Baies de Logan	livre	1,872	100	1,637	222	1,413	198
Totaux	—	—	18,070	—	50,388	—	47,822

Source: Bureau fédéral de la statistique Ottawa.

Le climat n'est pas un facteur aussi important pour les légumes que pour les fruits. La zone de production commerciale des premiers est beaucoup plus étendue. Pour les légumes vendus à l'état nature, surtout quand il s'agit d'un produit très périssable, il est nécessaire d'avoir un accès facile à un marché urbain important; aussi, la plupart des producteurs se trouvent-ils près de ces marchés. Par contre, les légumes auxquels il faut faire subir une transformation sont produits dans les régions qui offrent les conditions les plus favorables. Les conserveries s'établissent aux mêmes endroits. La production de légumes la plus importante est celle des pommes de terre, et le revenu qui en découle équivaut à peu près à celui que rapporte la vente de tous les autres légumes. La culture des pommes de terre se fait surtout dans l'Île du Prince-Edouard et au Nouveau-Brunswick; elle assure aux cultivateurs de ces provinces au moins 25 p. 100 de leurs revenus-argent. La plus grande partie de cette production est vendue dans les provinces du centre du Canada et sur les marchés d'exportation. L'Ontario, le Québec et la Colombie-Britannique produisent au delà de 90 p. 100 de la récolte commerciale de tous les autres légumes, et l'Ontario contribue pour environ 60 p. 100 du total. Le tableau ci-dessous indique la production canadienne des principaux légumes au cours des deux dernières années:

TABLEAU N° 111
 PRODUCTION DES LÉGUMES, CANADA 1946 ET 1947
 (milliers de livres)

Espèce	1946	1947
Haricots	40,914	37,554
Betteraves	50,114	42,782
Choux	151,037	100,093
Carottes	125,359	114,866
Choux-fleurs	29,711	23,795
Céleri	46,030	48,196
Maïs	251,088	222,006
Laitue	44,829	48,406
Oignons	140,031	141,608
Pois	132,246	94,089
Epinards	15,846	16,602
Tomates	800,736	559,446
Totaux	1,827,941	1,449,443

Source: Bureau fédéral de la statistique, Ottawa.

IMPORTATIONS DE FRUITS ET DE LÉGUMES

L'importation de fruits et de légumes contribue pour beaucoup à l'approvisionnement du Canada en aliments frais. Le Canada importe des oranges, des pamplemousses, des bananes, des fruits séchés comme le raisin, les dattes et les figues. Aucun de ces fruits n'est produit au pays. On importe hors-saison certains fruits et légumes que le Canada produit. Ils arrivent sur nos marchés à une époque où les producteurs canadiens ne peuvent en offrir à l'état nature. C'est ainsi qu'en hiver, nous importons des tomates, de la laitue, du céleri, des carottes, des choux. On se fera une idée de l'importance de ces importations par les chiffres de 1946, qui démontrent que nos importations totales de fruits et de légumes s'élevaient à 122.7 millions de dollars, soit l'équivalent de 88 p. 100 de la valeur totale des fruits et des légumes vendus par les cultivateurs canadiens. Soixante-dix pour cent de cette somme représentait la valeur des importations venant des Etats-Unis.

TABLEAU N° 112
 IMPORTATIONS DE CERTAINS FRUITS ET LÉGUMES,
 1938-1939, 1946 ET 1947
 (milliers d'unités)

Produit	Unité	Moyenne 1938-1939	1946	1947
Bananes	régime	3,084	5,322	3,649
Oranges	piec cube	6,692	11,499	10,654
Pamplemousses	livre	—	142,277	124,169
Raisin	livre	—	—	54,955
Raisin sec	livre	—	—	64,312
Choux	livre	19,561	43,197	34,481
Carottes	livre	20,460	53,362	49,724
Oignons	livre	21,644	27,386	24,991
Céleri	livre	22,008	41,753	33,090
Laitue	livre	40,436	66,919	60,572
Tomates	livre	47,400	88,558	80,090

Source: Témoignages, Comité spécial des prix, fascicule n° 55, pages 76 et 77.

Bien que restreintes par le tarif douanier, les importations canadiennes de fruits et de légumes, particulièrement des Etats-Unis, sont une source de vive concurrence pour les producteurs canadiens. Dans les états du Sud, la production américaine commence tôt dans l'année. Au fur et à mesure qu'avance la saison, les états situés plus au Nord entrent successivement en production, et la production canadienne est

la dernière qui apparaît sur le marché. Un droit ad valorem de 10 p. 100 sur la plupart des fruits et des légumes fournit une certaine protection aux producteurs canadiens. En outre, à l'époque de la mise sur le marché de la récolte canadienne, les importations sont frappées de droits spécifiques un peu plus élevés que celui de 10 p. 100 mentionné ci-dessus. Dans les premières années de 1930, les droits d'entrée étaient beaucoup plus élevés qu'aujourd'hui; ils furent graduellement réduits par négociations.

L'APPROVISIONNEMENT DES MARCHÉS CANADIENS

L'offre totale de fruits et de légumes consommés par les Canadiens se compose de la production domestique, augmentée des importations et diminuée des quantités exportées. On en trouvera l'estimation, pour 1944, dans le tableau ci-dessous. Ces chiffres tiennent compte, par estimation, de la production des particuliers qui ne cultivent des fruits et des légumes que pour leur propre consommation, ainsi que de la production commerciale des jardiniers-maraîchers. Ils indiquent que l'approvisionnement annuel, per capita, est de 214 livres de pommes de terre, de 47 livres de légumes foliacés, verts et blanchis, de 109 livres de tomates et d'agrumes ou leur équivalent à l'état frais, et de 92 livres d'autres fruits.

TABLEAU N° 113
FRUITS ET LÉGUMES POUR LA CONSOMMATION CIVILE, 1944
(milliers de livres)

Produit	Production	Importations	Exportations	Consommation annuelle nette	Consommation civile Proportion annuelle
Tomates et agrumes					
Tomates nature	907,652	56,559	—	256,355	22.8
Conserves de tomates	93,535	—	646	80,549	7.2
Pulpe, pâte et purée	39,032	—	23	16,562	1.5
Agrumes frais	—	563,464	—	533,425	47.4
Conserves d'agrumes	—	39,237	—	37,977	3.4
Equivalent total à l'état nature					109.47
Fruits autres que les agrumes					
Autres fruits nature	1,028,398	246,708	148,021	584,844	51.9
Autres conserves de fruits	63,952	202	1,640	45,952	4.2
Autres conserves de jus de fruits	11,606	—	—	6,468	.6
Autres fruits desséchés	12,500	97,930	4,179	96,428	8.6
Fruits congelés	2,939	—	—	3,023	.3
Equivalent total à l'état nature					92.0
Légumes foliacés, verts et blanchis					
Choux et épinards	226,400	38,983	—	154,665	13.7
Laitue	39,112	38,081	—	59,472	5.3
Carottes	173,176	32,161	—	143,467	12.7
Légumineuses (pois et haricots)	144,443	6,041	—	38,432	3.4
Conserves (contenu net)					
Epinards	1,317	—	—	1,021	.09
Carottes	2,107	—	—	501	.04
Légumineuses	142,620	80	729	132,348	11.75
Equivalent total à l'état nature					46.98
Pommes de terre					
Pommes de terre blanches	4,940,900	19,536	396,350	2,410,937	214.1
Pommes de terre sucrées	—	7,296	—	6,931	.6
Total, toutes pommes de terre					214.7
Autres légumes					
Autres légumes nature	827,939	67,463	167,953	567,091	50.4
Autres conserves de légumes	77,086	30	3,299	60,770	5.4
Equivalent total à l'état nature					55.8

Source: Rapport sur l'alimentation et la production et la distribution des denrées alimentaires, Appendice C, Ministère du Bien-être et de la Santé nationale, Ottawa, 1946.

L'ÉCOULEMENT DES FRUITS ET DES LÉGUMES FRAIS

L'écoulement des fruits et légumes au Canada se pratique de multiples façons. En général, les expéditeurs, les grossistes et les détaillants remplissent chacun un rôle important, mais il arrive souvent que les services de l'un ou de l'autre ne soient pas requis. Ainsi, dans les petites cités et villes, les cultivateurs et les maraîchers vendent directement aux consommateurs une partie importante de leur production. Dans les grandes villes, le cultivateur vend plutôt aux détaillants ou aux grossistes. Un témoin a prétendu que 90 p. 100 des légumes cultivés aux alentours de Montréal étaient vendus par le producteur directement aux détaillants.¹ A Toronto, plusieurs producteurs envoient leurs fruits et leurs légumes à des grossistes qui vendent à commission.

Quand il se produit, dans certaines régions, plus de fruits et de légumes que le voisinage immédiat n'en peut consommer, une agence quelconque doit faire la collecte des récoltes et en assurer le transport aux marchés. Tel est le cas surtout des pommes de terre et des pommes dans les Provinces Maritimes, et des pommes et des autres fruits en Colombie-Britannique. Des expéditeurs collectent alors les fruits ou les légumes chez le producteur, en font l'emballage d'après les règles, les classifient et les expédient aux centres de consommation. Par contre, quand le produit doit être vendu sur des marchés adjacents, il peut y parvenir de bien des manières. Un bon nombre de producteurs possèdent leurs propres camions et se rendent au marché plusieurs fois la semaine. D'autres vendent leurs fruits ou leurs légumes à des marchands ambulants qui les prennent à la ferme ou les expédient par camion ou par train (petite ou grande vitesse) à un grossiste qui les achète ou les vend en consignation. Cette dernière méthode est moins générale et elle fait moins appel à la classification et à l'emballage standardisés que la méthode employée par les expéditeurs dont nous avons parlé plus haut.

Les grossistes remplissent un grand nombre de fonctions, mais ils s'efforcent surtout d'assurer des facilités d'entreposage aux fruits et aux légumes de plusieurs producteurs et d'offrir aux détaillants un marché facile d'accès. Les grossistes peuvent acheter et vendre pour leur propre compte, ou ils peuvent être consignataires ou courtiers. En outre, ils remplissent souvent le rôle d'importateurs. Les chiffres disponibles font voir qu'en septembre 1948 il y avait au Canada 400 maisons de gros et plus de 180 expéditeurs en gros.²

A en juger par le nombre des entreprises qui s'occupent de la vente en gros des fruits et des légumes dans l'Est du Canada, il semblerait qu'une vive concurrence s'exerce dans ce domaine. Il est difficile qu'un monopole puisse s'y créer, à cause de l'existence du grand nombre de marchés, à cause aussi du fait que les produits sont grandement périssables, et enfin parce qu'il est facile de se priver des services du grossiste. Il n'en est pas tout à fait de même dans l'Ouest du Canada. Une bonne partie de la population des Provinces des Prairies doit faire

¹Témoignages, Comité spécial des prix, fascicule n° 62 page 57.

²Ministère fédéral de l'Agriculture, division des fruits et légumes.

venir ses fruits et ses légumes de régions assez éloignées et une forte proportion des grossistes opèrent en liaison avec des magasins à succursales multiples. En fait, trois groupes de magasins à plusieurs succursales contrôlent presque la moitié des établissements de gros. En plus, deux des trois principales chaînes de gros dans le Canada occidental ont des magasins de détail qui leur sont affiliés.¹ Ces mêmes groupes contrôlent aussi, dans une certaine mesure, la transformation des fruits et des légumes.

Ces chaînes de magasins ne font ni crédit ni livraison; le client s'y sert lui-même; une bonne partie des ventes est attribuable à son choix spontané une fois qu'il a été attiré dans le magasin. Aussi, se sert-on souvent de l'étalage de fruits et de légumes pour attirer le client. Les chaînes de magasins jouissent d'une bonne réputation; elles payent bien les producteurs et elles s'efforcent de faire améliorer la qualité des fruits et des légumes produits dans leur voisinage. Il se peut que les prix de vente des chaînes de magasins, qui sont inférieurs à ceux des magasins ordinaires, soient rendus possibles par l'efficacité de l'action combinée qu'exercent ces chaînes sur l'expédition des produits et les transactions au gros et au détail. Toutefois, ces chaînes de magasins recourent, dans une certaine mesure, aux services des grossistes et parfois mettent leurs services d'achat au gros à la disposition des autres grossistes et des autres détaillants.

LA TRANSFORMATION DES FRUITS ET LÉGUMES

Les fruits et les légumes sont vendus soit à l'état nature, soit après avoir subi une transformation. La transformation peut se rapporter à la mise en conserve, à la congélation rapide, à la préparation de soupes, de jus de fruits et de légumes, d'aliments pour bébés, de marinades, ou de marmelades, de confitures et de gelées. Le progrès dans ce domaine a contribué grandement à l'expansion des marchés au bénéfice des producteurs canadiens, tout en assurant aux consommateurs, tout le long de l'année, un approvisionnement d'aliments qui, s'ils sont moins attrayants que sous leur forme primitive, n'en sont pas moins sains et nutritifs. Cela est particulièrement vrai au Canada, où la brièveté de la saison de végétation réduit considérablement la période durant laquelle les consommateurs peuvent se procurer des produits canadiens à l'état nature. En 1946, il y avait au Canada 513 usines de transformation de fruits et de légumes dont la production brute s'élevait à \$136 millions. Environ les deux cinquièmes de ces établissements se trouvaient en Ontario, et leur production représentait 60 p. 100 de l'ensemble. Venaient ensuite, par ordre d'importance, le Québec et la Colombie-Britannique avec chacun environ 15 p. 100 du total.

De tous les fruits transformés en 1946, les pommes arrivaient en tête tant en quantité qu'en valeur. Près de 200 millions de livres furent

¹Western Grocers avec Shop Easy et Red and White Stores; Macdonald's Consolidated avec Safeway Stores.

transformées pour lesquelles les cultivateurs reçurent plus de \$3,000,000. Au point de vue de la quantité, les pêches arrivent au deuxième rang, suivies par les fraises, les framboises et les cerises. Quant aux légumes, ce sont les tomates qui constituent, et de beaucoup, la récolte la plus importante pour la mise en conserve. En 1946, les achats totaux de tomates par les conserveries s'élevaient à \$7,700,000. Venaient ensuite les pois verts, puis les haricots verts ou jaunes et le maïs. Bien que les statistiques ne soient pas à jour, les chiffres dont nous disposons font voir que plus de la moitié de la production commerciale de tomates, de pois, de maïs et de haricots a été transformée par l'industrie.

La consommation à l'état nature et la mise en conserve se disputent jusqu'à un certain point la production du cultivateur. Cette concurrence s'exerce surtout vis-à-vis des fruits, et les prix payés par les conserveries sont sensiblement les mêmes que ceux payés par le marché des produits à l'état nature. Toutefois, la concurrence entre ces deux marchés est un peu moins forte dans le cas des légumes. Ordinairement, les cultivateurs s'engagent par contrat à produire certains légumes pour le compte des conserveries importantes. Ils doivent ensemençer des variétés convenant à la mise en conserve, et les représentants de l'usine ont le droit d'exercer une certaine surveillance au cours de la saison de végétation et de la récolte. Il se peut toujours que les légumes destinés à la conserverie se rendent aux marchés ordinaires, mais cela arrive rarement. En général, les conserveries sont situées assez loin des marchés urbains. La distance les protège. Par ailleurs, les produits destinés essentiellement à la vente à l'état nature proviennent le plus souvent des fermes situées près des villes importantes et il peut se faire qu'ils ne répondent pas tout à fait aux besoins des conserveries. Le prix de revient de ces légumes, par suite de la localisation de la ferme où ils sont produits, étant assez élevé, le cultivateur préférera les écouler à l'état nature sur le marché plutôt que de les livrer à la conserverie, même si cette dernière offre des prix relativement intéressants. Il y a évidemment une certaine relation entre les deux marchés, et les prix payés par la conserverie agissent en quelque sorte comme prix-plancher des légumes vendus à l'état nature.

En Ontario et en Colombie-Britannique, des lois provinciales régissent les négociations entre conserveries et cultivateurs. Des prix minima sont négociés entre les représentants des producteurs et ceux des conserveries, et aucune de ces dernières ne peut payer un prix inférieur. Cette garantie équivalait à un prix-plancher.

L'industrie de la transformation des fruits et des légumes, au Canada, se compose de quelques maisons importantes et de plusieurs maisons beaucoup moindres. En 1947, sept grandes compagnies transformaient 40 p. 100 des fruits et légumes absorbés par toute cette industrie. La publicité faite par ces entreprises dans tout le Canada leur a permis de se créer une clientèle spéciale pour leurs marques particulières qu'elles vendent un peu plus cher. Parmi les petites entreprises, il existe une telle concurrence qu'elles peuvent difficilement augmenter leurs prix.

LA DEMANDE

Depuis 10 ans, le Canadien a accru sa consommation de fruits et de légumes. Cela est particulièrement vrai des tomates et des agrumes et, dans un degré moindre, des légumes foliacés et autres. Par contre, la consommation de pommes de terre a peu varié. On trouvera des chiffres à ce sujet dans le tableau qui suit.

TABLEAU N° 114

ESTIMATION DE LA CONSOMMATION MOYENNE DE CERTAINS ALIMENTS PAR LA POPULATION CIVILE AU CANADA, 1935-1945

(livres par personne et par année, et équivalence en produits frais)

Année	Tomates et agrumes	Autres fruits	Légumes foliacés et autres	Autres légumes	Pommes de terre
Moyenne 1935-1939	61	86	45	34	200
1940	68	88	42	31	191
1941	77	95	44	27	201
1942	83	70	62	41	199
1943	77	64	40	26	211
1944	109	91	47	56	200
1945	95	77	52	52	190

Source: Appendice II, Statistiques des denrées alimentaires et de l'alimentation, 1935 à 1945 préparées par la Division de l'alimentation, Ministère du bien-être et de la santé nationale, 1946.

Les chiffres ci-dessus démontrent que cette consommation accrue dépend dans une large mesure de l'augmentation des revenus après la crise de la dernière décennie. Elle est aussi attribuable en partie à une demande qui grandit progressivement. Le public, suivant en ceci l'enseignement des diététiciens, se rend compte de plus en plus de la valeur alimentaire des fruits et des légumes, surtout en hygiène préventive. L'amélioration des méthodes de manutention des fruits et des légumes, au cours des vingt dernières années, particulièrement celle des facilités d'entreposage et de transport, a eu un effet favorable. Enfin, l'accroissement des revenus permet aux Canadiens d'acheter une plus grande variété de fruits et de légumes.

Pendant la guerre, nous avons entrepris la déshydratation des légumes pour le Royaume-Uni, ce qui augmenta d'autant la demande. Les légumes soumis à la déshydratation furent surtout les choux, les carottes, les pommes de terre et autres légumes-racines; 10 à 35 p. 100 des choux et des carottes produits au Canada furent déshydratés. Des superficies assez vastes furent affectées par contrat à ces cultures. Le gouvernement fédéral contribua à la construction, dans toutes les provinces sauf la Saskatchewan, des usines nécessaires. En outre, un volume appréciable des récoltes de pommes de la Nouvelle-Ecosse fut soumis à la dessiccation et à d'autres procédés de transformation, avec l'aide financière du gouvernement, et expédié au Royaume-Uni. La plupart de ces exportations ont cessé peu de temps après la fin de la guerre, mais, pour d'autres

raisons, on a continué à faire subir certaines transformations aux pommes produites dans la Nouvelle-Ecosse.

Un certain nombre de fruits et de légumes verts sont exportés, et cela s'ajoute à la demande domestique. Il s'agit surtout ici des pommes de terre, des navets, des carottes, des pommes et des myrtils. Le tarif douanier imposé par les Etats-Unis a limité nos exportations d'autres fruits et de légumes frais dans ce pays. Bien que les tarifs douaniers aient subi d'autres réductions à la suite des ententes de Genève, il est trop tôt pour se prononcer sur l'effet qu'auront ces ententes sur nos exportations aux Etats-Unis. Des restrictions supplémentaires sur les exportations canadiennes de pommes de terre furent adoptées par les Etats-Unis au cours de la présente année. Elles le furent parce que nos prix étaient inférieurs aux prix minima garantis par le gouvernement américain. Avant la guerre, un de nos marchés les plus importants pour les pommes était le Royaume-Uni. Ce marché nous est aujourd'hui à peu près fermé par les difficultés monétaires. Les producteurs canadiens ont dû s'adresser ailleurs. Il s'en est suivi des ennuis considérables, surtout pour les producteurs de pommes de la Nouvelle-Ecosse, dont le produit ne convient pas tout à fait au marché américain. Dans l'ensemble, nos exportations de fruits et de légumes sont considérablement inférieures à nos importations. En 1946, elles ne s'élevèrent qu'au quart de la valeur de nos importations.

L'ÉTABLISSEMENT DES PRIX DES FRUITS ET DES LÉGUMES

De courtes fluctuations de la demande des fruits et légumes peuvent, sur plusieurs marchés, influencer les prix à un degré plus marqué que ne peut le faire l'offre elle-même. Ces produits étant périssables, les prix tendent à se fixer à un niveau qui permettra à l'offre d'être rapidement absorbée. Il en résulte de grandes variations de prix de jour en jour et de semaine en semaine. Mais il est difficile que des prix extrêmement élevés ou extrêmement bas puissent s'établir, sur un marché donné, pour une période un peu longue. Des prix élevés amènent une offre plus forte provenant d'autres régions, tandis que de bas prix contribuent à détourner l'offre vers d'autres marchés. Cela s'applique à tous les marchés canadiens et s'explique par notre proximité des Etats-Unis, qui disposent de quantités considérables. A tout prendre, la demande canadienne est faible en regard des disponibilités américaines; aussi, tant que cette production pourra être librement importée, les prix au Canada ne pourront pas dépasser sensiblement ceux qui ont cours sur le marché américain. Dans une moindre mesure, à cause de l'existence de tarifs douaniers plus élevés, l'exportation possible tendra à prévenir une chute trop basse des prix canadiens.

L'ajustement de la production domestique à la demande exige au moins un an ou plus, alors que l'importation de produits américains peut être très rapidement faite. D'une année à l'autre, le volume de la production canadienne dépend, dans une large mesure, de la clémence de la température. Mais si l'année est favorable, l'offre des légumes et des

petits fruits de presque toutes espèces peut s'accroître appréciablement dans un an. Si les prix ne sont pas favorables, les superficies peuvent être réduites considérablement dans le même laps de temps. L'ajustement dont nous venons de parler prend beaucoup plus de temps dans le cas des arbres fruitiers. Il faut plusieurs années à ces derniers avant d'entrer en production. Ils continuent alors de fructifier pendant plusieurs années, quels que soient les prix. Par exemple, en Nouvelle-Ecosse, la production des pommes n'a pas diminué en dépit de la perte de l'important marché du Royaume-Uni. Pour faciliter l'adaptation de la production aux nouvelles exigences du marché, le gouvernement encourage l'abattage d'un certain nombre d'arbres et la greffe sur ceux qui sont conservés de variétés de pommes pouvant satisfaire le marché américain. Les facteurs qui déterminent les prix de la plupart des fruits et des légumes canadiens sont le volume de la récolte domestique, les prix en vigueur aux Etats-Unis et le volume de la demande domestique. Bien que les importations soient limitées par l'application de tarifs douaniers saisonniers, elles exercent tout de même une certaine influence sur les prix. Une partie appréciable de la récolte de plusieurs fruits ou légumes est achetée par les conserveries et, ainsi que nous l'avons noté plus haut, cette demande entre en concurrence avec celle des marchés qui absorbent les produits à l'état nature. Toutefois, les conserveries doivent établir le montant qu'elles peuvent payer en essayant de prévoir ce que sera la demande des consommateurs au cours des douze mois à venir, alors que leurs produits seront vendus en concurrence avec les fruits et les légumes importés, soit à l'état nature, soit en conserve. Pour cette raison, les prix courants du marché américain influent sur le prix qu'accordera la conserverie, et ce dernier influencera le prix du produit nature. C'est la loi de l'offre et de la demande — compte tenu de la concurrence qui nous vient des produits américains et du débouché que trouvent certains de nos produits aux Etats-Unis — qui détermine les prix des fruits et des légumes sur le marché domestique. Lorsque l'embauchage et les revenus sont élevés, la demande de fruits et de légumes est bonne et les prix sont favorables; ils baissent quand le contraire se produit. A demande égale, les prix sont ordinairement plus bas quand la récolte est considérable que lorsqu'elle est petite. Les frais de cueillette et de mise sur le marché influent aussi sur les prix. Ils peuvent être élevés dans le cas de récoltes comme les fraises, qui exigent beaucoup de main-d'œuvre, et considérablement plus bas pour d'autres, comme les pommes de terre, dont l'arrachage se fait surtout par des moyens mécaniques.

Dans le voisinage des grandes villes, Toronto, Montréal, Winnipeg et Vancouver, les prix ont tendance à se fixer au niveau de celui qui a cours dans ces villes mêmes. Comme le déclarait un témoin devant le Comité spécial sur les prix : "C'est le marché de gros de Toronto qui fixe les prix pour l'Ontario. Toronto et Montréal fixent les prix pour tout l'Est du Canada."¹ Dans la plupart de ces villes, il y a un grand nombre d'acheteurs et de vendeurs; en outre, ces villes servent de centres de distribution des

¹Témoignage, Comité spécial des prix, fascicule n° 55, page 44.

produits importés. Les prix sur les marchés adjacents seront basés sur ceux de ces grandes villes, étant donné que les approvisionnements d'un marché peuvent facilement être dirigés sur un autre.

Les témoignages recueillis par le Comité spécial sur les prix font voir que la plupart des grossistes trouvent que la concurrence est très vive sur ces marchés. Un des témoins a déclaré :

“Je ne pense pas qu'aucun individu puisse fixer le prix du marché. Je pense que le prix du marché provient de l'équilibre qui s'établit entre plusieurs facteurs. Le prix du marché ne peut s'établir que lorsqu'il existe un certain équilibre entre l'offre et la demande et que le roulement de la marchandise est régulier. Si ce roulement est trop lent, c'est que le prix est trop haut. S'il est trop rapide, c'est que le prix est trop bas; le prix du marché s'établit quand le roulement est continu, c'est-à-dire qu'il y a assez d'acheteurs pour les produits sur le marché, ou, en d'autres termes, qu'il y a suffisamment de produits pour satisfaire la demande.”¹

Dans ces conditions, la plupart des témoins ont déclaré que ni le producteur individuel, ni le grossiste, ni le détaillant ne contribuent pour la peine à faire baisser les prix en-dessous du niveau du marché, ou à les élever au-dessus du même niveau.

LES PRIX ET LES APPROVISIONNEMENTS DE 1939 À 1948

Durant la guerre, les prix de tous les produits agricoles ont augmenté considérablement, l'indice des prix des produits de la ferme passant de 100 en 1935-1939 à 181 en 1945. Les prix des fruits et des légumes frais augmentèrent rapidement de 1939 à 1943; à partir de cette dernière année, ils se stabilisèrent à peu près jusqu'à la fin de la guerre. Comme le soulignait le mémoire qui nous fut présenté par la Fédération canadienne de l'agriculture, l'augmentation des prix des produits agricoles dans les premières années de la guerre n'a fait que dédommager l'agriculture des pertes qu'elle a subies durant les années 1930.² On peut en conclure que l'augmentation des prix des fruits et des légumes de 1939 à 1943 n'a pas été excessive. Le tableau n° 115 indique les indices des prix de tous les produits agricoles et les indices des fruits et légumes.

La réglementation des prix et de l'approvisionnement

La réglementation générale des prix-plafonds de décembre 1941 ne s'appliquait qu'aux fruits et aux légumes transformés. Les fruits et les légumes à l'état nature de même qu'un certain nombre d'autres produits dont les prix varient beaucoup selon les saisons, ne furent pas assujettis à ces premiers contrôles. Toutefois, afin de prévenir des augmentations considérables, les prix des récoltes de pommes de terre et d'oignons en 1941 furent limités. Le principe général de la réglementation, en ce qui concerne les fruits et les légumes à l'état nature, était de n'établir un prix-plafond qu'au moment où les prix étaient sur le point de monter.

En dépit des difficultés d'application créées par les différentes qualités

¹Témoignages, Comité spécial des prix, fascicule n° 56, page 58.

²Témoignages, Commission royale d'enquête sur les prix, fascicule n° 41, page 43.

de produits et à cause des variations saisonnières des prix et des différences de prix selon les régions, et de la nature plus ou moins périssable des produits, on trouva nécessaire, en 1943, d'appliquer des prix-plafonds aux pommes, au raisin, aux pêches, aux poires, aux prunes, aux carottes, aux choux, aux panais et aux navets. Les prix des fraises, des framboises, des cerises et des abricots furent réglementés en 1944. Les prix-plafonds de certaines productions domestiques ne s'appliquèrent qu'au cours de la saison de leur mise sur le marché. Parmi les fruits importés, ce sont les oranges dont le prix fut contrôlé en premier lieu (décembre 1942), et en même temps on commençait à verser un subside.

En 1942 et au cours des années suivantes, des subsides furent payés aux conserveries de légumes pour leur permettre de payer aux producteurs de plus hauts prix qu'elles n'auraient pu le faire autrement à cause de l'augmentation de leurs frais. En 1943, des subsides semblables furent versés en faveur des conserves de fruits et des autres produits dérivant des fruits. A tout prendre, les subsides accordés sur les fruits et légumes à l'état nature furent peu nombreux et ils s'appliquèrent surtout aux denrées importées. A ce sujet, il convient de remarquer que, d'une manière générale, les droits d'entrée et les autres taxes ne furent pas perçus, ce qui abaissa d'autant le prix de vente des fruits et des légumes à l'état nature. La somme versée en subsides en faveur des fruits et des légumes frais et transformés s'éleva à \$12,200,486, à compter de la mise en vigueur de cette politique par la Commission des prix et du commerce en temps de guerre jusqu'au 31 décembre 1946.

Comme dans presque tous les autres domaines, il fut nécessaire d'appliquer, en plus de la réglementation des prix des fruits et des légumes frais, des règlements visant l'approvisionnement. Ces derniers furent particulièrement détaillés dans le cas des fruits et des légumes importés et surtout dans le cas des espèces qui bénéficiaient d'un subside. La Commission des prix et du commerce en temps de guerre mit aussi en vigueur une politique de distribution équitable, cette dernière étant établie sur des périodes de base. Cette initiative, dont on parle plus en détail dans une autre partie de ce rapport¹ contribua à assurer à toutes les régions un approvisionnement satisfaisant.

Le plafonnement des prix des légumes frais se maintint pendant toute l'année 1946, et la réglementation cessa définitivement le 13 janvier 1947. Certains prix-plafonds des fruits frais furent abandonnés en juillet 1946, et ils le furent tous en janvier 1947. La réglementation des fruits et des légumes transformés fut abolie à la fin de l'été et à l'automne de 1946. Comme il le fit dans d'autres domaines, le gouvernement abandonna la réglementation à mesure que les approvisionnements augmentaient. Toutes les récoltes domestiques de fruits et à peu près toutes celles de légumes furent plus considérables en 1946 qu'en 1945. Leurs prix n'augmentèrent que légèrement après l'abolition de la réglementation.

¹Voir Chapitre 3, Tome II., Réglementation des prix et rationnement.

TABLEAU N° 115
 NOMBRES-INDICES DES PRIX DES PRODUITS AGRICOLES ET DES FRUITS ET DES LÉGUMES A LA FERME, 1940-1948
 (1935-1939=100)

Année	Produits agricoles	Fruits à l'état nature	Légumes à l'état nature	Fruits pour la transformation		Légumes pour la transformation	
				quote-part du subside		quote-part du subside	
1935-1939	100	100	100	100 ^a		100 ^a	
1940	97	98	100	100		104	
1941	110	124	136	138		113	
1942	133	151	155	154		132	(15)
1943	158	233	209	248	(74)	151	(28)
1944	172	210	187	242	(64)	159	(35)
1945	181	246	194	265	(68)	165	(35)
1946	193	234	180	254		181	
1947 ^b	204	236	175	259		195	
1948	242 ^c					218	

a) Base de 1937-1939.
 b) Estimé, à l'exception de l'indice mentionné des produits agricoles.
 c) Janvier—septembre.
 Source: Bureau fédéral de la statistique, Ottawa.

Le 17 novembre 1947, le gouvernement du Dominion restreignit l'importation des fruits et des légumes; cette initiative faisait partie de son programme de conservation des devises étrangères. On prohiba l'importation des Etats-Unis des fruits et des légumes, à l'exception des agrumes, des pommes, des pommes de terre et des oignons, dont le volume fut cependant réduit par l'application d'un système de contingents. Ainsi, la valeur des importations d'agrumes ne pouvait excéder 50 p. 100 de celle des agrumes importés pendant l'année se terminant le 30 juin 1947. En février et en mars 1948, ces restrictions furent relâchées, et un allègement additionnel fut accordé en octobre 1948.

La restriction de l'importation amena une hausse considérable des prix. Le gouvernement rétablit, en novembre 1947, les prix-plafonds des principaux fruits et légumes transformés. D'autres prix maxima furent fixés de janvier à mai 1948 pour le raisin, les choux, les agrumes, les carottes et les pommes de terre en primeur.

Les prix et les bénéfices après l'abolition de la réglementation

Ainsi que nous venons de le mentionner, les prix des fruits et des légumes, pendant l'hiver de 1946-47 et pendant la plus grande partie de 1947, ne varièrent presque pas, demeurant à peu près au même niveau que durant la réglementation. L'importance de la récolte de 1946 et le volume considérable des importations suffirent à empêcher la hausse. Les prix ne commencèrent à augmenter de façon appréciable qu'en novembre 1947, après l'introduction des mesures affectant les importations.

Ces restrictions, coïncidant avec une réduction du volume de la récolte domestique en 1948, eurent pour effet de diminuer considérablement l'offre. Une hausse des prix était inévitable.

A qui cette hausse a-t-elle profité? D'après les témoignages recueillis par le Comité spécial sur les prix, il apparaît que les gains sur les produits domestiques se divisèrent dans une large mesure entre les producteurs et les grossistes. Ils allèrent à ceux qui avaient les produits en main au moment de l'intervention de l'Etat. M. M.-M. Robinson, secrétaire-trésorier de l'Association des producteurs de fruits et de légumes d'Ontario, déclara que la plus grande partie du céleri produit en Ontario se trouvait entre les mains des grossistes, tandis qu'une forte proportion des pommes de terre, des navets, des carottes, des choux et des panais était entre les mains des producteurs.

Toutefois, les gains des grossistes ne se limitèrent pas aux stocks qu'ils détenaient le 17 novembre. Les témoignages des représentants des grossistes devant le Comité spécial des prix ont démontré que les marges de bénéfice sur les fruits et les légumes avaient été beaucoup élargies au cours de l'hiver de 1947-1948. Ces majorations, plus élevées qu'en temps normal, furent appliquées particulièrement aux fruits et aux légumes importés et se sont traduites par des augmentations considérables des prix payés par les consommateurs.

Plusieurs représentants de grossistes ont prétendu que ces majorations avaient été nécessaires parce que la diminution des importations avait grandement réduit le volume de leurs opérations. Toutefois, la preuve a révélé que ces augmentations "étaient plus que suffisantes pour compenser la diminution du volume et qu'il en était résulté des bénéfices plus élevés que la normale pendant les mois d'hiver de 1947 et de 1948."¹ L'élargissement des marges de bénéfice sur les fruits et les légumes importés s'est traduite par des bénéfices totaux plus élevés et par un accroissement des prix payés par le consommateur. Le cas des oranges est typique. Les témoignages nous ont démontré que la marge entre le prix de revient des oranges de la Californie (grosseur 288) aux grossistes et le prix de détail est passée de 12.4 cents la douzaine au début de novembre 1947 à 18.5 cents en décembre. Cette marge se maintint assez bien jusqu'en février 1948, alors que les prix-plafonds furent réimposés sur les agrumes; elle descendit à 12.0 cents au début de mars et à 10.4 cents au début d'avril.¹

Ce qui s'est passé dans le commerce des fruits et des légumes importés, de novembre 1947 à février 1948, fournit un exemple clair d'augmentation indue des prix au consommateur à la suite de majorations par les distributeurs sur un marché où l'offre est insuffisante. Les chiffres ci-dessous établissent que les gains des distributeurs furent beaucoup accrus. La comparaison du bénéfice net d'exploitation (avant le calcul de l'impôt) de six grossistes de fruits et de légumes pour les mois de novembre à mars, montre qu'il passa de \$80,904 en 1946-1947 à \$165,539 en 1947-1948.²

Aucun des témoignages reçus par le Comité spécial sur les prix ne démontre que les chaînes de grossistes ou que les chaînes de détaillants tirèrent d'avantages spéciaux attribuables à leur importance ou à l'intégration de leurs opérations. En fait, les bénéfices du magasin à succursales multiples dont les transactions furent examinées par le Comité spécial des prix se sont beaucoup moins accrus de 1939 à 1947 que ceux des autres grossistes. Bien plus, les témoignages ont révélé qu'au cours de cette période, c'est-à-dire après la mise en vigueur des restrictions sur l'importation, ce magasin à succursales a plutôt fait bénéficier ses clients des gains extraordinaires qu'il aurait pu garder. Aussi, au cours de la période de décembre 1947 à mars 1948, ce bénéfice eut-il généralement tendance à s'établir à un niveau inférieur à celui des mêmes mois de l'année précédente.

Les hauts prix des fruits et des légumes frais se maintinrent jusqu'à l'été 1948, alors que les récoltes domestiques arrivèrent sur le marché. Les conditions climatériques ayant été favorables et les producteurs, tentés par les hauts prix, ayant augmenté leurs superficies, la production canadienne fut plus forte qu'en 1947. L'abondance de la récolte et l'allègement des restrictions des importations amèneront probablement des prix plus bas pendant l'hiver de 1948-1949.

¹Rapport à la Chambre, Comité spécial des prix, fascicule n° 78, page 35.

²Témoignages, Comité spécial des prix, fascicule n° 63, page 43.

RÉSUMÉ ET CONCLUSIONS

En 1939, les prix des fruits et légumes se ressentiaient considérablement de la dépression, mais ils augmentèrent rapidement jusqu'en 1943. De 1943 jusqu'à la fin de la guerre, les prix de ces denrées se stabilisèrent grandement sous le régime de la réglementation. En 1946 et au début de 1947, l'offre étant revenue à un niveau convenable, le gouvernement, suivant son programme général d'abolition de la réglementation, libéra les prix des fruits et des légumes. Les prix varièrent très peu. Après novembre 1947, les prix montèrent rapidement jusqu'à l'été de 1948, alors qu'une baisse générale se produisit.

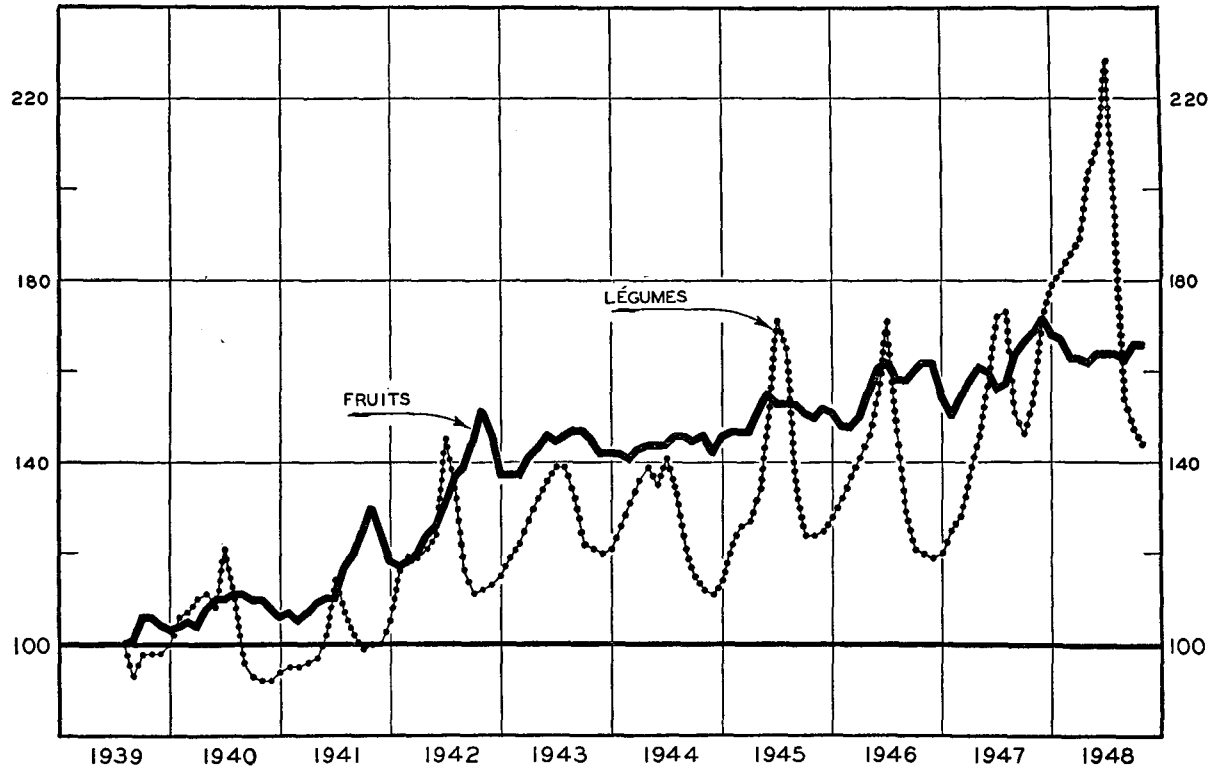
Le Comité spécial des prix a fait porter son enquête sur la hausse des prix surtout aux mois d'hiver de 1947-1948. L'étude des témoignages présentés devant le Comité nous a conduits à conclure que l'augmentation des prix provenait de la diminution de l'offre consécutive en partie à l'application du programme de conservation des devises étrangères, et en partie à la faiblesse de la récolte de 1947. Il ne paraît pas y avoir eu d'entente particulière entre les commerçants pour faire hausser les prix durant cette période. Les consommateurs étaient prêts à déboursier davantage et l'offre des fruits et légumes était limitée. Il ressort toutefois des témoignages que quelques grossistes ont contribué à la hausse en augmentant leurs marges afin de se dédommager, dirent-ils, de la réduction du volume de leurs ventes. Il semble évident, après avoir étudié les bénéfices des grossistes qui ont comparu devant le Comité spécial sur les prix, que ces augmentations des marges n'étaient pas nécessaires.

L'action du gouvernement en adoucissant quelques-unes des restrictions s'appliquant à l'importation et en réimposant certains prix-plafonds pendant l'hiver de 1947-1948, a eu pour effet de stabiliser les prix. Les prix des fruits et légumes ne baissèrent appréciablement qu'à l'été de 1948, lorsque la production canadienne apparut sur les marchés.

GRAPHIQUE XIII

INDICE DES PRIX DE DÉTAIL DES FRUITS ET DES LÉGUMES

(AOÛT 1939=100)



Source: Bureau fédéral de la statistique, Ottawa.

6

L'INDUSTRIE TEXTILE PRIMAIRE

L'INDUSTRIE textile se divise en deux branches principales : l'industrie primaire et l'industrie secondaire. L'industrie primaire s'occupe de la préparation des matières premières pour la fabrication des filés, du filage ou tréfilage, du tissage et de la teinture des étoffes, ou de la fabrication de tricots et de la confection d'articles en tissu tricoté. Le travail de l'industrie secondaire consiste principalement à tailler et coudre les étoffes tissées pour en faire des articles d'habillement ou autres. Une petite proportion de tissus tricotés se vend aux établissements secondaires pour y être taillés, cousus et transformés en articles d'habillement ou autres, mais on doit souligner que presque tous les articles en tricot des fabriques sont confectionnés dans les établissements primaires, où la production commence soit par la fabrication du filé, soit par le tricotage du filé et continue jusqu'à ce que le produit soit achevé et prêt à être livré à la consommation.

L'industrie textile primaire est, d'une façon générale, classée suivant le genre de matières premières qu'elle transforme : produits naturels, tels que le coton, la laine, le jute, le lin, la soie naturelle et produits synthétiques obtenus par le traitement chimique de certaines matières, tels que la rayonne, le nylon, la caséine, le verre filé, etc. Le coton, la laine, la rayonne et le nylon sont les tissus qui se fabriquent et se vendent le plus au Canada, et nous ne nous occuperons que de ces divisions. La production canadienne commence avec une matière première soit d'origine domestique, soit entièrement importée. Pour la fabrication des cotonnades, on commence avec un produit, le coton brut, qui est entièrement importé. Pour les lainages, le produit indigène ne représente qu'une fraction de la laine dont on a besoin. Pour la fabrication des tissus en rayonne, on se sert soit de pâte de bois produite au pays, soit de bourres de coton qui sont entièrement importées.

L'industrie textile primaire du Canada a été édifiée avec l'aide d'un tarif douanier protecteur. La fabrication des tissus au pays, qui a commencé par les lainages, remonte à l'époque du régime français; mais, il y a plus de 125 ans, la production en fabrique a été inaugurée et a vite remplacé la fabrication des lainages au foyer. La fabrication des cotonnades, qui a débuté dans des usines, existe au pays depuis un siècle. Les Canadiens ont commencé de tisser des soieries en 1922 et, au bout de quelques années, se sont lancés dans la fabrication des nouveaux tissus en rayonne, qui, en 1932, dépassa celle des soieries. L'industrie de la rayonne s'est depuis développée rapidement et de façon soutenue, tandis que la fabrication des tissus en soie naturelle a continué de décliner et a presque disparu pendant la guerre. La production canadienne de nylon fait de filés importés, n'a commencé qu'en 1940; presque dès le début, elle

a été employée entièrement comme filés pour parachutes, suspentes et autres fins militaires. Une usine a été construite avec l'aide du gouvernement pour la fabrication domestique de filaments. Elle a commencé ses opérations en juin 1942 et a travaillé pour l'armée pendant toute la guerre. La production commerciale a commencé en septembre 1945 et l'usine s'est vite adaptée à la fabrication d'articles civils.

L'industrie textile primaire est depuis des années l'une des principales industries manufacturières du Canada. En 1945, elle était en tête de la liste, au point de vue de la valeur nette des produits, avec un total de 182 millions de dollars. En fait de valeur brute de production, elle n'est dépassée que par les établissements de salaisons et les fabricants de papier et de pâte de bois. Environ 90,000 hommes et femmes sont employés dans les textiles primaires (1947), le plus important des groupes manufacturiers. Près de la moitié des employés sont des femmes. Au contraire des aciéries, des papeteries et des établissements de salaisons, la fabrication des tissus est une industrie légère. On emploie pour la fabrication des filatures primaires une assez forte proportion d'ouvriers demi-spécialisés des deux sexes.

Les tarifs d'appointements et de salaires ont toujours été bas dans l'industrie textile primaire. Au cours des témoignages rendus devant le Comité spécial des prix, les représentants des syndicats ouvriers ont parlé de l'ensemble de l'industrie textile comme étant un groupe industriel à bas salaires. M. Baron, le directeur canadien de l'Union des ouvriers du Textile d'Amérique, a cité les chiffres du Bureau fédéral de la statistique d'avril 1948, pour montrer que les salaires de l'industrie textile primaire sont plus bas que ceux de n'importe quel autre groupe, à l'exception de celui des tabacs. Cela s'explique en partie par la nature du travail à faire et la forte proportion de main-d'œuvre féminine. Le fait que nombre de filatures sont établies dans de petits centres est aussi un facteur à considérer. Comme d'autres ouvriers industriels, les employés des filatures ont eu d'assez fortes augmentations de salaires depuis 1939. Un relevé du ministère du Travail, visant la moitié des établissements primaires et une plus grande proportion de la fabrication, indique que la moyenne des salaires a augmenté d'un peu plus de 90 p. 100 de 1939 à 1947. Les plus récents tarifs sont indiqués dans le tableau qui suit.

TABLEAU N° 116

MOYENNE DE SALAIRE PAR HEURE DANS LES INDUSTRIES CHOISIES, 1945-1948

(cents par heure)

	1945	1946	1947	Novembre 1948
Fils, filés et tissus	48.9	53.2	61.4	77.2
Bas et tricots	47.4	50.8	58.3	70.1
Vêtements et garnitures	54.5	57.7	63.9	73.9
Manufactures en général	69.4	70.0	80.3	95.5
Viandes	67.9	72.9	84.1	103.4
Pâte de bois et papier	71.8	78.9	93.6	112.3
Fer et acier	70.5	71.5	84.7	104.6

Source: Bureau fédéral de la statistique, Ottawa.

Les droits de douane du tarif général et du tarif intermédiaire pour les tissus importés au Canada ont été relevés en 1930 et ceux du tarif de préférence ont été abaissés à la Conférence impériale de 1932. Ces deux rectifications ont eu pour résultat net d'améliorer la situation de l'industrie. La concurrence des pays régis par le tarif général et le tarif intermédiaire a été encore plus écartée par les relèvements de 1930 et un abaissement subséquent des droits a ouvert des perspectives d'exportation dans les marchés du Commonwealth. De petites expéditions de tissus en rayonne en Australasie et de bas et de robes en Afrique du Sud ont été les principales exportations d'avant-guerre. La guerre a quelque peu développé et varié les exportations des produits aussi bien primaires que secondaires. Néanmoins, le commerce d'exportation ne représente encore comparativement qu'une faible proportion de l'ensemble de la production. Donc, à la suite de ces modifications douanières, la production et le nombre d'employés se sont accrus constamment à partir de 1933. Les résultats sont indiqués dans le tableau qui suit et où l'on verra qu'en 1933 le nombre d'employés dans l'industrie textile primaire était le même qu'en 1930, alors que celui des autres industries manufacturières avait sensiblement baissé. En 1939, il dépassait de 20 p. 100 le chiffre de 1930, tandis que celui des autres groupes manufacturiers n'était que de 15 p. 100 au-dessus du minimum de la période de marasme.

TABLEAU N° 117
NOMBRE D'EMPLOYÉS DANS LE TEXTILE PRIMAIRE ET LES AUTRES
MANUFACTURES
(en milliers)

	1930	1933	1939	Pour-cent d'aug- mentation 1929-1939
Textile primaire ^a	55	54	64	+20
Ensemble du textile	104	96	121	—16
Autres manufactures ^b	511	373	537	— 5
Ensemble de l'industrie manufacturière	615	469	658	— 7

a) Comprend la fabrication des articles en coton, en laine et en soie, des bas et des articles en tricot, ainsi que la teinture et le finissage des tissus.

b) Calculé en déduisant le textile de la totalité de l'industrie manufacturière.

Source: Bureau fédéral de la statistique, Ottawa.

Les derniers chiffres du Bureau fédéral de la statistique sur l'industrie textile primaire et secondaire du Canada, qui sont ceux de 1945, indiquent un total de 2,740 établissements, employant 158,000 personnes, soit une augmentation de 810 établissements et de 37,000 employés comparativement à 1939. Le groupe primaire de l'industrie représentait un peu moins de la moitié du total, aussi bien au point de vue de la valeur nette de la production qu'à celui de la totalité des salaires et appointements.

En 1947, il y avait 653 fabriques primaires, soit plus de la moitié du nombre total, y compris quelques gros producteurs, qui étaient situées dans des villes de moins de 25,000 habitants. L'industrie est largement concentrée dans le sud-ouest du Québec et le sud de l'Ontario. Il y a un petit nombre de fabriques dans les provinces Maritimes et le Manitoba et quelques usines sont en train de s'ouvrir en Colombie-Britannique.

Dans son étude de l'industrie textile primaire, le Comité spécial des prix a décidé de ne pas toucher aux domaines des tissus tricotés et des étoffes de petite largeur. Des questionnaires ont été adressés à tous les fabricants de lainages, cotonnades et tissus en rayonne et en nylon de grande largeur, de même qu'à tous les manufacturiers canadiens de filés entrant dans la fabrication de ces produits.

Les tableaux qui suivent indiquent quelle a été la production de filés et de tissus des établissements primaires canadiens, proportionnellement aux importations. Quand le chiffre en valait la peine, les exportations ont été soustraites afin de peindre sous son vrai jour la situation de l'approvisionnement au Canada. Ces statistiques montrent aussi l'importance relative des principales matières premières dans l'approvisionnement total de l'industrie textile.

TABLEAU N° 118

DISPONIBILITÉS CANADIENNES DE FILÉS ET TISSUS LARGES

A. FILÉS

(milliers de livres)

1. COTON, LAINE ET RAYONNE EN FILAMENTS

	1936	1939	1942	1946	1947
Coton					
Fabrication domestique	131,496	143,790	214,147	162,188	168,216
Importation	5,130	5,679	12,533	9,137	16,000
Disponibilités canadiennes	136,626	149,469	226,680	171,325	184,216
Laine					
Fabrication domestique	30,615	37,408	69,985	64,613	— ^a
Importation	3,434	3,004	2,681	4,298	—
Disponibilités canadiennes	34,049	40,412	72,666	68,911	
Rayonne en filaments					
Fabrication domestique	13,623	14,197	18,920	18,134	20,562
Importation	1,168	2,920	3,480	5,173	5,379
Disponibilités canadiennes	14,791	17,117	22,400	23,317	25,941

2. RAYONNE FILÉE

	1943	1944	1945	1946	1947
Fabrication domestique	6,032	6,754	6,872	9,339	— ^a
Consommation domestique	6,389	6,861	7,413	9,111	—

3. NYLON

	1942	1944	1945	1946	1947
Fournitures militaires	222	1,886	730	—	—
Fournitures civiles	—	—	297	1,631	2,401

B. TISSUS LARGES

(en milliers de verges)

COTON, LAINE ET RAYONNE

	1936	1939	1942	1946	1947
Coton					
Fabrication domestique	245,000	278,836	369,166	267,537	254,280
Importation	90,391	121,031	217,107	218,387	250,000 ^b
Disponibilités canadiennes	344,391	397,367	568,473	473,124	552,132
Laine					
Fabrication domestique	17,542	17,190	27,796	29,270	28,000
Importation	12,021	11,414	13,209	10,919	14,196
Disponibilités canadiennes	29,563	28,604	41,005	40,189	42,196
Rayonne					
Fabrication domestique	44,603	51,844	79,589	83,373	88,000
Importation	6,736	8,999	11,804	11,888	19,846
Disponibilités canadiennes	50,839	58,774	88,755	91,176	100,105

a) Le calcul d'avance de ces chiffres a été discontinué.

b) Conversion non officielle de livres.

Source: Rapports statistiques sur l'industrie textile primaire au Canada, Commission des prix et du commerce en temps de guerre. Les chiffres de 1947 proviennent du *Primary Textiles Institute of Canada* et du Bureau fédéral de la statistique.

LE COTON

Sources d'approvisionnement

Pour la fabrication des filés, le Canada compte entièrement sur ses importations de coton brut. Les Etats-Unis, qui sont actuellement la principale source d'importation, ont pu en fournir une ample provision, bien qu'on fasse venir des quantités supplémentaires et des qualités spéciales du Brésil, de l'Inde, de l'Egypte et d'autres pays. C'est avec ce coton brut que les fabriques canadiennes font environ 95 p. 100 des filés employés dans les tissages du pays. Mais les 5 p. 100 qui manquent représentent des qualités supérieures que les filatures canadiennes ne sont pas en mesure de fabriquer, faute de machines spéciales et d'ouvriers experts. On en a besoin pour faire du fil, des isolants de fils électriques et aussi dans la fabrication de beaucoup de bas et de sous-vêtements tricotés et aussi de quelques étoffes tissées d'un genre spécial.

Au contraire de ce qui existe pour les filés, le Canada doit importer une assez grande quantité d'étoffes larges, dont quelques-unes sont importées à l'état écriu ou non fini, pour être ensuite finalement apprêtées dans les tissages primaires. Il y a aussi au Canada une société qui s'occupe principalement de finir les tissus écrius d'origine domestique ou étrangère; cette compagnie n'a pas été incluse dans le relevé du Comité.

Le tableau qui suit indique la quantité de tissus larges qui ont été importés des Etats-Unis et du Royaume-Uni. Les importations d'autres sources ont été relativement peu importantes. Le tableau montre que la source de ces importations a profondément changé et que la proportion des produits importés s'est accrue. Jusqu'en 1941 la production domestique fournissait environ 70 p. 100 des disponibilités, mais à partir de ce moment-là les importations se sont considérablement accrues pour suppléer aux besoins du temps de guerre. Elles se sont élevées à 37 p. 100 en 1942 et ont varié entre 41 et 45 p. 100 à partir de ce moment-là jusqu'à la fin de 1946. Grâce aux achats en masse faits par l'Etat, aux subventions et à l'aide fournie pour l'approvisionnement en 1947, on a réussi à faire venir une quantité record de tissus pour parer aux éventualités des premiers mois qui suivraient la suppression des plafonds et le retrait du gouvernement des négociations pour les approvisionnements. Cette année-là les importations ont représenté presque 52 p. 100 de la totalité des disponibilités.

TABLEAU N° 119
DISPONIBILITÉS APPARENTES DE COTONNADES LARGES
1936-1948
(en millions de verges)

	Fabrication domestique	Importations du R.-U.	Importations des E.-U.	Fabrication domestique et importations	Exportations
1936	245	74	16	335	1
1937	266	76	21	363	1
1938	236	64	26	326	1
1939	279	76	45	400	3
1940	327	29	94	450	10
1941	366	44	110	520	17
1942	369	39	178	586	18
1943	318	27	195	540	11
1944	296	10	225	531	7
1945	277	8	196	481	11
1946	268	5	213	486	13
1947	265	8	276	549	16
1er trimestre	73	2	82	157	2
2e trimestre	72	2	73	147	6
3e trimestre	59	1	62	122	3
4e trimestre	61	3	59	123	5
1948					
1er trimestre	67	4	30	101	3

Source: Bureau fédéral de la statistique et Commission des prix et du commerce en temps de guerre.

Le Canada a édifié une assez forte industrie de tissage de coton, mais il est néanmoins très embarrassé par suite des problèmes de production mondiale et de la fluctuation des prix. On n'a été nullement menacé de manquer de coton brut dernièrement et les filatures ont pu se faire livrer promptement leurs commandes et maintenir leurs stocks au niveau

voulu, proportionnellement au volume des importations et au rythme de la fabrication; mais les fluctuations dans le cours du coton brut peuvent avoir un effet marqué sur les prix canadiens des produits de coton.

C'est chez les fabricants de tricots que le besoin de filés importés spéciaux se fait surtout sentir. L'incertitude au point de vue de l'approvisionnement sera probablement un plus grave sujet d'inquiétude que le prix, parce que ces filés sont mélangés à des filés domestiques dans les procédés de manufacture. Néanmoins cela contribue à son tour à rendre les producteurs canadiens encore plus vulnérables, car les filés importés sont d'un genre essentiel que ne peuvent pas faire aujourd'hui les filatures canadiennes.

Les genres de tissus qu'on a surtout eu besoin d'importer pourraient être fabriqués dans les tissages canadiens si leur capacité de production était accrue. Certes, le Canada importait d'Angleterre quantité de tissus à chemises et d'autres fines étoffes avant la guerre; mais on a obtenu à leur place des tissus acceptables des Etats-Unis, qui sont faits de filés moins fins et dont la plupart pourraient être fabriqués dans nos usines. Toutefois, nous comptons entièrement sur le Royaume-Uni pour de petites quantités de certains tissus spéciaux, comme pour les rubans à tracer et à dactylographier, qu'on ne peut pas se procurer ailleurs.

Pour que les filatures de coton canadiennes suppléent à tous les besoins du marché domestique en fait de filés et de tissus, évitant ainsi d'avoir à compter sur l'extérieur sauf pour quelques spécialités, il faudrait que les usines existantes aient un débit ininterrompu équivalant presque au rendement d'un double équipe. Lorsque la production du temps de guerre était à son maximum, les filatures ont effectivement atteint un rendement qui représentait 60 p. 100 de plus que la capacité d'une équipe simple; mais ce record dépendait de l'utilisation de la main-d'œuvre en deux ou trois équipes. Même avec les meilleurs stimulants, il semblerait bien difficile d'en faire autant en temps de paix. Par conséquent, nous estimons que la production domestique continuera pendant des années à venir d'être à court d'au moins 15 p. 100 et plus probablement de 25 à 40 p. 100 pour suffire à tous les besoins du pays.

Une assez grande proportion de tissus importés viennent au Canada à l'état écri pour être finis dans les fabriques canadiennes. Les statistiques commerciales indiquent qu'une moyenne de 11.5 p. 100 de la totalité des tissus importés de 1939 à 1947 consistait en tissus écrus.

Organisation de l'industrie

Les fabriques de filés et de tissus de coton sont largement concentrées dans la province de Québec, qui fournit peut-être les deux-tiers du volume de la production totale et dans la province d'Ontario, qui en fournit environ le quart. En dehors des provinces centrales, il n'y a que trois filatures quelque peu importantes, toutes les trois dans les provinces Maritimes. Elles appartiennent à des compagnies d'Ontario et sont exploitées par elles.

Le Comité spécial des prix a choisi cinq grandes sociétés pour faire l'objet d'un examen spécial: La *Dominion Textile Company Limited*, avec ses deux filiales, la *Montreal Cottons Limited* et la *Drummondville Cotton Company Limited*, la *Canadian Cottons Limited* et la *Wabasso Cottons Limited*. Ce groupe de compagnies, au point de vue du chiffre d'affaires, représente presque les trois-quarts de la production canadienne. Dans toutes ces usines la fabrication commence avec le coton brut, tandis que beaucoup d'autres fabricants ne font que tisser les filés. Par conséquent, les cinq grandes compagnies effectuent en réalité une plus large part de l'ensemble de la fabrication que ne l'indique la comparaison des chiffres d'affaires.

Trois autres sociétés, filiales de manufactures de pneus et de caoutchouc canadiennes, qui vendent tous leurs produits aux compagnies dont elles dépendent, ont été analysées séparément. Parmi les autres manufactures, la *Hamilton Cotton Company Limited* et *Cosmos Imperial Mills Limited* s'avèrent comme étant de grosses fabriques. L'enquête a porté en tout sur 23 sociétés qui exploitent un total de 39 fabriques.

La plupart des fabriques de coton canadiennes sont situées en dehors des grandes villes, ce qui leur permet de recruter leur main-d'œuvre moyennant un salaire moyen légèrement plus bas; mais cela peut parfois créer un problème, lorsqu'il s'agit d'accroître le personnel en général.

Les fabriques primaires de coton ont besoin de capitaux assez considérables et le chiffre augmente graduellement. Ces capitaux sont presque exclusivement de provenance canadienne et les profits et dividendes restent en grande partie au pays. Quoique le rapport entre le total des immobilisations et la valeur nette de la production varie, vu que les fluctuations sont plus marquées dans la production que dans les immobilisations, on en aura une assez bonne idée d'après les proportions approximatives. Les immobilisations totales nécessaires à l'industrie s'établissent à plus d'une fois et demie la valeur nette annuelle de la production. Les immobilisations en terrains, immeubles et machinerie sont sensiblement supérieures au capital d'exploitation. Les cinq compagnies à l'étude ont employé, en 1947, un total de près de 50 millions de dollars d'immobilisations, dont la part des onze fabriques de la *Dominion Textiles* et de ses filiales a été de 70 p. 100.

Même entre les cinq grandes sociétés la concurrence est limitée du fait qu'elles ne fabriquent pas toutes les mêmes genres de tissus. Les articles qu'elles font et qui ont été signalés au Comité spécial des prix donnent une indication de la tendance à la spécialisation qui est une des caractéristiques de l'industrie. La *Dominion Textiles Company* s'applique à faire des tissus écrus, blanchis et imprimés. La *Drummondville* se spécialise dans les coutils à pneus et exporte du fil à pêche dont elle a le monopole au Canada. La *Montreal Cottons* se signale par ses tissus teints en pièces. Les étoffes pour les vêtements de travail sont fournis principalement par la *Canadian Cottons Limited*. La *Wabasso Cottons* se consacre surtout aux tissus de filés fins.

Au cours des témoignages, M. G. B. Gordon, président de la *Dominion Textile Co., Ltd.*, a déclaré que sa compagnie et ses filiales ont un peu plus de la moitié des fuseaux et de 50 à 60 p. 100 des affaires au Canada.¹ A part un personnel de ventes spécial pour les fabricants de pneus et le commerce de filets de pêche qu'exploite la *Drummondville Cotton*, la *Dominion Textiles* est l'agent de ventes de ses deux filiales. Donc, il n'y a effectivement pas de concurrence qui puisse forcer une réduction des prix de vente. Avec toute la limitation de la concurrence qui résulte de l'organisation corporative et de la spécialisation des fabriques individuelles, il est clair que le niveau du tarif douanier et, partant, des importations constitue un élément essentiel quand il s'agit de déterminer jusqu'à quel point la concurrence pourrait amener de plus bas prix pour les marchandises fabriquées au Canada.

Le nombre indice des tarifs de salaire dans les filatures et tissages de coton a, depuis 1939, monté de façon plus marquée que la moyenne de toute l'industrie manufacturière. Sur la base de 100 en 1939, la moyenne s'est élevée à 183.3 en 1947, tandis que le nombre-indice du groupe des cotons a atteint 189.0, soit un peu moins que le niveau moyen de tous les établissements textiles primaires, qui était de 190.0. Néanmoins, d'après le Tableau n° 116, l'industrie textile primaire en général, y compris le groupe du coton, peut sembler être une industrie à bas salaires. Les témoignages recueillis par le Comité spécial indiquent une perturbation générale dans les rapports entre patrons et employés de cette industrie, surtout en ce qui concerne la *Dominion Textiles* et plus particulièrement peut-être la *Wabasso*. En outre, la grande proportion de main-d'œuvre féminine, qui change plus que la main-d'œuvre masculine, veut dire que l'industrie du coton souffre d'une perte saisonnière de main-d'œuvre. Qui plus est, les conditions de travail dans les fabriques se ressentent de la poussière, de la chaleur et de l'extrême humidité.

La durée du travail dans les fabriques de coton, en 1944, était en moyenne de 49.8 heures par semaine pour les hommes, ce qui est un peu plus que la moyenne des quarante principales sociétés industrielles (49.2) et de l'industrie en général pour les hommes (49.1). La durée du travail des femmes n'a été dépassée que dans les fabriques d'avions. La semaine de travail des ouvrières de fabriques de coton était de 47.1 heures, comparativement à une moyenne de 43.6 heures dans l'industrie en général, d'après l'ensemble des données obtenues.² Au cours des mois qui ont précédé l'enquête du Comité spécial, la *Dominion Textiles* a abaissé sa semaine de travail de 52 heures et demie à 40 heures; la *Canadian Cottons*, de 48 à 44 heures et *Wabasso* a fait une réduction en abandonnant l'équipe de 3 h. à 11 h. du soir, le samedi. D'après les témoignages, les ouvriers ne sont pas entièrement satisfaits de la façon dont les heures de travail et les tarifs de salaires sont réglés.

¹Témoignages, Comité spécial des prix, fascicule n° 68, page 58.

²Annuaire du Canada, 1947, p. 571.

Débouchés et politiques de prix et d'écoulement

La production canadienne de coton sert à la fabrication de bien des articles autres que les tissus proprement dits. Le coton entre dans la fabrication des automobiles, des appareils électriques, des chaussures, des meubles et quantité d'autres produits. Il sert également à des fins industrielles variées, par exemple dans les feutres de papeteries. Toutefois, la majeure partie des cotonnades fabriquées au Canada est employée dans le vêtement, de même que pour les tentures, draps, torchons, flanellette, étoffes pour robes et autres articles de nouveautés d'écoulement courant.

Les cotonnades larges sont vendues directement par les fabriques primaires aux grands manufacturiers et, soit directement, soit par l'entremise du gros, à la clientèle industrielle ou d'autres. Il s'en vend aussi aux grossistes pour être vendues au détail et aux très petits producteurs qui n'ont pas conclu de marchés pour acheter directement des fabriques primaires. Avant la guerre, ces dernières exigeaient certaines recommandations au point de vue de la solvabilité et du chiffre d'affaires.

Dans toute l'industrie, les prix de vente sont fixés en calculant les divers chefs de dépense de la fabrication de chaque genre de tissu. On évalue les prix de remplacement des matières premières, les frais de main-d'œuvre aux tarifs courants et les dépenses générales, puis on fixe un prix qui permette d'ajouter un profit sur chaque genre d'article. Il appert que les prix de vente des tissus sont aussi rectifiés en vérifiant la situation de l'ensemble de l'exploitation comparativement aux calculs visant chaque tissu en particulier. La *Dominion Textiles* a déclaré dans son témoignage que pour l'évaluation de son stock elle adopte pour ainsi dire le système de "priorité des derniers achats".¹ La *Canadian Cottons* procède d'après le principe de priorité des premiers achats, et réduit la valeur de son stock périodiquement.² Il appert également que le tarif douanier a une grosse importance quand il s'agit de déterminer la mesure de profit que les fabriques canadiennes sont en état de faire. M. Gordon a déclaré qu'une société du groupe de la *Dominion Textiles* ne voudrait pas fixer délibérément un prix plus bas que celui d'une autre du même groupe, en vue d'écouler le genre de tissu fabriqué par l'une de préférence à celui que fabrique un autre de ses établissements. Cela laisse entendre que les onze fabriques du groupe Dominion-Montreal-Drummondville ne se font pas concurrence. On en a la confirmation dans le fait que la *Montreal Cottons* emploie la *Dominion* comme agent de ventes et que la *Drummondville* ne vend que des produits qui n'ont pas de concurrence à soutenir. M. Gordon a déclaré à maintes reprises que l'élément déterminant dans l'établissement du prix de vente est le coût de la fabrication. Néanmoins, dans ce coût il y a une part de bénéfice. D'après les témoignages rendus devant le Comité et suivant le rapport antérieur de la Commission Turgeon,³ il semblerait que le groupe de la *Dominion Textiles* est depuis longtemps le chef de file en ce qui concerne les prix de vente dans ce domaine.

¹Témoignages, Comité spécial des prix, fascicule n° 68, page 56.

²Ibid., fascicule n° 69, page 34.

³Commission royale sur l'industrie textile, 1938.

Causes des changements de prix depuis le début de la guerre

Le bouleversement le plus grave dont ait eu à souffrir l'industrie primaire du coton a été dû à ce qu'il a fallu se procurer la plupart des tissus importés aux Etats-Unis au lieu du Royaume-Uni. Ce changement de source d'importation était nécessaire, vu la gravité de la situation relativement à la navigation dans l'Atlantique et aussi la fermeture pour cause de force majeure de plusieurs fabriques de coton de Grande-Bretagne. En juillet 1943, les autorités canadiennes ont accepté à contre-cœur que les expéditions de tissus qui avaient atteint une moyenne annuelle de 10 millions et demi de livres de 1937 à 1939 soient réduites à 657,000 livres. On commença aussitôt les pourparlers avec les autorités des Etats-Unis, par l'entremise de la Commission mixte de la production et des ressources, à Washington, en vue d'avoir des tissus américains: il fallait que le changement s'effectue rapidement. Le 1er janvier 1944, on accorda une quote-part au Canada, en même temps que des priorités d'expédition. Cette quote-part comprenait des fournitures militaires, telles que tissus pour sacs, toiles et coutils pour pneus et aussi de grosses quantités de tissus pour vêtements de travail et chemises, étoffes imprimées, etc. Les quotes-parts, qui étaient fixées sur une base trimestrielle firent l'objet de revisions et de négociations annuelles jusqu'à la fin de 1946. Cette année-là les priorités d'expédition cessèrent et il fut de plus en plus difficile d'assurer la livraison entière de la quote-part, surtout après l'effondrement de la réglementation des prix aux Etats-Unis, en juillet. En outre, il était bien évident que d'ici la fin de l'année on cesserait d'accorder les quotes-parts en question.

Pour parer à ce qui semblait devoir être à l'époque une grave disette de marchandises, on permit de prolonger les achats en masse, qui avaient déjà servi en partie pour s'assurer des avantages de prix et restreindre les versements de subventions, afin d'aider à rattraper les retards dans la livraison des parts de tissus assignées et à créer une réserve pour se prémunir contre les incertitudes du marché libre. Grâce aux achats en masse et à l'aide gouvernementale pour les achats privés, le Canada a réussi à amener une quantité plus considérable que jamais de tissus de coton en 1947, malgré le retrait partiel, au milieu de l'année, de l'aide gouvernementale pour l'obtention de marchandises, sous forme de subventions et le reste. A la mi-novembre, les craintes qu'on éprouvait par suite de la pénurie de dollars des Etats-Unis forcèrent de restreindre les importations des Etats-Unis et exigèrent de sérieux efforts pour hâter le retour du Royaume-Uni comme principale source d'approvisionnement en fait de tissus.

Pendant toute la guerre, on avait continué de recevoir des filés du Royaume-Uni, en vertu de hautes priorités, en même temps que les petites quantités de tissus spéciaux déjà mentionnés. Mais il en venait de plus en plus des Etats-Unis. Des filés pour tricots avaient été inclus dès 1944 dans la quote-part assignée par les Etats-Unis au Canada. Ces

filés auraient pu, bien entendu, être fabriqués avec l'outillage canadien, mais étant donné la difficulté qu'on avait à garder la main-d'œuvre spécialisée, il était plus avantageux de s'appliquer à fabriquer une grande quantité de fils de numéros plus gros et de faire venir des filés à tricoter et à tisser de moyenne finesse des Etats-Unis pour grossir l'approvisionnement total. Au milieu de 1946, les perspectives étaient bien plus favorables à l'égard des filés que pour les tissus. Les fabricants de tricots avaient remonté leur stocks d'exploitation et leur production rattrapait rapidement la demande; les commandes du détail commençaient de diminuer. A l'époque où cessa la réglementation, on ne se ressentait presque plus du manque de filés et depuis un an cela n'a pas été la cause de la rareté des articles tricotés en coton.

Par suite de l'insuffisance de devises américaines au Canada, la Loi d'urgence sur la conservation des devises fut présentée en novembre 1947. En ce qui concerne les tissus de coton, les dispositions de cette loi fixaient la quantité de verges qui pouvait être importée des pays "à monnaie solide". On s'efforçait en outre d'avoir comme principale source d'importation les pays "à monnaie faible" surtout le Royaume-Uni.

Au moment où furent imposées les restrictions d'importation, des pourparlers avaient été entamés avec les autorités du Royaume-Uni qui aboutirent à la fixation d'une quantité de 80 millions de verges de tissus de coton à être livrées au Canada par le Royaume-Uni en 1948.¹ Quoique les expéditions du Royaume-Uni aient augmenté considérablement depuis l'imposition des restrictions, il est clair, d'après le tableau n° 120, que le chiffre de l'année sera loin d'atteindre le but qu'on s'était fixé.

TABLEAU N° 120

EXPÉDITIONS TRIMESTRIELLES DE COTONNADES À LA PIÈCE DU ROYAUME-UNI AU CANADA

(en milliers de verges)

Trimestre	Quantité	Trimestre	Quantité
1er trimestre, 1947	2,058	1er trimestre, 1948	3,956
2e trimestre	1,893	2e trimestre	6,608
3e trimestre	1,646	3e trimestre	11,259
4e trimestre	2,359	4e trimestre	11,862

Source: Bureau fédéral de la statistique, Ottawa. Les statistiques commerciales calculées en livres ont été converties en verges, à raison de 4.5 verges par livre.

¹Débats de la Chambre des communes, 18 mai 1948.

D'après les témoignages recueillis par le Comité spécial, il est évident que le Canada est loin de recevoir les quantités dont il a besoin depuis la restriction des expéditions des Etats-Unis. Les deux raisons qu'on a invoquées pour expliquer les faibles importations du Royaume-Uni sont la question de prix et le manque de rivalité entre exportateurs de Grande-Bretagne pour reprendre le marché canadien.¹ Les acheteurs canadiens de cotonnades se sont approvisionnés en partie à même les grosses importations de 1947 et au cours des témoignages on a paru être d'avis que rien ne garantit que le Royaume-Uni pourra activer ses expéditions au point de fournir une ample provision avant que les stocks sur lesquels on s'appuie soient épuisés.

Le deuxième facteur essentiel d'approvisionnement qui contribue à la difficulté des prix actuellement est le niveau décroissant de la production domestique. La production de tissus avait atteint un maximum de 369 millions de verges en 1942, soit 47 p. 100 de plus que la moyenne de 1939. En outre, la production du temps de guerre consistait en tissus épais, qui sans doute représentaient un bien plus petit métrage à la livre qu'en temps de paix. La baisse régulière de la production à partir de 1942 jusqu'à la fin de la guerre était signe que les commandes se rattachant directement à la guerre diminuaient sensiblement et que la main-d'œuvre était transférée à d'autres industries de guerre plus essentielles ou aux forces armées. Si l'on en juge d'après les estimations incomplètes, les commandes de fournitures de guerre ont baissé de 127 millions de verges qu'elles étaient en 1942 à 104 millions de verges en 1943 et à un tiers seulement de ce chiffre en 1944 et 1945. Dans le dernier trimestre de 1945, les commandes militaires avaient été réduites à une quantité négligeable.

En 1946 la production a été de 3 p. 100 inférieure à celle de 1945 et elle a été un peu moindre en 1947. En outre, la production de tissus dans le premier trimestre de 1948 n'a pas atteint le métrage de la période correspondante de 1947. La situation relative aux étoffes larges ne s'est pas présentée dans les autres branches de l'industrie primaire. Le fait est que la production de filés a été à peu près la même en 1946 qu'en 1945, qu'elle a augmenté presque de 4 p. 100 en 1947 et qu'elle a continué de progresser au cours du premier trimestre de 1948. En outre, les fabriques transformaient une plus grande quantité de marchandises écruës importées. Mais la production des tissus a à peine repris la position qu'elle occupait immédiatement avant la guerre et elle est encore 25 p. 100 au-dessous du maximum du temps de guerre.

Deux des cinq compagnies terminent leur exercice le 31 mars; les trois autres suivent l'année civile. La différence des produits rend aussi la comparaison difficile. Toutefois, nous estimons que les chiffres du tableau n° 121 concernant les ouvraisons et la production des filés et des tissus établissent assez bien le rendement relatif des diverses compagnies.

¹Témoignages, Comité spécial des prix, fascicule n° 68, page 22.

TABLEAU N° 121
 VARIATIONS DANS LA PRODUCTION ANNUELLE DOMESTIQUE
 DE COTON PRIMAIRE
 (cinq compagnies)

	Avant-guerre ^a	Maximum de guerre	Fin de la guerre ^b	Courante ^b
A. Ouvraisons (centaines de balles)				
Total au Canada	3,409	4,961	3,627	3,633
Dominion Textiles	830	1,756	1,294	1,184
Drummondville	104	350	302	285
Montreal	191	268	228	240
Canadian	351	525	365	427
Wabasso	385	479	295	251
B. Production de filés (millions de livres)				
Total au Canada	141.0	210.9	163.0	168.2
Dominion Textiles	40.3	84.7	64.2	58.8
Drummondville	4.7	16.6	14.5	13.6
Montreal	11.5	16.1	13.0	13.8
Canadian	16.6	25.6	20.0	22.7
Wabasso	3.8	4.8	3.7	3.1
C. Production de tissus (millions de verges)				
Total au Canada	264	351	245	254
Dominion Textiles	108	201	140	120
Drummondville	2.4	6.6	5.0	5.7
Montreal	36.2	43.2	35.2	36.9
Canadian	37.1	54.2	45.4	47.8
Wabasso	50.4	59.1	31.5	27.0

a) Dans le cas de *Dominion Textiles* et de *Drummondville Cotton*, les chiffres de fabrication visent un exercice expirant le 31 mars. Les autres sont ceux de l'année civile. Dans la période d'avant-guerre, on a pris l'année civile de 1939 ou l'exercice de fabrication expirant le 31 mars 1939.

b) De même, la production de la fin de la guerre porte soit sur 1945 ou 1944-1945, car les hostilités se sont terminées au milieu de 1945. Pour la production courante on a pris soit l'année civile de 1947, soit l'exercice expirant le 31 mars 1948.

Source: Témoignages, Comité spécial des prix, fascicule n° 68, pages 35 et suivantes.

Tous les témoins ont attribué la baisse de la production aux embarras concernant la main-d'œuvre. Dans les fabriques de la Wabasso, où la production a le plus baissé, la capacité de l'outillage et le rendement théorique des machines ont été quelque peu accrus depuis 1941. Bien

qu'à la suite du remplacement de certaines machines l'outillage se soit trouvé légèrement diminué à la *Dominion Textiles*, pas plus là qu'ailleurs n'a-t-on donné la limitation de l'outillage comme étant la cause des embarras du moment. Dans son témoignage, M. Gordon a déclaré que la baisse de la production est principalement due à la difficulté qu'on éprouve à trouver de la main-d'œuvre pour constituer les deuxième équipes dans les fabriques. Il a indiqué que la semaine de travail pendant la guerre était de 48 heures pour l'équipe de jour et de près de 60 heures pour l'équipe de nuit. Après la guerre, on a inauguré la semaine de 40 heures avec des équipes supplémentaires pour le samedi. Vu que les lois de la province de Québec exigent un intervalle d'une demi-heure entre chaque équipe, il était impossible d'avoir trois équipes et la compagnie a tâché d'avoir le plein rendement pour les périodes de travail plus courtes, mais cet objectif n'a pas été atteint à la *Dominion Textiles*. M. Gordon estime que sa propre compagnie ne travaille guère plus qu'à raison de 60 heures-ouvrier par semaine, à cause des difficultés qu'on a à trouver de la main-d'œuvre, surtout pour les équipes de nuit. Les fabriques de Magog et de Montmorency ont été en meilleure posture que celles de Montréal. A la succursale Merchants, à Montréal, par exemple, l'équipe de jour en juin comptait 645 employés; or, malgré qu'on se soit continuellement efforcé de recruter des ouvriers supplémentaires, 166 seulement se sont embauchés pour la deuxième équipe.

En plus du problème du recrutement de la main-d'œuvre, presque tous les témoins ont cité les absences comme étant un grave désavantage. Les chiffres pour les cinq premiers mois de 1948 à l'égard de sept fabriques de la *Dominion Textiles* indiquent que les absences se sont peut-être élevées à 4 p. 100 par semaine pour la première équipe et environ 7 p. 100 pour la deuxième, mais qu'elles ont monté à 7 p. 100 le samedi matin et à près de 12 p. 100 pour l'équipe du samedi après-midi. Tout le long de l'été, la moyenne a été plus forte. La *Canadian Cottons* a déclaré qu'elle commence à trouver beaucoup plus facilement de la main-d'œuvre pour sa fabrique d'Hamilton. Bien que la *Canadian Cottons* ait signalé un chiffre d'absences d'environ 6 p. 100, la production s'accroît néanmoins considérablement.

Comme on l'a déjà fait remarquer, parmi les cinq compagnies à l'étude, c'est à la *Wabasso* que la baisse de la production semble être la plus grave. Il a été déclaré que le chômage volontaire est beaucoup plus prononcé dans ses fabriques de Trois-Rivières, où il n'y a pas de syndicat ouvrier, qu'à Shawinigan-Falls.

En ce qui concerne le chômage volontaire en général, M. Gordon a indiqué qu'il est dû jusqu'à un certain point à la hausse des salaires et au tarif actuel de l'impôt sur le revenu. La validité de son opinion se trouvait confirmée par la quantité d'ouvriers absents du travail toute une semaine, sans motif. Quant aux absences du samedi, M. Ledoux, le président du syndicat catholique, a prétendu que les ouvriers s'absentent en fin de semaine pour faire du travail mieux rétribué. Il estime aussi que l'horaire adopté par la *Dominion Textiles* et la *Wabasso Limited* n'est

pas fait pour encourager tous les ouvriers à se présenter au travail en fin de semaine.

M. Baron, le directeur canadien de l'Union des ouvriers du Textile d'Amérique, est allé plus loin et a nié catégoriquement que "lorsque les employés sont encouragés à la besogne, ils travaillent jusqu'à un certain point et cessent ensuite, parce qu'ils ne gagnent pas assez d'argent".¹ Il a ajouté que le chômage volontaire est plus fréquent dans les industries à bas salaires, mais que d'une façon générale il est également fréquent par suite de la détente qui a suivi la période de travail intensif du temps de guerre. M. Baron considère que la condition la plus importante régissant le chômage volontaire réside dans les rapports entre patrons et ouvriers. Il a rappelé au Comité spécial que la *Canadian Cottons* n'a pas autant à se plaindre que les autres compagnies et il a cité la *Wabasso* comme étant dans une situation encore moins satisfaisante que le groupe de la *Dominion Textiles*.

Exploitation sous le régime de la réglementation des prix et problème de la suppression des restrictions²

Peu après l'adoption du plafond général des prix, la Commission des prix a taxé les prix des filés à tisser et des tissus au niveau de février 1941. Vu la hausse marquée des cours du coton brut, un accord fut conclu avec les fabriques primaires visant au versement de subventions sur leurs achats de cette matière première. L'accord limitait la subvention au montant nécessaire pour réduire le prix de revient du coton brut à un coût approprié aux prix des tissus et filés en février 1941. Mais on ne versa guère de subventions avant 1944 et cela pour trois raisons: premièrement, avec l'encouragement du gouvernement les industriels accumulèrent de gros stocks de coton brut en novembre et décembre 1941, à des prix avantageux; deuxièmement, l'"accord sur le coton brut", comme on finit par l'appeler, limitait les profits sur l'ensemble de l'exploitation de la compagnie à 116 2/3 p. 100 des "profits normaux";³ finalement, les grosses commandes des services militaires, qui n'étaient pas assujetties au plafond, dédommageaient les compagnies des restrictions de prix sur les fournitures civiles. Toutefois, en 1944, les commandes se rapportant directement à la guerre diminuèrent beaucoup et il fallut verser de grosses subventions sur le coton brut, qui coûtait alors environ 25 p. 100 de plus qu'en décembre 1941. La subvention abaissa le prix de revient à 11.4 cents la livre pour l'entre-fin 15/16, la qualité courante sur laquelle les cotes régulières sont habituellement basées. Vu le montant énorme que coûtait la subvention et comme premier pas vers la suppression de la réglementation, le prix donnant droit à la subvention fut monté à 15.4 la livre, à compter du 1er mars 1946. Onze mois plus tard, le prix minimum de 24.4 cents des Etats-Unis fut adopté et au bout de quatre autres mois, soit à compter du 2 juin 1947, on l'augmenta

¹Témoignages, Comité spécial des prix, fascicule n° 77, page 12.

²Rapport annuel de la Commission des prix et du commerce et temps de guerre

³Voir chap. 3, tome II, Réglementation des prix et Rationnement.

encore un peu, soit à 27.2 cents la livre. Lorsque cessa la réglementation, le prix s'établissait à environ 32 cents la livre.

L'importation des tissus de coton fut l'objet d'une subvention à peu près semblable; la seule différence avec la subvention sur le coton brut est qu'elle ne comportait pas de limitation de profits; toutefois, la subvention ne pouvait être versée que si l'importation projetée avait été préalablement approuvée. Un autre fait d'une importance particulière fut les achats massifs effectués par la Corporation de stabilisation des prix des denrées, un organisme de l'Etat. La liste des tissus susceptibles d'être subventionnés, qui était toujours minutieusement examinée, fut très sensiblement écourtée au cours de 1947, à mesure que les prix de ces marchandises cessèrent d'être réglementés.

Le 15 septembre 1947, quand la réglementation des prix cessa, la Commission des prix voulut bien continuer de verser une subvention sur le coton brut, à condition que les fabriques primaires remplissent toutes leurs commandes de tissus en souffrance aux prix du plafond. On continua aussi de verser des subventions sur les tissus importés dans les cas où l'importation moyennant subvention avait été autorisée avant la suppression de la réglementation. En outre, les subventions n'eurent pas à être remboursées sur les stocks de tissus, encore une fois à condition que ces stocks fussent écoulés aux prix du plafond en vigueur au moment de la suppression de la réglementation.

Cet arrangement non officiel relativement aux prix après la suppression de la réglementation, de même que l'accumulation des tissus importés en 1947, doivent avoir, croyons-nous, amorti le choc causé par l'abandon de la régie des cotons de la part de l'Etat. Néanmoins, d'importantes déficiences s'étaient manifestées, dont quelques-unes persistèrent presque jusqu'à l'époque de la suppression de la réglementation. C'est pour cette raison que les fabriques continuèrent pendant quelque temps après la suppression de la réglementation à assigner des quotes-parts de livraison à leurs clients, basées sur les livraisons de 1941. Dans bien des cas, les fabriques de coton ont maintenu ces quotes-parts pour satisfaire aussi équitablement que possible à la demande courante.¹

Le tableau n° 122 indique ce que représentait le revenu d'exploitation par dollar de vente pour les cinq compagnies, d'un trimestre à l'autre. Dans l'ensemble, le revenu d'exploitation du groupe au cours du premier trimestre de 1948, quoiqu'ayant été le double de celui du dernier trimestre de 1947 proportionnellement aux ventes, ne représentait encore que la moitié de la proportion des deuxième et troisième trimestres de 1947. Par conséquent, quoique les fabricants de coton primaires auraient peut-être pu se contenter d'un chiffre de recettes d'exploitation moindre, on ne peut guère dire que leur façon d'agir ait contribué à amener une hausse de prix non motivée, comparativement à ce qu'on reconnaît comme étant les prix taxés. On verra ci-dessous ce qu'a été le revenu d'exploitation par dollar de vente pour les cinq trimestres expirant le 31 mars 1948 :

¹Témoignages, Commission royale d'enquête sur les prix, fascicule n° 34, page 12.

TABLEAU N° 122
REVENU D'EXPLOITATION PAR DOLLAR DE VENTE DE CINQ FABRICANTS
DE COTONS DU CANADA, EN 1947 ET 1948
(en dollars)

	1947				1948
	Premier trimestre	Deuxième trimestre	Troisième trimestre	Quatrième trimestre	Premier trimestre
Dominion Textile Co., Ltd.	.097	.166	.158	.007	.009
Drummondville Cotton Co., Ltd.	.078	.113	— .003	.047	.033
The Montreal Cottons Ltd.	.069	.066	.072	.089	.166
Canadian Cottons Limited	— .033	.031	.121	.016	.106
The Wabasso Cotton Co., Ltd.	.123	.114	.098	.101	.094

Source: Témoignages, Comité spécial des prix.

Proportionnellement au capital employé, le bénéfice net de chacune de ces compagnies, sans tenir compte des réserves d'inventaire, mais déduction faite de l'impôt sur le revenu, serait celui qu'indique le tableau n° 123 pour les années 1946 et 1947.

TABLEAU N° 123
BÉNÉFICE NET DE CINQ FABRICANTS DE COTONS DU CANADA,
PROPORTIONNELLEMENT AU CAPITAL EMPLOYÉ, EN
1946 ET 1947

	1946		1947	
	Bénéfice net montant (dollars)	Pour-cent du capital employé	Bénéfice net montant (dollars)	Pour-cent du capital employé
Dominion Textile Co., Ltd.	2,497	7.3	2,675	7.6
Drummondville Cotton Co. Ltd.	344	7.9	321	5.8
Montreal Cottons Limited	518	5.8	596	6.5
Canadian Cottons Limited	759	5.4	790	5.4
The Wabasso Cotton Co., Ltd.	341	6.1	386	6.7

Source: Témoignages, Comité spécial des prix.

Depuis février 1947, date de la première réduction de la subvention sur le coton brut, le prix de revient des matières premières importées par l'industrie primaire du coton a augmenté d'une façon marquée. Le prix des tissus écrus importés a aussi monté sensiblement, plus même que le coût du coton brut. Les tissus finis ont enchéri encore plus, si bien que la pression est plus forte sur l'industrie secondaire que sur l'industrie primaire. La suppression des droits d'importation sur les cotonnades venant du Royaume-Uni et l'abaissement correspondant des droits du tarif des Etats-Unis en atténueront peut-être l'effet.

La proportion de tissus importés est assez forte pour influencer sur le niveau des prix domestiques. Bien que les fabriques canadiennes aient contribué à la rareté des marchandises du fait qu'elles n'ont pas pu maintenir leur production, il est également à remarquer qu'elles ont pu, dans la plupart des cas, maintenir leurs prix bien au-dessous de ce que

coûtent, une fois rendues au Canada, les marchandises du même genre que l'on fait venir des Etats-Unis. L'écart entre les prix des fabriques du pays et ceux des marchandises du Royaume-Uni, frais de port payés, est encore plus marqué. Par exemple, avant les modifications du tarif douanier en mai 1947, la meilleure qualité de tissu à chemises blanc peigné de fabrication canadienne se vendait à raison de 40½ cents la verge. Le tissu des Etats-Unis revenait au Canada à 60 ou 66 cents et celui du Royaume-Uni était coté à 72 cents. Dans d'autres cas, la différence est moins frappante, mais dans tous les exemples cités au Comité spécial des prix, le tissu des Etats-Unis coûtait plus cher au Canada que la marchandise équivalente de fabrication canadienne et l'écart dans le cas de la marchandise du Royaume-Uni était généralement le double de celui entre le produit américain et le produit canadien.¹

Dans son rapport à la Chambre des communes, en juin 1948, le Comité spécial des prix dit qu'il "n'a pas constaté d'accumulation"² et, en outre, déclare que "dans l'ensemble l'augmentation des prix de vente n'a pas été trop disproportionnée, comparativement à celle des prix de revient".² Quoique ce point de vue puisse être admissible d'après les témoignages, il est douteux, croyons-nous, que "la concurrence soit très vive" au sein de l'industrie, comme dit plus loin le Comité.³ Le rapport de la Commission Turgeon réfute certainement cette opinion. Mais quant à pouvoir dire s'il y a eu tendance à monopoliser l'industrie primaire du coton, c'est en grande partie en dehors du cadre de notre enquête, qui porte spécifiquement sur la cause de la cherté des prix, à la suite de la cessation de la réglementation. A cet égard, nous sommes enclins à partager l'avis du Comité spécial.

LA LAINE

L'industrie primaire de la laine au Canada est obligée d'importer 95 p. 100 de sa laine brute. Non seulement notre tonte est très faible, mais la qualité ne convient pas aux filés et tissus qui sont le plus recherchés. La majeure partie de notre approvisionnement vient des pays du Commonwealth. Normalement, on achète aux enchères de laine; mais pendant la guerre, le gouvernement de Grande-Bretagne a pris la régie de la laine brute et les achats ont dû faire l'objet de négociations entre gouvernements.

Les filés, aussi bien pour le tricotage que pour le tissage, sont de deux sortes: ceux de laine ordinaire et ceux de laine peignée. Pour ces derniers, la laine brute doit être soumise à un procédé mécanique spécial: des fibres de bonne longueur et de la finesse voulue sont peignées et redressées et sortent des rouleaux en rubans continus, appelés "peignés", dont on peut faire des filés de plus belle qualité, vu que les fibres de la laine sont parallèles dans les brins. Le Canada produit environ 40 p. 100 des peignés de laine utilisés dans les filés de laine peignée et importe le reste. La préférence pour les vêtements en laine peignée s'accroît; elle a sans doute été stimulée par un état continu de prospérité et le

¹Témoignages, Comité spécial des prix, fascicule n° 68, page 22.

²Ibid. fascicule n° 78, page 40.

³Ibid. fascicule n° 78, page 38.

développement de la fabrication domestique des tissus de laine peignée. L'industrie primaire du Canada fabrique de 90 à 95 p. 100 des filés utilisés pour le tissage et le tricotage. Ceux qu'on importe sont exclusivement des filés de laine peignée, qui représentent environ le quart de nos disponibilités totales à cet égard. Les deux genres de filés servent à la fabrication de tissus et de tricots. La proportion des filés de laine ordinaire comparativement aux filés de laine peignée fabriqués au Canada récemment a été en moyenne de quatre à un.

La fabrication des tricots absorbe une plus grosse proportion de filés de laine peignée que celle des tissus; aussi, quoiqu'ils utilisent en tout bien moins de laine brute, les fabricants de tricots ne sont pas loin des tisseurs au point de vue de la consommation totale des filés de laine peignée. Pour le tricotage à la main on préfère de beaucoup les filés de laine peignée qui représentent plus des deux tiers de la laine destinée à cet usage.

Il arrive souvent que dans la fabrication des tissus à complets, robes, pardessus et manteaux, on emploie à la fois des filés de laine ordinaire et des filés de laine peignée pour produire un tissu mixte. Durant toute la durée de la guerre, la production de ces tissus mixtes a dépassé de beaucoup le métrage total des tissus en laine peignée. Mais la préférence pour ces derniers a fait qu'on s'est appliqué de nouveau à les fabriquer, à mesure que les disponibilités en filés de laine peignée augmentaient.

Bien que les seuls filés importés par le Canada soient des filés de laine peignée, la production domestique des tissus de laine ordinaire et de laine peignée s'accroît des importations des deux sortes. Le tableau n° 124 montre la proportion des importations dans le total des disponibilités, y compris les tissus en laine peignée qu'on importe de Grande-Bretagne. Avant la guerre, les tissus importés représentaient plus de 40 p. 100. Quoique la quantité ait effectivement augmenté durant la guerre, la production domestique s'est accrue encore plus. Actuellement, environ un tiers de la provision de tissus au Canada vient d'en dehors et la principale source d'approvisionnement pour ce genre de marchandises a toujours été le Royaume-Uni.

TABLEAU N° 124
DISPONIBILITÉS DE LAINAGES AU CANADA
(en milliers de verges)

Année civile	Production domestique	Importations de Grande-Bretagne		Importations totales	Total des disponibilités
		Laine peignée	Total ^a		
1937	18,088	4,672	13,171	13,674	31,762
1938	14,346	3,977	10,480	10,780	25,126
1939	17,190	4,826	11,131	11,414	28,604
1940	26,394	7,446	14,244	14,788	41,182
1941	26,770	5,697	14,030	14,159	40,929
1942	27,796	4,790	12,835	13,209	41,005
1943	26,363	4,556	11,873	12,930	39,293
1944	24,225	3,003	8,639	8,937	33,162
1945	27,567	3,393	8,194	8,316	35,883
1946	29,270	3,890	10,656	10,919	40,189
1947 ^b	28,000	3,278	10,256	14,196	42,196

a) Outre les tissus de laine ordinaire et de laine peignée, comprend une petite quantité de tricots.

b) Quantités approximatives.

Source: Témoignages, Comité spécial des prix, fascicule n° 75, page 9.

Si l'on compare la mesure dans laquelle il faut compter sur les fournitures de l'extérieur à chaque échelon, c'est-à-dire la matière brute, le filé et le tissu, il semble que l'industrie primaire de la laine est presque aussi vulnérable aux incertitudes de prix et d'approvisionnement du marché mondial que l'industrie du coton. L'industrie textile canadienne doit compter presque autant sur l'importation pour sa laine brute que pour son coton brut et quoiqu'il y ait eu d'amples disponibilités mondiales, les filatures canadiennes n'ont pas pu toujours se procurer les qualités supérieures de laine brute qu'elles recherchaient. Comme pour le coton, la déficience en fait de filés est faible, mais son importance n'est pas proportionnée à son volume, car elle consiste entièrement en filés de laine peignée. En outre, pour plus de 60 p. 100 des filés de laine peignée que nous fabriquons effectivement il nous faut employer des peignés importés. Finalement, à l'échelon des tissus, le Canada importe presque la même proportion de lainages que de cotonnades par rapport aux disponibilités totales.

Mais il y a d'importantes différences entre ces deux branches de l'industrie textile primaire. A l'époque de l'enquête, la demande dépassait encore l'offre en ce qui concerne les tissus de laine peignée. Or, ces derniers, d'une façon générale, ne sont pas essentiels: c'est la préférence bien établie du consommateur qui exige une forte proportion de tissus de laine peignée et s'il est impossible de suffire à la demande, après tout on peut toujours se procurer du tissu de laine ordinaire. Puis, l'industrie canadienne peut apparemment développer plus facilement sa production de lainages que de cotonnades. L'industrie de la laine est assujettie aux fluctuations des prix mondiaux et, comme dans le cas du coton brut, les prix de la laine brute et des peignés ont sensiblement augmenté pendant toute la durée de la guerre. Mais il y a des différences. Les hausses dans le prix de la laine n'ont pas été aussi fortes pour les qualités inférieures et moyennes et les prix de la laine peignée ont monté beaucoup plus que ceux de la laine ordinaire.

Organisation de l'industrie

En mars 1948, l'industrie lainière comptait 169 établissements, mais la moitié seulement pour la fabrication des tissus de laine. Le Comité spécial a obtenu et résumé les relevés de trois grandes compagnies et de 51 établissements de moindre importance. Au point de vue du chiffre d'affaires, les trois sociétés qui ont été choisies pour être l'objet d'une étude spéciale ont fait 22 p. 100 de la totalité des affaires du 1er janvier 1946 au 31 mars 1948. Au premier rang, avec plus de 10 p. 100, venait la *Dominion Woollens and Worsteds Limited*, qui a ses usines à Peterborough, Hespeler et Orillia dans l'Ontario; puis, *Ayers Limited*, de Lachute-Mills (Québec), avec 7 p. 100 et la *Paton Manufacturing Company Limited*, de Montréal, avec 4.4 p. 100. D'autres importants fabricants sont la *Barrymore Cloth Company Limited*, de Toronto; *Collins and Aikman of Canada, Limited*, de Farnham (Québec); *Montrose Worsted Mills Incorporated*, de Montréal et la *Slingsby Manufacturing Company*

Limited, de Brantford. Quoique ces sociétés et d'autres aient un assez gros chiffre de production, la majeure partie du commerce est partagée entre plusieurs fabricants. Au point de vue géographique, l'industrie lainière est aussi moins concentrée que celle du coton. Des compagnies interrogées, quatre se trouvent dans les provinces Maritimes, deux en Colombie-Britannique, une au Manitoba et les autres dans l'Ontario et le Québec. Toronto a quelques fabriques et Montréal un moins grand nombre, mais la plupart des établissements sont disséminés dans l'Ontario et quelques villes du Québec. D'autres fabriques de moindre importance et qui ne sont pas visées dans le questionnaire, sont situées dans l'Est, dans l'Ouest et dans les provinces centrales. On peut voir que le commerce est moins concentré dans le cas de l'industrie primaire de la laine que dans celui de l'industrie primaire du coton.

Le genre de fabrication, même parmi les trois grandes compagnies, diffère grandement. La *Dominion Woollens* s'occupe d'abord du peignage (fabrication des peignés) pour elle-même et aussi pour le compte d'autres fabricants. Elle fait des filés de laine peignée, dont une grande partie sert à ses propres opérations de tissage, et le reste est vendu soit à d'autres établissements de tissage ou de tricotage, soit comme laine de tricotage à la main. Elle teint et finit ses propres tissus qui sont vendus aux manufacturiers. La *Paton Manufacturing* a le même genre de fabrication, sauf qu'elle ne fait pas le peignage de la laine. La compagnie *Ayers Limited*, qui a déclaré faire 45 p. 100 des produits de fabrication, fait surtout des feutres pour la papeterie. Elle emploie beaucoup plus de laine ordinaire que de laine peignée et fabrique une grande quantité de couvertures de laine.

Quoique les trois grandes compagnies ne soient pas absolument rivales dans leur fabrication, il y a une certaine concurrence pour les principaux produits du groupe des lainages. La *Canadian Wool Combing Ltd.*, d'Acton (Ontario), qui a été formée en 1942 avec l'encouragement du gouvernement, fait concurrence à la *Dominion Woollens* pour la fabrication des peignés de laine. Elle est financée entièrement par des capitaux privés et possède des filiales dans l'industrie des tricots.

Proportionnellement à la valeur nette de la production, l'industrie des lainages emploie moins de capitaux que les fabricants de filés et de tissus de coton. La différence réside non pas dans le capital d'exploitation, mais bien dans le montant des immobilisations en installation et machinerie. Cela explique en partie pourquoi il y a plus de fabriques de lainages que de fabriques de cotonnades.

Les femmes constituent plus de 40 p. 100 de la main-d'œuvre de l'industrie des lainages, soit à peu près la même proportion que dans le groupe des cotons. Les heures de travail régulier, aussi bien des hommes que des femmes, ont été raccourcies. La moyenne des appointements et salaires pour l'ensemble du personnel a été aussi supérieure à celle des employés des fabriques primaires de coton et se situait entre celle des

cotons et celle des rayonnes. Depuis 1939, les hausses de salaires dans la fabrication de filés et des tissus de laine ont dépassé celles de toutes les autres sections de l'industrie textile et arrivent au troisième rang de l'ensemble de l'industrie manufacturière. Le nombre-indice, fixé à 100 pour 1939, s'est élevé à 209.8 en 1947, comparativement à 190.1 pour la moyenne de l'industrie textile primaire et à 183.3 pour la moyenne de l'ensemble de l'industrie manufacturière. Cette hausse peut avoir contribué à la cherté des prix, mais a aussi probablement aidé à maintenir le niveau de la production.

Causes des changements de prix depuis le début de la guerre

Au début de la guerre, le Royaume-Uni, suivant un accord devant expirer un an après la guerre, avait convenu d'acheter toute la production de laine de l'Australie et de la Nouvelle-Zélande. Le Canada se mit bientôt à faire des achats massifs dans le Royaume-Uni, tandis que les sociétés de l'Etat achetaient notre petite tonte domestique, de même que nos importations de laine brute, de peignés et de filés du Royaume-Uni et aussi une quantité considérable de tissus. Les difficultés de transport maritime exigeaient que la Commission canadienne de la laine, compagnie de l'Etat régie par la Commission des prix, accumule de gros stocks de laine brute.

Ces mesures, prises avant l'adoption de la réglementation des prix, permirent au gouvernement de maintenir sans trop de difficulté les plafonds, une fois qu'ils furent imposés, en vendant la marchandise à des prix appropriés à ces plafonds et en prenant à son compte les pertes. Les fabriques développèrent rapidement leur production avec les commandes de fournitures militaires qui n'étaient pas assujetties au plafond des prix. Au cours des deux années de grande activité, soit 1942 et 1943, les commandes de l'Etat dépassèrent effectivement d'un tiers la quantité totale de tissu utilisé au Canada. En 1944, lorsque les besoins des services armés diminuèrent, les fabriques canadiennes utilisèrent leurs installations agrandies pour les commandes de l'U.N.R.R.A.

Le travail strictement de guerre exigeait une réglementation étroite et la délivrance de permis pour toute la fabrication de cette branche de l'industrie primaire. Pour encourager un plus grand rendement de tissus de laine peignée, étant donné la hausse considérable des frais dans ce domaine, on versa des subventions aux filatures de laine peignée et aux fabricants de tissus faits avec cette laine.

Vers la fin de la guerre, le système des patentes fut relâché et remplacé par un système de directives de fabrication pour les fabricants de vêtements. Ces directives avaient pour but d'assurer une ample provision de tissus pour la confection des vêtements essentiels avant que les fabricants ne se mettent à confectionner des vêtements moins nécessaires. Vers la même époque, la Commission des prix entra en pourparlers avec le Royaume-Uni pour avoir une assez grosse quote-part supplémentaire

de tissus, devant servir à la confection de complets pour l'achat desquels les hommes libérés des forces armées auraient la préférence.

La protection des voies d'approvisionnement au moyen d'achats en bloc et le volume considérable des commandes militaires qui accrut la production des tissus permirent d'abandonner comparativement assez tôt la réglementation de la laine. La première mesure fut la suppression des subventions sur la laine brute et les peignés, en février 1946. La subvention domestique sur les filés de laine peignée fut supprimée le 1er mars de la même année et celle sur les tissus de laine peignée, un mois plus tard. En même temps, la hausse des plafonds pour les tissus fit qu'on eut moins besoin de subventions sur les importations, bien que cet avantage fût en partie détruit par la hausse des prix des marchandises importées.

Malgré que les disponibilités en tissus de laine peignée fussent encore bien insuffisantes pour satisfaire la demande, la situation de l'industrie des lainages s'était bien améliorée, quand furent supprimées les dernières subventions au début de 1947 et que cessa définitivement la réglementation, le 1er avril. A ce moment-là, la situation était bien différente de celle du coton. On ne manquait que de peignés et de filés de laine peignée et cela provenait de ce que la clientèle accusait une préférence marquée pour les vêtements en laine peignée.¹

Politiques de prix et d'écoulement

A l'exemple des fabricants de tissus de coton, les grands établissements de lainages vendent leurs tissus directement aux manufacturiers de confections; toutefois, il y a quelques petites compagnies qui écoulent leur marchandise par l'intermédiaire de revendeurs. La vente aux tailleurs se fait soit directement, soit par l'entremise des commerçants en gros.

Les fabricants n'ont pas eu une part assurée du commerce canadien. Dans le passé, ils ont éprouvé des craintes à la suite des changements dans le tarif douanier qui diminuaient le degré de protection contre les exportateurs du Royaume-Uni, leurs principaux concurrents.

Dans la discussion des prix, aucun des témoins des trois principales compagnies n'a mentionné la concurrence comme étant un élément à compter dans la fixation des prix de vente. La compagnie Ayers évalue approximativement ses prix de revient d'avance et ajuste ses prix de vente aux prix de revient réels à la fin de l'exercice. La *Paton Manufacturing* se base sur le prix de remplacement pour fixer la part du coût de sa matière première dans son prix de vente. Dans les frais généraux, elle inclut de quoi pourvoir au paiement de l'intérêt sur les obligations et les dividendes sur les actions privilégiées et ordinaires.

La *Dominion Woollens and Worsteds* est la compagnie dont l'exploitation se fait le plus remarquer, par suite de l'augmentation de son

¹Témoignages, Comité spécial des prix, fascicule n° 75, page 8.

revenu d'exploitation par rapport à son chiffre d'affaires et l'accroissement de son bénéfice net après déduction de l'impôt. Son président a déclaré dans son témoignage qu'elle s'est basée sur le coût de remplacement de la matière première avant et après la période de réglementation. Toutefois, il a prétendu que sa compagnie a eu pour habitude, "lorsque l'occasion se présente", de mettre de côté une réserve d'inventaire, si les cours sont à la hausse. Néanmoins, de 1936 à 1947 nulle réserve de ce genre n'a été établie, à l'exception des réserves spéciales autorisées sous l'empire de la Loi sur la taxation des surplus de bénéfices, malgré les profits réalisés lorsque les cours de la laine brute étaient à la hausse. La façon d'agir de cette compagnie durant les mois qui suivirent la suppression de la réglementation est intéressante. En 1947, la compagnie a mis de côté une réserve d'inventaire d'environ \$463,000, a compté une moins-value additionnelle de \$60,500, non autorisée par la Loi de l'impôt sur le revenu et a fini l'exercice avec un bénéfice net de \$268,500, après déduction de l'impôt et autres charges financières, soit plus de deux fois et demie le chiffre de 1946. Le Comité spécial des prix, dans son rapport à la Chambre, a émis des doutes quant à la nécessité d'adopter le prix de remplacement des matières premières comme base du prix de vente. Il a ainsi signalé le contraste entre la politique des prix de la *Dominion Woollens* et celle de l'industrie du coton :

"Dans le cas de la *Dominion Woollens*, les prix de vente ont été accrus sur-le-champ, afin d'absorber les prix à la hausse de la matière première, alors que dans le cas des cotons les fabricants ont disposé de leurs stocks à bas prix avant de relever les prix de vente de leurs produits. Ainsi, la *Dominion Woollens* s'est protégée contre tous déclinis subséquents des prix à même les prix accrus payés par les consommateurs ces derniers mois, alors que l'industrie cotonnière n'a pas pris ces bénéfices et les consommateurs ont en conséquence obtenu des prix plus bas".¹

Au moment où la réglementation cessa, le prix de vente de la *Dominion Woollens* pour le tissu à habits en laine peignée, teinte en filé, comportait un chiffre de revenu d'exploitation approximatif de 16 cents la verge, avec le coût de la matière première calculé au prix de remplacement. Un an plus tard, sur la même base, le chiffre du revenu d'exploitation adopté pour le calcul du prix de vente était de 46 cents. De même, le déficit d'exploitation sur le tissu pour habits en laine peignée, teinte en filé, qui avait été estimé à 3 cents la verge, le 1er avril 1947, s'est changé en un bénéfice de 46 cents la verge en avril 1948. Dans le cas de la cheviote qu'on pouvait se procurer librement, un bénéfice de 12 cents la verge a été changé en une perte de 5 cents la verge, mais les tissus à paletots furent montés de 13 à 37 cents. La mesure de ces changements effectués aussitôt après la cessation de la réglementation nous paraît extraordinaire, et nous avons peine à en admettre la nécessité.

¹Comité spécial des prix, Rapport à la Chambre, fascicule n° 78, page 46.

Le tableau n° 125 montre le chiffre d'affaires total, le revenu d'exploitation et la proportion de ces derniers par rapport au chiffre d'affaires des trois compagnies spéciales et des cinquante-et-une autres compagnies qui ont signalé leur commerce principal comme étant la fabrication de filés et de tissus de laine de 1936 à 1947.

TABLEAU N° 125

ÉTAT COMPARATIF DU CHIFFRES D'AFFAIRES ET DU REVENU D'EXPLOITATION
DE CINQUANTE-QUATRE FABRICANTS DE LAINAGES CANADIENS

(en milliers de dollars)

	Chiffre d'affaires	Revenu d'exploitation	Pour-cent de revenu d'exploitation
Dominion Woollens & Worsteds, Ltd.			
Avant-guerre—1936-1939 (moyenne)	3,323	81	2.4
Avant la régie—1940-1941 (moyenne)	5,596	733	13.1
Sous la régie—1942-1946 (moyenne)	5,513	468	8.5
Après la régie—1947	7,476	1,115	14.9
Paton Manufacturing Co., Ltd.			
Avant-guerre	1,401	148	10.6
Avant la régie	2,591	557	21.5
Sous la régie	3,741	452	12.1
Après la régie	2,528	148	5.9
Ayers Limited			
Avant-guerre	1,944	304	15.6
Avant la régie	3,609	927	25.7
Sous la régie	3,509	480	13.7
Après la régie	4,542	579	12.7
51 autres compagnies			
Avant-guerre	17,637	1,026	5.8
Avant la régie	31,847	3,580	11.2
Sous la régie	41,662	3,809	9.1
Après la régie	50,157	5,710	11.4

Source: Témoignages, Comité spécial des prix, fascicule n° 76, pages 35 et suivantes.
Les montants des recettes des trois compagnies spéciales, sans tenir compte des réserves d'inventaire, mais déduction faite de l'impôt sur le revenu, ainsi que la proportion des recettes par rapport au capital employé pour les années 1945, 1946 et 1947, sont résumés dans le tableau n° 126.

Par contraste avec la *Dominion Woollens*, la *Paton Manufacturing* et *Ayers Ltd.*, ont toutes les deux accusé une diminution dans les recettes d'exploitation par rapport au chiffre d'affaires durant la première année qui a suivi la suppression de la réglementation. Pour les 51 compagnies de moindre importance la moyenne de revenu d'exploitation a été de 11.4 p. 100 par rapport au chiffre d'affaires en 1947, au lieu de 10.5 en 1946, la dernière année où les prix ont été réglementés. Toutefois, ce supplément de revenu n'a pas été examiné en détail par le Comité spécial.

TABLEAU N° 126
BÉNÉFICE NET DE TROIS FABRICANTS DE LAINAGES DU CANADA
PROPORTIONNELLEMENT AU CAPITAL EMPLOYÉ, 1945, 1946, 1947

	1945		1946		1947	
	Bénéfice (milliers de dollars)	Pour-cent du capital employé	Bénéfice (milliers de dollars)	Pour-cent du capital employé	Bénéfice (milliers de dollars)	Pour-cent du capital employé
Dominion Woollens & Worsteds Ltd.	232	10.4	101	4.5	731	25.5
Paton Mfg. Co. Ltd.	152	7.0	156	7.2	75	4.2
Ayers Ltd. ^a	296	7.2	274	18.7	277	16.5

a) La compagnie Ayers n'a signalé aucune réserve d'inventaire, etc.
Source: Témoignages, Comité spécial des prix, fascicule n° 76, pages 35 et suivantes.

LA RAYONNE ET LE NYLON

Nature des produits, sources d'approvisionnement et organisation de l'industrie

La mesure dans laquelle le Canada doit compter sur ses importations de matières premières pour la fabrication domestique des articles en rayonne et en nylon est moins importante que dans le cas du coton et de la laine.

Comme il s'agissait d'un produit relativement nouveau, la production domestique et l'importation de la rayonne étaient toutes deux en cours de développement rapide avant la guerre. L'usage plus répandu des tissus en rayonne a jusqu'à un certain point allégé la demande des cotonnades. En outre, l'industrie canadienne se suffit comparativement plus à elle-même, malgré qu'il y ait certaines déficiences manifestes.

Le fil de soie artificielle est fabriqué au pays par deux grandes compagnies: La *Courtaulds (Canada) Limited*, qui a ses usines à Cornwall (Ontario) et la *Canadian Celanese Limited*, de Drummondville (Québec). La compagnie *Courtaulds*, qui fabrique le plus, fait des fils de viscose provenant de pâte de bois domestique et la *Canadian Celanese*, un genre de cellite, provenant de bourres de coton. Récemment, cette dernière compagnie s'est mise à employer une proportion croissante de pâte de bois, mais ce changement a été contrebalancé par l'emploi de bourres par la maison *Courtaulds* pour un nouveau produit, une soie artificielle très adhésive pour la corde à pneus. L'approvisionnement de ces matières brutes relativement peu chères n'a jamais constitué un problème; mais il faut des produits chimiques coûteux pour transformer la matière première en filés et parfois on en a manqué.

Avant la guerre, les fabricants canadiens produisaient le gros de l'approvisionnement en fils de soie artificielle et les importations devaient soutenir la concurrence sur un marché en voie d'expansion. Toutefois, pendant la guerre, une grande partie de la fabrication de la maison *Courtaulds* fut consacrée à la corde à pneus dont avaient besoin tous les véhicules militaires. Cela nécessita de grosses importations de fils de

cellite des Etats-Unis et de fils de viscose du Royaume-Uni. Un produit, le fil de soie Bemberg, qui sert à la fabrication des bas et des tissus très fins, est entièrement importé. Environ 80 p. 100 des fils de soie artificielle qu'on emploie sont faits au Canada.

Outre le fil de soie, l'industrie de la rayonne emploie des soies en brins de fibre, qui donnent un tissu ou tricot plus doux et plus spongieux. Comme dans le cas du fil de soie, la cellite est filée à travers des tubes ou filières, mais elle est alors coupée en courtes longueurs, au lieu d'être laissée sous forme de fil continu. Ces brins de fibre peuvent alors être filés de la même manière que les fibres de coton et de laine, pour faire ce qu'on appelle du "bitord". La fibre de soie artificielle est parfois mêlée à des fibres de coton ou de laine dans le procédé de filage.

Jusqu'en 1947, toute la fibre de soie artificielle était importée. Cette année-là, la *Canadian Celanese Ltd.* a commencé de fabriquer de la fibre de cellite dans une nouvelle usine à Sorel (Québec). Depuis le début de 1948, sa production a suffi à satisfaire toute la demande canadienne de brins de fil de ce genre. La maison *Courtaulds* a aussi érigé une usine de fibre à Cornwall et l'on compte qu'elle sera en pleine production au début de 1949. Elle fournira presque toute la fibre de viscose dont le pays a besoin.

Bien que la fabrication de la fibre de soie artificielle soit plus récente et malgré que sa qualité et sa faculté d'adaptation soient constamment améliorées, la production du fil de soie artificielle continu représente plusieurs fois celle du bitord. La principale raison en est que la clientèle préfère les tissus de fils qui ressemblent à la soie naturelle.

En 1947, les importations de tissus en rayonne de grande largeur ont atteint un chiffre d'environ vingt millions de verges, ce qui représentait à peu près le cinquième de nos disponibilités totales. On n'a pas eu à compter trop sur les tissus importés. Le tableau n° 127 résume la situation.

TABLEAU N° 127
DISPONIBILITÉS APPARENTES DE TISSUS EN RAYONNE DE GRANDE LARGEUR
1935-1947
(en millions de verges)

	Production	Importations du R.-U.	Importations des E.-U.	Importations totales	Exportations	Disponibilités
1935	37	2	1	3	—	40
1936	45	3	1	7	—	51
1937	46	5	1	9	1	54
1938	40	4	1	8	2	46
1939	52	5	2	9	2	59
1940	58	2	2	7	3	62
1941	83	7	3	11	4	90
1942	80	7	4	12	3	89
1943	80	5	5	10	2	88
1944	79	4	7	12	2	89
1945	81	4	8	13	3	91
1946	83	5	6	12	4	91
1947	83 ^a	7	12	20	8	100

a) Approximative.

Source: Témoignages, Comité spécial des prix, fascicule n° 72, page 14.

Pendant la guerre, on a réellement manqué de marchandise, surtout de tissus de fil dont on a besoin pour les doublures de pardessus, de complets et de casquettes, mais la situation a été corrigée environ un an après la guerre.

La fabrication commerciale des tissus de nylon n'a été inaugurée qu'à la fin des années 1930. C'est la *Canadian Industries Limited*, étroitement liée avec la *Du Pont Company*, des Etats-Unis et l'*Imperial Chemical Industries*, de Grande-Bretagne, qui a obtenu les droits de fabrication du nylon pour le Canada. La compagnie a commencé par importer du fil pour vendre aux tricoteurs de bas, puis monta une fabrique pour faire le fil au Canada. Depuis le début de l'exploitation en juin 1942 jusqu'en août 1945, toute la production de cette usine canadienne a été vendue pour des fins de guerre. Puis la production fut offerte à la clientèle civile et l'usine a continué de fournir le fil aux fabricants canadiens de bas et autres articles.

Le nylon est un produit plastique provenant du benzène, de l'ammoniaque et d'autres matières chimiques. La matière est passée à travers une filière et étirée en filament continu ou coupée en brins de courte longueur et filé comme les brins de fibre dans la rayonne. Tout d'abord, la *C.I.L.* devait importer pour sa fabrication un produit partiellement ouvré, la paillette polymère de nylon, qu'elle obtenait de la compagnie *Du Pont*, des Etats-Unis. Quand la fabrication des articles civils a commencé, la *C.I.L.* a construit une usine pour fabriquer la paillette au Canada avec du sel de nylon, qui était également importé de la compagnie américaine. L'usine de paillette polymère a ouvert ses portes en août 1947. Au début de 1948, la *C.I.L.* commença de fabriquer de la fibre de nylon en brins; antérieurement, on ne fabriquait que le fil continu. Avec l'agrandissement de son usine de Kingston, dans l'Ontario, la compagnie vise maintenant à augmenter sa production de fil de soie de 25 p. 100 et espère tripler celle du nylon en brins.¹

Une des caractéristiques à noter dans le nylon, c'est qu'une petite fraction seulement du fil va aux tisseurs. Le premier usage commercial qui a été fait du nylon a été dans la fabrication des bas tricotés pour dames, qui continue d'absorber environ 80 p. 100 de la production de la *C.I.L.*

Les fabricants primaires canadiens de tissus de soie synthétique de grande largeur comptent dans une très large mesure sur ces trois fabriques canadiennes de filés de soie pour leur fournir le filament ou la fibre de rayonne ou de nylon. Outre leurs opérations de tissage, plusieurs fabriques de tissus filent aussi la fibre pour avoir le fil dont elles ont besoin dans leur fabrication de tissus de fil. La Commission Turgeon a signalé dans son rapport, en 1938, que la *Canadian Celanese* et la compagnie *Courtaulds* ont commencé la fabrication du fil de soie synthétique sous la protection de brevets pour leurs procédés de fabrication respectifs. De même, la *C.I.L.* a eu l'avantage de posséder l'exclusivité des droits de fabrication du fil et de la fibre de nylon au Canada. Dans les témoignages

¹Extrait de "Textiles", publication du *Primary Textiles Institute of Canada*, juillet 1948.

rendus devant le Comité spécial, le représentant de la *Canadian Celanese* a signalé que la plupart des brevets fondamentaux pour leur fabrication sont maintenant expirés.¹ Mais il n'est pas moins vrai que, en pratique, ces trois compagnies ont toutes un monopole, aussi bien comme fabricants de soie en fil que pour la fabrication de la soie en brins de fibre.

Bien avant la guerre, la *Canadian Celanese* s'est lancée dans la fabrication des tissus tricotés et elle a continué et développé cette partie de sa fabrication, si bien qu'aujourd'hui sa production est intégrale et qu'elle vend une assez grande quantité de tissus finis et faits d'une grande variété de fils et de bitords. Cela vient en supplément du fil et de la fibre qu'elle fabrique pour la vente aux autres manufacturiers. Pendant que se poursuivait l'enquête du Comité spécial des prix, cette compagnie faisait aussi des bas pour dames, mais elle en discontinue maintenant la fabrication.

A part la *Canadian Celanese*, il y a quelque vingt-cinq compagnies qui s'occupent principalement de la fabrication des tissus en soie artificielle de grande largeur et dont certaines ont leur propre outillage de filage pour transformer les brins de fibre en filés. La province de Québec, particulièrement la région de Montréal, est le centre de cette industrie. Plusieurs fabricants de tissus se trouvent aussi dans l'Ontario, mais il n'y a pas d'importantes fabriques en dehors de ces deux provinces.

A cause de la position dominante qu'elle occupe parmi les fabricants de tissus en rayonne, il a été envoyé un questionnaire à la *Bruck Mills Limited* en même temps qu'aux trois fabricants de soie en fil.² L'enquête du Comité spécial des prix a porté sur les relevés de 18 autres fabricants de tissus en rayonne. Toutefois, le Comité n'a pas entendu de témoins de la compagnie *Bruck* ou de ces autres fabriques.

Pendant les années 1930, les grandes compagnies de coton, la *Dominion Textiles Ltd.*, la *Montreal Cottons Ltd.*, et la *Canadian Cottons Ltd.*, se sont mises à fabriquer des tissus de rayonne en assez grande quantité; mais, dernièrement, ces compagnies n'ont pas cherché à marcher de pair avec le développement de l'industrie. La *Dominion Textiles* a cessé complètement de fabriquer de la rayonne, mais a un intérêt de moitié dans une compagnie de tissus de rayonne formée en 1945, la *Dominion Burlington Mills Limited*.

La *Canadian Celanese*, la compagnie *Courtaulds* et la *C.I.L.*, dans cet ordre, ont de beaucoup les plus grosses immobilisations dans l'industrie de la soie naturelle et artificielle. La *Bruck Mills Ltd* a environ la moitié moins de capital que la division du nylon de la *C.I.L.* En 1942, les trois premières compagnies possédaient plus de 60 p. 100 de la totalité du capital de l'ensemble de l'industrie primaire, dont une grande partie était immobilisée en bâtiments et machines. Des trois branches principales de l'industrie primaire, c'est le groupe de la soie qui a les plus grosses immobilisations; mais cela est attribuable à la fabrication du fil, plutôt qu'à celle du tissu, cette dernière exigeant bien moins de capitaux.

Il semble y avoir une différence considérable dans les salaires que

¹Témoignages, Comité spécial des prix, fascicule n° 73, page 18.

²Ibid., fascicule n° 76, page 48; fascicule n° 77, page 13.

paie la branche de la soie artificielle. Les représentants des syndicats ouvriers qui ont témoigné devant le Comité ont dit que les plus hauts salaires sont payés par deux des plus grandes compagnies: la *C.I.L.*, avec une moyenne de \$1.05 l'heure et *Courtaulds*, avec une fraction en plus. D'autre part, une fabrique de tissus, la *Dionne Spinning Mills Company*, paie, d'après ce qu'ont dit les deux représentants ouvriers, un grand nombre de ses ouvrières à peu près au minimum de la province de Québec qui est de 24 cents l'heure.¹ Le facteur dont il faut tenir compte dans cette comparaison est que la proportion de main-d'œuvre féminine est plus forte dans les filatures. Néanmoins, le contraste est frappant, d'autant plus que, d'après les relevés du Bureau fédéral de la statistique, la main-d'œuvre féminine dans toute l'industrie primaire de la soie touche une moyenne plus basse de salaire par heure que celle de l'industrie des lainages et même des filatures et des tissages de coton.

L'exploitation pendant la guerre et la situation lors de la suppression de la réglementation

Au début de la période de réglementation, du fait que la hausse des prix dans la fabrication primaire n'avait pas, au moment de l'établissement des prix d'après la période de base, été portée jusqu'au détail, il fallut remanier les prix de fabrique à un point approprié aux prix du détail, d'où la nécessité de subventionner l'importation des bourres de coton, fils de soie et fibre de viscose et plus tard des tissus. Toutefois, le total des subventions versées pour la rayonne ne représentait qu'une petite fraction de ce qui a été payé pour stabiliser les cotons et l'on a pu les supprimer en février 1947, c'est-à-dire plusieurs mois avant les subventions sur le coton. Dans certains cas, les importations nécessitèrent des achats en bloc par l'Etat et la surveillance de la répartition des approvisionnements; mais là encore la besogne était bien moindre que dans le cas du coton.

Les approvisionnements de fil de viscose pour le commerce furent réduits considérablement en 1944, quand la compagnie *Courtaulds* appliqua une assez grande partie de sa fabrication à la production de corde de rayonne pour les pneus. En 1944, il a fallu plus de cinq millions de livres de fil pour les pneus des véhicules militaires, soit presque 20 p. 100 des disponibilités totales de soie en fil. En 1945, le chiffre dépassait 6 millions et demi de livres, tandis que les véhicules civils en prenaient 4,800,000 livres. L'approvisionnement domestique pour d'autres fins fut maintenu grâce aux importations de fil de cellite et de viscose des Etats-Unis et de Grande-Bretagne et aussi à une plus grosse production domestique de fil de cellite. La soie et le nylon servaient aussi à des fins de guerre. Dès les premiers temps des hostilités, la soie avait en grande partie disparu du marché civil, mais elle était déjà vite remplacée par la rayonne et sa valeur, au point de vue militaire, pour les parachutes et autres articles ne fit qu'accentuer la tendance à l'employer. Malgré qu'il se vendait un peu de nylon pour bas au début de la guerre, ce produit,

¹Témoignages, Comité spécial des prix, fascicule n° 76, page 48; fascicule n° 77, page 13.

comme nous l'avons dit, devint bientôt strictement un produit de guerre. L'industrie pouvait fabriquer une assez grande quantité de fil quand elle s'est remise à sa fabrication du temps de paix. Dans le domaine des vêtements tricotés, le nylon contribua beaucoup, une fois la guerre finie, à atténuer la rareté des articles en tricot.

Dans les premières années de la guerre, il y eut une rareté de produits en rayonne comme de tissus en général. Les vêtements en coton étant rares, on rechercha d'autant plus ceux de rayonne. Les restrictions visant la fabrication et la simplification des modèles des vêtements s'appliquèrent aux articles en rayonne de même qu'aux cotonnades et aux lainages. Vers la fin de la période de réglementation, on adopta le système plus direct de la spécification du volume et des genres de fabrication des vêtements. Vers la fin de 1946, les fabricants de tissus en rayonne commencèrent de fabriquer une plus forte proportion d'articles chers. A ce moment-là, la fin des quotes-parts de fil des Etats-Unis rendit de nouveau l'approvisionnement incertain. Puis, quand des différends industriels interrompirent la fabrication d'une usine de tissus et amenèrent une rareté des produits chimiques nécessaires à la fabrication de la soie en fil, tout cela combiné causa la disette imprévue de tissus en 1946 et une insuffisance de lingerie et de doublures pendant toute l'année 1947. Ces disettes, toutes de nature passagère, avaient pour ainsi dire cessé à l'époque de l'enquête.

Politique et problèmes de prix et d'écoulement

Les chiffres combinés de revenu d'exploitation proportionnel au chiffre d'affaires pour l'industrie primaire de la soie artificielle, donnent une moyenne de 20.2 p. 100 pour 1947, alors que les prix ne furent réglementés que pendant une partie de l'année, comparativement à 17.6 p. 100 pour 1946, où les prix furent réglementés toute l'année et à 19.6 p. 100 en 1941, l'année qui précéda immédiatement l'imposition des restrictions. Les relevés des dix-huit compagnies qui ont rempli le questionnaire ordinaire indiquent que la proportion de leurs recettes est restée constamment à 12.7 p. 100 de 1946 à 1947, comme celle de la *Bruck Mills Limited* s'est maintenue à 12.1 p. 100. Les recettes de la compagnie *Courtaulds* ont accusé une forte augmentation, allant de 6.9 p. 100 en 1946 à 21.3 p. 100 en 1947; celles de la *Canadian Celanese* ont monté de 27.5 p. 100 à 32.7 p. 100 et celles de *Canadian Industries Limited* ont baissé de 34.5 p. 100 à 25.2 p. 100 au cours de la même année. Faute de données suffisantes, on ne peut pas tirer de conclusions relativement aux petites fabriques de tissus, étant donné surtout que leurs relevés n'ont pas été résumés pour une partie quelconque de 1948.

Pour le premier trimestre de 1943, le revenu d'exploitation de la *Bruck Mills Limited* a représenté 19.8 p. 100 sur un chiffre d'affaires plus considérable. En 1946 et 1947, le revenu d'exploitation de cette compagnie avait varié considérablement, mais la moyenne avait été de 12.1 p. 100.

On a eu des renseignements plus détaillés relativement aux opérations des fabricants de fils. Parmi ceux-ci, la *Canadian Industries Limited* a

été unique en son genre, dans ce sens que non seulement elle n'a pas haussé ses prix, mais qu'elle les a réduits. Quand cette compagnie s'est lancée dans la fabrication des articles civils vers la fin de 1945, on lui avait autorisé un plafond, équivalant aux prix des fils de nylon importés de la période de base. En vendant un produit de fabrication domestique, la compagnie a pu fixer des prix de 20 à 30 p. 100 au-dessous du plafond. En décembre 1946, cette maison a réduit son prix d'environ 8 p. 100 et en juin 1947, d'un autre 9½ p. 100.

Le Comité spécial des prix, tout en félicitant la *Canadian Industries Limited* de ces initiatives, s'était demandé si elle avait réduit ses prix suffisamment et assez vite dans l'intérêt public. Grâce à des marchés de guerre garantis, la *Canadian Industries Limited* avait pu s'outiller pour fabriquer presque un million et demi de livres de fils par an avant de se tourner vers la clientèle civile. Après avoir sondé les perspectives du temps de paix, la compagnie a entrepris d'agrandir son installation et à part quelques difficultés passagères avec le nylon à tisser (une faible portion de son chiffre d'affaires total), elle n'a cessé depuis de travailler à plein rendement.

Pour les marchés de l'Etat, la *Canadian Industries Limited* s'était engagée à fabriquer moyennant garantie d'un bénéfice de 5 p. 100 avant déduction de l'impôt, ce qui lui laissait un bénéfice net variant entre 2½ et 3½ p. 100. Le vice-président de la compagnie avait fait observer au Comité spécial des prix que ses prix de vente ne seraient plus économiquement possibles pour une période plus prolongée.¹ Il est à remarquer que les bénéfices, déduction faite de l'impôt, se sont élevés en 1946 à 17.2 p. 100 du chiffre net de capital employé. Ce profit représentait plus que le total des salaires versés et le revenu d'exploitation, plus du double des salaires. Le revenu d'exploitation a aussi été légèrement plus élevé dans le premier trimestre de 1948 qu'en 1947.

Par suite de la différence dans le genre d'exploitation des deux fabricants de fil de rayonne, la comparaison exacte est impossible. Toutefois, les témoignages révèlent certains contrastes marqués dans leurs situations respectives.

Avec un profit net de 7.6 p. 100 sur le capital en 1947 et le maintien d'un gros revenu d'exploitation dans le premier trimestre de 1948, la maison *Courtaulds* a haussé les prix de ses fils de 5 cents la livre, le 1er avril 1948.

La *Canadian Celanese Limited* a aussi haussé les prix de ses produits en avril 1948, alors que son bénéfice net sur le capital s'était élevé à 15.5 p. 100 en 1947. Pour le premier trimestre de 1948, le taux de profit net a été presque exactement 24 p. 100. En discutant ces augmentations, le représentant de la *Canadian Celanese* a déclaré que les stocks de tissus ont diminué d'un million de verges au cours du premier trimestre, de sorte que le bénéfice se trouve élevé jusqu'à un certain point accidentellement. Il a ajouté qu'ils étaient en train d'écouler de nouveaux produits provenant de l'usine de Sorel, dont une partie n'était, paraît-il, pas

¹Témoignages, Comité spécial des prix, fascicule n° 72, page 20.

satisfaisante; la marchandise la meilleure avait été vendue la première et les articles moins satisfaisants auraient tout probablement besoin d'être écoulés à sacrifice plus tard dans l'année. Le représentant de la compagnie a dit également qu'il ne voulait pas baisser les prix de sa compagnie "au-dessous des prix établis, ou du moins trop au-dessous".¹ Il a continué en disant que leurs vendeurs avaient été priés de s'assurer auprès des 1,500 clients de la compagnie que leurs prix ne servaient pas d'excuse pour hausser le niveau normal des prix de la rayonne au Canada. Malgré tout, les prix furent haussés. On a prétendu que la marchandise se vendait déjà au-dessous du prix du marché et qu'il était peu probable que de pareilles réductions auraient un effet quelconque sur le prix exigé du consommateur ultime.

RÉSUMÉ ET CONCLUSIONS

L'industrie textile primaire est divisée en trois branches principales, classifiées suivant la matière première employée: coton, laine et fibres synthétiques. Dans chaque branche de la fabrication, elle est dominée par un petit groupe de compagnies. L'ascendant de ces dernières est surtout marqué dans la fabrication des filés et, dans une très large mesure, est fondé sur le fait que pour avoir un bon rendement il faut immobiliser de gros capitaux en usines et machinerie. C'est surtout le cas pour la fabrication des fils et fibres de soie artificielle. L'industrie du coton exige aussi de gros capitaux, surtout si l'on veut réunir et la fabrication des filés et celle des tissus sous la même direction. Le peignage de la laine comporte également de grosses immobilisations et, comme pour le coton, il faut une grande organisation pour exécuter toute la gamme des opérations à partir des filés de laine jusqu'au tissu. En général, les sociétés dominantes dont la fabrication est étendue ont pu réaliser de meilleurs bénéfices que les petits établissements dont les opérations se limitent très souvent à un ou quelques stades seulement de la fabrication primaire.

L'industrie jouit d'une haute protection douanière. Les témoignages ont démontré que durant la période à l'étude, seule la possibilité d'une résistance de la part des acheteurs a empêché de profiter dans la pleine mesure de cette protection pour hausser les prix. C'est ce qui s'est produit dans tous les groupes, mais surtout dans celui du coton. Malgré que la production domestique n'ait pas pu fournir tous les genres d'articles actuellement recherchés, l'industrie cotonnière du Canada a vendu aussi bien les tissus que les filés à des prix bien inférieurs aux prix coûtant des marchandises du même genre provenant des Etats-Unis ou du Royaume-Uni.

Il y a eu une hausse de prix très marquée dans le groupe du coton à l'étude et il semble que les cours mondiaux en aient été la principale cause. Le prix du coton brut est plus de trois fois ce qu'il était avant la guerre et les prix des filés et des tissus ont enchéri en conséquence. Le consommateur ne s'est pas senti directement du plus gros de cette

¹Témoignages, Comité spécial des prix, fascicule n° 74, page 12.

hausse, grâce aux subventions accordées sur les importations de filés et de tissus et qui furent maintenues à un chiffre élevé jusqu'au 15 septembre 1947, date de la suppression définitive de la réglementation. A cette époque, en vertu d'accords facultatifs avec les fabriques, celles-ci, au lieu d'avoir à rembourser les subventions, s'engagèrent à maintenir les prix tels quels pendant plusieurs mois.

Un des facteurs spéciaux de la situation du coton a été que les fabriques n'ont pas su maintenir la production approximativement au maximum du temps de guerre; dans certains cas, elle a même baissé au-dessous du chiffre d'avant-guerre. La plupart des représentants des compagnies qui ont témoigné ont attribué cette baisse à des difficultés de main-d'œuvre. Les fabriques de coton n'ont pas augmenté leur outillage pendant la guerre, mais ont compté sur des périodes de travail plus longues. D'après les témoignages, il appert que la production a le plus baissé là où les salaires étaient le plus bas et les conditions de travail le moins satisfaisantes. Il nous paraît essentiel que l'industrie affronte la nécessité d'une prompte amélioration des rapports entre patrons et employés. La production a constamment baissé à partir de 1942 et pendant tout le reste de la guerre et cela peut provenir de ce que les commandes de fournitures militaires ont alors considérablement diminué et que la main-d'œuvre a été employée à des occupations plus essentielles.

Dans ces conditions, il n'est peut-être pas surprenant que l'ensemble de la production ait baissé durant les dernières années de la guerre. Mais nous avons peine à comprendre pourquoi une industrie, dont les difficultés de transformation de fabrication après la guerre étaient négligeables et dont les produits étaient en si grande demande, ait dû être incapable de renverser cet état de choses, une fois la guerre finie. Pour nous, il est inconcevable que les difficultés aient dû être beaucoup plus grandes pour cette industrie que pour bien d'autres qui sont passées sans heurts et efficacement de la production de guerre à la fabrication à plein rendement de fournitures civiles. Il y a plus de cent ans, un écrivain distingué a exprimé une opinion, qui, croyons-nous, s'applique particulièrement bien aux conditions que nous venons de discuter. "L'industrie manufacturière," a-t-il dit, "compte uniquement sur elle-même; la concurrence est sa vie. Protégez-la, elle s'endort; elle meurt du monopole comme du tarif douanier".¹

Depuis des années, il y a une quantité de petits fabricants de filés et de tissus de laine. L'industrie s'est développée rapidement pendant toute la durée de la guerre, surtout parce que militaires et civils avaient grandement besoin de ses produits. Sauf pour les genres de tissus qui sont le plus recherchés, c'est-à-dire les fins tissus de laine peignée, les disponibilités sont amplement suffisantes en ce moment. Le manque d'outillage au Canada contribue à la rareté des tissus en laine peignée. En outre, la laine brute nécessaire pour le peignage de même que la laine peignée doivent être achetées sur le marché mondial dont les cours ont sensiblement monté.

Malgré qu'il y ait plus de fabricants pour la laine que pour le coton et que, dans le premier cas, l'approvisionnement soit relativement plus

¹Le médecin de campagne, par Honoré de Balzac.

facile, les trois plus grands producteurs de lainages ont pu fixer leurs prix de vente sur la base du coût de remplacement du stock, ce que le groupe du coton n'a pas fait. Les trois compagnies de lainages ont toutes vendu leurs marchandises suivant ce calcul de frais et nulle d'entre elles n'a indiqué que la concurrence exigeait la modification de cette façon d'établir les prix de vente. La seule explication possible serait comme nous l'avons dit, que malgré que l'industrie de la laine comprenne un plus grand nombre de fabricants, les tissus fabriqués se ressemblent peu, même parmi les grandes fabriques.

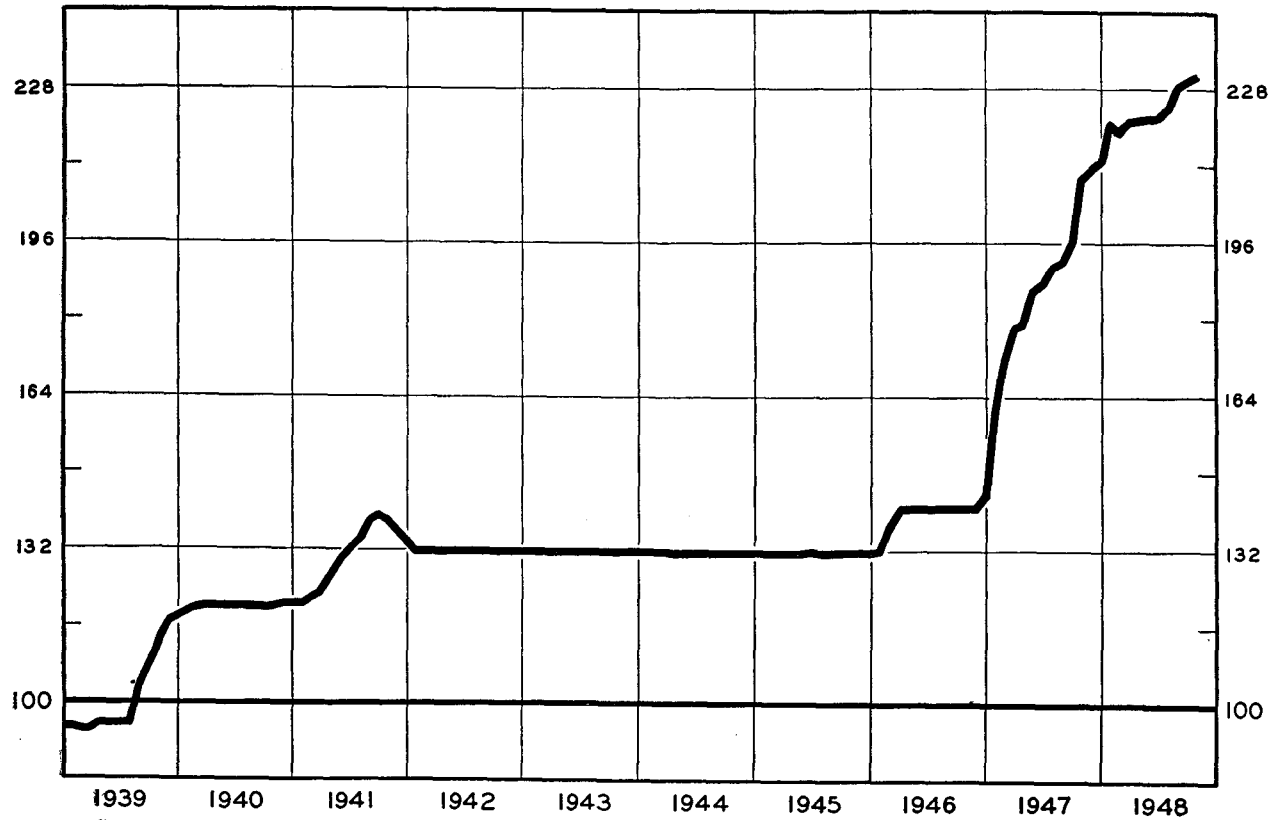
La situation de la plupart des fabricants de tissus en soie artificielle n'a pas été examinée en détail, mais celle des fabricants de fils de soie artificielle l'a été. Le seul fabricant de fil de cellite fabrique et vend aussi une grande variété de tissus en rayonne. Sur l'ensemble de son exploitation durant la période d'après-guerre, cette compagnie a accusé de gros profits. Son représentant, en parlant de ces profits, a dit qu'à son avis il est préférable, lorsque le marché est à la hausse, de retenir d'amples bénéfices comme couverture, en cas de marasme, que de donner des avantages de prix qui peut-être n'atteindraient jamais le consommateur ultime.

Le fil de nylon n'est entré dans la consommation civile que depuis la guerre. Le fabricant a commencé par vendre ce fil bien au-dessous du plafond fixé quelques années auparavant pour le fil importé. Depuis qu'elle fabrique pour les besoins civils, cette compagnie a baissé de nouveau deux fois ses prix. Néanmoins, cela lui a laissé des bénéfices très élevés qu'elle considère comme nécessaires quand on fraye le chemin dans un nouveau domaine. La compagnie s'était bien établie, grâce à un marché de guerre qui lui garantissait un bénéfice. Il appert que le financement du développement des nouveaux procédés et genres d'exploitation à même l'argent du consommateur soit un élément déterminant dans le niveau des prix de vente, non seulement pour le nylon, mais aussi pour les autres exploitations de l'industrie textile primaire.

Les trois fabricants de fils de soie synthétique jouissent tous d'un monopole dans leur domaine respectif; mais il convient de dire qu'il peut y avoir une certaine concurrence entre les produits finis. Outre la protection douanière, les trois compagnies ont établi leur commerce avec la protection de droits exclusifs de fabrication. Il est vrai que certains de ces brevets sont expirés, mais les grosses immobilisations que nécessite l'industrie ont malgré tout permis aux compagnies de maintenir leurs monopoles. Dans ces conditions, la rémunération du capital a été, suivant toutes les normes, certainement très élevée dans le cas de la *Canadian Industries Limited* et de la *Canadian Celanese*. Et il est à remarquer que ces compagnies n'ont pas été au nombre de celles qui ont trop souffert pendant les années de marasme économique: le monopole dont elles jouissaient leur a épargné les vicissitudes des temps durs. Par conséquent, nous estimons qu'elles n'avaient pas autant besoin de gros bénéfices pour amortir l'effet de situations déprimantes que les compagnies qui ont à affronter les rigueurs et les châtements de la concurrence.

GRAPHIQUE XIV
INDICE DES PRIX DE GROS DES TEXTILES

(1935-39 = 100)



7

L'INDUSTRIE DES ENGRAIS CHIMIQUES

PAR rapport à la période d'avant-guerre, les prix canadiens des engrais mixtes et des matières fertilisantes ont augmenté beaucoup moins que la moyenne de tous les prix. Un indice des engrais mixtes, établi sur la base 100 en 1935-1939, a monté à 123.8 en 1942, pour descendre subséquemment à 114.0 où il est demeuré jusqu'au mois d'août 1946, lorsqu'il a atteint 117.2. Depuis lors, il y a eu deux autres augmentations, jusqu'à 122.1 au mois de janvier 1947 et 133.2 au mois de janvier 1948. La baisse de prix qui s'est produite en 1943 est due en partie à l'élimination, dans une certaine mesure, des croisements dans le transport, grâce à l'établissement d'un système de zonage pour la vente d'engrais assujettis à la réglementation des prix, et en partie à l'élimination de certains frais de vente au cours de la période des hostilités, ce dont nous parlerons plus loin. Les compagnies ont consenti cette réduction de plein gré après consultation avec la Commission des prix et du commerce en temps de guerre. L'indice des prix du gros des substances fertilisantes a subi, à peu d'exceptions près les mêmes fluctuations que l'indice des prix des engrais mixtes. L'indice, établi sur la base 100 en 1935-1939, a monté à 112.9 en 1942, pour descendre à 109.2 en 1943 et monter de nouveau à 112.2 lorsque la réglementation des prix des engrais a pris fin au mois de juin 1947. Depuis lors, il y a eu d'autres augmentations de prix et, au mois de juillet 1948, l'indice s'établissait à 129.7. Ce dernier indice, toutefois, ne comprend pas les prix du nitrate d'ammonium ou du phosphate d'ammonium. Dans l'Est du Canada, le prix du nitrate d'ammonium a augmenté de 32 p. 100 depuis le 1er juin 1947, tandis que l'indice des prix du gros de tous les matériaux a augmenté seulement de 15.6 durant la même période. D'autre part, depuis 1939, le prix du phosphate d'ammonium livré au cultivateur a augmenté seulement de 22 p. 100 dans le cas d'une variété, et d'environ 17 p. 100 dans le cas d'une autre.

Avant de peser les divers facteurs qui ont contribué à ces augmentations de prix, il sera utile de décrire la nature de l'industrie des engrais, ses caractéristiques particulières, ainsi que ses méthodes de vente et d'établissement des prix.

NATURE TECHNIQUE DU PRODUIT

Les cultivateurs et les maraîchers font un usage considérable d'engrais chimiques afin d'accroître ou de remplacer dans le sol les éléments essentiels aux cultures. Les trois produits les plus essentiels à l'alimentation des plantes sont, l'azote, l'acide phosphorique et la potasse. L'industrie qui produit ces engrais se partage en deux groupes principaux:

les usines qui produisent les substances premières et les usines qui produisent les engrais mixtes. Les substances premières sont des ingrédients qui fournissent un ou plusieurs aliments aux cultures, tandis que les engrais mixtes sont des mélanges de ces ingrédients combinés de façon à réunir ces éléments nutritifs dans les proportions qui conviennent le mieux aux diverses terres et cultures des différentes provinces. Avant d'être vendu, tout mélange doit être enregistré au ministère de l'Agriculture à Ottawa et doit satisfaire à certaines exigences de la loi. Ainsi, la Loi des engrais chimiques prescrit que tous les engrais vendus au Canada doivent contenir au moins 20 p. 100 de substance nutritive pour la plante. L'engrais ne doit pas contenir moins de 6 p. 100 d'azote, ou moins de 5 p. 100 de phosphate ou moins de 4 p. 100 de potasse. Antérieurement à 1947, le minimum requis était de 14 p. 100 seulement. La plupart des mélanges enregistrés et vendus sont recommandés par des commissions et conseils consultatifs provinciaux. Depuis quelques années, l'emploi d'une plus forte proportion d'engrais mixtes s'est vulgarisé et, dans l'année qui s'est terminée le 30 juin 1947, 85.5 p. 100 de tous les engrais vendus étaient de cette catégorie, en comparaison de seulement 69.7 p. 100 en 1939 et de 48.3 p. 100 en 1929. Une telle diminution dans les achats de substances fertilisantes par les consommateurs est attribuable en partie au fait qu'il se fait moins de mélanges d'ingrédients chez le cultivateur. On trouve une exception à la tendance générale dans les provinces des Prairies où 91.5 p. 100 de tous les engrais vendus consistent en phosphate d'ammonium, substance fertilisante qui contient à la fois de l'azote et de l'acide phosphorique.

Le tableau ci-dessous montre l'importance relative des substances fertilisantes et des engrais mixtes dans les différentes parties du Canada :

TABLEAU N° 128

VENTES CANADIENNES AUX CONSOMMATEURS ULTIMES, EXPORTATIONS ET IMPORTATIONS D'ENGRAIS MIXTES ET DE SUBSTANCES FERTILISANTES ANNÉE TERMINÉE LE 30 JUIN 1947

(milliers de tonnes courtes)

	Engrais mixtes			Substances fertilisantes		
	Deux marques en vogue		Total	Super-phosphate	Phosphate d'ammonium	Total
	2-12-6	4-8-10				
Maritimes	24.4	95.0	158.8	8.3	—	14.5
Québec	57.2	48.4	135.3	7.7	—	9.9
Ontario	96.5	21.7	252.1	9.9	2.5	20.4
Prairies	.03	.02	.7	.02	38.0	40.8
Colombie-Britannique	—	—	17.9	1.4	4.3	10.3
Total des ventes au Canada	178.1	165.1	564.8	27.3	44.8	95.9
Exportations	.8	3.1	43.7	—	—	—
Importations	—	—	—	124.0	—	639.9

Source: Bureau fédéral de la statistique, Ottawa.

On désigne ordinairement les engrais mixtes par un code tel que 2-12-6 ou 4-8-10 où les différents chiffres indiquent la proportion d'azote, d'acide phosphorique et de potasse contenue dans le mélange. Ainsi, 2-12-6 renferme en poids 2 p. 100 d'azote, 12 p. 100 d'acide phosphorique et 6 p. 100 de potasse. Dans la plupart des cas, la substance fertilisante qui sert à fournir l'un des trois aliments des plantes renferme une plus forte proportion d'éléments de fertilité ou de nourriture qu'exige la formule, et alors on ajoute certaines quantités de matière de remplissage (*filler*) pour donner au mélange les proportions voulues. Ces matières de remplissage sont d'ordinaire du sable ou du calcaire dolomitique. Ce dernier ingrédient est plus utile, car il contient à la fois du magnésium et du calcium, deux éléments précieux pour certains genres de sols acides.

En sus de ces trois nourritures fondamentales pour les plantes, l'azote, l'acide phosphorique et la potasse, on ajoute depuis quelques années aux engrais mixtes un certain nombre de substances nutritives moins importantes. Le cas est surtout vrai dans les régions où il a été prouvé que le sol manque de minéraux tels que le soufre, le manganèse, le bore, le cuivre et le magnésium.

Les substances nutritives fondamentales pour les plantes se trouvent dans une variété d'ingrédients: l'azote provient surtout du sulfate d'ammonium, du nitrate d'ammonium, de la cyanamide et du phosphate d'ammonium, et une petite quantité en est tirée de sous-produits des établissements de salaison, ainsi que de solutions azotées et d'ammoniaque anhydre. Le superphosphate et le phosphate d'ammonium fournissent de l'acide phosphorique, et la potasse provient surtout du muriate de potasse et de petites quantités de sulfate de potasse.

SOURCES D'APPROVISIONNEMENT ET STRUCTURE DE L'INDUSTRIE

Pour ses approvisionnements, le Canada compte sur l'importation, ou sur un nombre plutôt restreint de fabricants canadiens. Pour l'acide phosphorique aussi bien que pour la potasse, le Canada compte presque entièrement sur l'importation. Tous les approvisionnements de potasse sont importés et, en ce qui concerne l'acide phosphorique, la roche phosphatique est importée des Etats-Unis et de l'Afrique du Nord et traitée de façon à produire du superphosphate et du phosphate d'ammonium. La *Canadian Industries Limited* produit du superphosphate dans ses usines de Beloeil (Québec), Hamilton (Ontario) et New-Westminster (C.B.). La production totale de la *C.I.L.* en 1947 a été d'environ 240,000 tonnes et, en outre, environ 142,000 tonnes ont été importées des Etats-Unis dans l'Est du Canada. La *Consolidated Mining and Smelting Company* fabrique du phosphate d'ammonium à Trail (C.B.). La production totale en 1947 a été d'environ 210,000 tonnes, dont 66,000 ont été utilisées au Canada, tandis que le reste a été exporté.

L'Est du Canada tire ses approvisionnements d'éléments azotés du nitrate d'ammonium et de la cyanamide que fabrique la *North American Cyanamid Ltd.*, et du sulfate d'ammonium que cinq fours à coke produisent. En outre, environ 5,000 tonnes de solutions azotées et

d'ammoniaque anhydre ont été importées des Etats-Unis au cours de l'année 1947, et une petite quantité de phosphate d'ammonium est expédiée de l'ouest canadien. Au cours de l'année 1947, la *North American Cyanamid Ltd.* a vendu plus de 93,000 tonnes de nitrate d'ammonium dont 27,000 tonnes ont été utilisées au Canada. Les ventes de cyanamide par la compagnie se sont élevées à 163,000 tonnes, dont un peu moins de 12,000 tonnes ont été utilisées au Canada. Le reste de sa production de nitrate d'ammonium et de cyanamide a été exporté aux Etats-Unis. Dans l'ouest canadien, la *Consolidated Mining and Smelting Company* est la seule grosse fabrique de produits azotés, et elle en produit trois: le sulfate d'ammonium, le nitrate d'ammonium et le phosphate d'ammonium. En 1947, la compagnie a fabriqué 164,000 tonnes de sulfate d'ammoniaque qui ont été exportées, à l'exception d'environ 7,000 tonnes. Sa production en nitrate d'ammonium qui est fabriqué dans deux usines, à Calgary et à Warfield (C.-B.), s'est élevée à 115,00 tonnes dans son usine de Calgary. On ignore le rendement de l'usine de Warfield. Presque toute la production de la compagnie a été exportée.

Le tableau ci-dessous fournit quelques détails sur la production, les importations et les exportations de substances fertilisantes au Canada au cours de l'année 1947:

TABLEAU N° 129

PRODUCTION, IMPORTATIONS ET EXPORTATIONS CANADIENNES DE
SUBSTANCES FERTILISANTES AU COURS DE L'ANNÉE 1947^a
(milliers de tonnes courtes)

	Production	Importations	Exportations
PRODUITS AZOTÉS			
a) Sulfate d'ammonium			
Consolidated Mining and Smelting Co.	164	—	159
Cinq fours à coke, Est du Canada	33	—	—
Total	197	—	159
b) Nitrate d'ammonium			
Consolidated Mining & Smelting Co.	157	—	205
North American Cyanamid Ltd.	93	—	66
Total	250	—	271
c) Cyanamide			
North American Cyanamid Ltd.	163	—	152
d) Ammoniaque anhydre et solutions azotées	—	5	—
PRODUITS PHOSPHATÉS			
a) Phosphate d'ammonium			
Consolidated Mining & Smelting Co.	210	—	163
b) Superphosphate			
Canadian Industries Ltd.	240	—	—
	—	142	—
Total de superphosphate	240	142	—
c) Roche phosphatique	—	485	—
SELS DE POTASSE	—	108	—

a) Les chiffres quant à la North American Cyanamid Ltd. indiquent les ventes plutôt que la production. En certains cas, les chiffres ne sont qu'approximatifs.

Source: Témoignages, Commission royale d'enquête sur les prix.

Parmi les diverses sources d'azote, le sulfate d'ammonium possède certains avantages sur le nitrate d'ammonium et la cyanamide, parce qu'il se mélange mieux avec d'autres ingrédients et donne à l'engrais mixte une meilleure condition physique. On ne peut employer la cyanamide qu'à raison de 50 livres à la tonne, à cause de son action toxique sur les plantes. Il faut aussi limiter l'emploi du nitrate d'ammonium, parce que c'est un ingrédient hygroscopique, c'est-à-dire qu'il absorbe l'humidité de l'air et rend l'engrais pâteux, si l'on en fait un usage excessif. Le manque d'approvisionnements restreint l'emploi du sulfate d'ammoniaque dans l'est du Canada et réduit davantage la concurrence dans ce domaine.

Les usines qui fabriquent des substances fertilisantes au Canada le font en grand et exigent des placements de capitaux considérables. Les immobilisations initiales pour les fabriques et l'outillage de la *Consolidated Mining and Smelting Company* se chiffrent à \$26,900,000; la fabrique de nitrate d'ammonium à Port-Robinson a été achetée par la *North American Cyanamid* au prix de \$4,750,000, et les placements de la *Canadian Industries Limited* (y compris sa fabrique d'engrais mixtes) dans ses diverses usines s'élèvent à environ \$3,000,000. Dans la production du superphosphate et du phosphate d'ammonium, la disponibilité d'une matière première de base, l'acide sulfurique, sous la forme d'un sous-produit d'autres opérations, a été l'un des principaux motifs qui ont incité les compagnies ci-dessus à se lancer dans cette production et est l'un des facteurs qui leur permettent de la poursuivre à peu de frais, à proprement parler. A l'usine de la *C.I.L.* à Belœil et à l'usine de la *Consolidated Mining and Smelting* en Colombie-Britannique, cet acide sulfurique est mis à la disposition de leurs divisions des engrais à peu de frais ou gratuitement. La dimension de l'usine, aussi bien que l'importance de ce sous-produit peu coûteux sont des facteurs qui ne permettent guère à d'autres fabricants de se lancer dans ce domaine. Trois nouvelles usines ont été érigées durant la période des hostilités en vue de fabriquer de l'ammoniaque et du nitrate d'ammonium pour des fins de guerre, à Calgary (Alberta), à Warfield (C.-B.) et à Port-Robinson (Ontario). A la fin des hostilités, elles ont été vendues à des compagnies qui fabriquaient déjà des substances fertilisantes. La *Consolidated Mining and Smelting Co.* a fait l'acquisition des deux premières et, comme nous l'avons déjà mentionné, l'autre a été achetée par la *North American Cyanamid Limited*.

L'autre étape de la fabrication des engrais consiste dans le mélange de ces matières premières. Au Canada, actuellement, il existe 28 fabriques d'engrais mixtes, dont huit dans les Maritimes, quatre dans le Québec, douze en Ontario, et quatre en Colombie-Britannique. En outre, l'*United Farmers Co-operative Company Ltd.* exploite sept usines de préparation dans autant de localités de la province d'Ontario. Les 28 usines sont la propriété de 18 compagnies différentes et il se rencontre relativement peu de concurrents dans chaque région. Les frais de transport imposent une formidable entrave à la concurrence entre différentes régions. La con-

currence rencontre un autre obstacle du fait que quelques grosses compagnies dominent l'industrie. La *Canadian Industries Limited*, qui possède six fabriques, a vendu environ 35 p. 100 de tous les engrais mixtes vendus au Canada au cours de l'année terminée le 30 juin 1947, et les trois plus grosses compagnies ont vendu environ 75 p. 100 du même total.

Petites et grandes fabriques se livrent à la fabrication des engrais mixtes, et nous n'avons pas de preuve positive quant à celle qui donne le meilleur rendement. Le représentant de l'*United Farmers Co-operative Company* a exprimé l'opinion que les petites usines de préparation n'étaient pas nécessairement désavantagées. L'*United Farmers Co-operative Co.* groupe un certain nombre de coopératives affiliées qui exploitent de petites usines de mélange auxquelles la centrale de Toronto fournit des ingrédients. Durant les années 1930, le mélange se pratiquait passablement chez les cultivateurs.

La préparation des mélanges est plus ou moins compliquée selon que l'engrais doit être utilisé immédiatement ou être entreposé pendant quelque temps. Dans le premier cas, l'opération est très simple et peut se poursuivre avec un minimum d'immobilisations en outillage. C'est selon ce principe que l'*United Farmers Co-operative Limited* mène son entreprise. D'autre part, si l'engrais est mélangé plusieurs mois avant d'être vendu, comme c'est le cas pour les grosses compagnies, il faut recourir à un procédé de "maturation" qui exige d'autres immobilisations en outillage. Le besoin de facilités d'entreposage se fait sentir assez vivement dans l'industrie, parce que les ventes sont très saisonnières, tandis que la production s'échelonne plus uniformément tout le long de l'année. En général, la nature plutôt simple des opérations de mélange et la facilité avec laquelle de nouvelles fabriques peuvent se lancer dans l'industrie devraient empêcher que les bénéfices aillent au delà de ce que permet un régime de concurrence.

MÉTHODES D'ÉCOULEMENT ET DE FIXATION DE PRIX

En vendant son produit, l'industrie des engrais mixtes fixe les prix d'après la base des opérations. D'après le système adopté par l'industrie, une compagnie absorbera une partie des frais de transport d'engrais dans les régions situées plus près d'un concurrent. Ces frais additionnels de transport, qu'on appelle "péréquation des frais de transport", deviennent une partie des frais commerciaux de la compagnie et, sauf dans la mesure où les conditions de la concurrence dans l'industrie sont modifiées par cette méthode (voir considérations ci-dessous), ces frais doivent se refléter dans un prix marchand plus élevé pour son produit. Ces frais supplémentaires seront probablement assumés également par les localités rapprochées et éloignées et ne modifieront pas le régime géographique des prix.

Pour en arriver là, une compagnie établit des prix pour ses divers produits franco à bord, soit à son usine, soit à l'usine du concurrent à l'encontre de qui elle a décidé d'uniformiser les frais de transport. Ainsi, lorsque la *Canadian Industries Limited* vend dans l'est de l'Ontario, elle

établit des prix franco à bord à Montréal où se trouve son usine, ou à Port-Hope où se trouve une usine de l'*Agricultural Chemicals Limited*. De même, l'*Agricultural Chemicals* établira un prix franco à bord son usine de Port-Hope ou franco à bord Montréal, de son usine de Chambly. Il s'ensuit que le client qui achète de chaque compagnie a le choix de verser le prix établi plus les frais de transport soit de Montréal soit de Port-Hope, selon qu'ils sont moins élevés dans un cas ou dans l'autre. Dans le cas de la *Canadian Industries Limited*, si un client ou un commerçant achète au prix établi franco à bord Port-Hope, la *C.I.L.* dressera la facture au prix franco à bord l'usine plus tous les frais de transport de Montréal, moins le montant de la remise nécessaire pour uniformiser les frais de transport avec le coût d'expédition de Port-Hope. Ainsi, l'engrais sera expédié, port payé, de Montréal, mais le client n'aura qu'à payer les frais de transport de Port-Hope. L'*Agricultural Chemicals Ltd.* a souligné qu'elle a apporté une légère déviation à cette méthode en expliquant qu'elle a ordinairement expédié son engrais aux frais du consignataire, mais qu'elle a payé d'avance les frais de transport jusqu'à concurrence de la péréquation.

La *C.I.L.* et l'*Agriculture Chemicals Ltd.* ont toutes deux laissé entendre qu'on a imposé certaines limites au montant que leur a coûté la péréquation des frais de transport. Des représentants de la *C.I.L.* ont dit que leur compagnie, à l'heure actuelle, avait pour politique de limiter le montant que représentait la péréquation des frais de transport à \$1.50 la tonne, bien qu'au cours de 1947, afin de parer à une pénurie critique dans une région du Québec, elle avait déboursé jusqu'à \$2.50 la tonne.

Il semble que l'objet principal a été d'obtenir suffisamment de commandes pour faire marcher son usine actuelle à plein rendement. Au début de la présente année, la compagnie a déterminé le chiffre global de ventes possible dans les divers comtés, d'abord en calculant le volume total de ventes probables dans chaque comté, puis en estimant la part que la *C.I.L.* est susceptible d'obtenir. En se basant sur ces calculs, le gérant des ventes détermine alors la région où la compagnie doit vendre ses produits pour atteindre son objectif, qui est d'obtenir le volume d'affaires requis pour faire fonctionner son usine à son plein rendement, et on calcule ce que sera la péréquation totale des frais de transport. D'après ces calculs, on établit une limite au montant relatif à la péréquation des frais de transport par tonne que les vendeurs pourront accorder en sollicitant des commandes. Bien que les vendeurs soient libres de vendre dans n'importe quelle région en observant cette limite, on tente vraisemblablement d'atteindre l'objectif que la compagnie s'est fixé quant au volume des ventes, en versant un montant minimum pour la péréquation des frais de transport. La compagnie y arrive en poussant les ventes plus vigoureusement à proximité de son usine. A part cela, on n'a fourni aucun indice permettant de connaître le principe d'après lequel la compagnie pourrait décider qu'il ne vaudrait pas la peine d'assumer la péréquation des frais de transport au delà d'une certaine limite par tonne.

Selon la théorie des prix, une compagnie qui procède ainsi continuerait d'accepter des commandes jusqu'à ce que les frais de la dernière vente, y compris la péréquation des frais de transport, équivaillent

exactement au prix de vente. Le fait pour la compagnie de vouloir fabriquer à plein rendement fait croire que pour réaliser un profit, il faut que les frais soient presque ou moins que ce qu'ils sont en moyenne jusqu'au point de plein rendement. Quoique le concept de plein rendement soit plutôt vague, il semble raisonnable de supposer que ce point est celui où la compagnie est en mesure de produire le plus avantageusement, ou, en langage technique, le point où elle peut produire avec le minimum de frais, en calculant la moyenne de ses frais globaux. Si tel est le cas, le montant maximum accordé pour la péréquation des frais de transport devrait approcher du taux moyen des bénéfices. Les chiffres fournis par la *C.I.L.* appuient cette théorie. Le taux moyen de bénéfice prévu, à la tonne, dans le cas d'une variété importante d'engrais mixtes, probablement calculé d'après une production à plein rendement, a été de \$1.66 la tonne, ce qui n'est pas loin de l'allocation de \$1.50 pour la péréquation des frais de transport. Deux autres compagnies, *Agricultural Chemicals* et *United Farmers of Ontario*, n'ont pas dit d'une façon aussi précise quelle proportion de la péréquation des frais de transport elles seraient prêtes à assumer. Elles ont laissé entendre qu'elles accepteraient d'en assumer une partie jusqu'à concurrence de 90 cents ou \$1.00, et que cela dépendait du besoin où elle se trouveraient d'obtenir des commandes. Au cours de son année financière qui s'est terminée au mois de juin 1948, *Agricultural Chemicals* a déboursé jusqu'à \$1.00 la tonne de son usine de Port-Hope et \$1.20 la tonne de son usine de Chambly (Québec).

Un régime de prix fondé sur de telles bases incite à s'écarter quelque peu d'une répartition économique des ressources. La perte économique qui en résulte se traduit par des croisements inutiles dans le transport d'engrais et, par voie de conséquences, par un usage exagéré des facilités de transport. Au cours des hostilités, on a adopté un système de zones, grâce auquel chaque usine a approvisionné les districts qui se trouvaient dans son voisinage immédiat. Les zones ont été établies de façon à assurer la production maximum de chaque usine pendant toute l'année. Ce système a réduit, dans une certaine mesure, les croisements dans le transport des engrais et a été l'un des facteurs qui ont amené la réduction des prix qui a été librement consentie lorsque le système de zonage a été établi.

Les chiffres qui ont été fournis sur le montant versé par tonne pour la péréquation des frais de transport donnent quelque idée de l'importance de l'uniformisation des frais de transport. En 1947, la *Canadian Industries Limited* a versé une somme totale de \$40,710 pour la péréquation des frais de transport, bien qu'à même ce montant total, \$4,000 représentent des frais de transport pour des engrais expédiés de l'usine de la compagnie, à Hamilton, à des clients qui habituellement recevaient leurs approvisionnements de l'usine de Chatham. En Ontario et dans le Québec où plus de 95 p. 100 de ce versement a été effectué, 82,807 tonnes sur un total de 150,117 tonnes vendues franco à bord ont été écoulées après que les frais de transport eussent été uniformisés. Le montant moyen pour la péréquation des frais de transport par tonne d'engrais mixtes vendus franco à bord l'usine a été de 45 cents dans le Québec et l'est de l'Ontario, et de neuf cents pour le centre et l'ouest de l'Ontario.

Dans l'ensemble du Canada, la moyenne a été de 23 cents la tonne. Toutefois, au cours du premier semestre de 1947, période dans laquelle il s'est vendu le plus d'engrais, le système de zonage du temps de guerre était encore en vigueur, de sorte que les chiffres ci-dessus ne donnent pas nécessairement une bonne idée du montant qui sera déboursé maintenant que le système de zonage a été abandonné. Néanmoins, l'*Agricultural Chemicals Limited*, qui exploite des usines à Port-Hope (Ontario) et à Chambly (Québec), n'indique qu'un léger changement dans le pourcentage de péréquation des frais de transport avant et après la disparition du zonage. Elle indique un montant moyen, pour la péréquation des frais de transport par tonne d'engrais mixtes expédiés franco à bord Port-Hope, de 33 cents et de 36 cents respectivement pour ses années financières terminées au mois de juin 1947 et au mois de juin 1948 à Port-Hope, et de 39 cents et de 40 cents respectivement à Chambly. Elle a absorbé une partie des frais de transport d'un peu plus de la moitié des engrais qu'elle a vendus franco à bord l'usine au cours de l'année terminée au mois de juin 1948. Les pourcentages ci-dessus de péréquation des frais de transport s'élèvent à seulement 1 p. 100 environ ou moins du prix demandé au cultivateur pour des qualités régulières d'engrais mixtes.

Le montant versé pour la péréquation des frais de transport ne peut servir de mesure pour expliquer l'emploi peu économique des moyens de transport, parce que quelques-unes des expéditions où les frais de transport sont absorbés peuvent se faire même si un prix franco à bord l'usine s'applique. Mais le gaspillage qui en résulte ne serait pas plus considérable que ce montant et serait peut-être moindre.

Les régimes de prix établis sur cette base sont souvent adoptés par des compagnies qui désirent voir quelqu'un prendre l'initiative des prix dans leur industrie. Les prix de différentes compagnies peuvent être comparés plus exactement grâce à un tel stratagème, parce qu'il n'existe pas de différence de frais de transport dont il faille tenir compte dans les prix des diverses compagnies qui uniformisent les frais de transport dans un territoire déterminé. Des représentants de la *Canadian Industries Limited* ont nié catégoriquement qu'il y eût un chef de file dans le domaine des prix; ils ont dit que parfois une compagnie publiait la première liste de prix pour une nouvelle saison et que, parfois, une autre le faisait. Ils disent que parfois des compagnies majoraient leurs prix à la suite d'une autre compagnie, mais qu'en d'autres temps la chose ne se produit pas, et la compagnie qui a majoré les prix en premier lieu est forcée de les ramener à leur niveau antérieur. D'un autre côté, des représentants de deux compagnies moins importantes, l'*Agricultural Chemicals Ltd.* et l'*United Farmers Co-operative Company Ltd.*, se sont accordés à dire que d'habitude elles attendent que l'une ou l'autre des grosses compagnies, c'est-à-dire la *C.I.L. ou Canada Packers*, publient leurs prix courants avant d'établir les leurs. L'*Agricultural Chemicals Ltd.* a déclaré qu'elle suit invariablement les prix courants que publient ces autres compagnies, même si elle juge que ces prix lui sont défavorables. Le représentant de l'*United Farmers Co-operative Company Ltd.* dit que, selon la coutume dans l'industrie, l'une des grosses compagnies publie des prix courants et les petites compagnies les adoptent.

Les prix courants déposés par la *C.I.L. l'Agricultural Chemicals Ltd.* et l'*United Farmers Co-operative Company Ltd.* indiquent que les prix de chacune de ces compagnies pour les usines situées dans la même région sont presque identiques. Ceux qui achètent des engrais par l'entremise de l'*United Farmers Co-operative Company Ltd.* reçoivent, à la fin de l'année, un dividende à même les bénéfices de l'entreprise. On prévoit que le dividende en 1947 s'éleva à environ \$1.30 la tonne d'engrais.

Quelques-uns ont prétendu qu'un système de péréquation des frais de transport tendrait à intensifier la concurrence dans l'industrie en augmentant le nombre des compagnies qui pourraient vendre dans une région déterminée. En vertu d'un tel système, aucune compagnie n'est en état d'exercer un monopole des ventes dans la région située dans le voisinage immédiat de son usine. Mais même si le nombre des compagnies qui vendraient dans chaque région augmentait, il n'y a qu'un nombre plutôt restreint de compagnies qui vendent dans chaque région. Pour juger de la valeur générale d'un pareil système, il est important de se rappeler qu'une grosse compagnie y a eu parfois recours afin de vendre à meilleur marché qu'un rival plus faible dans une région, tout en maintenant ses prix ailleurs. Il n'y a aucun doute que cette méthode a souvent contribué à l'écrasement de rivaux plus faibles, bien que rien dans la preuve ne démontre que le fait se soit produit dans l'industrie des engrais.

Etant donné que la péréquation des frais de transport ne peut constituer un facteur important dans une industrie que lorsque les frais de transport sont élevés, tout changement tendant à diminuer l'importance relative des frais de transport réduira son influence. Certains témoins ont dit qu'on tente d'employer des matières plus concentrées qui fourniraient plus d'éléments nutritifs à la tonne, ce qui permettrait aux cultivateurs d'utiliser un plus faible tonnage d'engrais. De cette façon, on parviendrait aussi à réduire quelque peu la proportion des frais de transport dans le total des frais. Il se présente des difficultés techniques lorsqu'il s'agit d'obtenir des produits azotés et phosphatés qui contiennent une plus forte proportion de ces substances nutritives et qui, malgré tout, constituent un mélange qui puisse être manipulé sans ennui. Toutefois, les chiffres ci-dessous sur la proportion de substances nutritives dans les engrais mixtes vendus au Canada n'indiquent qu'une faible augmentation dans la force des engrais au cours des dix dernières années.

TABLEAU N° 130
POURCENTAGE D'AZOTE, D'ACIDE PHOSPHORIQUE ET DE POTASSE DANS LES
ENGRAIS MIXTES VENDUS AU CANADA AU COURS D'ANNÉES
TERMINÉES LE 30 JUIN

	Azote p. 100	Acide phosphorique p. 100	Potasse p. 100	Substances nutritives p. 100
1936	3.1	10.2	7.5	20.8
1937	3.0	10.0	7.8	20.8
1946	3.0	10.5	8.0	21.5
1947	3.0	10.5	8.0	21.5

Source: Bureau fédéral de la statistique, Ottawa.

Un autre facteur qui influe sur les frais de transport, c'est la quantité de matière de remplissage incorporée aux engrais. On ne possède pas de chiffres qui indiquent la quantité totale des diverses sortes de matière de remplissage employée, mais la *Canadian Industries Limited* rapporte qu'elle emploie à cette fin du sable et du calcaire en quantités à peu près égales. Quant à la quantité de matière de remplissage employée, on peut se demander si l'industrie ne trouverait pas que les changements désirés pourraient venir en conflit avec sa politique de faire servir la péréquation des frais de transport de base pour la vente de son produit.

Pour vendre son produit, l'industrie des engrais mixtes dispose d'une organisation de commerçants. Le commerçant se rend acquéreur de l'engrais et le revend au cultivateur au prix établi par le fabricant. La différence entre le prix demandé au commerçant et le prix demandé au cultivateur varie d'une province à l'autre. En Ontario, le commerçant reçoit une remise de 8 p. 100 sur le prix de vente au cultivateur; dans le Québec, 5 p. 100; dans les provinces Maritimes, \$2.50 la tonne, et en Colombie-Britannique, \$3.00 la tonne de matière première et \$4.00 la tonne d'engrais mixte. De plus, dans le Québec, une grande quantité d'engrais sont vendus à des coopératives qui bénéficient d'une remise additionnelle de 5 p. 100. Des représentants de la *Canadian Industries Limited* déclarent que ses commerçants ne sont pas tenus de demander au cultivateur le prix qu'elle établit, mais soulignent que le cultivateur peut acheter directement ses engrais de l'usine à ce prix. Toutefois, seulement environ 3.6 p. 100 de ses ventes se sont faites directement aux cultivateurs. Les prix de vente demandés par les commerçants au cultivateur varient quelque peu, parce que c'est souvent le prix franco à domicile. Le témoignage de M. Ritchie, de la *Ritchie Feed and Seed Company*, d'Ottawa, démontre que sa marge brute sur les ventes de différentes marques d'engrais mixtes a varié de 9.8 à 10.71 p. 100 en 1947 et de 11.86 à 12.44 p. 100 en 1948. Cette marge représente la différence entre son prix de revient, y compris le transport, et le prix de vente franco à la ferme.

En plus de posséder une organisation de commerçants, la plupart des compagnies ont à leur service un personnel de vendeurs appointés. Ainsi, au premier août 1948, la *Canadian Industries Limited* employait 131 personnes dans son service des ventes. Sur ce nombre, 44 employés du sexe masculin étaient spécialement formés à la vente des engrais.

En 1947, le montant total des paiements faits à cette équipe de vendeurs s'est élevé à \$257,706, ce qui représente environ 2.3 p. 100 des ventes totales d'engrais de la compagnie. Les frais de vente, d'administration et de services techniques réunis pour une seule qualité d'engrais mixte, le 2-12-6, sont estimés à environ \$2.59 la tonne ou environ 8 p. 100 du prix de vente au cultivateur. L'*Agricultural Chemicals* emploie aussi des vendeurs réguliers, et ses frais de vente, au cours de l'année terminée au mois de juin 1948, se sont élevés à environ 7.5 p. 100 du total de ses ventes. L'*United Farmers Co-operative Co. Ltd.* fait affaires par l'entremise de ses coopératives affiliées et elle n'a pas déclaré de frais de vente distincts.

ÉTUDE DES FACTEURS QUI ONT CONTRIBUÉ AUX FLUCTUATIONS DES PRIX
AU COURS DES DERNIÈRES ANNÉES*Conditions générales de l'offre et de la demande*

La demande et la production des engrais mixtes et des substances fertilisantes ont connu de rapides progrès depuis 1939. On a utilisé 661,000 tonnes d'engrais mixtes et de substances fertilisantes au Canada au cours de l'année terminée au mois de juin 1947, soit presque deux fois plus que les 334,000 tonnes utilisées en 1939. Les exportations, surtout des substances fertilisantes, ont monté au même rythme, de 376,000 tonnes en 1939 à 791,000 tonnes en 1947. La hausse des revenus des cultivateurs et la demande pressante d'aliments durant les hostilités et les années d'après-guerre ont contribué à la hausse de la demande d'engrais au pays, mais une connaissance plus étendue chez les cultivateurs des avantages à retirer des engrais est susceptible d'accroître encore cette demande. Il y eut aussi une très forte demande pour l'exportation, car plusieurs territoires tentent de restaurer la fertilité de leur sol détérioré durant les hostilités.

L'utilisation plus large d'engrais est essentielle à une production plus forte de vivres dans le monde entier. C'est surtout le cas de territoires comme l'Europe occidentale où la terre est cultivée depuis des siècles et où le niveau de la production agricole baisse rapidement, lorsque des matières fertilisantes telles que les engrais, le fumier et les résidus des récoltes ne sont pas incorporés au sol. Avant les hostilités, l'Europe occidentale utilisait environ la moitié de tous les engrais commerciaux en usage dans le monde entier. L'approvisionnement a été très réduit durant les hostilités et, par suite de la diminution du nombre des bestiaux, l'approvisionnement du fumier a diminué aussi. Le sol a été privé d'aliments. Par suite de la grave disette de vivres, la demande d'engrais dans le monde a atteint son sommet de toute l'histoire. L'azote en particulier est rare et les pays de l'Europe occidentale projettent d'accroître leur production des deux tiers d'ici trois ans. Dans l'intervalle, les exportations canadiennes d'engrais apportent une importante contribution à l'accroissement de la production alimentaire universelle.

Si tous les engrais ont été rares, c'est la pénurie des produits azotés qui a été la plus sérieuse. Par suite de cette pénurie, le Conseil international des vivres de secours des Nations Unies a continué de faire la répartition de toute la production mondiale d'azote pour fins d'engrais. La quote-part du Canada pour l'année qui se terminera au mois de juin 1949 a été fixée à 26,000 tonnes d'azote, ce qui est considéré comme amplement suffisant pour répondre à tous nos besoins.

Malgré l'expansion considérable qu'a connue la production des engrais au Canada, il y a eu relativement peu de changements dans la structure de l'industrie. La construction de trois nouvelles fabriques en vue de produire de l'ammoniaque et du nitrate d'ammonium pour fins de guerre a fait du Canada un important fabricant de nitrate d'ammonium. Sur le marché national, cet ingrédient a grandement remplacé le nitrate

de soude, mais la plus grande partie de la production canadienne est exportée. Un autre changement s'est opéré dans le cas du phosphate. Par suite d'une augmentation marquée de la production, la *Canadian Industries Limited* fournit aujourd'hui une plus forte proportion des approvisionnements canadiens de superphosphate qu'avant les hostilités. La *C.I.L.* fournit aujourd'hui environ les deux tiers de ces approvisionnements, au lieu de la moitié ou à peu près, et les importations ont diminué en proportion. Pour la potasse, le Canada dépend encore entièrement des importations, et les approvisionnements ont été rares. En 1947, environ 60 p. 100 de la potasse importée au Canada a été obtenue des Etats-Unis, et les autres 40 p. 100 de l'Afrique du Nord française. Par suite de cette pénurie, la répartition se fait parmi les fabricants canadiens d'engrais par un conseil consultatif de fabricants.

Le tableau ci-dessous peut donner une idée de l'importance relative des divers frais de la production d'engrais :

TABLEAU N° 131

FRAIS DE L'INDUSTRIE DES ENGRAIS AU CANADA, 1946*

	Montant (milliers de dollars)	Pourcentage
Traitements et salaires	5,930	13.1
Matières premières	18,065	40.0
Combustible et énergie électrique	3,232	7.1
Dépréciation, autres dépenses et profits	17,965	39.8
Valeur brute de la production	45,192	100.0

a) Dans la préparation du tableau ci-dessus, on a déduit \$4,800,000 tant des matières utilisées que de la valeur brute de la production. Ainsi on élimine à peu près un dédoublement qui résulte du fait que des produits finis, à une étape de la production, deviennent des matières premières à une étape ultérieure.

Source: Bureau fédéral de la statistique, Ottawa.

Les bénéfices, la dépréciation et autres dépenses de cette industrie prennent une importance extraordinaire. On peut en partie expliquer ce fait par les lourdes immobilisations des débuts de l'industrie et les fortes allocations pour dépréciation qui en résultent. Les bénéfices, surtout sur les ventes d'exportations, peuvent aussi prendre de l'importance.

Le rapport entre les prix d'exportation et d'importation

Parce que le Canada exporte et importe à la fois une grande quantité de matières fertilisantes, les prix sur les marchés étrangers ont une portée importante sur les prix au pays. Dans le cas des deux principaux exportateurs du Canada, la *North American Cyanamid Limited* et la *Consolidated Mining and Smelting Company*, les prix courants sur le marché d'exportation sont sensiblement supérieurs à leurs prix au Canada. La *North American Cyanamid* dit qu'elle a pour politique de maintenir ses prix dans les deux pays au même niveau et, conformément à cette politique, elle a majoré rapidement ses prix au Canada au cours du dernier

semestre de 1947, après que la réglementation des prix eût été abandonnée. Ces prix au Canada ont été subséquemment abaissés par ordre de la Commission des prix et du commerce en temps de guerre et, en conséquence, au mois de juillet 1948, ils étaient encore bien au-dessous des prix de la compagnie aux Etats-Unis. Par contre, la *Consolidated Mining and Smelting Company* a maintenu ses prix au Canada bien au-dessous de ses prix d'exportation et a subi une perte sur ses ventes d'engrais au Canada pendant quelque temps. Les prix canadiens de cette dernière compagnie ont été majorés au mois de juillet 1948, alors que cette dernière a tenté de placer ses opérations au Canada sur une base rémunératrice; les représentants de la compagnie n'étaient pas d'avis que les bénéfices alléchants qu'elle faisait sur ses ventes d'exportation devaient servir à subventionner ses ventes au Canada. La différence entre les prix de vente des deux compagnies dont il s'agit, au Canada et aux Etats-Unis, apparaît dans le tableau ci-dessous :

TABLEAU N° 132

PRIX DE VENTE DES SUBSTANCES FERTILISANTES
AU CANADA ET AUX ÉTATS-UNIS D'AMÉRIQUE

(prix la tonne f.à.b. usine, juillet 1948)

	Canada	États-Unis
North American Cyanamid Ltd.		
Nitrate d'ammonium	\$63.00	\$79.50
Cyanamide	51.50-53.50	58.25
Consolidated Mining & Smelting Co. Ltd.		
Nitrate d'ammonium, etc.	55.00	58.00
Sulfate d'ammonium	35.00	40.00
Phosphate d'ammonium 11-48	60.00	77.50
Phosphate d'ammonium 16-20	42.50	53.50

Source: Témoignages, Commission royale d'enquête sur les prix, fascicule n° 3, pages 28, 53; fascicule n° 4, pages 60, 62.

On aura remarqué que l'écart des prix varie depuis environ 5 p. 100 jusqu'à 30 p. 100. Ce qui est surtout remarquable, c'est l'écart considérable dans le prix du nitrate d'ammonium. La *Consolidated Mining and Smelting Company* indique un prix de vente de \$58.00 la tonne aux Etats-Unis, soit \$5.00 de moins la tonne que le prix de vente de la *North American Cyanamid* au Canada et \$21.50 de moins que le prix de vente de cette dernière aux Etats-Unis.

Des prix comparatifs au Canada et aux Etats-Unis pour des variétés identiques d'engrais mixtes dans des régions adjacentes de la partie est du continent indiquent que les prix au Canada ont été plus bas d'environ \$4.00 ou plus la tonne. Le prix demandé par la *Canadian Industries Limited* aux marchands et aux cultivateurs pour le superphosphate ont été également inférieurs au prix demandé aux Etats-Unis, mais dans une proportion beaucoup moindre. D'un autre côté, le prix de vente du superphosphate en vrac au fabricant franco à bord Baltimore est bien inférieur

au prix de la C.I.L., mais les frais de transport rendent le produit des Etats-Unis plus dispendieux pour le mélangeur canadien. M. Grose, des *United Farmers of Ontario*, a déclaré que le superphosphate de la C.I.L. leur coûte 88 cents l'unité, en comparaison de \$1.25 l'unité de Baltimore.

Coût par unité et prix de vente

Les renseignements fournis sur les changements dans le coût par unité et les prix de vente des substances fertilisantes et des engrais mixtes fournissent une base pour déterminer quels facteurs ont contribué à la hausse des prix des engrais. Dans les paragraphes ci-dessous, on trouvera des données sur le phosphate d'ammonium, le sulfate d'ammonium, le nitrate d'ammonium et sur une variété régulière d'engrais mixte, le 2-12-6.

Le premier tableau donne les changements dans le coût et les prix de vente de deux engrais qui occupent une place très importante dans les ventes canadiennes de la *Consolidated Mining and Smelting Company*.

TABLEAU N° 133
COÛT ET PRIX DE VENTE DE DEUX ENGRAIS,
CONSOLIDATED MINING AND SMELTING COMPANY (COMMERCE INTÉRIEUR)
(dollars par tonne)

	1939	1947	Semestre terminé en	
			Juin 1947	Juin 1948
Phosphate d'ammonium 11-48				
Frais d'exploitation	28.81	40.59	40.00	43.85
Sacs, ensachage et chargement	2.47	3.73	3.58	4.21
Dépréciation	14.95	4.78	4.78	5.20
Intérêts sur immobilisations et fonds de roulement	4.52	1.64	1.64	1.76
Frais de vente	—	—	5.85	6.01
Total des frais	—	—	55.85	61.03
Bénéfice ou (perte) par tonne	—	—	(6.02)	(3.68)
Prix de vente, pondéré à l'usine	—	—	49.83	57.35
Sulfate d'ammonium				
Frais d'exploitation	9.38	15.59	15.19	16.38
Sacs, ensachage et chargement	2.47	3.73	3.58	4.21
Dépréciation	7.23	3.85	3.85	3.80
Intérêts sur immobilisations et fonds de roulement	2.70	1.51	1.51	1.51
Frais de vente	—	—	1.42	1.79
Total des frais	—	—	25.55	27.69
Bénéfice ou (perte) par tonne	—	—	5.55	5.37
Prix de vente pondéré à l'usine	—	—	31.10	33.06
Pourcentage du bénéfice par rapport au prix de vente	—	—	17.8	16.2

Source: Témoignages, Commission royale d'enquête sur les prix, fascicule n° 3, pages 55, 57.

Le présent état indique que les frais d'exploitation pour les deux ingrédients dont il est question ont augmenté respectivement d'environ 50 et 75 p. 100 depuis 1939. Toutefois, cette augmentation est compensée

dans une large mesure par la réduction dans le coût par unité de la dépréciation et des intérêts sur les immobilisations et le fonds de roulement, ce qui permet à la compagnie de limiter l'augmentation de ses prix de vente bien au-dessous de l'augmentation des frais. Les prix de vente du phosphate d'ammonium 11-48 dans les provinces des Prairies a augmenté de \$5 seulement la tonne entre le 1er juillet 1939 et le 1er juillet 1947, et les prix du sulfate d'ammoniaque ont monté de \$6 seulement la tonne. Une autre majoration de prix d'environ \$9 la tonne pour le 11-48 et de \$5.50 la tonne pour le sulfate d'ammonium est entrée en vigueur le 1er juillet 1948. Cette majoration de prix sera absorbée en partie par la hausse des tarifs de transport, mais, malgré cela, l'augmentation du prix du phosphate d'ammonium est plus forte que la perte indiquée dans le premier semestre de 1948, et devrait donner une certaine marge de bénéfices. La majoration du prix du sulfate d'ammonium devrait accroître davantage la marge de bénéfices. Au cours du premier semestre de 1948, le bénéfice sur ce produit a représenté 16.2 p. 100 du prix de vente de la fabrique. Toutefois, les ventes de ce produit, au Canada, en 1947, se sont élevées à moins de 7,000 tonnes.

Le tableau suivant présente des données sur les frais et les prix de vente par unité de nitrate d'ammonium dans le cas de la *North American Cyanamid Ltd.* La compagnie a commencé ses opérations en 1947, après avoir fait l'acquisition d'une usine de guerre du gouvernement au mois de décembre 1946:

TABLEAU N° 134
COÛT ET PRIX DE VENTE DE L'AEROPRILLS
(ENGRAIS AU NITRATÉ D'AMMONIUM)
NORTH AMERICAN CYANAMID LTD. (COMMERCE INTÉRIEUR)
(dollars par tonne)

	1947	Juin 1948	Juillet 1948
Frais de fabrication avant dépréciation	41.70	43.75	46.35
Frais prévus de vente, administratifs et généraux ^a	.60	.60	.60
Coût avant dépréciation	42.30	44.35	46.95
Dépréciation	6.93	7.14	7.80
Recette nette d'exploitation	4.50	6.32	8.25
Prix de vente f.à.b. usine ^b	53.73	57.80	63.00
Dépréciation plus recette d'exploitation	11.43	13.46	16.05
Dépréciation plus recette d'exploitation en pourcentage du prix de vente	21.3	23.2	25.5

a) Prévisions basées sur l'état annuel.

b) Les prix pour juin et juillet 1948 sont les prix du produit livré moins frais moyens de livraison de \$7.00.

Source: Témoignages, Commission royale d'enquête sur les prix, fascicule n° 4, page 60.

Le tableau ci-dessus indique que les frais de fabrication ont augmenté d'environ 11 p. 100 entre 1947 et le mois de juillet 1948. Les prix de vente réalisés ont augmenté toutefois dans une proportion beaucoup plus forte et, conséquemment, la marge entre le coût et le prix de vente, la dépréciation plus le revenu d'exploitation, a augmenté d'environ 40 p. 100. Si la Commission des prix et du commerce en temps de guerre n'était pas intervenue, la compagnie aurait réalisé une marge de bénéfices

beaucoup plus forte, car elle a porté son prix de vente franco à bord l'usine à \$70.25 la tonne au mois de septembre 1947. Le prix en a été subséquemment réduit selon les instructions de la Commission. Le taux élevé de la dépréciation par tonne est en partie dû au fait que la compagnie a obtenu la permission de porter la dépréciation relative à l'usine au double du taux normal. Parce que le montant annuel de la dépréciation est réparti uniformément durant toute l'année, les variations mensuelles dans la dépréciation n'ont pas d'importance, de sorte qu'en comparant les mois de juin et juillet avec d'autres périodes, une comparaison de la dépréciation plus le revenu d'exploitation donne une plus juste idée que de comparer l'un et l'autre total séparément. On peut en déduire qu'environ la moitié de l'augmentation de prix qui s'est produite en 1947 (en moyenne) et 1948 est due à une augmentation du revenu net d'exploitation de la compagnie plus la dépréciation.

Trois compagnies ont présenté des données sur le coût de fabrication d'engrais mixtes par unité et on en trouvera un résumé dans le tableau ci-après :

TABLEAU N° 135
COÛT ET PRIX DE VENTE DE L'ENGRAIS MIXTE 2-12-6
(dollars par tonne)

	Canadian Industries Ltd. Beloeil (P.Q.)		Agricultural Chemicals, Ltd. Port Hope (Ont.) 1948 ^b	United Farmer Co-operative Co. Ltd. Ontario 1948 ^b
	1947 ^a	1948 ^b		
Coût des matières premières	17.04	18.49	20.06	22.00
Perte dans le mélange	.09	.09	.40	.43
Sacs et ensachage	1.71	1.92	3.36	2.15
Frais de fabrication	4.24	5.20	3.25	} 5.00
Frais de vente, adm. et services techniques	2.59	2.59	3.28	
Péréquation des frais de transport	.35	.50	.29	
Coût total	26.03	28.79	30.64	29.58
Bénéfice du fabricant	4.42	1.66	(19)	.87
Commission du vendeur	2.25	2.25	2.65	2.65
Prix de vente f.à.b. l'usine	32.70	32.70	33.10	33.10

a) Frais prévus au mois de décembre 1947 qui ont servi à établir le prix de \$32.70 la tonne.

b) Frais prévus, août 1948.

Source: Témoignages, Commission royale d'enquête sur les prix, fascicule n° 2, pages 7-13; fascicule n° 5, page 30; fascicule n° 35, page 30.

Marges de bénéfices et prix de vente

En tentant d'estimer la relation entre les bénéfices et la hausse des prix, nous emploierons deux critères: (1) le pourcentage des bénéfices par rapport au total des ventes, et (2) les bénéfices par rapport au rendement du placement de la compagnie. Autant que possible, la comparaison se fera entre la situation d'avant-guerre et celle d'après-guerre. Pour l'industrie des engrais, nous possédons des données de cinq compagnies, dont deux fabricants de substances fertilisantes, deux fabricants d'engrais mixtes, et une compagnie qui fabrique ces deux sortes de produits. Chacun de ces cas sera étudié à son tour. Voici les données soumises dans le cas des deux fabricants de substances fertilisantes:

TABLEAU N° 136

ÉTAT DES RECETTES ET DES DÉPENSES, DIVISION DES ENGRAIS, VENTES
CANADIENNES, CONSOLIDATED MINING AND SMELTING CO. LTD.

(milliers de dollars)

	1939		1947		1er janv.-30 juin 1948	
	Montant	Pourcentage des ventes	Montant	Pourcentage des ventes	Montant	Pourcentage des ventes
Valeur brute des ventes	544.6	100.0	3,684.8	100.0	2,125.9	100.0
Frais de vente	122.6	22.5	388.6	10.5	203.2	9.4
Frais d'exploitation	342.2	62.8	2,951.5	79.0	1,720.4	81.0
Dépréciation	168.7	31.0	340.4	9.3	197.3	9.3
Intérêts sur immobili- sations et fonds de roulement	52.9	9.7	119.7	3.2	69.1	3.2
Perte	141.9	26.4	115.5	3.2	64.0	3.0

Source: Témoignages, Commission royale d'enquête sur les prix, fascicule n° 3, page 54.

La *Consolidated Mining and Smelting Company* accuse une perte sur ses ventes canadiennes d'engrais pour toutes les années à l'égard desquelles des données ont été fournies. Tout en montrant une perte générale, elle a été capable de faire quelque réserve pour la dépréciation de son usine et de son outillage. Les majorations de prix mises en vigueur le 1er juillet 1948 devraient permettre à la compagnie de réaliser un bénéfice sur ses ventes canadiennes au cours de l'année prochaine.

TABLEAU N° 137

ÉTAT DES RECETTES ET DES DÉPENSES, DIVISION DES ENGRAIS, VENTES
CANADIENNES, NORTH AMERICAN CYANAMID LTD.

(milliers de dollars)

	1939		1946		1947		1er janv.—30 juin 1948	
	Montant	Pourcentage des ventes	Montant	Pourcentage des ventes	Montant	Pourcentage des ventes	Montant	Pourcentage des ventes
Ventes nettes	254	100.0	638	100.0	2,041	100.0	1,328	100.0
Coût des ventes	241	94.9	563	88.1	1,852	90.8	1,112	83.8
Frais de vente, caisse de retraite et frais admin.	23	9.2	20	3.1	51	2.5	32	2.4
Revenu net avant dé- duction d'impôt	10 ^a	4.1 ^a	56	8.8	137	6.7	183	13.8
Impôts fédéraux et prov- vinciaux	—	—	26	4.1	62	3.0	72	5.4
Revenu net	10	4.1	30	4.7	75	3.7	111	8.4

a) Perte.

Source: Témoignages, Commission royale d'enquête sur les prix, fascicule n° 4, page 60.

On possède des renseignements distincts sur l'usine de Port-Robinson érigée par le gouvernement fédéral en vue de la fabrication d'azote durant les hostilités et subséquemment vendue à la *North American Cyanamid Ltd.*, en 1946. L'état ci-dessous montre les bénéfices retirés de la vente de tous les produits dont les plus importants sont le nitrate d'ammonium et l'acide sulfurique.

TABLEAU N° 138

RELATION ENTRE LES RECETTES, LES VENTES ET LA MISE DE FONDS, USINE
WELLAND, NORTH AMERICAN CYANAMID LTD.
PORT-ROBINSON (ONTARIO)

(pourcentage)

	Pourcentage des ventes, semestre terminé en juin 1948			Pourcentage de la mise de fonds	
	Total	Ventes au pays	Exportations	1947	Semestre terminé en juin 1948
Revenu net avant déduction d'impôts	24.6	17.2	26.2	13.0	19.0
Revenu net après déduction d'impôts	15.7	11.0	17.3	7.1	12.1
Dépréciation plus revenu net après déduction d'impôts	24.3	20.2	25.7	19.2	18.8

Source: Témoignages, Commission royale d'enquête sur les prix, fascicule n° 35, pages 26, 30, 31.

Les données ci-dessus indiquent un pourcentage élevé de bénéfice par rapport aux ventes, au cours du premier semestre de 1948. Ce bénéfice est dû en grande partie aux ventes d'exportations de la compagnie. Néanmoins, les recettes que les ventes canadiennes ont rapportées à la compagnie, après déduction des impôts, se sont élevées à 11 p. 100 par rapport à ces ventes. En comparaison des ventes totales, les ventes canadiennes représentent 26.3 p. 100 et ont contribué dans une proportion de 18.5 p. 100 aux recettes nettes totales de la compagnie, après déduction des impôts. Le taux élevé de la dépréciation est le résultat d'une permission spéciale du gouvernement fédéral. La compagnie a défendu cette hausse en soutenant que les frais de fabrication étaient très onéreux et qu'elle éprouvera de la difficulté à faire face à la concurrence lorsque les conditions d'approvisionnement seront redevenues normales. La brusque augmentation des recettes de la compagnie en 1948 apparaît dans les deux dernières colonnes du tableau ci-dessus. Le revenu net après déduction des impôts, qui représentait 7.1 p. 100 des capitaux employés en 1947, atteint un pourcentage annuel d'environ 24 p. 100, au cours du premier semestre de 1948. Si les recettes continuent de monter à ce rythme, la compagnie récupérera en 1948, sous la forme de dépréciation et de recettes nettes après déduction d'impôts, un montant égal à 37.6 p. 100 de tout le capital employé dans l'entreprise.

Un troisième fabricant important d'engrais est la *Canadian Industries Ltd.* dont le tableau ci-dessous donne un aperçu des ventes et bénéfices.

TABLEAU N° 139

ÉTAT DES RECETTES ET DES DÉPENSES, DIVISION DES PRODUITS CHIMIQUES AGRICOLES, VENTES CANADIENNES, CANADIAN INDUSTRIES LTD.

(milliers de dollars)

	1939		1946		1947		Semestre terminé	
	Montant	Pourcentage des ventes	Montant	Pourcentage des ventes	Montant	Pourcentage des ventes	juin 1947	juin 1948
Ventes	3,888	100.0	10,191	100.0	11,082	100.0	100.0	100.0
Frais de vente	3,135	81.7	8,729	85.7	9,568	86.3	81.7	81.6
Dépenses	443	11.5	725	7.1	929	8.4	6.7	7.0
Revenus d'exploitation	260	6.8	737	7.2	584	5.3	11.6	11.4
Impôts sur le revenu	50	1.3	361	3.5	258	2.3	5.1	4.3
Revenu net	210	5.5	375	3.7	326	3.0	6.5	7.1
Placements	4,066		6,618		8,219			
Rendement des placements		5.2		5.7		4.0		

Source: Témoignages, Commission royale d'enquête sur les prix, fascicule n° 2, page 43.

Dans l'état déposé devant la Commission, la compagnie précitée fait voir une réserve d'inventaire de \$125,562 en 1947 et elle a déclaré un revenu net inférieur du même montant à celui qui est indiqué ci-dessus. En dressant le tableau ci-dessus, elle a reporté ce poste au revenu net afin de rendre l'état plus comparable à ceux des autres compagnies. La compagnie prétend, toutefois, que ce n'est pas là un bénéfice, à son point de vue, mais une dépense légitime. On remarquera qu'à cause de la nature saisonnière des opérations de la compagnie, le pourcentage du revenu net indiqué durant le premier semestre de l'année (qui est le dernier semestre de la campagne annuelle de vente) est beaucoup plus élevé que le revenu finalement réalisé pour l'année. De l'état ci-dessus il appert que jusqu'à la fin de l'année 1947, la compagnie a reçu un pourcentage graduellement décroissant de son rendement sur ses placements et une marge de bénéfice moins forte sur ses ventes. Toutefois, les contrôles des prix ont subsisté jusqu'au 30 juin 1947. Depuis lors, il est démontré que le revenu net accuse une faible augmentation.

L'état ci-dessus comprend des recettes provenant à la fois de ventes de superphosphate et d'engrais mixtes. Une analyse des opérations de la compagnie entre ces deux principaux produits indique que la compagnie a subi une perte d'exploitation sur ses ventes de superphosphate en 1939 et en 1947 et n'a réalisé qu'un faible bénéfice en 1946. Le bénéfice net sur ses ventes d'engrais mixtes a, par conséquent, été un peu plus élevé que les pourcentages indiqués dans le tableau ci-dessus. Le tableau suivant le démontre.

TABLEAU N° 140

POURCENTAGE DU REVENU NET APRÈS DÉDUCTION D'IMPOTS, (MAIS AVANT RÉSERVE D'INVENTAIRE) SUR LES VENTES, DIVISION DES PRODUITS CHIMIQUES AGRICOLES, CANADIAN INDUSTRIES LTD.

(pourcentage)

	Engrais mixtes	Superphosphate	Total
1939	9.3	6.5 ^a	5.5
1946	4.2	2.1	3.7
1947	4.5	.3 ^a	3.0

a) Perte.

Source: Témoignages, Commission royale d'enquête sur les prix, fascicule n° 32, page 6.

Quant aux deux autres compagnies qui ont comparu devant nous, l'*Agricultural Chemicals Limited* et l'*United Farmers Co-operative Co. Limited*, elles se bornent à fabriquer des engrais mixtes. Ces deux compagnies vendent aussi quelques substances fertilisantes sans les mélanger, et la dernière vend des insecticides, des fongicides et des herbicides. Le tableau ci-dessous montre la relation entre le revenu et les ventes dans le cas de ces deux compagnies.

TABLEAU N° 141

POURCENTAGE DU REVENU NET PAR RAPPORT AUX VENTES, AGRICULTURAL CHEMICALS LTD. ET UNITED FARMERS CO-OPERATIVE COMPANY LTD.

(pourcentage)

Année financière terminée en	Agricultural Chemicals Ltd.	United Farmers Co-operative Co. Ltd.
1939	4.8 ^a	—
1946	—	4.6
1947	4.2	4.6
1948	5.4	6.2 ^b

a) Perte.

b) Pour neuf mois seulement.

Source: Témoignages, Commission royale d'enquête sur les prix, fascicule n° 5, page 13; fascicule n° 35, page 32.

RÉSUMÉ ET CONCLUSIONS

Le coût plus élevé des matières importées, des frais plus onéreux de fabrication et, dans un cas, un pourcentage élevé de bénéfice ont tous contribué à la hausse des prix des engrais. La diminution des approvisionnements que l'Europe fournissait avant les hostilités, de même que la demande pressante d'engrais dans le monde pour rétablir le niveau normal de la production alimentaire, ont porté les prix sur les marchés mondiaux bien au delà des prix canadiens. Le niveau des prix au Canada est demeuré un peu au-dessous des prix mondiaux grâce à la réglementation visant à la fois les exportations et les prix.

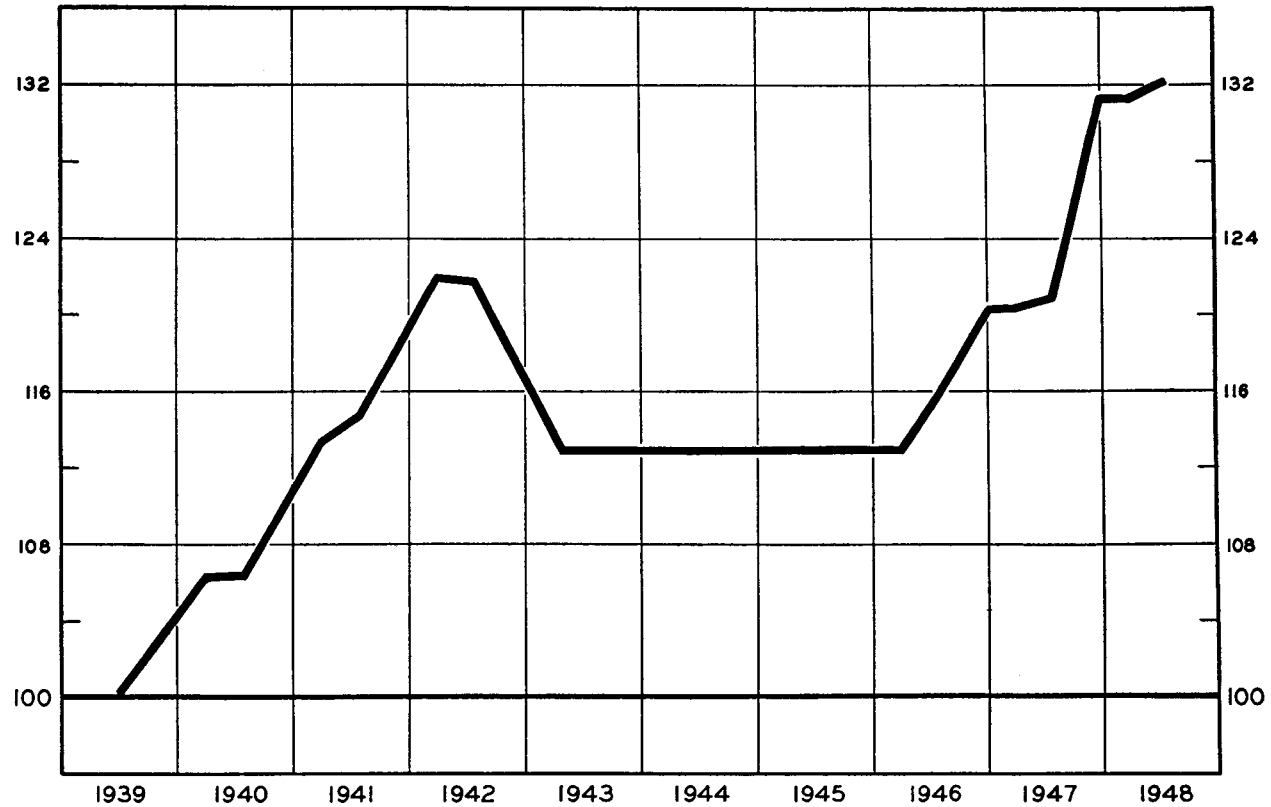
Au Canada, un nombre restreint de sociétés se livrent à la fabrication des matières fertilisantes et, dans plusieurs cas, une seule société en a virtuellement le monopole dans une région déterminée. Nous avons constaté que la fabrication des substances fertilisantes au Canada se fait sur une grande échelle et exige de grands capitaux. L'obtention de sous-produits d'autres opérations et le désir de les utiliser ont incité les fabricants à entreprendre la production des engrais. Ces sous-produits jouent un rôle important dans l'établissement des frais de production. Ainsi la dimension de la fabrique, l'imposant capital requis, la disponibilité plutôt limitée d'un sous produit peu coûteux sont autant d'obstacles qui rendent difficile à d'autres compagnies de se lancer dans ce domaine. Pour ces raisons, et dans ces circonstances, on ne peut compter sur la concurrence pour maintenir les prix à un niveau raisonnable. Au cours des hostilités, le gouvernement fédéral a fait construire trois nouvelles usines en vue de la fabrication de produits azotés, mais à la fin des hostilités, des fabricants d'engrais en ont fait l'acquisition, et ainsi le monopole qui s'exerçait dans ce domaine n'a pas du tout été ébranlé.

Lorsque la concurrence est entravée de cette façon, il faut compter sur la retenue des fabricants eux-mêmes pour éviter des hausses illégitimes de prix. Généralement parlant, nous avons constaté pareille retenue. Les prix élevés qui s'offraient sur le marché d'exportation ont incité une société à majorer les prix canadiens jusqu'au niveau des prix d'exportation, mais la Commission du commerce et des prix en temps de guerre, en abaissant les prix et en rétablissant les limites, a ramené les prix des produits de cette compagnie au même niveau que ceux d'autres fabricants. Même alors, l'augmentation des bénéfices a été en grande partie le résultat de la majoration de prix qui a été autorisée.

L'un des fabricants d'engrais qui ont comparu devant nous a déclaré qu'en demandant à la Commission des prix et du commerce en temps de guerre une majoration de ses prix de plafonnement il avait calculé ses frais d'après des frais qui avaient déjà monté, des augmentations de frais dont il avait quelque pressentiment et des augmentations de frais auxquelles il s'attendait, parce qu'il savait que ses fournisseurs se heurtaient à des frais plus élevés. Si toutes les entreprises manifestaient autant de prévoyance relativement aux majorations de prix au cours d'une période d'inflation, il pourrait en résulter un mouvement presque vertical des prix à la hausse.

Dans l'industrie des engrais mixtes, la hausse des frais a été l'un des principaux facteurs de la hausse des prix. Certes, dans plusieurs cas, la hausse des frais était inévitable, mais il ressort de la preuve que certains frais dans l'industrie ne sont pas absolument nécessaires. Au début des hostilités, en réduisant certains frais de vente et en éliminant le croisement dans le transport des engrais grâce à un système de zonage, l'industrie a réussi à accorder une réduction sensible des prix. Il serait fort à souhaiter de conserver cette mesure bienfaisante dans la structure normale des frais de l'industrie. Les bénéfices ne semblent pas avoir contribué grandement à la hausse des prix des engrais mixtes.

GRAPHIQUE XV
INDICE DES PRIX DES ENGRAIS AGRICOLES
(1935-39=100)



Source: Bureau fédéral de la statistique, Ottawa.