

8

L'INDUSTRIE DES PEAUX ET DES CUIRS

LA plus forte hausse des prix des peaux, cuirs et articles en cuir s'est manifestée dans l'automne de 1947, à l'époque où la réglementation en fut abandonnée. Cette dernière saute dans les prix avait été précédée d'une rectification en progression d'environ 20 p. 100 en janvier 1947. A la suite de la cessation définitive de la réglementation, l'indice des prix de gros des peaux, qui, en août 1947, dépassait d'environ 50 p. 100 le niveau de 1939, a sauté d'un autre 50 p. 100, ce qui représentait une hausse d'environ 125 p. 100 comparativement à 1939. L'indice des prix des cuirs s'est élevé à peu près dans les mêmes proportions. Depuis ce temps-là les cours des peaux ont d'abord sensiblement diminué, pour se relever ensuite partiellement. Les cours des cuirs ont baissé aussi d'environ 10 p. 100, soit un peu moins que ceux des peaux. Pour expliquer ces variations de prix, il convient d'étudier d'assez près la nature de l'industrie des peaux et des cuirs et la concurrence qu'offre sa structure.

DESCRIPTION DE L'INDUSTRIE

L'industrie des peaux et des cuirs comporte deux phases distinctes : la production et le traitement des peaux, puis le tannage proprement dit. La première phase, celle de la production, se situe au moment où l'animal est tué et ce sont les différents groupes qui font l'abattage qui s'en chargent, soit : les grands et petits établissements de salaisons, les abattoirs municipaux qui comprennent une quantité de petits abattoirs indépendants ici et là dans le pays et enfin les cultivateurs et petits bouchers de la campagne qui tuent eux-mêmes leurs animaux. La qualité des peaux varie considérablement suivant le soin et l'habileté qui déploient ces différents groupes dans l'écorchage et le traitement de la peau. Les meilleures peaux viennent des grands établissements de salaisons, où des ouvriers qui ont l'expérience et chacun leur part de travail distincte lèvent la peau en laissant aussi peu de traces de couteau que possible et l'échantillonnent suivant une forme déterminée. Les petits établissements de salaisons produisent eux aussi une peau de bonne qualité, mais légèrement inférieure à celle des peaux des grands établissements. Les peaux provenant des abattoirs municipaux sont appelées communément peaux de ville ou de boucher et leur qualité est bien inférieure. Enfin, les peaux provenant de la troisième source, celles des animaux abattus par les cultivateurs, sont de qualité encore plus basse, car il arrive souvent qu'elles aient des traces de couteau et qu'elles soient tailladées, ce

qui se voit dans le cuir fini. Les peaux de ces deux derniers groupes sont généralement recueillies par des marchands qui les traitent et les revendent.

Une peau a besoin d'être traitée, sans quoi elle serait vite avariée par suite de l'action microbienne. Il y a trois méthodes: le salage humide, le séchage et le salage à sec. Pour le salage humide, les peaux sont étendues sur le plancher de la cave aux peaux, couvertes d'une bonne couche de gros sel propre et pliées en paquets. Dans le cas des grosses peaux, comme les peaux de gros bovins, on laisse reposer les paquets pendant trente jours; pour les peaux de moindre grosseur, comme les peaux de veaux, quelques jours de salage suffisent à les conserver. Dans le procédé de séchage, les peaux sont conservées simplement en les étendant au soleil ou à l'air. On en fait autant pour le salage à sec, sauf que les peaux sont préalablement salées. Règle générale, les tanneurs n'acceptent que le salage humide pour les grandes peaux, car leurs procédés sont adaptés à ce genre de traitement et il leur faudrait les changer avec des peaux traitées différemment. D'autre part, tous les genres de traitement sont acceptés dans le cas des petites peaux. Les plus importantes, qui sont les peaux de veaux, sont importées en assez grande quantité; elles sont salées humides et expédiées en barils.

Les peaux dont on fait le cuir se divisent en trois catégories: les peaux de gros animaux, tels que bœufs, vaches, taureaux, et chevaux, qui salées humides, pèsent de 25 à 55 livres ou plus; les peaux d'animaux du même genre, mais plus jeunes, qui pèsent habituellement de 15 à 25 livres et enfin les peaux de petits animaux, tels que veaux, moutons, chèvres et chevreuils, qui, dans le cas du veau, pèsent au plus 15 livres.

Le tanneur peut acheter des peaux indigènes directement de l'établissement de salaisons ou du négociant qui achète les peaux de la campagne et des boucheries; mais il a plutôt recours aux services d'un courtier qui lui sert d'agent pour ce genre d'opérations. Les courtiers en peaux se tiennent en rapport avec les nombreux établissements de salaisons et négociants et se spécialisent dans ce commerce. Ils font fonction d'agents pour les tanneurs, les tiennent au courant de l'état du marché et des peaux disponibles, recherchent les sources d'approvisionnement pour les besoins spéciaux et achètent pour le compte des tanneurs. Ils ont un personnel régulier d'inspecteurs, experts en matière de peaux, qui classent et pèsent les peaux après chaque achat. Un tanneur, qui avait autrefois ses propres inspecteurs, a dit à la Commission qu'il trouvait plus économique d'avoir recours à un courtier, parce qu'il lui était impossible de tenir son personnel continuellement occupé. Il y a cinq maisons de courtage en peaux au Canada: une à Montréal, trois à Toronto et une dans l'Ouest. Ces maisons ont des inspecteurs dans différentes villes ici et là dans le pays. Un certain courtier estime que de 80 à 90 p. 100 des achats de peaux au Canada s'effectuent par l'entremise de maisons de courtage. Ce même courtier a déclaré que son tarif est de neuf cents la peau au pays et dix cents pour les achats faits pour le compte de ses clients aux Etats-Unis. Il était de sept cents au début de l'année

et a été haussé par suite de l'augmentation des frais. Les tarifs des courtiers des Etats-Unis sont sensiblement plus élevés; d'après un témoin, ils varient de 12½ à 30 cents la peau.

A la tannerie, les peaux sont apprêtées par une série de procédés, connus sous le nom de trempage ou dessalage (pour enlever le sel et les impuretés), plamage (pour décoller le poil), dépilage et écharnage. Une fois ces opérations terminées, les peaux sont tannées soit avec une matière végétale, soit avec du chrome. Au Canada, la plupart des gros cuirs, tels que le cuir à semelles, le cuir à courroies et le cuir pour harnais, sont tannés avec une matière végétale, procédé qui prend de six à neuf mois. Les peaux sont d'abord pendues sur des cadres et placées dans des confits à bascule pour une durée de 10 à 15 jours. Ensuite, elles sont mises en potée, étendues à plat et arrosées d'extrait végétal. Puis on ajoute la jusée et les peaux ne sont plus remuées pour une durée de trois à six mois; la jusée peut cependant être changée plusieurs fois durant cette période. Une fois le tannage terminé, vient un procédé assez compliqué de finition, qui comprend le huilage, la teinture et le lustrage ou effleurage. Dans le tannage au chrome, qui est beaucoup plus rapide, les peaux sont placées dans de vastes tonneaux contenant des sels de chrome. Après qu'on les a retirées du tonneau, les peaux peuvent être refendues au couteau circulaire pour obtenir du cuir de l'épaisseur voulue. Dans cette opération la tranche du côté du poil s'appelle la fleur et l'autre, celle du côté de la chair, se nomme la croûte. Les deux tranches sont ensuite jetées dans des tonneaux rotatifs qui contiennent une solution grasse, composée d'eau, de savon et d'huiles. On ajoute parfois des matières colorantes dans un lavage subséquent pour obtenir des cuirs de différentes teintes. Puis vient la finition. Le chromage s'emploie surtout pour les cuirs légers, le cuir à empeignes ou le cuir de veau.

La qualité du cuir fini dépend en grande partie de la qualité même de la peau qu'on tanne. La plupart des tanneurs ont dit qu'ils n'ont pas changé leurs modes de tannage depuis la guerre et que tout leur cuir est soumis au même procédé de tannage. Une maison a fait savoir qu'elle avait inauguré un nouveau procédé qui donne un meilleur cuir à semelles et une autre, un différent mode de tannage qui améliore la qualité du produit. Mais, d'une façon générale, on est d'avis que la qualité du cuir est exactement la même aujourd'hui qu'elle était avant la guerre. Quant à la baisse de qualité des articles en cuir, on l'attribue à l'emploi des succédanés ou de parties de la peau qui ne conviennent pas à l'usage qu'on en fait, tels que du cuir de ventre au lieu du cuir de croupon pour les semelles de chaussures.

L'industrie canadienne du tannage peut être divisée en quatre groupes principaux: les tanneurs de cuir à semelles, les tanneurs de cuir à empeignes, les tanneurs de peaux de mouton, de chevreau et de chèvre et ceux qui fabriquent des vêtements en cuir de cheval. Chacun de ces groupes a sa propre section dans l'Association des tanneurs du Canada. Quoique certains tanneurs fabriquent des cuirs qui ne sont visés dans

aucun des groupes susdits, la fabrication d'un grand nombre de maisons tombe en grande partie ou entièrement dans une de ces catégories. Pour juger le degré de concurrence au sein de l'industrie, il faut tenir compte de ces subdivisions.

SITUATION DES USINES

Les tanneries sont situées principalement dans l'Ontario, où, en 1946, la fabrication a atteint 86 p. 100 de la valeur totale au Canada. La seule autre province importante est le Québec dont la production représentait 12 p. 100 de l'ensemble en 1946. Le tableau qui suit indique la valeur de la production des principaux genres de cuir dans l'Ontario, le Québec et le reste du pays :

TABLEAU N° 142
PRODUCTION DU CUIR, CANADA, 1946
(en millions de dollars)

	Ontario	Québec	Autres provinces	Canada
Cuir à semelles	14.3	.1	.1	14.5
Cuir à empeignes ^a	16.8	3.7	.3	20.8
Autres cuirs	18.1	2.9	.7	21.7

a) Cuir à empeignes fait uniquement de peaux de gros bovins, cheval et veau. Ne comprend pas le cuir verni ou les croûtes qui sont groupés sous la rubrique "Autres cuirs."

Source: Bureau fédéral de la statistique, Ottawa.

ÉLÉMENTS DE CONCURRENCE ET IMPORTANCE DES ÉTABLISSEMENTS

L'ensemble de l'industrie comptait, en 1946, 78 établissements, dont la plupart appartenaient à des sociétés distinctes. Plusieurs grandes sociétés possèdent plus d'une usine ou en sont maîtresses. Six de ces établissements font surtout le tannage du cuir à semelles et les autres sont répartis dans le reste de l'industrie. En 1946, 26 sociétés avaient un chiffre de fabrication supérieur à \$500,000; elles fournissaient 89.5 p. 100 de la production totale de l'industrie. Les cinq plus grands fabricants de cuir à semelles fournissaient, en 1946, 96 p. 100 de tout ce genre de cuir. Quant au cuir à empeignes, les cinq plus grands fabricants fournissaient 52 p. 100 du tout en 1946. Les témoignages rendus devant la Commission indiquent que les deux plus grandes sociétés ont fabriqué la plus grande partie du cuir de veau pour empeignes et du cuir de veau verni, mais ce produit aurait à subir la concurrence d'autres genres de cuirs à empeignes. Quoiqu'on n'ait pas de renseignements précis sur le reste de l'industrie du cuir, il est évident qu'un nombre restreint de grandes sociétés tend à dominer la fabrication des cuirs à semelles, du cuir verni et, dans une plus faible mesure, des cuirs à empeignes.

NATURE DES IMMOBILISATIONS DANS L'INDUSTRIE

Par suite de la longueur des opérations, l'industrie du tannage du cuir se caractérise par de grosses immobilisations en matières premières comparativement aux immobilisations en bâtiments et outillage. On en aura la preuve dans le tableau ci-dessous, qui donne les chiffres pour neuf des plus grandes sociétés de tannage.

TABLEAU N° 143

BILAN COMBINÉ DE CINQ TANNERIES DE CUIR À SEMELLES ET DE QUATRE TANNERIES DE CUIR À EMPEIGNES, FIN D'EXERCICE LE PLUS PROCHE DU 31 DÉCEMBRE 1947

(en milliers de dollars)

	Cinq tanneries de cuir à semelles	Quatre tanneries de cuir à empeignes	Total des neuf tanneries
Encaisse et valeurs négociables	730	4,750	5,480
Comptes à recevoir et frais payés d'avance	2,041	1,514	3,555
Stock, valeur brute	8,076	4,919	12,995
Total actif courant	10,847	11,183	22,030
Moins exigibilités	3,616	3,297	6,913
Fonds de roulement total	7,231	7,886	15,117
Immobilisations, moins réserves pour dépréciation	2,610	998	3,608
Moins dettes à longue échéance	30	3	33
	2,580	995	3,575
Autres immobilisations	1,227	277	1,504
Avoir des actionnaires	11,038	9,158	20,196

Source: Témoignages, Commission royale d'enquête sur les prix, fascicule n° 32, pages 40, 41.

La proportion des immobilisations en marchandises par rapport aux immobilisations fixes, déduction faite des réserves pour dépréciation, était d'environ trois à un dans le cas des cinq tanneries de cuir à semelles et de cinq à un pour les tanneries de cuir à empeignes. Vu la possibilité d'une baisse de prix subite, il est extrêmement risqué de garder de gros stocks et les grandes tanneries ont tenu compte de cette éventualité dans leur structure financière. On en a la preuve dans la forte proportion courante de trois pour un et dans la part relativement faible de dettes à longue échéance.

La durée de fabrication dans l'industrie du tonnage varie considérablement, suivant le genre de tanneur. Les gros cuirs, tels que les cuirs à semelles, à courroies et à harnais, exigent six mois ou plus si, comme cela se fait généralement, le tannage se fait avec une matière végétale, tandis que de six à huit heures peuvent suffire pour les peaux de veau, qui sont tannées au chrome. Un grand tanneur de cuir à semelles a déclaré que sa période de tannage moyenne est d'environ six mois,

tandis qu'un important tanneur de peaux de veau a établi la sienne à deux mois. En outre, les tanneurs doivent attendre environ deux mois à compter de la date d'achat avant de recevoir leurs peaux qui, dans l'intervalle, sont inspectées et traitées. Certains fabricants ont aussi signalé une autre cause qui influe sur le volume de leur stock: c'est qu'il leur faut acheter une grande quantité au moment où les peaux sont disponibles à certaines saisons de l'année, afin que le rythme de leur production soit régulier. Non seulement le fait d'avoir ces gros stocks accroît les risques de pertes par suite de la fluctuation des cours, mais il suit que leur mouvement et la base sur laquelle on les évalue deviennent un élément extrêmement important dans la fixation des prix de vente de l'industrie.

Pour discuter la façon dont les prix sont fixés dans l'industrie et les fluctuations des cours depuis quelques années, il convient de commencer par les prix des matières premières, soit les peaux et les produits de tannage et passer ensuite aux prix des cuirs finis, tenant compte dans les deux cas des éléments qui, dans le jeu de l'offre et de la demande, influent sur les prix. Le tableau qui suit peut servir de base pour juger l'importance relative des divers éléments de frais dans l'industrie du tannage.

TABLEAU N° 144

COÛTS DE FABRICATION, INDUSTRIE DU TANNAGE DU CUIR, CANADA, 1946

	Montant (milliers de dollars)	Pourcentage
Peaux	28,732	50.4
Produits de tannage	6,926	12.1
Appointements et salaires	9,224	16.2
Combustible et électricité	939	1.7
Moins-value, tous autres frais et profit	11,178	19.6
Valeur totale du produit	56,999	100.0

Source: Bureau fédéral de la statistique, Ottawa.

PEAUX

Quoique le prix des peaux se ressent de la demande, le rapport entre les deux sort quelque peu de l'ordinaire. Les peaux ne sont produites qu'au moment de l'abattage des animaux, habituellement pour la boucherie. Mais vu que la valeur de la peau ne représente qu'une faible proportion de la valeur totale de l'animal, soit 10 p. 100 ou moins, on peut considérer la peau comme un produit secondaire. Même si le prix des peaux varie considérablement, cela n'a qu'un effet minime sur la valeur totale de l'animal et c'est pour cela que l'offre ne se ressent pas des fluctuations de prix. En conséquence, l'offre dépend en grande partie du volume de production de la viande de boucherie. Lorsque les abattages de bestiaux sont nombreux, comme ils l'ont été

en 1945, la quantité des peaux s'accroît et lorsqu'ils diminuent, comme cela s'est produit en 1946 et en 1947, la quantité des peaux baisse également.

Vu que l'offre dépend si peu du cours des peaux, ce dernier varie habituellement beaucoup. Si la demande d'articles en cuir augmente au moment où la production de la viande et partant des peaux est ferme, il en résulte une hausse dans le cours des peaux et une diminution des stocks. Etant donné que lorsque le développement est général la demande de viande et la demande de cuir montent et baissent jusqu'à un certain point ensemble, la production et de la viande et des peaux s'accroît habituellement lorsque la demande est en progression. Mais dans le cas des articles en cuir, la demande varie habituellement plus que dans le cas de la viande, si bien qu'en temps de marasme on voit généralement les prix des peaux baisser considérablement et les stocks s'amonceler, tandis qu'en temps de prospérité, les prix montent et les stocks baissent.

A cause du manque d'élasticité de la production des peaux par rapport au prix, il a été d'autant plus facile de maintenir les plafonds des prix. Tant qu'il y a eu suffisamment de peaux indigènes disponibles, le maintien des plafonds et la réglementation des exportations ont permis de garder les prix des peaux et des cuirs bien au-dessous des cours mondiaux. Néanmoins, cette modicité des prix n'a pas eu pour effet de restreindre l'approvisionnement en peaux, sauf dans la mesure où cela a pu encourager l'amassage. D'autre part, cela a effectivement stimulé l'achat des articles en cuir et en 1947, antérieurement à la cessation de la réglementation, il a fallu, sous un régime de subventions, importer des peaux pour satisfaire la demande domestique. D'autre part, le maintien de la réglementation n'a pas nui outre mesure aux exportations canadiennes de cuirs. En vertu d'un accord spécial datant de 1947, les exportations étaient permises pourvu qu'il y eût importation équivalente de peaux non subventionnées.

Pour ce qui est des peaux de gros bovins, qui représentaient environ 65 p. 100 de la valeur de l'ensemble des peaux utilisées par les tanneries du Canada en 1946, il y a longtemps que le pays en fournit environ juste assez pour les besoins domestiques. A cet égard, les conditions ont varié considérablement d'une année à l'autre: parfois le Canada exportait plus qu'il n'importait de peaux de bovins et parfois, c'était le contraire; mais de 1930 à 1939, les exportations et les importations se sont à peu près équilibrées. Bien que l'approvisionnement ait été suffisant dans l'ensemble, les tanneries jusqu'à récemment, utilisaient une assez grande proportion de peaux importées et on exportait une quantité à peu près égale de peaux canadiennes. Les peaux importées représentaient environ 50 p. 100 des peaux de bovins utilisées de 1925 à 1929 et environ 30 p. 100, de 1935 à 1939. La principale raison de ces importations était que les peaux épaisses se trouvaient aux Etats-Unis et en Argentine. Par suite des restrictions imposées pendant la guerre, on s'est mis à utiliser plus de peaux indigènes et en 1946 les peaux importées ne représentaient qu'un pour cent du total. Toutefois, quand les abattages ont

diminué en 1947, les importations ont remonté sensiblement. On a estimé cependant qu'elles ne représentaient que 15 p. 100 du total, c'est-à-dire la moitié moins que dans la période de 1935 à 1939.

Quant aux peaux de veaux, la situation est à peu près la même que pour les peaux de gros bovins, bien que le Canada ait toujours compté un peu plus sur les importations. Cela se trouve contrebalancé par de plus fortes exportations de cuir de veau et de vachette, comparativement au cuir de gros bovins. Les importations de peaux de veaux ont toujours dépassé les exportations. De 1930 à 1934, l'excédent a été en moyenne d'un tiers et de 1935 à 1939, il était d'environ 10 p. 100. Comme dans le cas des peaux de gros bovins, les peaux de veau et de vachette importées constituent une partie importante de l'approvisionnement domestique. De 1935 à 1939, elles représentaient 35 p. 100 du total utilisé par les tanneries; mais vers la fin de la guerre, la proportion était tombée à 15 p. 100. En 1947, alors que les peaux indigènes étaient en moins grande quantité et que la demande de l'étranger pour les cuirs de veau augmentait les importations de peaux de veaux montèrent considérablement et formèrent 42 p. 100 de l'approvisionnement total. Par contre, on n'exporta pour ainsi dire rien. Ces grosses importations se sont maintenues durant le premier semestre de 1948, mais les exportations de peaux de veau se sont accrues, à mesure que l'industrie a commencé de revenir à son système d'approvisionnement d'avant-guerre. Jusqu'ici, les peaux de veau importées provenaient principalement des Etats-Unis et de Nouvelle-Zélande.

Quand cessa la réglementation des prix des peaux, cuirs et articles en cuir en septembre 1947, la consommation des articles en cuir était sensiblement supérieure à ce qu'elle était avant-guerre. En 1946, la provision de cuirs à semelles dépassait de 75 p. 100 celle de 1939 et la provision de cuirs à empeignes s'était accrue de 70 p. 100. En même temps, l'écart entre les prix des peaux et des cuirs au Canada et aux Etats-Unis était beaucoup plus grand que celui qui existait entre les prix en général de ces deux pays. En conséquence, on avait quelque raison d'attendre une hausse marquée dès qu'il n'y aurait plus de plafond. Bien qu'on ait continué de réglementer les exportations, cela n'a pas suffi à empêcher la concurrence pour les peaux disponibles de forcer une hausse des prix, vu surtout que les tanneurs avaient importé, moyennant subvention, des peaux plus chères au cours de l'année.

Au point de vue approvisionnement, le marché domestique pour les peaux de gros bovins et de veaux se compose de trois grands établissements de salaisons, d'un assez grand nombre de plus petits établissements et de plus de 100 négociants en peaux. On estime qu'en 1947, les grands établissements de salaisons ont fourni environ la moitié de l'ensemble des peaux de gros bovins et un peu plus du tiers des peaux de veaux. Vu qu'une partie des abattages a dû se faire ailleurs qu'aux lieux habituels pendant la grève des employés des établissements de salaisons, ces proportions ont probablement été plus fortes antérieurement. La structure de l'industrie du tannage des cuirs, qui est le seul

débouché domestique pour les peaux, a été discutée précédemment. Pour le cuir à semelles, les tanneurs achètent pour ainsi dire toutes leurs peaux des grands établissements de salaisons; pour le cuir à empeignes, ils peuvent employer une quantité assez considérable de peaux provenant des petits établissements de salaisons, des abattoirs municipaux et de la campagne.

Quand la réglementation des prix a cessé, les prix des peaux légères de vaches indigènes ont monté de 18 à 29 cents la livre et se sont maintenus à ce niveau jusqu'en mars 1948. La mesure et la régularité de la hausse durant les six mois qui suivirent semblent être dues à une entente officieuse entre tanneurs à l'effet de s'abstenir d'offrir un prix plus élevé, entente faite avec le consentement tacite des grands établissements de salaisons. Le président de la Commission des prix et du commerce en temps de guerre avait proposé une entente de ce genre, mais à un prix intermédiaire entre le dernier plafond de 18 cents et le prix des Etats-Unis qui était alors de 29 cents la livre. Apparemment, les établissements de salaisons n'étaient pas disposés à accepter de baisser le prix à 22 ou 23 cents; mais ils approuvèrent subséquemment le maintien du cours de 29 cents. Durant les six mois qui suivirent, le prix des Etats-Unis continua d'abord de monter, pour atteindre son maximum de 37.5 cents la livre en novembre, puis il baissa, si bien qu'au milieu de février il était effectivement de deux cents inférieur au prix canadien. Toutefois, en mars, le prix canadien fut réduit de cinq cents la livre et il est resté tel quel depuis, soit un peu moins que le prix des Etats-Unis.

Depuis l'abrogation des plafonds en septembre, les ventes de cuirs finis ont fléchi et il y a eu une accumulation de stocks; en conséquence, l'industrie utilise moins de peaux et les trempages de peaux de bovins durant les cinq premiers mois de 1948 accusent une diminution de près de 25 p. 100 sur ceux de l'année précédente. Les exportations de cuir à empeignes ont diminué considérablement; par contre, celles du cuir à semelles n'ont jamais été aussi fortes. Du fait qu'on avait utilisé moins de peaux et qu'on avait abattu un plus grand nombre d'animaux au début de l'année, il y avait eu une certaine accumulation de peaux de bovins à venir jusqu'à la fin de mars 1948. A cette date, les stocks comprenaient 55,000 peaux de bovins de plus qu'un an auparavant, soit environ 9 p. 100. Mais depuis la levée des restrictions d'exportation à la fin de mars, les stocks ont diminué rapidement et à la fin de juin 1948, il y avait 188,000 peaux de moins qu'à la fin de juin 1947. Les Etats-Unis ayant réduit leur droit de douane sur les peaux de 10 à 5 p. 100 à compter du 1er janvier 1948, cela a eu pour effet de stimuler les exportations.

Ces données portent à conclure que le prix d'exportation influe énormément sur le prix domestique et tant qu'il demeurera élevé il est peu probable que le prix domestique baisse. On a raison de croire que si l'on avait continué de réglementer l'exportation, la diminution sensible dans l'utilisation des peaux au pays et l'accumulation des stocks qui s'était déjà manifestée, auraient amené une nouvelle baisse des prix

domestiques. Bien entendu, la baisse était d'autant moins probable aussi longtemps qu'on comptait sur l'abrogation des restrictions. D'autre part, le fait que les prix des peaux des établissements de salaisons ont continué d'être inférieurs à ceux des Etats-Unis, malgré que l'exportation ne soit plus réglementée, est un signe que les établissements de salaisons ont fait preuve d'une certaine réserve dans leurs prix domestiques. On ne peut en dire autant pour les peaux de la campagne: l'écart entre le prix des peaux des établissements de salaisons et celui des peaux de la campagne s'est rétréci sensiblement depuis qu'a cessé la réglementation des exportations à la fin de mars 1948. Toutefois, les prix d'été sont plutôt nominaux, vu le petit nombre d'abattages.

La récente abrogation des restrictions touchant l'exportation des animaux sur pied aux Etats-Unis va épuiser d'autant plus la provision de peaux canadiennes. Le contingent qu'on peut maintenant exporter moyennant un minimum de droit est de 400,000 bestiaux, soit presque 20 p. 100 de la quantité totale de peaux qu'a produites le Canada en 1947. Quoique le Canada ait exporté jusqu'ici en 1948 beaucoup plus de peaux de bovins qu'il n'en a importé, s'il s'expédie un grand nombre d'animaux sur pied aux Etats-Unis, la diminution dans la production des peaux indigènes sera susceptible d'avoir l'effet contraire.

PRODUITS DE TANNAGE

En août 1947, l'indice des prix de gros des produits de tannage avait monté d'environ 79 p. 100 comparativement à ce qu'il était durant la période de 1935 à 1939. En mai 1948, il y eut une nouvelle hausse et ces produits coûtent aujourd'hui plus du double du prix d'avant-guerre. La plupart des produits dont nous nous servons sont importés, principalement de l'Amérique du Sud.

SALAIRES, APPOINTEMENTS ET RENDEMENT

Les tarifs de salaires dans l'industrie du tannage ont augmenté sensiblement depuis 1939. Un indice des tarifs-heure pour le travail régulier a augmenté de 115.7 p. 100 de 1939 à 1947. Depuis ce temps-là il y a eu une nouvelle hausse comme on peut en juger du fait que la moyenne de gain par heure pour les ouvriers travaillant à l'heure dans cette industrie a augmenté d'environ 12.5 p. 100 entre le 1er juillet 1947 et le 1er juillet 1948. Plusieurs tanneries ont fait savoir que leurs contrats de travail comportent un boni de vie chère qui fait hausser automatiquement les tarifs de salaires dans la mesure où s'élève l'indice du coût de la vie.

Etant donné que la qualité du produit de l'industrie en question ne varie guère, on a pu estimer le changement de rendement depuis 1939. Un indice de rendement par ouvrier, qui était de 100 en 1939, s'est élevé à 108.4 en 1945, puis a fléchi légèrement à 107.1 en 1946. Les renseignements touchant les heures de travail des salariés au cours de chacune de ces périodes sont bien incomplets, mais ceux qu'on possède indiquent

que le nombre des heures de travail peut avoir diminué. Si c'est exact, le rendement par ouvrier-heure aura augmenté plus que le rendement par ouvrier-jour.

CUIR FINI

La production de cuir fini varie plus ou moins suivant la quantité de peaux disponibles; donc, les conditions qu'on a signalées précédemment comme régissant la fourniture des peaux influent également sur la production du cuir. Toutefois, ils ne sont pas seuls à déterminer cette production qui peut baisser au moment où l'approvisionnement en peaux se maintient, d'où une accumulation de peaux; ou encore, la production du cuir est susceptible d'augmenter momentanément en puisant dans les stocks de peaux disponibles. Si l'on considère uniquement le marché domestique, la possibilité de se procurer des peaux ailleurs dans le monde fait que le mouvement de la production du cuir est d'autant plus indépendant. Bien qu'une plus forte demande de cuir n'amène pas aussitôt une plus grande production de peaux, si ce surcroît de demande est limité à quelques pays seulement, on peut accroître de beaucoup la production du cuir à ces endroits en important des peaux d'ailleurs.

Le cuir est recherché dans la mesure où sont demandés les articles finis qui contiennent du cuir et, à ce point de vue, la demande dérive d'une autre. Au Canada, on estime que 80 ou 86 p. 100 de tout le cuir fait de peaux de gros bovins et de veaux sert à la fabrication de chaussures. Le reste est employé surtout pour fabriquer des harnais, courroies, articles de malleterie, portefeuilles, sacs à main, gants et vêtements de cuir. Le tableau qui suit et qui vise la fabrication des articles en cuir au Canada en 1946, indique l'importance relative de ces industries.

TABLEAU N° 145
PRODUCTION D'ARTICLES EN CUIR, CANADA, 1946

	Montant (milliers de dollars)	Pourcentage
Chaussures	96,435	72.8
Gants et mitaines	10,767	8.2
Sacs à mains, porte-monnaie, portefeuilles, etc.	8,686	6.6
Malleterie, serviettes, etc.	4,526	3.4
Harnais	2,526	1.9
Courroies	1,919	1.4
Articles divers	7,510	5.7
Total	132,369	100.0

Source: Bureau fédéral de la statistique, Ottawa.

A part quelques rares articles pour des fins industrielles et agricoles, tels que les courroies et les harnais, les articles en cuir sont en grande partie d'écoulement courant.

Les importations et les exportations de cuir ont une certaine importance, comme on peut le voir d'après le tableau qui suit:

TABLEAU N° 146
PRODUCTION, EXPORTATION ET IMPORTATION DE CUIR, CANADA,
1938-1940 ET 1944-1946

Année	Valeur de production tannage du cuir (milliers de dollars)	Exportations de cuir (milliers de dollars)	Importations de cuir (milliers de dollars)	Provision domestique ^a (milliers de dollars)	Exportations pourcentage de production totale	Importations pourcentage de provision domestique
1938	19,661	4,217	2,612	18,056	21.4	14.5
1939	25,585	6,856	3,218	21,947	26.8	14.7
1940	28,474	6,521	3,167	25,120	22.8	12.6
1944	45,011	2,910	2,976	45,077	6.5	6.6
1945	47,339	4,004	3,510	46,845	8.5	7.5
1946	56,999	7,656	4,182	53,525	13.4	7.8

a) La provision domestique équivaut à la production totale, plus les importations et moins les exportations.

Source: Bureau fédéral de la statistique, Ottawa.

Cela montre qu'avant la guerre, bien plus de 20 p. 100 de notre production domestique de cuir était exporté, tandis que les importations constituaient de 12 à 15 p. 100 du cuir utilisé au Canada. En 1946, ni les exportations, ni les importations n'avaient atteint leur importance d'avant-guerre par rapport au marché domestique. En 1947, nos exportations ont consisté surtout en cuir à empeignes (\$10.2 millions), mais on a exporté aussi un peu de cuir verni (\$1.0 million) et de cuir à semelles (\$1.0 million). Nos importations consistent principalement en cuirs fins, tels que veau, chèvre, chevreau, agneau et mouton, dont on se sert dans une large mesure pour la confection de gants, de vêtements et de divers articles de maroquinerie. A l'heure actuelle, la disette de dollars dans les pays où nous vendons restreint nos exportations de cuirs fins. Le 1er janvier, le droit américain sur le cuir à semelles a été réduit de 12.5 à 10 p. 100, mais c'est encore plus que le droit de 5 p. 100 sur les peaux de bovins. Malgré ce désavantage apparent, nos exportations de cuir à semelles aux États-Unis se sont sensiblement élevées en 1948.

Les tanneurs ont rectifié leurs prix de vente presque aussitôt après qu'eut cessé la réglementation des peaux. En fixant ces prix, il était important de tenir compte des gros stocks qu'avaient les tanneries et aussi de la nature et du volume des commandes en souffrance. La question du stock était particulièrement importante pour les tanneurs de cuirs à semelles, dont la matière première en magasin représente de six à neuf mois d'expéditions de cuir. Mais par suite d'un accord spécial avec les établissements de salaisons, tous les tanneurs se sont ressentis de la hausse des prix des peaux plus rapidement qu'ils ne l'eussent fait

habituellement. En vertu de cet accord, toutes les peaux qui avaient été achetées par les tanneurs, mais qui étaient encore entre les mains des établissements de salaisons au moment où la réglementation cessa, furent l'objet d'une rectification de prix, ce qui veut dire que les établissements de salaisons ont profité d'une hausse de prix pour toutes les peaux qu'ils possédaient au moment de la cessation de la réglementation, tandis que les tanneurs ont dû payer aussitôt plus cher pour cette portion de leurs stocks qui était encore dans les établissements en question et qui représente normalement les achats d'un ou deux mois.

Les tanneurs avaient comme alternative: soit de baser leurs prix de vente sur ceux de leurs achats de remplacement courant, soit de tenir compte de la portion importante de leur stock qui avait été achetée à de plus bas prix. Au cours des témoignages rendus devant la Commission, l'une des trois plus grandes sociétés de tannage de cuir à semelles, l'*Anglo Canadian Leather Company*, a indiqué que depuis la cessation de la réglementation ses prix de revient sur la base d'achats de remplacement ont augmenté plus que ses prix de vente, mais vu que son inventaire n'est pas encore calculé sur la base des prix de la marchandise de remplacement, la réduction équivalente ne s'est pas encore manifestée dans les bénéfices. Cette maison a exprimé l'espoir que les prix des peaux baisseraient suffisamment avant d'être obligée de remplacer son stock, ce qui lui permettrait de maintenir ses prix de vente actuels sans subir de perte. Elle a déclaré qu'à cause de son stock de huit mois, elle n'avait pas pour habitude de majorer ses prix de vente dès que le cours des peaux monte, ni de les baisser dès que les prix des peaux diminuent. D'autre part, une plus petite compagnie de tannage de cuir à semelles, la *North American Leather Company*, a dit que lorsque le cours des peaux baisse, les tanneurs sont obligés de vendre presque tous leurs produits sur la base des prix de la nouvelle matière première.

Proportionnellement à leurs ventes, les tanneurs de cuir à empeignes ont habituellement un stock moins considérable que les tanneurs de cuir à semelles; aussi sont-ils plus enclins à baser leurs prix de vente sur le coût de la nouvelle matière première. Quoique les témoignages qui ont pas précis à cet égard, les trois tanneurs de cuir à empeignes ne soient comparu devant la Commission ont semblé dire, dans la description des méthodes employées pour fixer leurs prix de vente, qu'ils avaient basé ces derniers sur le prix que coûteraient les nouvelles peaux.

Les commandes en souffrance sont une autre considération importante quand il s'agit de fixer de nouveaux prix de vente. Si la maison doit continuer pendant quelque temps de remplir les commandes déjà reçues aux prix antérieurs à la hausse des prix des peaux, son nouveau prix courant ne s'appliquera que sur les commandes à venir. Dans ces conditions, il semblerait juste d'avoir un système d'inventaire qui permette à la maison de débiter les achats préalables aux ventes effectuées et les nouveaux achats aux commandes reçues. D'un autre côté, étant donné qu'il y a une quantité de petits fabricants de chaussures de cuir, il est peu probable que les tanneurs puissent faire passer le risque d'une

baisse de prix en vendant sur commande ferme. Si le fabricant de chaussures ne se considère pas lié par ses commandes, advenant une baisse de prix, le tanneur peut subir une perte considérable du fait qu'il sera forcé de vendre à bon marché le stock qu'il aura payé cher.

Les renseignements qui ont été fournis au sujet des commandes en souffrance dans l'industrie du cuir varient quelque peu. L'*Anglo Canadian Leather Company* a dit qu'elle n'aimait guère accepter de commandes plus de deux mois à l'avance de la date de livraison, à cause du risque de hausse dans le prix des peaux. *A. R. Clarke & Co.*, tanneurs de cuir à empeignes, ont déclaré qu'ils ne prenaient pas habituellement de commandes plus de six mois à l'avance et qu'ils n'aimaient pas aller même aussi loin. On n'a pas de renseignements exacts relativement au volume des commandes qui étaient en souffrance au moment où la réglementation a cessé, ni au laps de temps qui s'est écoulé avant que des expéditions aient été faites aux prix majorés. Toutefois, un certain nombre de compagnies ont expédié, du moins dans quelques cas, aux nouveaux prix au bout de deux semaines. Deux compagnies ont déclaré positivement qu'elles avaient rempli les commandes aux anciens prix. Il est possible qu'escomptant l'abrogation des plafonds, elles aient pris un minimum de commandes et leur situation ne représente peut-être pas bien le cours normal des événements dans l'industrie. Plusieurs compagnies ont dit que les commandes étaient considérées comme étant irrévocables advenant une hausse de prix, mais non pas quand les prix baissaient. Quand le cours des peaux est en baisse, les acheteurs de cuir comptent sur une réduction de prix, même en ce qui concerne leurs commandes en souffrance. Toutes les compagnies qui ont comparu devant la Commission ont réduit leurs prix de vente au début de mars, peu après la forte baisse des prix des peaux, mais la réduction a été bien inférieure à la baisse du prix des peaux.

Quand il s'agit pour les tanneurs de fixer les prix de leurs cuirs, c'est le prix de revient des peaux qui, dans le calcul de leurs frais, constitue l'élément le plus important. Toutefois, les tanneurs n'aiment ordinairement pas changer leurs prix trop souvent, parce que cela les oblige à publier de nouveaux prix courants et aussi à cause des bouleversements que cela cause à leur principal client, l'industrie de la chaussure. Aussi, ignorent-ils les légères fluctuations dans le cours des peaux et ne modifient-ils les prix de leurs cuirs que lorsque ceux des peaux changent sensiblement. A ce moment-là, ils font aussi les rectifications qu'exigent les changements qui se sont produits à l'égard de leurs autres frais. Ainsi, lorsque cessa la réglementation des prix des peaux et des cuirs en septembre 1947, les tanneurs ont haussé suffisamment leurs prix pour contrebalancer l'augmentation des prix des peaux et aussi celles d'autres frais qui s'étaient accumulées jusque là.

En fixant ces nouveaux prix, les tanneurs se trouvaient obligés de contribuer à déterminer le prix des peaux et le prix du cuir. Ce qu'ils pouvaient se permettre d'offrir pour les peaux dépendait dans une large mesure de ce qu'ils comptaient recevoir pour leur cuir fini, et pour cela

il fallait avoir une idée de la répercussion qu'une hausse des prix des articles en cuir aurait sur leur écoulement. Il semble que pour en arriver à ces nouveaux prix, on ait surtout tenu compte des prix en cours aux Etats-Unis et cela en dépit du fait qu'à l'époque l'exportation des peaux était encore réglementée. Tant que cette réglementation a duré, on ne peut pas attribuer la cherté du cuir à la hausse du prix des peaux. Etant donné que les disponibilités sont relativement indépendantes des changements dans le cours des peaux, ce dernier dépend donc des perspectives d'achat du produit fini de la part du consommateur à des prix susceptibles de le maintenir à son niveau.

La concurrence des prix dans l'industrie du tannage diffère quelque peu, suivant la section dont il s'agit. Dans la section du cuir à semelles, qui comprend cinq grandes maisons, il y a une sorte de concurrence monopolisatrice. En pareil cas, on prétend souvent que les maisons suivront l'exemple de leurs concurrents quand il s'agit d'une réduction de prix, mais non s'il s'agit d'une majoration. Les témoignages recueillis par la Commission semblent indiquer que cela dépend un peu des circonstances. En septembre 1947, lorsqu'il a fallu hausser le prix du cuir à la suite d'une augmentation subite dans les prix des peaux, l'*Anglo Canadian Leather Company* a publié la première une nouvelle liste de prix et apparemment les autres maisons l'ont suivie. En mars, une des maisons a réduit ses prix et l'*Anglo Canadian* en a fait autant. Le directeur de la société a dit qu'il ne hausserait pas son prix à l'heure actuelle si une autre maison le faisait, parce qu'il estime que la situation ne le justifie pas. Cela semble indiquer qu'en fait les sociétés qui font partie de cette industrie suivront aussi bien les hausses que les baisses de prix, si elles estiment que c'est à leur avantage. Toutefois, elles paraissent plus enclines à suivre les baisses que les hausses.

Dans la section du cuir à empeignes, une maison a dit qu'elle n'était nullement au courant des prix de ses concurrents. Le représentant de cette société a déclaré que son prix courant n'était pas publié, mais remis simplement aux vendeurs qui le communiquent aux clients. Ses concurrents n'en auraient connaissance qu'en apprenant les prix cotés à un client. Il a dit que sa maison juge la justesse de ses prix d'après son chiffre d'affaires. Par contre, un autre fabricant du même genre a reconnu qu'il connaissait les prix des autres maisons et que lorsque la réglementation cessa, les prix des diverses maisons furent têt ramenés à un niveau identique. Les anciens prix de certaines maisons furent abaissés et ceux de d'autres furent augmentés, quand on sut ce qu'ils étaient.

PROFIT DU FABRICANT—TANNAGE DU CUIR

Pour bien juger quel effet les profits du fabricant ont sur les prix, il faut considérer les méthodes de comptabilité qu'emploient les diverses maisons pour l'évaluation de leurs stocks. A une époque de fluctuations de prix comme en 1947, les profits déclarés diffèrent sensiblement suivant le mode de comptabilité particulier qui a été employé. C'est d'autant plus le cas pour une industrie telle que celle du tannage du cuir, qui doit avoir de gros stocks.

A venir jusqu'en 1946, les méthodes le plus communément employées par l'ensemble de l'industrie du tannage étaient celles du prix moyen et celle de la priorité du prix des premiers achats, ou "First in first out" (FIFO). En 1947, année durant laquelle les prix des peaux ont monté, quatre des plus grandes sociétés de tannage se sont basées pour faire leur inventaire sur les prix des derniers achats, c'est-à-dire suivant le principe de "Last in first out". En ce faisant, les maisons tâchaient de se protéger contre les conséquences d'une baisse subite dans le cours des peaux, comme cela s'était produit en 1920. Cette crainte d'une baisse de prix s'est accentuée du fait qu'on sait qu'il existe de gros stocks de peaux de bovins en Argentine qui, si elles étaient mises en vente, feraient baisser considérablement les prix.

D'après le système de priorité des prix des premiers achats, qui, dans une période de hausse, seraient les prix les plus bas, ce sont ces prix que l'on applique en premier lieu aux ventes. Ainsi, une tannerie qui emploierait cette méthode, ne pourrait appliquer ses prix d'achat de peaux plus élevés que lorsqu'elle aurait épuisé tout son stock de peaux achetées à meilleur marché. Mais si une maison a calculé son prix de vente sur le prix courant qu'elle aurait à payer pour les remplacements — et les témoignages indiquent que c'est ce qui s'est généralement fait — elle accuserait un bien plus gros bénéfice que si elle avait basé son prix de vente sur sa moyenne de prix de revient réelle. Néanmoins, elle aurait besoin de cet excédent de bénéfice, appelé "bénéfice d'inventaire", pour commanditer l'achat de nouvelles marchandises plus coûteuses. D'un autre côté, même si la maison qui a employé la méthode de priorité des prix des premiers achats avait basé son prix de vente sur son prix de revient réel et, partant, n'avait pas réalisé le bénéfice en question, il lui faudrait trouver ailleurs les fonds nécessaires pour financer l'achat des nouvelles marchandises plus coûteuses: par exemple, en empruntant de la banque ou en puisant dans ses profits ordinaires.

Lorsqu'on emploie la méthode du "prix de revient moyen", l'effet est à peu près le même, si ce n'est qu'il s'écoulera un peu plus de temps avant d'avoir fini de débiter la marchandise la moins coûteuse. D'après cette méthode, une maison peut débiter aux ventes le coût moyen de l'ensemble du stock, de sorte que les achats plus coûteux sont inclus dans cette moyenne.

Lorsqu'une maison emploie la méthode de priorité des prix des derniers achats, ou "Last in first out" (LIFO), elle prend le prix de revient de ses achats les plus récents, ce qui veut effectivement dire qu'elle prend comme prix de revient le prix courant qu'auraient coûté les remplacements durant la période comptable. Si les prix sont à la hausse, la maison accusera un bénéfice bien plus faible que si elle avait employé l'une ou l'autre des deux autres méthodes et la valeur de son stock ne changera guère. Lorsque les prix se remettent à baisser, la maison qui aura donné la priorité aux prix des derniers achats accusera un plus gros bénéfice (ou une moindre perte) que celles qui auront employé les autres méthodes. Toutefois, sur un nombre d'années au cours desquelles les prix montent et baissent, les profits ne varient guère, quelle que soit la méthode de comptabilité employée, à condition qu'on se soit toujours servi de la même

pendant toute la période. L'adoption de la méthode "LIFO" par un certain nombre de tanneries en 1947 fera que la hausse des prix des peaux ne se reflétera pas trop dans leur inventaire et leur évitera de lourdes pertes en cas de baisse. Cela contribuera ainsi à stabiliser l'industrie.

Jusqu'à présent, le ministère du Revenu national n'a pas approuvé officiellement l'emploi des méthodes de comptabilité qui comportent le calcul du prix de revient des marchandises vendues d'après le prix courant des remplacements. Toutefois, les comptables conviennent généralement, en théorie, que la méthode de priorité des prix des derniers achats, ou "Last in first out" (LIFO) convient aux industries telles que celle du tannage des cuirs, où il faut avoir de gros stocks de matières premières qui sont sujettes à de sensibles fluctuations de prix. La méthode "LIFO" a été acceptée pour les fins de l'impôt sur le revenu aux Etas-Unis et l'*American Institute of Accountants* l'a recommandée pour certaines industries.

Les données recueillies sur les profits de cinq tanneries de cuir à semelles et de quatre tanneries de cuir à empeignes permettent de juger le rapport qui existe entre les profits et les prix de vente dans l'industrie du tannage. Le chiffre d'affaires de ces neuf compagnies a augmenté sensiblement depuis 1939; en 1946, il représentait plus de 55 p. 100 du chiffre total d'affaires de l'industrie. Il y a eu augmentation et du volume d'affaires et des prix. Le revenu d'exploitation (avant la déduction de l'impôt sur le revenu) s'est accru plus rapidement que le volume des ventes de 1939 à 1946 et il y a eu une légère régression en 1947. Le tableau qui suit montre le chiffre d'affaires et le montant du revenu d'exploitation par rapport au chiffre d'affaires pour chaque année.

TABLEAU N° 147
CHIFFRE D'AFFAIRES ET POURCENTAGE DE REVENU
D'EXPLOITATION DE NEUF TANNERIES

Année	Neuf compagnies		Cinq tanneries de cuir à semelles		Quatre tanneries de cuir à empeignes	
	Chiffre d'affaires (milliers de dollars)	Pourcentage du revenu d'exploitation	Chiffre d'affaires (milliers de dollars)	Pourcentage du revenu d'exploitation	Chiffre d'affaires (milliers de dollars)	Pourcentage du revenu d'exploitation
1939	15,609	7.9	7,751	7.8	7,858	7.9
1946	31,821	13.7	19,826	11.8	11,995	16.9
1947	37,520	11.1	21,877	5.5	15,643	18.8

Source: Témoignages, Commission royale d'enquête sur les prix, fascicule n° 32, page 35.

Il y a à déduire l'impôt sur le revenu sur une partie des recettes d'exploitation dont le pourcentage par rapport au chiffre d'affaires a augmenté en 1946; mais comme il est impossible de déterminer si une réduction de cet impôt aurait fait baisser les prix de vente ou augmenter les bénéfices nets des maisons en question, on ne peut arriver à aucune conclusion quant à l'effet que l'augmentation de l'impôt sur les revenus des sociétés commerciales peut avoir sur les prix.

Comme on l'a dit précédemment, quatre des compagnies ont adopté, en 1947, la méthode "LIFO" pour l'évaluation de leur stock et une cinquième compagnie le fait depuis 1939. Ces compagnies faisaient entre elles 54 p. 100 du chiffre total d'affaires du groupe en 1947 (42 p. 100 pour le cuir à semelles et 69 p. 100 pour le cuir à empeignes). Suivant cette méthode, les "profits et pertes d'inventaire" ne sont pas compris dans le revenu d'exploitation; or, vu que 1947 a été une année où les prix des peaux ont été en hausse, les profits de cette année-là sont plus bas pour les compagnies qui ont employé la méthode en question qu'ils n'auraient été avec l'emploi des méthodes plus courantes de "priorité des prix des premiers achats" ou de "prix de revient moyen" qu'employaient antérieurement toutes les compagnies, sauf une. Le changement du mode d'évaluation de ces quatre compagnies ne veut pas dire qu'il est irrégulier de comparer leurs résultats de 1947 et de 1946. En effet, 1946 a été une année où les prix sont restés relativement fermes et si ces compagnies avaient employé la méthode "LIFO" au début de 1946, leurs résultats pour cette année-là n'auraient été guère différents de ceux qu'accuseraient les méthodes de "priorité des prix des premiers achats" ou de "prix de revient moyen". Toutefois, quand on compare les profits de cette industrie avec ceux d'autres industries, il faut tenir compte qu'une portion des profits d'inventaire a été exclue.

Le bénéfice net des neuf compagnies a augmenté de 1939 à 1946; mais, en 1947, pour l'ensemble du groupe, il a été inférieur à celui de 1939, proportionnellement au chiffre d'affaires. On s'en rendra compte d'après le tableau qui suit:

TABLEAU N° 148
POURCENTAGE DE BÉNÉFICE NET PAR RAPPORT AU CHIFFRE
D'AFFAIRES DE NEUF TANNERIES
(Pourcentage)

Année	Neuf compagnies	Cinq tanneries de cuir à semelles	Quatre tanneries de cuir à empeignes
1939	6.3	6.3	6.2
1946	7.0	6.7	8.6
1947	5.8	2.9	9.7

Source: Témoignages, Commission royale d'enquête sur les prix, fascicule n° 32, page 35.

La baisse en 1947 provient entièrement d'une diminution dans les profits des tanneurs de cuir à semelles. Quant aux tanneurs de cuir à empeignes, leur bénéfice net par rapport au chiffre d'affaires était encore plus élevé en 1947.

Si toutes les maisons avaient adopté la méthode "LIFO" pour l'évaluation de leur stock en 1947, le pourcentage de bénéfice net par rapport au chiffre d'affaires aurait été, cette année-là inférieur à celui qu'indique le relevé ci-dessus.

Bien que la proportion des bénéfices nets par rapport au chiffre d'affaires n'ait relativement pas varié, leur volume s'est accru très sensiblement en même temps que celui des ventes. Le capital a aussi augmenté,

mais pas dans la même proportion que le chiffre d'affaires, de sorte que le bénéfice net a été d'un meilleur rapport pour le placement des actionnaires, comme on peut le voir d'après le tableau qui suit:

TABLEAU N° 149
BÉNÉFICES NETS DE NEUF TANNERIES ET POURCENTAGE PAR RAPPORT A L'AVOIR DES ACTIONNAIRES

Année	Neuf compagnies		Cinq tanneries de cuir à semelles		Quatre tanneries de cuir à empeignes	
	Bénéfice net (milliers de dollars)	Pourcentage par rapport à l'avoir des actionnaires	Bénéfice net (milliers de dollars)	Pourcentage par rapport à l'avoir des actionnaires	Bénéfice net (milliers de dollars)	Pourcentage par rapport à l'avoir des actionnaires
1939	982	7.5	490	6.4	492	8.9
1946	2,242	11.7	1,204	10.6	1,038	13.2
1947	2,164	10.7	641	5.8	1,523	16.6

Source: Témoignages, Commission royale d'enquête sur les prix, fascicule n° 32, page 36.

On remarquera que l'ensemble des bénéfices nets des cinq tanneries de cuir à semelles a été moins élevé en 1947 que l'année précédente, mais que celui des tanneries de cuir à empeignes a été supérieur.

Les chiffres des bénéfices nets ont varié considérablement, aussi bien proportionnellement au chiffre d'affaires que par rapport à l'avoir des actionnaires. Le tableau qui suit en fournit la preuve.

TABLEAU N° 150
POURCENTAGE DE BÉNÉFICE NET PAR RAPPORT AU CHIFFRE D'AFFAIRES ET A L'AVOIR DES ACTIONNAIRES DE NEUF TANNERIES*
(Pourcentage)

	1947		1939	
	Pour-cent du chiffre d'affaires	Pour-cent de l'avoir des actionnaires	Pour-cent du chiffre d'affaires	Pour-cent de l'avoir des actionnaires
Tanneries de cuir à empeignes				
Société A	9.5	31.5	-7.9	-2.6
Société B	9.9	11.1	12.3	10.4
Société C	5.2	14.0	2.2	5.2
Société D	11.2	17.2	6.6	11.4
Moyenne	9.7	16.6	6.2	8.9
Tanneries de cuir à semelles				
Société E	2.2	4.2	-2.0	-1.5
Société F	2.2	6.0	.5	1.1
Société G	-2.5	-9.2	13.0	38.5
Société H	5.3	5.3	17.9	10.9
Société I	4.2	16.3	5.5	13.3
Moyenne	2.9	5.8	6.3	6.4
Moyenne des neuf sociétés	5.8	10.7	6.3	7.5

a) Les données du tableau ci-dessus visent l'exercice se rapprochant le plus de l'année civile. Dans le calcul du bénéfice net, tout montant débité au fonds de réserve (sauf la dépréciation et les mauvaises créances) a été omis. L'avoir des actionnaires représente le capital-actions, le surplus et les réserves (sauf les mauvaises créances et la dépréciation).

Source: Témoignages, Commission royale d'enquête sur les prix, fascicule n° 34, page 3.

Parmi ces neuf sociétés quelques-unes ont exporté une quantité assez considérable de cuir en 1947, et les témoignages prouvent que les bénéfices réalisés sur ces ventes ont été beaucoup plus élevés que sur les ventes au pays. Une compagnie a fourni les renseignements suivants:

TABLEAU N° 151

BÉNÉFICE NET PAR RAPPORT AU CHIFFRE D'AFFAIRES DE LA SOCIÉTÉ A,
TANNEURS DE CUIR À EMPEIGNES

(Pourcentage)

	Chiffre d'affaires total Pourcentage de bénéfice	Chiffre d'affaires au pays Pourcentage de bénéfice	Chiffre d'affaires à l'étranger Pourcentage de bénéfice
1946	7.5	4.3	9.5
1947	9.5	6.2	12.5

En ce qui concerne les tanneurs de cuir à semelles, on peut conclure que leur bénéfice a été moins élevé en 1947 qu'en 1939, non seulement proportionnellement au chiffre d'affaires, mais aussi proportionnellement à l'avoir des actionnaires. Par contre, dans le cas des tanneurs de cuir à empeignes, le bénéfice net a été sensiblement plus élevé en 1947 qu'en 1939, proportionnellement au chiffre d'affaires et par suite de l'augmentation de ce dernier, a rapporté presque deux fois plus aux actionnaires. Ce gain est dû en partie aux gros bénéfices réalisés sur les exportations en 1947.

Etant donné que la réglementation des prix n'a cessé que le 15 septembre 1947, les renseignements ci-dessus n'indiquent pas clairement quel a été le rapport entre le chiffre des bénéfices nets et le chiffre d'affaires depuis cette date. Les relevés d'une tannerie de cuir à empeignes indiquent que le pourcentage de son bénéfice net qui était de 10.15 p. 100 par rapport à son chiffre d'affaires durant le premier semestre de 1947 a baissé à 5.83 durant le premier semestre de 1948. Bien qu'une forte proportion de cette baisse puisse être due à une diminution des bénéfices nets sur le commerce d'exportation, cela laisse quand même supposer que le bénéfice net de cette maison par rapport à son chiffre d'affaires au pays n'a pas augmenté en 1948.

RÉSUMÉ ET CONCLUSIONS

L'industrie des peaux et des cuirs est une de celles dont l'approvisionnement souffrait peu de la réglementation des prix, du fait que sa matière première est un produit secondaire de l'industrie des viandes et, partant, n'est guère touchée par le prix. Toutefois, comme partie de son programme d'abrogation générale de la réglementation, le gouvernement canadien a cessé de réglementer les prix de cette industrie en septembre 1947.

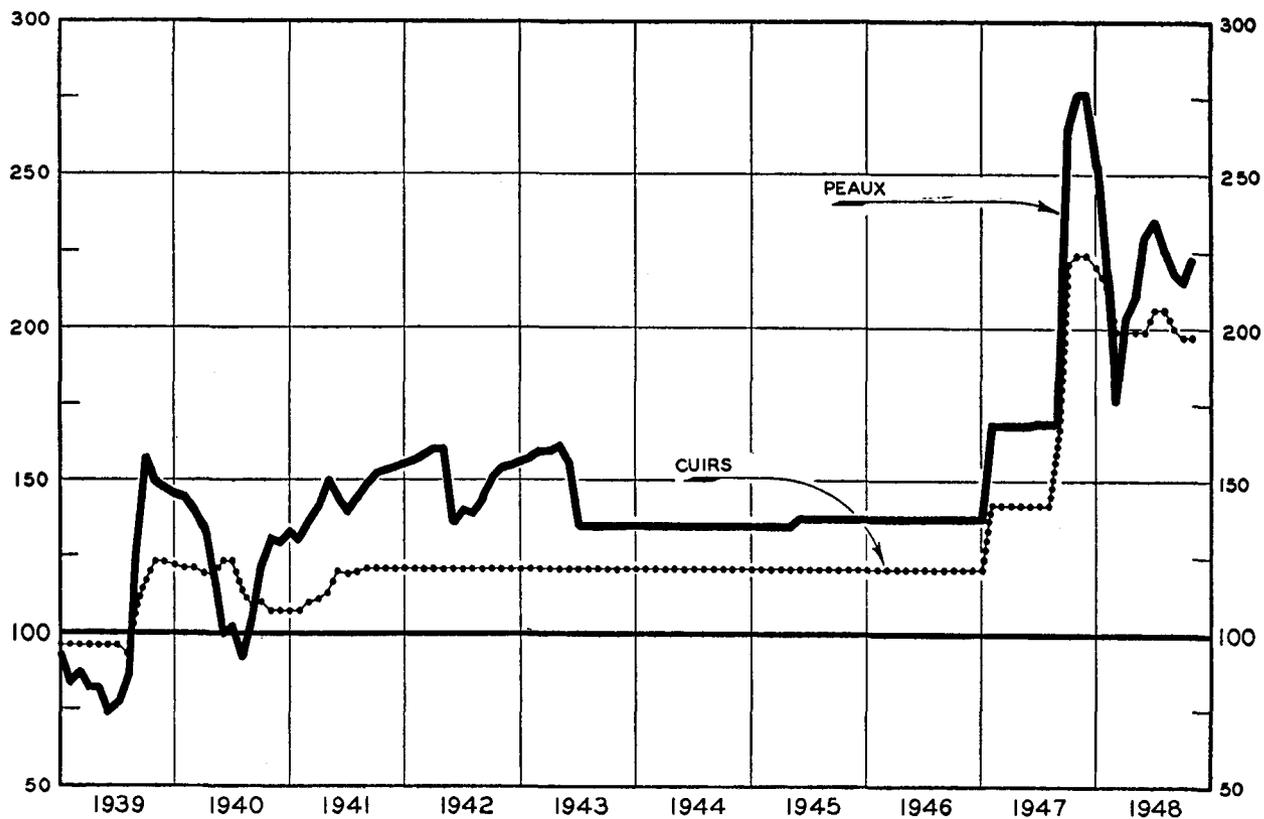
La réglementation des prix cessant, l'industrie a dû établir de nouveaux prix pour les peaux et les cuirs qui puissent équilibrer la demande d'articles en cuir fini avec la quantité de peaux et de cuirs disponibles. Etant donné que l'exportation des peaux était encore réglementée, les prix du marché mondial n'auraient pas dû influencer directement sur les prix domestiques; mais les témoignages indiquent qu'on s'est guidé sur ces prix mondiaux pour fixer les prix domestiques. Lorsque la réglementation a cessé, la Commission des prix et du commerce en temps de guerre a demandé aux établissements de salaisons et aux tanneurs de faire preuve d'une certaine réserve et leur a recommandé de fixer un prix se situant entre le plafond canadien et le prix alors en cours aux Etats-Unis. Toutefois, les établissements de salaisons ont apparemment insisté pour que le prix soit porté au niveau de celui des Etats-Unis; mais ils se sont abstenus de le hausser encore plus lorsque le prix américain a continué de monter. L'accumulation des stocks de peaux qui a suivi la hausse des prix est une preuve que ces derniers avaient été majorés plus qu'il ne convenait d'après la demande de cuir au Canada. Cette accumulation a cessé dès que fut abrogée la réglementation des exportations de peaux à la fin de mars 1948 et il est possible que l'expectative de cette mesure ait influé sur les prix qui se sont maintenus pendant tout l'hiver. Donc, il est évident que les prix des marchés mondiaux et en particulier du marché des Etats-Unis ont sensiblement influé sur les prix qui ont été établis pour les peaux et les cuirs lorsque cessa la réglementation en septembre 1947.

Quoique les prix des peaux aient une importance essentielle dans la fixation du prix des cuirs finis, l'augmentation sensible des tarifs de salaires de l'industrie ainsi que celle des prix des produits de tannage ont contribué à la hausse. Etant donné les stocks considérables qu'on doit tenir, il est assez douteux qu'un changement dans les prix des peaux ait un effet immédiat sur les prix du cuir fini. En général, la plupart des tanneurs basent leur prix de vente sur le coût des peaux de remplacement, bien que suivant certains témoignages, il est possible que les tanneurs de cuir à semelles basent jusqu'à un certain point leur prix de vente sur le prix de revient réel. Si toutes les maisons employaient la méthode de "priorité des prix des derniers achats" dans l'évaluation de leur stock, le prix de revient comptable serait pour ainsi dire identique au coût de remplacement. Les changements de prix des matières premières se manifesteraient plus rapidement dans les prix du cuir fini, mais il y aurait moins de fluctuations dans les bénéfices de l'industrie. Quatre des tanneurs qui ont comparu devant la Commission ont adopté la méthode de "priorité des derniers achats" en 1947 et le résultat a été qu'ils ont accusé un bénéfice moins élevé que les maisons qui ont employé les méthodes plus courantes de "prix de revient moyen" ou de "priorité des premiers achats". Si toutes les maisons adoptaient la même méthode, il serait beaucoup plus facile de comparer leurs bénéfices. Lorsqu'on ne sait pas quel mode de comptabilité a été employé, il est impossible d'interpréter exactement l'état financier d'une compagnie aux époques de changement de prix.

La hausse des prix du cuir qui a suivi l'abrogation de la réglementation ne peut pas, à notre avis, être attribuée exclusivement à l'augmentation des bénéfices. Le volume des ventes a baissé depuis ce temps-là et plusieurs maisons ont indiqué que leurs bénéfices ont été bien moins élevés en 1948 qu'en 1947. En 1947, les bénéfices nets des tanneurs de cuir à empeignes qui ont comparu devant la Commission ont été sensiblement plus élevés qu'en 1939, mais cela peut être dû en grande partie aux profits sur les ventes à l'étranger. D'autre part, les bénéfices nets des tanneurs de cuir à semelles, bien que d'un volume plus considérable qu'en 1939, représentaient un plus faible pourcentage proportionnellement au chiffre d'affaires et un taux moindre sur l'avoir des actionnaires.

INDICE DES PRIX DE GROS DES PEAUX ET CUIRS

(1935-39=100)



Source: Bureau fédéral de la statistique, Ottawa.

9

LA CHAUSSURE DE CUIR

LA production des chaussures de cuir a augmenté rapidement au Canada dès la fin de la guerre et, en 1946, l'industrie atteignait un niveau de production sans précédent, soit 44 millions de paires. Le prix de détail des chaussures, encore réglementé, n'excédait alors que d'environ 16 p. 100 le niveau d'août 1939; grâce à ce prix favorable, les ventes ont atteint un chiffre record. Une forte partie de cette augmentation est imputable à l'approvisionnement des magasins de détail, mais les consommateurs ont aussi acheté plus que jamais. En 1946, les exportations ont atteint un nouveau sommet de 3.1 millions de paires, vendues surtout aux Antilles anglaises, à Terre-Neuve et à divers pays européens, en vertu de contrats passés avec l'UNRRA. Cependant, en 1947, la production a fléchi à environ 35.6 millions de paires; au rythme actuel, l'industrie ne produira qu'environ 27.5 millions de paires en 1948, chiffre qui ne dépasserait que de 10 p. 100 la moyenne de 1935-1939. Les ventes au pays et à l'étranger ont sensiblement diminué.

L'augmentation des prix est la cause, dans une large mesure, du fléchissement des ventes. Au début de 1947, comme les prix maximums du cuir avaient augmenté, on a autorisé une majoration de 11 p. 100 pour les chaussures d'hommes et d'enfants et de 9 p. 100 pour les chaussures de femmes. Plus tard, en avril, le prix des chaussures a cessé d'être réglementé, mais l'augmentation la plus forte n'est survenue qu'après la suppression des prix maximums du cuir, en septembre. Depuis cette date, le prix des chaussures s'est vivement accru. En décembre 1947, les prix de détail excédaient de 42 p. 100 ceux d'août 1939; en juin 1948, le niveau des prix atteignait 168 p. 100 comparativement à celui de 1939. Ce chiffre est légèrement supérieur à l'augmentation globale de l'indice du coût de la vie, qui s'établissait à 154.3 le 1er juin, mais il est quelque peu inférieur à l'augmentation du prix des vêtements.

Un exposé général de l'organisation et de la nature de l'industrie de la chaussure de cuir et des méthodes des détaillants aidera à comprendre les divers facteurs qui ont contribué à cette hausse des prix.

LA FABRICATION DES CHAUSSURES DE CUIR

Organisation et situation des cordonneries

Au Canada, un grand nombre d'établissements petits et moyens, situés surtout dans les provinces d'Ontario et de Québec, confectionnent des chaussures de cuir. En 1946, la valeur globale de la production s'élevait à 96.4 millions de dollars, dont 65 p. 100 provenaient des cordonneries de la province de Québec et 31 p. 100, de celles d'Ontario. A la fin de la guerre, l'industrie de la chaussure s'est développée rapidement;

un grand nombre de nouvelles sociétés ont été lancées et ont porté le nombre des établissements de 228 en 1944 à 294 en 1946. La plupart de ces nouvelles sociétés étaient peu importantes car, au cours de cette période, les nouveaux établissements employant moins de 50 personnes ont augmenté de 50. Un grand nombre de cordonneries confectionnent des chaussures, mais la proportion imputable aux sociétés importantes est relativement faible. En 1946, les cinq plus grands établissements ont fourni moins de 12 p. 100 de l'ensemble de la production. Durant la même année, les 36 plus grandes cordonneries, dont la production individuelle dépassait \$700,000, n'ont fabriqué qu'un peu plus de 46 p. 100 de l'ensemble de la production canadienne. Quelques sociétés possèdent plus d'un établissement, mais cela ne change guère la situation décrite ci-dessus.

En raison du grand nombre des établissements et de l'impuissance de quelques sociétés à monopoliser l'industrie, il y a une forte concurrence dans le domaine de la chaussure. Bien entendu, toutes les sociétés ne se font pas directement concurrence, car le genre et la qualité des chaussures fabriquées par chacune varient considérablement. Certaines maisons se spécialisent dans la confection de chaussures pour hommes, d'autres dans la fabrication de chaussures de femmes, d'enfants et d'adolescents; d'autres s'occupent de plusieurs genres à la fois. En outre, dans chacune de ces catégories, il existe différentes qualités dont le prix varie en conséquence. Certaines maisons ne confectionnent que des chaussures de haute qualité et de prix élevé, tandis que d'autres fabriquent surtout des chaussures de prix modique ou moyen. Quelques maisons importantes ont réussi à établir pour leur produit un certain monopole, grâce à des marques de commerce reconnues par tout le pays.

La United Shoe Machinery Company

La United Shoe Machinery Company of Canada Limited est, dans une large mesure, responsable du haut degré de concurrence qui existe dans l'industrie. Cette société jouit d'un monopole à l'égard des brevets relatifs à un grand nombre de machines employées dans l'industrie de la chaussure; on a calculé que seulement 25 p. 100 environ des chaussures n'exigent pas l'emploi des machines de cette société, au moins dans une étape de leur fabrication. Règle générale, la société préfère exploiter son monopole en prêtant les machines moyennant un loyer et une redevance, au lieu de les vendre. Elle ne vend que les machines les moins importantes, qui représentent environ 30 p. 100 de l'ensemble. Comme résultat, il est assez facile aux nouvelles sociétés de se lancer dans le commerce. Comme il n'est pas nécessaire d'acheter des machines dispendieuses, il suffit de posséder un immeuble et assez d'argent pour solder les dépenses courantes, ce qui encourage les nouveaux venus dans l'industrie. Cette façon de procéder crée beaucoup de concurrence dans la fabrication des chaussures, mais il peut en résulter une trop grande rivalité marquée de périodes de surproduction et d'un grand nombre de faillites dans les établissements de moindre importance.

Les chiffres soumis par l'Association des fabricants de chaussures révèlent le nombre suivant de faillites dans l'industrie avant la guerre.

TABLEAU N° 152

FAILLITES DANS L'INDUSTRIE DE LA CHAUSSURE DE CUIR DE 1936 À 1941

Année	Nombre d'établissements	Nombre de faillites
1936	219	9
1937	221	21
1938	213	13
1939	222	12
1940	217	14
1941	210	13

Source: Témoignages, Commission royale d'enquête sur les prix, fascicule n° 13, page 44.

On peut supposer que la plupart de ces faillites sont survenues dans les petits établissements, nouvellement fondés, qui n'ont pu réussir. Le nombre total d'établissements n'a pas varié sensiblement au cours de cette période, car de nouvelles sociétés remplaçaient celles qui faisaient faillite. La production de ces nouveaux établissements tendait à faire baisser le prix des chaussures.

Plus de 75 p. 100 des machines fournies par la *United Shoe Machinery Company of Canada* sont maintenant fabriquées au pays, le reste étant importé de la société mère aux Etats-Unis. En plus de louer les machines, la compagnie vend une grande variété de crépins; l'ensemble des ventes de ces produits s'élevait à plus de deux millions de dollars en 1947. Elle est aussi la seule à vendre les pièces de renfort en "celastic"; en outre, elle importe et vend environ 90 p. 100 des œillets utilisés au Canada dans la confection des chaussures.

Les baux passés par la société sont extrêmement compliqués. Les trois genres les plus employés comportent à la fois un paiement initial, un loyer mensuel fixe, une somme payable pour chaque chaussure fabriquée à l'aide de la machine, plus un paiement différé ou de résiliation, que le fabricant verse à la société seulement lorsqu'il met fin à son bail et renvoie la machine à la compagnie. Chaque année, celle-ci porte au compte du client 4 p. 100 du loyer mensuel et de la somme exigée à l'égard de chaque machine; l'ensemble de ce montant est ensuite déduit du paiement différé que le client doit effectuer lorsqu'il remet la machine. Le locataire doit verser un montant additionnel s'il emploie la machine moins que le minimum fixé pour chaque mois. Cependant, la société lui rembourse une partie de ce montant. Afin de tenir compte du ralentissement saisonnier, normal dans l'industrie, la compagnie rembourse automatiquement les droits minimums relatifs aux quatre mois durant lesquels la production a été la moins élevée. En outre, la compagnie accorde un remboursement égal au montant de la déduction de 4 p. 100 à même le loyer mensuel et les droits exigés à l'égard de chaque machine

durant l'année. On a calculé que la société rembourse de 80 à 85 p. 100 de tous les frais perçus à l'égard des machines qui ont servi moins que le minimum exigé. La société mère a établi ces règlements sans fournir d'explications. Cependant, il semble évident que cette méthode compliquée ait pour objet de pousser le fabricant à employer le plus possible les machines fournies par la *United Shoe Machinery Company*. Durant les périodes d'accalmie, le fabricant peut réduire ses frais en n'employant pas les machines qui lui appartiennent en propre, ni celles qu'il loue d'autres sociétés et en n'utilisant que l'outillage de la *U.S.M.C.* La société a fourni des renseignements détaillés à l'égard de la machine Goodyear, modèle O, pour piquer rapidement les semelles extérieures; le paiement annuel pour l'emploi minimum de cette machine s'élève à \$504. Elle a signalé que le coût d'achat moyen de cette machine s'élevait à \$1,333.94. Le 31 mars 1948, la valeur comptable moyenne de 13 machines de ce genre était \$713.11.

C'est la société mère aux Etats-Unis qui fixe les divers frais exigés en vertu des baux; certains d'entre eux sont sensiblement plus élevés au Canada qu'aux Etats-Unis. Par exemple, la plupart des loyers mensuels sont de 25 cents à \$2.50 plus élevés par machine, au Canada; dans certains cas, la différence atteignait \$9.00 ou plus par mois. En général, le paiement initial et le paiement différé sont les mêmes dans les deux pays. On n'a fourni aucun détail sur la différence entre les droits exigés dans les deux pays à l'égard de chaque machine. Selon la compagnie, le coût plus élevé des services au Canada explique le tarif supérieur. La société entretient gratuitement les machines qu'elle cède à bail, mais le locataire doit acheter les pièces neuves. On a prétendu que l'importance des cordonneries américaines permettait un tarif d'entretien moins élevé aux Etats-Unis.

En raison de la méthode compliquée de location, il semble évident que la tenue de livres distincts pour les transactions avec chaque fabricant ainsi que le coût d'administration doivent entraîner des frais très élevés. De même, chaque fabricant de chaussures doit tenir des comptes semblables, ce qui accroît sensiblement ses frais. C'est là une dépense inutile du point de vue économique et seul le fait que la compagnie détient le monopole dans ce domaine lui permet de procéder ainsi.

Le coût moyen, par paire de chaussures, du loyer et des frais exigés à l'égard de chaque machine s'élevait en 1947 à 4.18 cents la chaussure. Les divers fabricants ont soumis des chiffres relatifs aux machines, qui variaient de 3.19 cents à 7.94 cents la paire. Les loyers ont augmenté à compter du 2 juin 1947, mais le nouveau tarif n'entrera en vigueur qu'à l'expiration des baux actuels. La majoration varie de cinq à 20 p. 100.

Nature du produit

Les différentes sortes de brodequins et de souliers sont classées d'une manière plutôt technique, d'après le procédé employé dans la confection. Comme le procédé Goodyear pour poser les trépointes (*Goodyear Welt*

process) est censé être le meilleur, on l'emploie beaucoup dans la confection des chaussures de haute qualité pour hommes. Grâce à ce procédé, les clous ou les coutures de la première semelle sont invisibles, la semelle est attachée plus solidement à l'empeigne et la chaussure garde mieux sa forme. Comme le procédé exige plusieurs opérations, il est plus coûteux, mais les chaussures durent plus longtemps. Pour ce qui est du procédé McKays and Littleways, l'empeigne est fixée à la semelle intérieure au moyen de clous et de brochettes et la semelle intérieure est ensuite cousue à la semelle extérieure. Ce procédé est beaucoup employé dans la fabrication des chaussures de femmes et d'adolescentes. Le procédé Stitchdowns est semblable au précédent, mais l'empeigne est brochée à la semelle intérieure; on emploie ensuite la machine Goodyear pour piquer la semelle extérieure. Au cours des dernières années, différentes sortes de chaussures dont la semelle extérieure est cimentée ont acquis une grande popularité, surtout en ce qui concerne les chaussures de femmes et de jeunes filles.

MÉTHODES DE VENTE ET FAÇONS DE FIXER LES PRIX

Rapport entre prix de revient et prix de vente

Règle générale, les fabricants de chaussures calculent leurs frais de production pour chaque modèle-type de chaussure d'après leurs dépenses courantes touchant la matière première, la main-d'œuvre et les machines. Une compagnie a déclaré qu'elle calculait son prix de vente en ajoutant 35 p. 100 aux frais susmentionnés, en vue de tenir compte du profit et des dépenses d'administration et de vente. Elle agit ainsi depuis neuf ou dix ans au moins. Elle soutient qu'aucune partie de ce montant n'a trait au bénéfice et que les dépenses et le profit peuvent varier d'après le volume des ventes. D'autres maisons faisaient une approximation de ces dépenses et ajoutaient un certain pourcentage représentant leur bénéfice. Ces approximations se fondent apparemment sur le volume probable des ventes. On fixe le prix des chaussures différant des modèles-types en ajoutant certains frais.

Plusieurs fabricants ont signalé qu'ils devaient modifier le prix de vente ainsi calculé afin qu'il corresponde à l'échelle des prix des détaillants. Ils ont affirmé que les clients sont habitués à un certain barème de prix et n'achètent que si le prix des chaussures s'y conforme; le fabricant doit donc vendre au détaillant à un prix permettant à ce dernier de réaliser son bénéfice normal. Un fabricant a déclaré qu'il lui fallait parfois modifier la qualité de la chaussure en employant pour la semelle, l'empeigne ou la doublure des produits moins coûteux, afin que le prix de vente de la manufacture convienne aux exigences des détaillants. Il va sans dire que certaines modifications apportées aux chaussures afin de se conformer aux désirs inflexibles des détaillants accroissent les frais d'administration des fabricants.

Plusieurs compagnies ont déclaré qu'elles fabriquent parfois des modèles de chaussures leur rapportant peu. Le prix de vente est alors légèrement inférieur au coût moyen; les sociétés continuent toutefois à

fabriquer ces chaussures parce que le volume des ventes est considérable et que cela leur permet de solder une partie des frais généraux, même si les chaussures en question ne rapportent aucun bénéfice. Selon la théorie des prix, il y aurait sans doute lieu de tenir compte de ces considérations à l'égard de tous les modèles de chaussures que ces maisons fabriquent. Apparemment, le fabricant est bien au courant de ce facteur lorsqu'il vend toutes ses chaussures à un prix inférieur au coût moyen, y compris certains frais généraux. Dans la production de chaque modèle de chaussure, il y a une marge, c'est-à-dire un point où le fabricant doit décider s'il lui est profitable de produire davantage.

Rapport des stocks

La plupart des cordonneries gardent en magasin suffisamment de cuir pour leurs besoins d'environ trois mois. Il leur répugne d'en garder moins, car elles craignent d'avoir à interrompre leur production faute de provisions suffisantes. Si les prix du cuir baissent, elles consentiront peut-être à diminuer leur stock, mais elles gardent quand même une provision suffisante pour les trois mois qui suivent. Les chiffres relatifs à vingt-trois cordonneries indiquent que leur stock de cuir brut a sensiblement diminué depuis l'augmentation des prix du cuir survenue en septembre 1947. Plusieurs fabricants ont dit qu'ils se tenaient au courant de la situation et qu'ils s'attendaient à une baisse des prix du cuir advenant une diminution importante dans le prix des peaux.

Dès la suppression du plafond des prix des peaux et du cuir, en septembre 1947, les tanneurs ont augmenté leurs prix. Quelques fabricants ont signalé qu'ils avaient dû à leur tour majorer le prix des chaussures, afin de compenser cette augmentation. D'autres ont dit que le prix moins élevé de leurs stocks en magasin leur a permis d'en faire bénéficier leurs clients; plus tard, ils ont majoré leurs prix en se fondant sur le coût plus élevé du cuir. L'indice des prix de gros des chaussures a grimpé d'une façon appréciable en octobre, mois qui a suivi la suppression de la réglementation du cuir. L'indice a de nouveau augmenté en novembre, mais très peu par la suite. On le constatera d'après le tableau suivant indiquant l'indice des prix de gros de la chaussure.

TABLEAU N° 153
INDICE DES PRIX DE GROS DE LA CHAUSSURE
(Août 1947=100)

Mois	Indice	Mois	Indice
Septembre 1947	102.4	Février 1948	128.2
Octobre 1947	119.5	Mars 1948	128.2
Novembre 1947	125.1	Avril 1948	125.9
Décembre 1947	125.9	Mai 1948	124.3
Janvier 1948	125.1	Juin 1948	122.8

Source: Bureau fédéral de la statistique, Ottawa.

Il est évident que, dans une large mesure, les fabricants se sont fondés sur le coût de remplacement pour fixer leurs prix au cours de cette période.

Prix de revente obligatoires

Plusieurs compagnies fixent le prix de détail de certains modèles de leurs chaussures, sinon de tous, et elles exigent que les détaillants se conforment à ce prix. C'est habituellement ce qui se passe à l'égard des marques vendues par tout le pays. Dans les cas de ce genre, c'est le fabricant qui fixe le bénéfice du détaillant, mais celui-ci correspond ordinairement au bénéfice courant dans le commerce de la chaussure.

Une maison nous a exposé assez longuement sa ligne de conduite relative à l'uniformisation du prix de revente. Un modèle de chaussures qu'elle fabrique, le "Sisman Scamper", se vend le même prix par tout le Canada. Cependant, les détaillants paient le même prix f.à b. la manufacture. Par conséquent, le détaillant dont le négoce est plus rapproché de l'usine, acquittant des frais de transport moins élevés, obtient les chaussures à un prix inférieur à celui que doit payer le marchand d'un endroit plus éloigné. Le premier réalise donc un bénéfice un peu plus élevé. Si la compagnie fixe un prix de vente permettant au détaillant le plus éloigné de réaliser un bénéfice suffisant, ce même prix rapportera un bénéfice supérieur au marchand le plus proche. Toutefois, comme la moyenne des frais de transport s'établit à environ cinq cents ou moins par paire de chaussures, la différence de ces frais ne peut dépasser un ou deux p. 100 du prix de vente au détail. Le prix de revente fixé pour ces chaussures permet donc au détaillant qui acquitte les frais moyens de transport de réaliser un bénéfice brut de 50 p. 100 sur le prix coûtant de la marchandise livrée, ce qui est exactement conforme à la majoration ordinairement adoptée par les détaillants de chaussures. Dans l'ouest du Canada, les détaillants réalisent trois p. 100 de plus, mais ils doivent en soustraire les frais de transport, qui sont plus élevés. Cet écart résulte de ce que les vendeurs dans cette région reçoivent une commission proportionnellement moins élevée, parce qu'ils ne font affaire qu'avec les magasins importants. On ne cherche pas à obtenir la clientèle des petites localités. De cette façon, le bénéfice réalisé par l'usine est le même à l'égard des ventes de toutes les compagnies.

La société a affirmé qu'elle tenait à ce que les clients se conforment à ce prix de revente et qu'elle cesse de fournir sa marchandise à ceux qui refusent d'en tenir compte. Elle a également proposé un prix de revente à l'égard d'autres modèles de chaussures, mais elle n'a pas cherché à le faire respecter. Cependant, cette compagnie tente d'uniformiser le prix de revente de tous ses produits.

Elle soutient que cette façon de procéder permet aux petits détaillants de vendre les chaussures qu'elle fabrique. Elle prétend qu'avant l'adoption de cette ligne de conduite les grands magasins à rayons ou à succursales vendaient, à la fin de la saison, ses produits à prix réduit, ce que les petits détaillants ne pouvaient se permettre. Constatant ces

prix inférieurs, les clients du petit commerçant allaient s'approvisionner ailleurs. L'existence de marques vendues par tout le pays permet sans doute au client local de se rendre compte de cette différence. La société affirme également que la fixation de ce prix de vente rend service au petit détaillant qui éprouve de la difficulté à déterminer un prix de vente approprié; en outre, cela empêche la concurrence déloyale.

Aucune de ces affirmations ne semble bien solide. Une partie appréciable du commerce du détaillant ordinaire résulte habituellement du fait qu'il entretient des relations avec ses clients et du fait que son magasin est bien situé. Nous avons peine à croire que les ventes de fin de saison l'empêcheraient d'avoir en magasin des chaussures de marques universellement connues, puisque bon nombre de ces chaussures font l'objet de ventes d'occasion. Vu que les commerçants ont l'habitude de majorer les prix de 50 p. 100, il est difficile de croire que les détaillants ont besoin d'aide pour fixer leurs prix. Pour ce qui est de la concurrence déloyale, il est plus probable que l'existence d'un prix de vente obligatoire modifiera le genre de concurrence au lieu de la diminuer. Si cette uniformisation devient générale, il y aura moins de concurrence à l'égard des prix, mais plus de rivalité dans d'autres domaines, par exemple en ce qui concerne le service. Si le prix de vente permet de réaliser un bénéfice plus élevé que ne l'exige la concurrence, de nouveaux détaillants se lanceront dans le commerce et il y aura encombrement dans ce domaine. Ce n'est aucunement à souhaiter, car il y a toujours un trop grand nombre de petits établissements et la proportion des faillites est très élevée.

Nous ne voyons pas très bien quel bénéfice le fabricant espère tirer de l'uniformisation des prix de revente. Si cela lui permet, comme le soutient la compagnie Sisman, d'obtenir un plus grand nombre de débouchés pour ses produits, il accroîtra ses ventes. Il lui sera donc plus profitable d'annoncer son produit par tout le pays.

Les deux compagnies qui ont adopté un prix de revente obligatoire signalent que leurs ventes continuaient d'augmenter en 1948, alors que pour l'ensemble de l'industrie, les ventes diminuent. Elles ont affirmé que la demande pour leurs chaussures était si grande qu'elles devaient fixer des contingents aux détaillants. Puisque leurs produits sont en si grande demande, elles auraient pu exiger un prix plus élevé, mais elles ont préféré les vendre à un prix inférieur afin de se créer un marché durable. Une autre compagnie qui ne propose aucun prix de revente aux détaillants signale aussi un accroissement de ses ventes en 1948. Selon elle, c'est sans doute parce qu'elle a entrepris la fabrication de chaussures de modèles en vogue.

Qualité des chaussures

La plupart des fabricants ont affirmé que la qualité de leur produit n'a pas beaucoup changé. Quelques-uns ont amélioré certains modèles. Une importante cordonnerie fabriquant des chaussures à prix modique a signalé que la majorité des plaintes touchant la qualité des chaussures

sont imputables au travail défectueux plutôt qu'à la mauvaise qualité des matières premières. Elle a avoué que certains fabricants pouvaient employer des matières premières de qualité inférieure sans que le client s'aperçoive de la différence au moment de l'achat. La demande des chaussures à prix modique a beaucoup augmenté, dit-elle, depuis la récente majoration des prix. Cependant, la plupart des autres fabricants ont affirmé que la demande de bonnes chaussures est demeurée constante. Certaines maisons se sont lancées dans la confection de chaussures en vogue. Presque tous les fabricants ont déclaré qu'ils utilisaient pour les semelles beaucoup de succédanés tout aussi durables que le cuir.

Méthodes et frais de vente

Quelques fabricants ont signalé qu'ils vendaient leurs chaussures au même prix à tous les clients; d'autres modifient les prix selon les catégories d'acheteurs. Par exemple, les importants détaillants paient un prix plus élevé que les grossistes et, bien entendu, les petits détaillants paient davantage. Dans certains cas, les importants comptoirs postaux achètent au même prix que les grossistes. Les compagnies qui fixent un prix de revente obligatoire font directement affaire avec les détaillants et exigent le même prix de tous.

Cinq fabricants de chaussures de cuir, qui vendent tous de la marchandise de qualité supérieure, portant leur marque de commerce et qui font de la réclame dans les revues nationales, nous ont fait part des modifications suivantes survenues dans le pourcentage de leurs frais de vente, d'administration et d'entreposage, par rapport à l'ensemble de leurs ventes au cours de la période 1937-1947.

TABLEAU N° 154

POURCENTAGE DES FRAIS DE VENTE, D'ADMINISTRATION ET D'ENTREPOSAGE
DE CINQ FABRICANTS DE CHAUSSURES, PAR RAPPORT À L'ENSEMBLE
DE LEURS VENTES

Année	Pourcentage	Année	Pourcentage
1938*	10.2	1943	8.5
1939	10.2	1944	8.3
1940	9.5	1945	8.6
1941	8.8	1946	9.4
1942	7.1	1947	8.5

a) Ces chiffres visent quatre compagnies seulement.

Source: Témoignages, Commission royale d'enquête sur les prix, fascicule n° 9, page 55; fascicull n° 10, page 49; fascicule n° 11, pages 44, 63; fascicule n° 32, page 17.

Le pourcentage de ces frais par rapport aux ventes a diminué pendant la guerre, augmenté quelque peu en 1946 et fléchi de nouveau en 1947. Ils sont encore inférieurs, par rapport aux ventes, aux chiffres

d'avant-guerre. Une société a déclaré qu'en vertu de sa ligne de conduite établie, elle consacre à la réclame un pourcentage du produit de ses ventes.

L'ASSOCIATION CANADIENNE DES FABRICANTS DE CHAUSSURES

Toutes les sociétés qui ont témoigné devant la Commission ont déclaré qu'elles appartenaient à l'Association canadienne des fabricants de chaussures et qu'elles assistaient à ses réunions. L'Association compte de 175 à 180 membres, soit les deux tiers du nombre total de cordonneries. La cotisation, calculée d'après le volume d'affaires de chaque membre, varie de \$100 à \$720 par année. En plus des membres réguliers, l'Association accepte des membres associés. A cette dernière catégorie appartiennent les sociétés, comme la *United Shoe Machinery Company*, qui fournissent le matériel employé dans l'industrie, sans toutefois confectionner elles-mêmes de chaussures.

Le vice-président administrateur de l'Association, M. Millington, a déclaré que l'une des principales fonctions de l'organisme était de renseigner ses membres sur des questions de crédit. Chaque membre fournit des renseignements sur la solvabilité de ses clients; ces renseignements sont ensuite colligés et transmis à tous les membres. L'Association s'occupe aussi d'entretenir de bonnes relations avec le public. Cela consiste, en partie, à convaincre les consommateurs de bien se chauffer et de bien entretenir leurs chaussures. On espère ainsi éviter les critiques injustifiées sur la qualité des chaussures. Le travail de l'Association consiste également à pousser les gens à s'intéresser davantage aux chaussures, ce qui les conduira à se préoccuper de la mode. M. Millington prétend que la récente tendance dans les chaussures d'hommes résulte du fait que ceux-ci désirent des chaussures aux semelles épaisses, parce qu'ils y ont été habitués pendant la guerre. Il a cependant convenu que ce sont les fabricants qui créent la grande variété de modèles, ce qui augmente le coût de production par paire.

Les renseignements obtenus dans le registre des délibérations de l'Association démontrent qu'elle s'intéresse aussi aux méthodes d'achat, de fixation des prix et de crédit dans l'industrie. Le règlement de l'Association stipule que l'un de ses buts est de faciliter aux membres l'achat collectif de tous les articles dont ils ont besoin; M. Millington a cependant déclaré que l'Association n'a jamais appliqué ce principe. Un procès-verbal renfermait une résolution d'après laquelle l'organisme devait protester auprès de l'Association des tanneurs, au sujet d'une modification de ses conditions de crédit à l'égard des achats de cuir.

Il est question de prix dans plusieurs procès-verbaux. L'un d'eux rapportait une discussion qui avait eu lieu lors d'une réunion des directeurs relativement à une plainte formulée contre la *John Ritchie Company*, qui avait négligé de relever ses prix promptement en janvier 1947, quand la Commission des prix a autorisé une augmentation. Le rapport renfermait l'extrait suivant:

“Au cours d'une discussion, il a été démontré que la compagnie en question a depuis lors modifié sa ligne de conduite et qu'elle exige maintenant un prix plus élevé pour ses produits. On a cru bon de

classer l'affaire, vu que la situation s'était apparemment réglée de façon satisfaisante."

Au sujet de ce procès-verbal M. Millington a soutenu que l'Association ne s'intéressait aucunement à la ligne de conduite des divers fabricants à l'égard des prix et qu'elle n'avait entrepris aucune démarche auprès de la *John Ritchie Company*. Il a également affirmé que la lettre de plainte était demeurée sans réponse; néanmoins, le bureau de direction en a été saisi, mais la discussion n'a duré qu'environ une minute et demie. Lorsqu'on l'a interrogé sur le sens de la dernière phrase du procès-verbal, il a dit que cela ne signifiait pas, comme on pourrait le supposer, que la *John Ritchie Company* avait relevé ses prix afin qu'ils se conforment à ceux des autres fabricants, mais bien qu'on jugeait inutile de discuter la question plus à fond avec la personne ayant formulé la plainte. Un autre extrait du procès-verbal renfermait une proposition voulant qu'on autorise certains fabricants à demander aux autorités fédérales la permission de relever leurs prix de vente. M. Millington a de nouveau soutenu que l'Association ne s'occupait pas des augmentations de prix, signalant que le procès-verbal en question ne précisait pas qu'il s'agissait d'obtenir l'autorisation de l'Association.

Le code professionnel adopté par l'Association des fabricants de chaussures renferme des dispositions relatives au crédit et à la fixation des prix. Le code précise, entre autres choses, que des échantillons ne doivent être envoyés qu'aux grossistes et aux importants détaillants, que les fabricants doivent exiger un droit pour ces échantillons et le paiement des embauchois ou tendeurs qui les accompagnent. Ils doivent également exiger un montant additionnel pour les commandes d'une seule paire. Les conditions de vente à l'égard de toutes les expéditions de chaussures, signale le code, doivent être de 30 jours, sans déduction, f. à b. le point d'expédition, à compter de la date spécifiée pour la livraison; aucune marchandise ne doit être expédiée à titre d'essai ou en consignation. On doit exiger un intérêt minimum de 7 p. 100 à l'égard des comptes impayés. M. Millington a déclaré que le code comportait des règles sur les méthodes désirables dans l'industrie, mais que l'Association ne prenait aucune mesure en vue de s'assurer qu'on le respectait; les fabricants qui ne s'y conforment pas conservent quand même leur statut au sein de l'Association. Il est évident que le fait de se conformer à ces règles protège les fabricants de chaussures contre les méthodes d'achat des grands magasins à rayons et à succursales. M. Millington a signalé que les fabricants de chaussures sont souvent obligés de reprendre les chaussures invendues, parce qu'ils ne peuvent se permettre de déplaire à leurs clients importants qu'il désirent conserver. Si le code est mis en vigueur, il fait disparaître une certaine forme de concurrence dans le domaine des prix, dont on ne se rend pas compte à l'examen des prix de vente fournis par les différentes compagnies.

Règle générale, il semble y avoir eu beaucoup de concurrence dans la fabrication des chaussures de cuir, mais l'industrie a été victime d'un grand nombre de faillites. C'est une industrie qui doit acheter et vendre sur des marchés où il existe un certain degré de monopole. Une forte

proportion des machines utilisées dans la fabrication des chaussures provient de la même compagnie; d'autre part, une partie considérable de la production de chaussures est vendue aux grands magasins à rayons et à succursales. L'accroissement de la demande des consommateurs a fait disparaître bon nombre des graves difficultés avec lesquelles l'industrie était aux prises. L'Association a acquis de l'importance pendant la guerre, car c'est par son entremise qu'on transmettait aux organismes du gouvernement les demandes de l'industrie. Les renseignements obtenus ne permettent pas de déterminer à quel point, le cas échéant, l'Association a influé sur le degré de concurrence dans l'industrie, mais les exemples cités plus haut révèlent qu'il y avait parfois tendance à une action concertée en vue de modifier certaines méthodes de concurrence et que l'Association était portée à s'intéresser aux questions touchant les prix. On en trouve des exemples dans les témoignages de certains fabricants de chaussures qui cherchaient de diverses façons, y compris l'uniformisation du prix de revente, à soustraire leurs produits à la concurrence directe dans le domaine des prix. Les conséquences pourraient être plus graves pour le consommateur si l'Association favorisait, directement ou indirectement, les méthodes tendant à restreindre, d'une façon générale, la concurrence au sein de l'industrie.

MODIFICATIONS DES FRAIS ET DES PRIX DE VENTE

L'importance relative de divers frais afférant à l'industrie de la chaussure de cuir est demeurée passablement constante au cours de nombreuses années. On le constatera d'après le tableau suivant, qui démontre le pourcentage des divers frais par rapport à la valeur du produit à la cordonnerie, relativement à trois périodes très espacées.

TABLEAU N° 155

PROPORTION DES FRAIS DANS L'INDUSTRIE CANADIENNE DE LA CHAUSSURE DE CUIR
(Pourcentage)

Catégorie de frais	1929	1939	1946
Traitements	5.4	7.9	6.2
Salaires	25.6	25.0	24.0
Coût des matières premières	52.5	52.6	54.3
Toutes autres dépenses, y compris, frais de vente, dépréciation et bénéfice	16.5	14.5	15.5
Total	100.0	100.0	100.0

Source: Bureau fédéral de la statistique, Ottawa.

Traitements et salaires

Les traitements et salaires, qui représentent environ 30 p. 100 des frais des fabricants de chaussures, ont augmenté sensiblement depuis 1939. L'indice des salaires de l'industrie s'est accru de 94.2 p. 100 de

1939 à 1947; du 1er juin 1947 au 1er juin 1948, le tarif horaire moyen a augmenté de 13.1 p. 100. Malgré cette forte augmentation du pourcentage, le salaire hebdomadaire dans l'industrie n'était que de \$27.52 le 1er juillet 1948, comparativement à \$41.22 dans toutes les autres industries. Le fait que l'industrie emploie un grand nombre de femmes explique, dans une certaine mesure, le bas niveau des salaires. En 1946, environ 42 p. 100 des employés de la chaussure étaient des femmes, alors que dans toutes les autres industries la proportion des femmes excédait à peine 25 p. 100.

La mesure dans laquelle ces relèvements de traitements et de salaires influent sur les prix de vente de l'industrie dépend en partie des changements de productivité survenus dans l'industrie. La productivité est difficile à évaluer à cause des variations dans la proportion des divers genres de chaussures fabriquées, chacun exigeant une somme différente de travail. Elle varie également selon l'importance accordée aux modèles. Pendant la guerre, la Commission des prix et du commerce a restreint le nombre de modèles de chaussures qu'on pouvait fabriquer et interdit les modifications fréquentes qu'on y apportait; l'industrie a, de ce fait, réalisé une grande économie se reflétant dans une productivité accrue. Cependant, depuis la fin de la guerre et surtout au cours de la dernière année, la mode a acquis de nouveau une grande importance. A moins que d'autres facteurs ne viennent contrebalancer la variété des modèles, les fréquents changements et le grand nombre de modèles de chaussures diminueront inévitablement le rendement de chaque ouvrier. Le tableau suivant, qui fournit des renseignements sur le nombre de paires de chaussures fabriquées par chaque ouvrier, ne tient aucunement compte des changements de modèles mentionnés plus haut. On trouvera des chiffres distincts à l'égard des brodequins et des souliers ainsi que des autres genres de chaussures, surtout les pantoufles.

TABLEAU N° 156

PRODUCTION DES CHAUSSURES
PRODUCTION MOYENNE PAR OUVRIER AU CANADA

(en milliers de paires, par ouvrier et par année)

Année	Brodequins et souliers avec empeigne en cuir ou en toile	Tous les autres genres de chaussures	Nombre total de chaussures
1926	1.29	.17	1.46
1929	1.26	.17	1.43
1937	1.38	.24	1.62
1939	1.42	.23	1.65
1945	1.75	.46	2.21
1946	1.72	.44	2.16

Source: Bureau fédéral de la statistique, Ottawa.

Le tableau révèle un accroissement sensible du rendement de chaque ouvrier, ce qui résulte sans doute de la forte proportion de chaussures cimentées, surtout au moyen du procédé dit California, et du fait qu'on accordait peu d'importance à la mode à la fin de la guerre. En 1945, on a supprimé les restrictions visant les modèles de chaussures; toutefois, les prix maximums demeuraient en vigueur, ce qui empêchait l'industrie de revenir pour l'instant à ses anciennes coutumes.

Matières premières

Les matières premières, qui constituent un autre facteur important des frais de production représentaient en 1946 54 p. 100 du produit total. En 1941, on estimait que le coût du cuir des semelles et des empeignes, élément le plus important, s'élevait à environ 75 p. 100 de l'ensemble du coût des matières premières. Cependant, depuis l'augmentation des prix du cuir en septembre 1947, on a eu grandement recours aux succédanés, ce qui peut abaisser légèrement ce pourcentage. L'augmentation des prix du cuir depuis 1939 a grandement contribué à accroître le coût des chaussures. En juin 1948, l'indice des prix de gros du cuir, qui avait fléchi de 10 p. 100 depuis le mois de décembre, alors qu'il atteignait un niveau sans précédent, était encore exactement le double de celui de 1939. La majeure partie de cette augmentation est survenue en 1947. En janvier, on a autorisé une majoration d'environ 20 p. 100 et, lors de la suppression des contrôles, en septembre, les prix ont de nouveau augmenté d'environ 40 p. 100. Jusque là, les prix du cuir excédaient à peine de 25 p. 100 ceux de 1939.

Bénéfices des fabricants

On a dressé un état consolidé des ventes et des bénéfices nets de cinq fabricants de chaussures exposant, dans une certaine mesure, le rapport entre les prix de vente et les bénéfices réalisés dans l'industrie. Toutefois, comme il s'agit de sociétés plus importantes que la majorité des cordonneries et comme elles vendent des chaussures de marques connues dans tout le pays, il se peut que les conclusions ne s'appliquent pas aux nombreuses compagnies de moindre envergure.

La valeur marchande des ventes de ces compagnies a plus que doublé, mais le volume des ventes ne s'est accru que d'environ 24 p. 100 de 1939 à 1947. Le prix moyen par paire de chaussures a augmenté de 80 p. 100; toutefois, ce prix ne tient pas compte des différences dans la qualité et dans les modèles de chaussures vendues. Le revenu d'exploitation et le bénéfice net ne représentent pas un pourcentage aussi élevé des ventes de ces compagnies qu'en 1939. Néanmoins, elles ont réalisé un bénéfice net de 2.9 cents de plus la paire qu'en 1947. Le tableau suivant le démontre.

TABLEAU N° 157
ANALYSE DES VENTES DE CINQ FABRICANTS DE CHAUSSURES
1939-1947

Année	Ventes		Prix de vente moyen, la paire (en dollars)	Pourcentage du revenu d'exploitation par rapport aux ventes	Bénéfice net par rapport aux ventes	Bénéfice net par paire de chaussures (en dollars)
	Montant (en milliers de dollars)	Quantité (en milliers de paires)				
1939	5,028	2,449	2.05	9.1	5.8	.119
1940	5,499	2,320	2.37	7.1	4.1	.098
1941	7,015	2,811	2.50	7.2	3.6	.090
1942	8,364	2,882	2.90	7.2	2.4	.069
1943	7,963	2,812	2.83	7.3	2.9	.083
1944	7,941	2,763	2.87	7.5	3.2	.092
1945	7,983	2,829	2.82	6.6	3.2	.090
1946	8,885	2,953	3.01	7.7	3.8	.116
1947	11,252	3,035	3.71	7.8	4.0	.148

Source: Témoignages, Commission royale d'enquête sur les prix, fascicule n° 9, page 55; fascicule n° 10, page 49; fascicule n° 11, pages 44, 63; fascicule n° 32, page 17.

Le pourcentage du bénéfice net par rapport à la mise de fonds des actionnaires de ces sociétés a augmenté sensiblement de 1945 à 1947. Le tableau suivant révèle le pourcentage du bénéfice par rapport à la mise de fonds des actionnaires.

1945	8.0
1946	14.0
1947	16.7

Cette augmentation notable résulte de bénéfices plus élevés et de la diminution de 15 p. 100 dans la mise de fonds des actionnaires au cours de 1946. Cette diminution provient de la distribution de bénéfices antérieurs sous forme de dividendes, conformément à la Partie XVIII de la Loi de l'impôt de guerre sur le revenu.

D'après les chiffres ci-dessus, on peut conclure que l'augmentation des bénéfices de ces cinq sociétés n'a pas contribué sensiblement à la hausse des prix de 1939 à 1947. Trois compagnies seulement ont pu nous soumettre des chiffres portant sur les bénéfices réalisés pendant une partie de 1948; les résultats ne sont donc pas concluants. Comparativement à 1947, le revenu d'exploitation de la première société par rapport au chiffre de ses ventes était plus élevé; celui de la deuxième société était inférieur et celui de la troisième société était égal au chiffre de 1947. Comme l'incidence de l'impôt sur le revenu est moins élevée, le même revenu d'exploitation rapportera un bénéfice net quelque peu supérieur en 1948.

VENTE DES CHAUSSURES AU DÉTAIL

Les représentants d'un important magasin à succursales, d'un grand magasin à rayons et d'un magasin de chaussures indépendant ont fourni à la Commission des renseignements sur les méthodes suivies par les détaillants de chaussures. A quelques exceptions près, les méthodes de vente de ces magasins sont à peu près les mêmes.

Pourcentage fixe de majoration

Tous les trois ont affirmé que c'était l'habitude d'ajouter un pourcentage fixe au prix coûtant de la chaussure livrée. Cette coutume est générale dans le commerce de détail des chaussures et l'on semble la suivre presque aveuglément. On ajoute habituellement 50 p. 100 du coût ou un tiers du prix de vente, mais la maison T. Eaton a signalé quelques variations dans ses divers rayons de chaussures. En ce qui concerne les chaussures de femmes et les chaussures de haute qualité pour hommes, elle ajoute 40 p. 100 au prix de vente ou environ 66.6 p. 100 du prix coûtant.

Certaines sortes de chaussures ne se vendent pas bien au prix calculé de cette façon, mais le détaillant a l'habitude d'écouler le reste de son stock à un prix inférieur lors d'une vente spéciale ou d'une vente annuelle ou semi-annuelle. Au besoin, on vend les chaussures au-dessous du prix coûtant afin d'écouler tout excédent de stock. Pendant la guerre, ces ventes d'occasion ont cessé dans une large mesure et ce n'est que récemment qu'elles ont recommencé. Le pourcentage réel du bénéfice par rapport aux ventes varie selon la quantité de chaussures qu'il faut vendre à réduction. Le rapport de la *Pollocks Shoes Limited* le démontre; le bénéfice brut de ce magasin dépasse un peu 31 p. 100 du chiffre des ventes au cours de ses deux dernières années financières, ce qui est sensiblement supérieur au bénéfice de 27 p. 100 à l'égard de 1937 et 1938. D'autre part, le pourcentage du bénéfice brut de la maison T. Eaton par rapport au chiffre de ses ventes au cours des deux dernières années était à peu près le même qu'en 1937 et 1938.

Comme résultat de cette façon de procéder, le prix de détail des chaussures augmente ou baisse à peu près dans la même proportion que le prix de vente du fabricant. Par exemple, si le fabricant relève son prix de vente de 20 p. 100, le détaillant fait de même. On motive cette ligne de conduite en expliquant que c'est une méthode pratique, qui permet aux magasins de fixer le prix des chaussures sans recourir à une comptabilité compliquée, comme il faudrait le faire si l'on voulait calculer les frais de vente de chaque genre de chaussures. On a également soutenu que cette majoration fixe représente la somme que l'expérience a démontrée nécessaire afin d'acquitter les frais de la concurrence dans l'industrie. Autrement, la concurrence forcerait les marchands à abaisser le pourcentage de leur bénéfice. Il est évident que le bénéfice net ainsi obtenu varie selon le volume des ventes des magasins en cause. Une majoration de 50 p. 100 peut rapporter un bénéfice net élevé lorsque le volume des ventes est considérable, mais le bénéfice net diminuera sensiblement si le volume des ventes fléchit.

Tant que les commerçants s'en tiendront à un bénéfice uniforme, la concurrence des nouveaux magasins aura pour seul résultat de diminuer la quantité de chaussures vendues par chacun, au lieu d'en abaisser le prix. D'autre part, il pourra en résulter de trop fortes mises de fonds à l'égard de l'ameublement et des installations. A l'heure actuelle, le

nombre de magasins de détail restreint la concurrence. On ouvre de nouveaux magasins, mais le nombre en est limité par le manque d'espace et la pénurie générale de matériaux de construction.

Dans certains cas, c'est le fabricant qui détermine le pourcentage du bénéfice et le détaillant doit vendre à un prix fixe. Les magasins de chaussures indépendants et à succursales ont apparemment approuvé cette façon de procéder parce qu'elle diminue la concurrence dans le domaine des prix. Les chaussures de cette catégorie ne font pas l'objet de ventes annuelles. D'autre part, la maison T. Eaton a signalé qu'elle tenait à être absolument libre de fixer son propre prix et qu'elle s'opposait à cette méthode dans une certaine mesure.

Jusqu'ici au cours de la présente année, le chiffre des ventes de chaussures, en dollars, s'est accru d'environ 12 p. 100, ce qui est sensiblement inférieur à l'augmentation des prix. Comme le détaillant relève constamment le prix de ses chaussures dans la même proportion, son bénéfice brut global s'accroîtra également d'environ 12 p. 100. L'augmentation de son bénéfice net dépendra de la proportion dans laquelle ses frais d'exploitation se sont accrus. Il est donc évident que l'emploi d'une marge constante de bénéfice assure le profit du détaillant, même s'il vend moins de chaussures. Son bénéfice brut augmentera tant que s'accroîtra la valeur totale de ses ventes, en dollars. Il faut cependant atténuer cette affirmation dans la mesure où les ventes d'écoulement s'imposent.

En ce qui concerne les sociétés constituées en corporation, le taux élevé de l'impôt actuel sur le revenu des sociétés les prive d'une partie du bénéfice qu'elles réalisent en accroissant le volume de leurs ventes de chaussures assujetties à une majoration fixe.¹ Même s'il est facile de suivre la méthode des majorations fixes, il n'y a aucune raison de ne pas en abaisser le pourcentage au cours de périodes comme celle que nous traversons, alors que chacun doit agir avec modération afin d'éviter toute hausse excessive des prix.

Barèmes constants des prix

Parmi les autres méthodes suivies par les détaillants de chaussures, signalons l'emploi de barèmes de prix constants et fixes. La maison *Pollock's Shoes Limited* s'en sert beaucoup. Cette compagnie vend des chaussures de marques distinctives, bien connues du public et dont le nom est gaufré sur la chaussure par le fabricant. Chaque modèle se vend à un prix fixe et immuable, savoir \$2.95, \$3.95, \$4.95, \$5.95 et ainsi de suite, à intervalles d'un dollar. Vu que la compagnie fixe son prix de vente en ajoutant 50 p. 100 à son prix coûtant, il lui faut obtenir des chaussures dont le prix, après la majoration de 50 p. 100, cadrera avec son régime de prix de vente. Règle générale, elle ne cherche à réaliser son bénéfice de 50 p. 100 que sur la moyenne. Afin que le prix de certaines chaussures se conforme au barème des prix de la compagnie, elle le relèvera parfois de plus de 50 p. 100; dans d'autres cas, elle l'abaissera.

Au cours des quelques dernières années, en raison de la hausse des

¹Automne, 1948.

prix, la société a souvent demandé au fabricant d'employer des matières premières moins coûteuses dans la confection de certaines chaussures, afin de pouvoir maintenir son barème de prix. En général, les représentants de la société ont soutenu que cette diminution de la qualité des chaussures en question n'en a pas modifié la durée. Elle a dû parfois fixer un prix intermédiaire, comme \$4.45 ou \$3.25, ce qu'elle cherche à éviter, car il en résulte une trop grande variété de prix. Cela accroît les dépenses, surtout lorsqu'il s'agit d'obtenir des chaussures qu'elle pourra vendre aux prix établis. En outre, le fait d'ajouter de nouveaux prix va à l'encontre de la ligne de conduite adoptée par la société, qui cherche à maintenir un barème de prix fixe et bien connu du public.

La société T. Eaton a aussi affirmé qu'elle s'efforce de conserver son échelle de prix. Pour cette raison, elle ne modifie pas les prix de vente après chaque augmentation de ses frais. Elle attend parfois que plusieurs augmentations se soient produites avant de relever les prix de manière à tenir compte, d'un seul coup, de toutes les augmentations.

On n'a pas dit quels avantages le détaillant espère retirer d'un régime de prix fixes. Les témoignages ont démontré que cette formule complique les méthodes d'achat et la façon de calculer les prix, en plus de forcer les fabricants à apporter des modifications au cours de la confection. Tout cela augmente les frais de production et de vente des chaussures, bien que les augmentations ne soient pas très fortes. Le fait de modifier la qualité afin de maintenir un prix fixe diminue la concurrence relative aux prix de détail et c'est sans doute le but visé.

Valeur des stocks

La Commission a obtenu peu de renseignements sur la façon dont les stocks des détaillants influent sur l'établissement de leurs prix. Tous les détaillants ont affirmé qu'ils ont vendu une très forte quantité de chaussures en septembre 1947, immédiatement après la fin de la réglementation des prix des peaux et du cuir, car les consommateurs prévoyaient une augmentation des prix. Il semble que la plupart des marchands ont écoulé les stocks en magasin sans majorer leurs prix. Une étude comparative des prix de détail et de gros révèle que de juin à décembre 1947, le prix de détail des chaussures n'a augmenté que de 11 p. 100, tandis que le prix de gros s'est accru d'environ 30 p. 100. Toutefois, en juin 1948 l'augmentation survenue depuis le mois de juin 1947 dans le prix de détail des chaussures (31 p. 100) était supérieure à celle du prix de gros (25 p. 100). Depuis la hausse des prix, les détaillants ont réduit leurs stocks et achètent de moins grandes quantités d'avance.

La maison T. Eaton rapporte qu'elle n'achète que pour deux ou trois mois d'avance, alors qu'il y a un an, elle passait des commandes pour des approvisionnements de six mois. Elle retourne donc, dans une large mesure, à la méthode courante d'avant-guerre; ce changement provient, en partie, du désir d'éviter une perte advenant une baisse soudaine des prix; il résulte aussi du fait que la compagnie peut obtenir plus

promptement livraison de ses commandes. Les données statistiques démontrent qu'à la fin de juillet 1948 les stocks des comptoirs postaux et des magasins à rayons et à succursales excédaient à peine de 8 à 10 p. 100 ceux de juillet 1947, tandis que les prix ont augmenté d'environ 30 p. 100, ce qui révèle que dans l'ensemble les stocks des détaillants de chaussures ont diminué de beaucoup. Les stocks des grossistes ont diminué à peu près dans la même proportion, alors que ceux des fabricants de chaussures sont sensiblement au même niveau qu'à l'époque correspondante de l'année précédente.

LES CONSOMMATEURS

Attitude des consommateurs

Aucun magasin n'a signalé que les clients achètent des chaussures de qualité inférieure à la suite de la récente augmentation des prix. Les consommateurs en sont graduellement arrivés à acheter des chaussures de meilleure qualité au cours des dernières années. Le volume des ventes de ce genre de chaussures demeure constant.

Les maisons Pollock et Eaton rapportent que les modèles nouveaux et très en vogue se vendent plus que les modèles réguliers. Elles soutiennent que les consommateurs s'inquiètent plus de la mode que du prix et choisiront de préférence ce qu'on appelle des chaussures "de grand style" à des prix élevés, plutôt qu'un modèle uni à un prix inférieur.

Frais du consommateur

Un détaillant indépendant d'Ottawa, M. Kealey, estime qu'une famille de cinq personnes dépense environ \$83.00 par année pour des chaussures. Voici comment il répartit cette somme:

TABLEAU N° 158
DÉPENSE ANNUELLE MOYENNE D'UNE FAMILLE POUR L'ACHAT DE
CHAUSSURES EN 1948

	Nombre de paires	Coût la paire (en dollars)	Total (en dollars)
Père	1	13.50	13.50
Mère	3	10.00	30.00
1 enfant fréquentant l'école	4	5.00	20.00
1 enfant ne fréquentant pas l'école	3	3.50	10.50
1 bébé d'un an	3	3.00	9.00
Total			83.00

Source: Témoignages, Commission royale d'enquête sur les prix, fascicule n° 13, page 14.

Il faut ajouter à cette somme le coût de caoutchoucs et de couvre-chaussures s'élevant à environ \$20.00. Le montant global serait donc de \$103.00 par année.

Les données approximatives à l'égard des achats de chaussures, par personne, se fondant sur les chiffres de la production, démontrent que de 1939 à 1943 la famille canadienne moyenne a acheté moins de chaussures que ne l'indique l'état ci-dessus. On le constatera d'après le tableau suivant:

TABLEAU N° 159

ACHATS APPROXIMATIFS DE CHAUSSURES CIVILES DE CUIR, PAR PERSONNE, AU CANADA, DE 1939 À 1943

	1939	1940	1941	1942	1943
Hommes	1.64	1.60	1.81	1.57	1.62
Garçons et jeunes gens	2.65	2.49	2.87	2.51	2.96
Femmes	2.48	2.38	3.03	2.91	2.94
Jeunes filles et enfants	1.98	1.86	2.31	2.20	2.23
Bébés	1.10	1.05	1.50	1.58	1.73
Total	1.98	1.90	2.34	2.05	2.27

Source: Bureau fédéral de la statistique, Ottawa.

Les ventes globales des détaillants de chaussures s'élevaient, en 1941, à environ 1.6 p. 100 de l'ensemble des revenus personnels. D'après les prix de 1939, la moyenne s'établirait à environ \$7.17 par personne.

RÉSUMÉ ET CONCLUSIONS

En cherchant à expliquer l'augmentation des prix des chaussures survenue depuis le mois d'août 1947, il faut reconnaître la grande influence de la forte hausse des prix du cuir. Cette hausse accroissait sensiblement les frais de production des fabricants de chaussures de cuir et ceux-ci devaient en tenir compte en fixant leurs prix de vente. Ils ont pu, dans une faible mesure, résister à l'accroissement des prix en ayant recours à des succédanés et des matières premières moins coûteux, et en retardant les achats de cuir quand leurs stocks baissaient. En fixant leurs prix de vente à ce moment-là, la plupart des fabricants tenaient compte du coût de remplacement, relevant immédiatement leurs prix au lieu d'attendre d'avoir utilisé les stocks de prix inférieurs qu'ils avaient en magasin au moment de la suppression de la réglementation des prix.

Les salaires, qui sont un élément important des frais de production des chaussures, ont aussi contribué à accroître les prix des chaussures. Les salaires dans l'industrie sont maintenant le double de ce qu'ils étaient en 1939. Comme les salaires représentent en moyenne 25 p. 100 de la valeur marchande des chaussures de cuir à l'usine, l'accroissement des salaires a certes contribué à augmenter le prix des chaussures. Comme conséquence, la productivité semble s'être accrue, mais les renseignements à ce sujet ne sont pas concluants. Toutefois, cet accroissement suffit à peine à compenser dans une faible mesure l'augmentation des salaires.

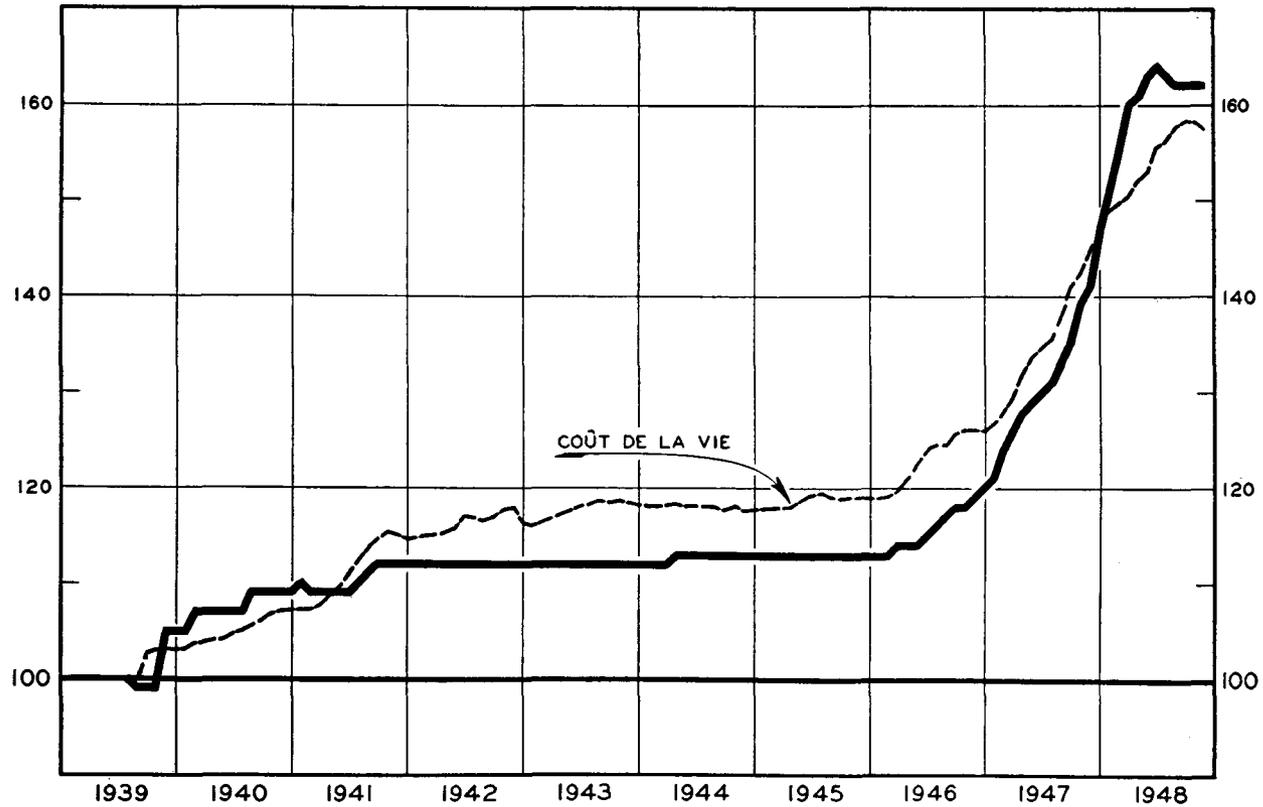
Les renseignements disponibles démontrent que les bénéfices des fabricants n'ont pas contribué d'une façon importante à la hausse des prix des chaussures.

Les détaillants de chaussures ont l'habitude de fixer leurs prix de vente en relevant de 50 p. 100 le prix coûtant du produit livré. En raison de cette coutume inflexible, les prix de détail des chaussures montent et baissent à peu près au même rythme que les prix de vente des fabricants. L'augmentation du bénéfice, en dollars, que touche le détaillant à l'égard de chaque vente de chaussures pendant les périodes où les prix augmentent, peut ou non être accompagnée d'une hausse dans les frais d'exploitation du détaillant. Depuis la récente augmentation des prix des chaussures, les détaillants en vendent moins, mais, comme chaque vente leur rapporte davantage, leurs bénéfices n'ont pas diminué proportionnellement. Les détaillants soutiennent qu'ils ont besoin d'une marge de bénéfice de 50 p. 100 afin de couvrir leurs frais, mais il ne semble y avoir aucune raison de ne pas diminuer ce pourcentage si les prix de vente au détail augmentent plus rapidement que les frais de vente. Le fait que les détaillants tiennent à une marge fixe de bénéfice semble dénoter un désir d'éviter la concurrence dans le domaine des prix.

Après l'augmentation des prix des fabricants de chaussures en octobre et novembre 1947, les détaillants ont continué, pour la plupart, à vendre les chaussures qu'ils avaient en magasin sans en relever le prix. La plus forte augmentation dans le prix de détail des chaussures n'est survenue qu'au début de 1948, alors que les détaillants achetaient leurs stocks pour le printemps suivant. Comme résultat, plusieurs mois se sont écoulés avant que les consommateurs aient à payer plus pour leurs chaussures par suite de la hausse des prix du cuir. Au cours de cette période, les consommateurs ont pu se faire une provision de chaussures et éviter pendant un certain temps les répercussions de la hausse des prix.

INDICE DES PRIX DE DÉTAIL DES CHAUSSURES

(AOÛT 1939=100)



Source: Bureau fédéral de la statistique, Ottawa.

10

L'INDUSTRIE TEXTILE SECONDAIRE

A l'exception des aliments, les vêtements ont renchéri plus qu'aucun autre groupe dans l'indice du coût de la vie, et presque toute cette augmentation s'est produite au cours des deux dernières années. L'indice des vêtements, qui s'établissait à 126.3 en 1946, avait atteint 175.9 en août 1948, alors que l'indice général était de 157.5. Les indices de quelques articles vestimentaires de toute première nécessité avaient monté beaucoup plus haut, les chemises d'hommes par exemple à 227.6 et les salopettes d'hommes à 236.9. Les chaussures et les tissus se vendant à la pièce sont aussi compris dans l'indice des vêtements, mais les vêtements textiles y constituent le facteur dominant avec une proportion de 77 p. 100.

L'industrie textile secondaire fabrique un grand nombre de produits domestiques et industriels en plus des vêtements; mais nous avons concentré notre attention sur le domaine des vêtements à cause de leur caractère de grande indispensabilité et de leur importance dans le budget personnel de l'individu ordinaire.

A cause du climat canadien, le minimum des vêtements de première nécessité est beaucoup plus fort qu'il ne le serait dans un climat plus chaud; et les besoins des divers groupes de notre population, comme les pêcheurs en haute mer, les bûcherons, les mineurs, les cultivateurs, les employés de manufacture, les cheminots, les employés de bureau, les ménagères et les enfants, se reflètent tous dans une industrie de vêtements textiles très diversifiée, qui produit des marchandises de fantaisie et des marchandises de première utilité.

Il eut été manifestement impossible de faire une étude particulière de chacune des marchandises qui appartiennent à ce domaine varié des vêtements textiles; et c'est pourquoi nous avons décidé de choisir trois groupes représentatifs de marchandises pour les examiner en détail:

- a) Les chemises fines d'hommes.
- b) Les vêtements de travail, particulièrement les salopettes.
- c) Les vêtements pour dames, jeunes filles et enfants.

En faisant ce choix, nous avons cherché à fixer notre attention sur les sortes de vêtements qui sont d'usage courant chez de larges groupes de la population. Nous avons donné une attention particulière pendant toute notre enquête aux catégories à bas prix, car nous avons jugé que la mode compte moins comme facteur dans ces catégories et qu'elles ont, en proportion, une importance plus grande dans les dépenses des gens à moyens et à petits revenus.

Avant de passer en revue ces trois groupes de marchandises, il nous paraît utile d'exposer les principales caractéristiques de l'industrie des vêtements textiles en général.

LES INDUSTRIES DES VÊTEMENTS TEXTILES

Les industries des vêtements textiles se divisent en deux principales catégories quant à leurs produits: les vêtements confectionnés d'étoffes tissées, et les tricots et les bas.

Les entreprises de la première catégorie, celles qui emploient des tissus, sont communément appelées "les industries de la couture". Elles utilisent les tissus comme matière première pour commencer la fabrication, et elles exécutent les différentes opérations de coupe et de couture nécessaires pour transformer les tissus en vêtements finis. Les principales subdivisions des industries de la couture sont les suivantes:

Confections pour hommes, qui comprennent les complets pour hommes et garçons, les pardessus, paletots mi-saison, pantalons séparés, gilets, vêtements de travail, chemises fines, cravates, bretelles et jarrettières.

Confections pour dames, qui comprennent les manteaux, costumes, robes, chemises, blouses, sous-vêtements, vêtements de sport et broderies pour dames, jeunes filles et enfants.

L'industrie de la bonneterie occupe une position mitoyenne entre l'industrie textile primaire et l'industrie textile secondaire. Dans les manufactures de tricots, le filé est la plupart du temps transformé en un vêtement fini par une seule opération continue, et par conséquent cette industrie est ordinairement classée avec les industries textiles primaires. Comme l'industrie primaire, aussi, elle exige généralement un placement considérable de capitaux pour l'installation et la machinerie. Cette industrie produit, en tricot, des vêtements d'extérieur, des sous-vêtements et des bas pour hommes, femmes et enfants.

Dans cette étude, l'attention est concentrée sur les industries de la couture, mais beaucoup d'observations générales s'appliquent aussi à l'industrie de la bonneterie.

Organisation de l'industrie

Les industries de la couture se caractérisent par un nombre exceptionnellement considérable d'établissements, qui varient beaucoup en importance, depuis la petite entreprise familiale, qui est parfois installée dans les combles ou au sous-sol, jusqu'aux grandes manufactures bien outillées qui produisent pour plusieurs millions de dollars de marchandises par année.

Les fabriques de confections pour hommes et dames forment au Canada environ la moitié de tous les établissements textiles, primaires et

secondaires; elles ont près du tiers de tous les employés des industries textiles, et elles produisent environ le tiers de la valeur brute de la production des industries textiles canadiennes. Le tableau suivant indique l'importance relative des industries de la couture dans l'ensemble de l'industrie textile:

TABLEAU N° 160
PRINCIPAUX RELEVÉS STATISTIQUES DES FABRIQUES DE CONFECTIONS POUR
HOMMES ET DAMES ET DE TOUTES LES INDUSTRIES TEXTILES
AU CANADA EN 1947

	Fabriques de confections pour hommes	Fabriques de confections pour dames	Toute l'industrie textile
Nombre d'établissements	537 ^a	1,108 ^a	3,082 ^a
Nombre d'employés	29,586	31,191	175,756
Traitements et salaires (millions de dollars)	52.7	49.8	269.7
Coût des matières premières (millions de dollars)	97.6	93.3	571.0
Valeur brute de la production (millions de dollars)	186.1	185.5	1,056.9

a) Données datant de 1946.

Source: Bureau fédéral de la statistique, Ottawa.

Vu que les ciseaux et les machines à coudre forment l'outillage de base des industries de la couture, il est possible de monter de petits établissements avec très peu de capitaux, fréquemment dans des locaux loués ou dans des locaux de fortune. S'il est vrai que les grandes manufactures se servent de machines plus dispendieuses, comme des machines à couper qui peuvent couper des centaines d'épaisseurs d'étoffe à la fois, la fabrication des vêtements dans les manufactures demeure essentiellement une multiplication des opérations de coupe et de couture qu'exécute une couturière travaillant à domicile.

Dans certaines industries de la couture, comme les vêtements de qualité pour hommes et les manteaux et robes de femmes, il est courant de faire confectionner tout le vêtement par un seul ouvrier exercé. Le système de la production en série est aussi très en usage dans les industries du vêtement pour les marchandises les moins chères, robes, chemises et effets d'hommes, vêtements de travail, etc. Quand le travail est ainsi "compartimenté", un vêtement passe entre les mains d'une série d'ouvriers ou ouvrières, dont chacun exécute une opération, comme le coupage de l'étoffe, la réunion des pièces, la fabrication des poches, la pose des boutons, la couture des doublures et ainsi de suite. Le travail est plus monotone, mais on peut utiliser une main-d'œuvre moins exercée.

Dans l'ensemble, les industries de la couture se caractérisent par une forte proportion de petites ou moyennes entreprises qui se font concurrence, et dans la plupart des catégories les plus grandes maisons ne dominent pas suffisamment dans tout leur domaine pour créer des con-

ditions favorables à un monopole. Cela est particulièrement vrai de l'industrie de la confection pour dames. Dans n'importe quelle division de cette industrie, les cinq plus grosses maisons n'emploient pas plus que le cinquième environ du total des employés, tandis que dans l'industrie des sous-vêtements féminins, les cinq plus grosses maisons emploient seulement 1,000 personnes sur 9,000. Dans l'industrie de la confection pour hommes, les cinq plus grandes maisons ont environ le tiers du total des employés dans la plupart des divisions de cette industrie. Cependant, on trouve une concentration un peu plus forte de grandes manufactures dans l'industrie des chemises fines d'hommes et dans l'industrie des cravates et accessoires pour hommes, où les cinq plus grosses maisons ont plus de la moitié des employés dans chacune de ces divisions.

La concentration géographique des industries du vêtement dans le Québec et l'Ontario est très marquée, bien qu'elle ne soit pas tout à fait aussi prononcée que dans le cas de l'industrie textile primaire. Il y a un nombre assez considérable de manufactures de vêtements dans les Maritimes et les provinces de l'Ouest, mais la plus forte partie des industries de la couture est groupée dans les deux provinces centrales, à proximité de ses principales sources canadiennes de matières premières. L'industrie de la confection pour femmes offre le plus fort degré de concentration; 91 p. 100 de sa production est dans le Québec et l'Ontario. La production des vêtements de travail, d'autre part, est peut-être la moins concentrée de toutes les divisions de l'industrie du vêtement. Cette division de l'industrie accuse un mouvement perceptible vers l'Ouest, car Winnipeg est maintenant le plus grand centre de vêtements de travail au Canada, dépassant Montréal et Toronto, bien que l'Ontario et le Québec restent en tête dans le total de la production des vêtements de travail.

L'industrie du vêtement emploie une plus forte proportion de main-d'œuvre féminine que toute autre industrie manufacturière, environ 65 p. 100 dans l'industrie des vêtements d'hommes et 70 pour cent dans l'industrie des vêtements pour dames. Cette prépondérance de main-d'œuvre féminine explique pourquoi les salaires en moyenne sont plus bas dans l'industrie du vêtement que dans la plupart des autres industries. Les salaires horaires dans l'industrie des vêtements et accessoires étaient en moyenne de 72.2 cents en septembre 1948, contre une moyenne de 93.4 cents dans toutes les industries manufacturières. Une étude que le Bureau fédéral de la statistique a faite en novembre 1946 montre que les salaires des hommes dans l'industrie du vêtement sont aussi élevés ou plus élevés que les salaires des hommes dans les industries manufacturières en général; il en est de même des salaires des femmes si on les compare à la moyenne des mêmes salaires dans les industries manufacturières. Cependant, en moyenne, les salaires horaires des hommes dans l'industrie des vêtements masculins dépassaient de 71 p. 100 la moyenne des salaires des femmes, et la dépassaient de 78 p. 100 dans l'industrie des vêtements féminins. Il est donc facile de voir comment la forte proportion de salaires féminins plus petits réduit la moyenne.

Les salaires et la stabilité de la main-d'œuvre varient d'une façon marquée, cependant, entre les divisions de l'industrie où l'on utilise une

main-d'œuvre très exercée pour confectionner des vêtements complets, et celles où l'on utilise une main-d'œuvre moins exercée avec le système de la production en série. Dans l'industrie des vêtements de qualité pour hommes et femmes, manteaux, complets, robes, etc., où l'on a besoin d'ouvriers très exercés, les salaires sont parmi les plus élevés de toutes les industries au Canada, la moyenne dépassant un dollar l'heure, et la main-d'œuvre est très stable. Il s'est fait sentir une grave pénurie de main-d'œuvre dans ces établissements, cependant, à cause de la difficulté de remplacer les ouvriers expérimentés à mesure que les plus vieux prennent leur retraite ou que les ouvrières se marient. On a déployé des efforts particuliers pour corriger cette situation par le programme de rétablissement du ministère des Affaires des anciens combattants et par la récente admission au pays de personnes dépayées par la guerre. Dans les divisions de l'industrie où le travail est compartimenté et où l'on enseigne assez rapidement aux employés inexpérimentés à exécuter une seule opération, les niveaux des salaires sont beaucoup plus bas, et la main-d'œuvre est considérablement moins stable. Des industries comme celles des chemises d'hommes et des vêtements de travail, comme l'ont montré les témoignages rendus à nos séances publiques, éprouvent de grandes difficultés à cause de la forte proportion d'employés qui changent toujours, ce qui entraîne une perte de rendement pendant que l'on forme des ouvriers nouveaux et inexpérimentés.

Dans le passé, l'industrie du vêtement avait un caractère plus ou moins saisonnier, mais les circonstances très favorables dont jouit cette industrie depuis sept ou huit ans ont eu pour effet de rendre le travail beaucoup plus continu pendant la plus grande partie de l'année. La production des marchandises d'usage courant, comme les vêtements de travail, est presque continue; mais dans l'industrie des marchandises saisonnières et des marchandises de mode, comme les vêtements de qualité pour hommes et femmes, il y a des saisons mortes entre les périodes de production pour l'été et pour l'hiver, mais pas d'aussi longue durée qu'avant la guerre.

Production

La production de presque tous les principaux vêtements d'hommes et de femmes accuse une augmentation par rapport à la production d'avant-guerre, et souvent une augmentation très considérable. Presque toutes les pénuries de vêtements qu'il y avait pendant et après la guerre ont été surmontées, bien qu'on éprouve des difficultés pour obtenir les quantités désirées de certaines variétés de tissus larges. La principale exception se rencontre dans les chemises fines d'hommes, dont la production, d'après le Bureau fédéral de la statistique, a baissé de 710,313 douzaines en 1939 à 634,484 en 1947, malgré des relèvements continus de la production au cours des trois dernières années.

Le tableau suivant donne les chiffres de la production d'un certain nombre des principaux vêtements d'hommes confectionnés dans les manufactures en 1939, 1946 et 1947 :

TABLEAU N° 161
 PRODUCTION DES CONFECTIONS POUR HOMMES
 1939, 1946 et 1947
 (en milliers d'unités)

	Unité	1939	1946	1947
Complets	nombre	1,301	1,554	1,560
Paletots d'hiver et mi-saison	nombre	607	876	704
Pantalons séparés (laine fine)	nombre	1,000	1,642	1,740
Gilets (laine)	nombre	54	293	212
Salopettes (toutes sortes)	douzaine	228	332	274 ^a
Chemises de travail (coton)	douzaine	324	371	320
Chemises fines d'hommes	douzaine	710	596	634
Caleçons courts (coton)	douzaine	94	143	152
Pyjamas (coton et flanellette)	douzaine	105	111	110

a) Diminution due à une baisse du nombre de maisons ayant fait des rapports.
 Source: Bureau fédéral de la statistique, Ottawa.

Dans l'industrie des vêtements pour dames, le plus grand changement par rapport à la production d'avant-guerre, c'est la formidable augmentation de la production des costumes et blouses de femmes, qui a plus que triplé depuis 1939.

Dans la division des vêtements d'enfants, la production accuse de très fortes augmentations sur les niveaux d'avant-guerre, ce qui reflète à la fois l'augmentation du taux des naissances pendant les années de la guerre et le relèvement du pouvoir d'achat de la famille moyenne.

Le tableau suivant donne les chiffres de la production d'un certain nombre des principaux vêtements pour dames et enfants confectionnés dans les manufactures en 1939, 1945 et 1946.¹

TABLEAU N° 162
 PRODUCTION DES CONFECTIONS POUR DAMES ET ENFANTS
 1939, 1946 et 1947
 (en milliers d'unités)

	Unité	1939	1946	1947
Vêtements de femmes				
Manteaux (toutes sortes)	nombre	1,106	1,486	1,455
Costumes (toutes sortes)	nombre			
Robes:				
Rayonne et mélanges	nombre	5,131	7,546	8,052
Coton et toile	nombre	4,514	3,957	3,681
Blouses:				
Coton	douzaine	19	96	85
Rayonne et mélanges	douzaine	83	283	300
Jupons-combinaisons (rayonne et mélanges)	douzaine	233	260	390
Vêtements d'enfants				
Manteaux (toutes sortes)	nombre	432	720	796
Robes (coton et toile)	nombre	1,918	3,063	3,130
Blouses (coton)	douzaine	pas de relevé	59	75

Source: Bureau fédéral de la statistique, Ottawa.

¹Les chiffres de la production des vêtements pour dames et enfants en 1947 ne sont pas encore complets, mais tout indique qu'ils n'accuseront pas une différence de plus de 5 p. 100 par rapport aux chiffres de 1946.

Sources d'approvisionnement

Il y a deux facteurs d'une grande importance dont il faut tenir compte en analysant la situation des prix et de l'approvisionnement dans l'industrie canadienne du vêtement. Il s'agit de déterminer dans quelle mesure cette industrie compte :

- a) sur l'étranger, car elle importe une partie considérable des quantités de tissus de coton et de laine dont elle a besoin ;
- b) sur un petit nombre de très gros producteurs canadiens qui lui fournissent la plus grande partie de ses tissus de coton à bas prix.

Comme le démontre le chapitre traitant de l'industrie textile primaire, le Canada a dû importer en 1947 environ 52 p. 100 des tissus de coton et 34 p. 100 des tissus de laine.¹ Quant aux tissus de rayonne, le Canada peut mieux suffire à ses propres besoins, et n'en importe que 20 p. 100 environ. Etant donné qu'en moyenne les prix des tissus de coton importés ont monté de 155 p. 100 entre 1939 et 1947, ceux des tissus de rayonne, de 145 p. 100, et ceux des tissus de laine, de 122 p. 100, cette obligation pour l'industrie canadienne du vêtement de compter sur l'étranger pour s'approvisionner devient un facteur très important dans l'augmentation des frais de production, de même que dans l'ensemble de la situation en ce qui concerne les approvisionnements.

Comme l'industrie du vêtement compte sur quelques grosses manufactures canadiennes pour obtenir la plus forte partie des cotonnades à bas prix ou à prix moyens, le fait revêt une importance considérable, car cela limite les conditions nécessaires à la concurrence au sein de l'industrie. Comme nous le faisons observer dans le chapitre sur l'industrie textile primaire, la production canadienne de cotonnades larges a constamment baissé, depuis le sommet de 369 millions de verges atteint pendant la guerre en 1942, jusqu'à 265 millions de verges en 1947, quantité légèrement inférieure à la production de 1939 ; et cela à un moment où le pouvoir d'achat et la demande du consommateur sont beaucoup plus grands qu'avant la guerre. Les manufacturiers de vêtements réclament à grands cris une plus grande quantité de tissus, mais les plus grandes manufactures ont conservé, à l'endroit de leurs clients, un système non obligatoire de quotes-parts plus ou moins conforme à la formule établie par la Commission des prix et du commerce en temps de guerre pendant la période des régies. Bien que ces quotes-parts puissent se justifier par la persistance des pénuries, elles limitent sérieusement les possibilités d'expansion qui s'offrent actuellement à l'industrie secondaire dans le domaine des vêtements de coton à bas prix et à prix moyens, et peuvent empêcher la naissance de nouvelles entreprises dans ce domaine, vu que de nouvelles manufactures auraient peu de chances d'obtenir les quotes-parts de tissus qui leur seraient nécessaires. En outre, d'après certains indices observés pendant notre enquête sur l'industrie des chemises d'hommes, à mesure que les quotes-parts deviennent plus flexibles, certains tisserands

¹Voir chapitre 6, L'industrie textile primaire.

ont une tendance à diriger une plus forte proportion de leur production vers les grandes manufactures et, partant, une plus faible proportion vers les petites.

La situation la plus grave en ce qui concerne l'approvisionnement existe dans ce domaine des cotonnades à bas prix et à prix moyens, où il y a un triple problème d'obtention. Il y a d'abord la baisse de la production canadienne mentionnée plus haut. En second lieu, nos importations de cotonnades des Etats-Unis ont été réduites d'un tiers environ par les restrictions gouvernementales qui pèsent sur les importations. Finalement, les quantités qui peuvent s'obtenir du Royaume-Uni commandent des prix plus élevés que les tissus correspondants produits au Canada ou au Etats-Unis.

Pour obtenir les plus coûteux fabriqués avec les meilleurs fils de coton, que nos filatures canadiennes ne produisent pas du tout, le Canada comptait à peu près uniquement sur le Royaume-Uni avant la guerre.

Pendant et immédiatement après la guerre, en l'absence d'approvisionnements britanniques, on leur substitua des tissus obtenus des Etats-Unis. A l'heure actuelle, ces tissus de haute qualité constituent une très forte proportion de nos importations du Royaume-Uni car, même si leurs prix ont considérablement augmenté, on peut les utiliser pour confectionner les vêtements de grand prix ou de luxe et la hausse de prix est reportée sur le consommateur. Cependant, les hauts prix actuels du marché britannique ont pour effet de freiner sérieusement nos achats de tissus britanniques moins fins, vu que les vêtements confectionnés avec ces variétés de tissus britanniques doivent faire concurrence aux vêtements confectionnés à beaucoup moins de frais avec les tissus correspondants fabriqués au Canada et aux Etats-Unis. Avec la demande actuelle, les manufacturiers constatent qu'il leur faut fréquemment absorber la différence dans ces cas entre les prix britanniques et les prix canadiens, et par conséquent il leur répugne beaucoup d'importer du Royaume-Uni pour grossir leurs approvisionnements, sauf en dernier ressort. La récente suppression du tarif douanier sur les cotonnades provenant du Royaume-Uni devrait améliorer quelque peu cette situation; mais il est inquiétant de constater que, pendant les neuf premiers mois de 1948, les importations de cotonnades du Royaume-Uni n'ont atteint que le cinquième de l'objectif fixé pour l'année.

Il serait peut-être bon de faire observer que les petites manufactures de vêtements, n'étant pas en état de soutenir les grandes incertitudes du commerce d'importation ni de se créer des relations commerciales à l'époque actuelle, doivent, pour se ravitailler, compter à peu près entièrement sur les producteurs canadiens, ou sur les grossistes canadiens qui vendent des tissus canadiens et des tissus importés.

POLITIQUES DE PRIX ET D'ÉCOULEMENT

L'état de la concurrence

L'industrie du vêtement, où la concurrence était très vive avant la guerre, a subi un changement radical pendant la période de réglemen-

tation du temps de guerre, alors que la concurrence disparut virtuellement, et elle ne fait que commencer maintenant à revenir à ce que l'on peut considérer comme les conditions normales de la concurrence.

Avant la guerre, les manufacturiers de vêtements avaient communément recours à toutes sortes de procédés pour réduire les prix en rivalisant pour attirer les acheteurs. Parfois, cette concurrence revêtait la forme d'efforts directs pour abaisser les prix, en réduisant les frais de production ou en réduisant les marges de profit et les majorations; parfois, au lieu de réduire le prix, on utilisait des améliorations dans la qualité du vêtement comme élément de concurrence. Au palier du détail, le système traditionnel des majorations était équilibré dans une forte mesure par des rabais, de sorte que le profit moyen du détaillant était beaucoup moindre que celui indiqué par les prix initiaux établis selon les majorations. Des soldes de toutes sortes étaient établies dans les mœurs des magasins de vêtements ou des magasins à rayons. Beaucoup de ces soldes étaient des ventes d'écoulement, comportant des rabais authentiques sur des marchandises régulières. Beaucoup d'autres, cependant, étaient des ventes spéciales de certaines marchandises souvent fabriquées d'après des normes légèrement inférieures à la qualité régulière pour rendre possible le prix de vente désigné. Une autre pratique courante consistait à vendre délibérément à perte certaines pièces de vêtement qui servaient d'appâts pour attirer les clients au magasin.

La guerre a complètement transformé ce tableau. Les pénuries du temps de guerre et la forte demande des consommateurs, jointes au contrôle des prix, à l'uniformisation des modèles et au système de contingents établi par la Commission des prix et du commerce en temps de guerre pour assurer une distribution équitable, réduisirent la concurrence à néant.¹ En même temps, l'industrie du vêtement jouissait d'une période de prospérité incomparable; elle avait un fort volume de ventes de fournitures militaires et d'articles civils, était assurée d'écouler tout ce qu'elle pouvait produire et la nécessité de rabais était minime, sinon inexistante. Les prix des vêtements avaient monté d'environ 20 p. 100 pendant les deux premières années de la guerre, de sorte que lors de la réglementation générale des prix appliquée en décembre 1941, cette industrie ne se trouvait pas dans une position trop incommode. Les marges de profit des manufacturiers eurent à subir une certaine "compression" qui fut largement compensée par les mesures de simplification, l'élimination des garnitures inutiles, l'uniformisation des modèles et la limitation des dimensions, qui réduisirent le coût de la main-d'œuvre et des matières premières et allégèrent l'obligation de garder de gros stocks. La division du détail dans l'industrie du vêtement eut sa part de la grande prospérité du temps de guerre. A mesure que les pénuries apparurent et que la demande des consommateurs s'accrut, les marchandises se mirent à s'envoler presque d'elles-mêmes hors des tablettes des magasins, et les rabais et les soldes disparurent virtuellement. Les restrictions sur l'emballage, la livraison et le crédit réduisirent aussi les

¹Voir chapitre 3, tome II, Réglementation des prix et rationnement.

frais généraux du détaillant. Le représentant de la *Hudson's Bay Company*, témoignant au cours de l'enquête sur l'industrie des vêtements de travail, a dit que les années 1942 à 1947 avaient été "les années d'or".¹ Les états financiers de compagnies faisant le commerce des trois catégories de marchandises qui ont fait l'objet d'une enquête spéciale semblent indiquer que personne dans l'industrie du vêtement n'a souffert pendant les années de la guerre.

Maintenant que les contrôles du temps de guerre, qui pesaient sur les prix, la production et la distribution des vêtements, ont tous été enlevés (les derniers ayant été supprimés en septembre 1947), l'industrie du vêtement revient graduellement à des conditions plus favorables à la concurrence. Cependant, on ne peut pas dire qu'un véritable retour aux conditions de la concurrence s'est produit jusqu'ici dans le commerce de marchandises comme les chemises de qualité pour hommes ou les salopettes, et il ne s'en produira pas tant que le ravitaillement sera limité par la difficulté d'obtenir des approvisionnements suffisants de tissus à chemise bon marché et de coutil. En outre, il serait important de savoir s'il n'y a pas dans l'industrie du vêtement une tendance à continuer les méthodes en usage pendant la guerre pour établir les prix, méthodes qui donnaient des marges de profit et des majorations assurées, mais qui sont incompatibles avec le retour de la libre concurrence dans l'économie.²

Avant d'examiner plus en détail les méthodes actuellement suivies pour établir les prix, il serait bon de passer en revue les divers procédés de vente communément employés par les manufacturiers de vêtements.

Modes d'écoulement

Les deux méthodes par lesquelles le manufacturier de vêtements fait parvenir ses marchandises au public consistent à vendre directement aux détaillants ou à vendre à des grossistes et à des distributeurs qui, à leur tour, vendent aux détaillants. La vente directe aux détaillants est le procédé qui domine dans le domaine des vêtements de qualité. La plupart des articles prêts à porter, manteaux, complets et robes, se vendent de cette manière, ainsi que les vêtements de qualité pour hommes, comme les chemises dont les marques sont annoncées dans tout le pays. Un nombre considérable de manufacturiers de salopettes et de chemises de travail font aussi une forte proportion de leurs affaires sous forme de ventes directes aux détaillants. Les marchandises régulières, comme les sous-vêtements, la lingerie, les robes de maison et autres articles semblables, se vendent plus communément par l'entremise de grossistes, qui peuvent rendre des services réels à d'innombrables petits détaillants en réunissant une grande variété de marchandises provenant de plusieurs manufacturiers, et non seulement des vêtements, mais des articles qui s'y apparentent, tissus imperméables, langes, laine à tricoter, etc. Des quantités considérables de vêtements de travail et de chemises d'hommes se vendent aussi de cette manière.

¹Témoignages, Commission royale d'enquête sur les prix, fascicule n° 22, p. 10.

²Cette tendance est discutée plus au long au chapitre 11, tome II, La Restriction de la Concurrence Commerciale.

Les manufacturiers qui vendent directement aux détaillants ont généralement leur propre équipe de vendeurs, qui travaillent habituellement à commission. Leurs frais d'entrepôt et d'administration, de même que leurs frais de vente, sont élevés. D'autre part, les manufacturiers qui n'ont que quelques gros débouchés et qui par exemple, vendent seulement à quelques importants grossistes, comptoirs postaux, magasins à succursales multiples et magasins à rayons, n'ont besoin que d'une très petite équipe de vendeurs et peuvent réduire considérablement leurs frais d'entrepôt, d'expédition, etc. Ces manufacturiers, comme il fut clairement établi par le témoignage de *Yamaska Garments Limited* pendant l'enquête sur l'industrie des chemises d'hommes, peuvent prendre une marge de profit brut beaucoup plus basse que ceux qui vendent directement aux détaillants, et obtenir quand même un aussi bon bénéfice net parce que leurs dépenses sont plus faibles. Entre ces deux catégories, on trouve le manufacturier qui vend à un grand nombre de grossistes et de distributeurs; ses frais de vente et d'entrepôt sont un peu moins élevés que s'il vendait directement aux détaillants, mais beaucoup plus considérables que s'il n'avait que quelques gros débouchés.

Les prix de détail des vêtements qui passent par des grossistes subissent des effets très divers, car certains manufacturiers ont un prix invariable pour tous les acheteurs; certains ont des prix différents pour les grossistes et les détaillants; et d'autres offrent des escomptes spéciaux aux gros clients.

COMMENT S'ÉTABLISSENT LES PRIX

Prix de vente du manufacturier

En déterminant son prix de vente, le manufacturier de vêtements se livre dans la plupart des cas à une forme de gymnastique mentale compliquée par laquelle il s'efforce d'établir entre son prix de revient et le prix de détail probable le rapport nécessaire pour se réserver une marge satisfaisante, tout en laissant assez de jeu au grossiste et au détaillant pour que ceux-ci obtiennent leurs majorations ordinaires. Au fond, c'est surtout à l'aide de son prix de revient que le manufacturier déterminera approximativement son prix de vente. Son premier souci, s'il tient à rester en affaires, doit être de récupérer ce que les matières premières, la main-d'œuvre et les frais généraux lui coûtent, en ajoutant une somme suffisante comme marge de profit brut pour couvrir ses dépenses probables d'entrepôt, de vente, d'administration et de banque, sans oublier les réserves d'inventaire et les impôts sur le revenu. Mais dans de grands secteurs de l'industrie du vêtement, la pratique de travailler en vue de tel ou tel prix de détail est celle qui prévaut et qui détermine, en dernière analyse, la marge de profit que prendra le manufacturier. Parfois, un détaillant peut aller voir un manufacturier et lui demander de produire un vêtement qui se vendra au détail à un prix donné; en pareil cas il y aura beaucoup de marchandage avant que les frais de production, les marges et les majorations aient été finalement mis au point de façon à se

placer sous le "prix-plafond" du détail. Mais même en l'absence de demandes précises de ce genre, les manufacturiers tendent à avoir comme objectif un prix de détail donné quand ils établissent leurs propres prix de vente, afin de faire entrer leurs produits dans les catégories de prix acceptées. Le représentant de l'une des grandes compagnies qui confectionnement des chemises l'a dit à l'enquête: "Vous n'achetez pas d'étoffe pour faire une chemise au hasard, vous demandant à combien elle se vendra... Vous vous adaptez aux prix généralement acceptés par le public, et ne visez pas à l'aveuglette à des prix intermédiaires."¹

Catégories de prix

Cette question des catégories de prix n'a pas une grande importance dans le cas des marchandises bon marché, où des montants hétéroclites comme 59 cents, \$1.19, \$1.39 et le reste sont courants. A mesure que les marchandises montent dans l'échelle des prix, cependant, elles commencent à tomber dans des catégories précises, par bonds de 50 cents ou d'un dollar, tandis que les vêtements les plus chers, comme les complets et les manteaux, se rangent dans des catégories espacées par des montants aussi élevés que cinq et dix dollars (les prix psychologiques, comme \$1.98, \$4.95, etc., sont considérés comme équivalant à des chiffres ronds, \$2, \$5, etc.)

Ces catégories de prix ont constitué pendant plusieurs années une pratique commode et acceptée dans le commerce, mais à une époque où les prix montent rapidement, elles jouent souvent au désavantage du consommateur, vu qu'une augmentation de deux ou trois cents dans les frais de production peut porter un vêtement dans une catégorie de prix différente, avec un bond automatique de cinquante cents, un dollar ou plusieurs dollars dans le prix de détail. Il semble que, sans aucun doute, l'intérêt du consommateur serait mieux servi si l'on adhérait moins aveuglément à une échelle fixe de prix, et si l'on en acceptait une qui pourrait se conformer de plus près aux véritables augmentations des prix de revient.

Les majorations

Les majorations du détail et du gros dans le commerce des vêtements se calculent généralement comme pourcentage du prix de vente. Elles varient beaucoup avec les sortes de vêtements, étant généralement plus fortes pour les marchandises de luxe que pour les marchandises d'usage courant. Pendant la période de réglementation du temps de guerre, la Commission des prix et du commerce avait établi des échelles de majorations maximum de gros et de détail pour à peu près toutes les sortes de vêtements. Ces majorations étaient fondées sur la pratique traditionnelle du commerce; mais à une époque où la demande dépassait de beaucoup l'offre, ces majorations maximums ont inévitablement eu tendance à devenir aussi des majorations minimums ou normales. Depuis que la réglementation a cessé, l'état d'esprit datant des années de contrôle tend

¹Témoignages, Commission royale d'enquête sur les prix, fascicule n° 22, p. 10.

fortement à demeurer, et le pourcentage de majoration fixe du détail est en passe de devenir "la loi immuable" de l'industrie du vêtement. A maintes reprises au cours de notre enquête, il a été clairement établi que les manufacturiers de vêtements reconnaissent au détaillant sans discussion le besoin d'un certain pourcentage fixe de majoration, même si leurs propres marges de profit varient considérablement. Ce point de vue se manifeste dans les domaines où l'idée d'arriver à tel ou tel prix de détail gouverne la détermination des prix, car dans ces cas le manufacturier s'occupe de sa propre marge de profit après avoir alloué une majoration régulière au détaillant, ou au détaillant et au grossiste, selon le cas. Un certain nombre de manufacturiers ont catégoriquement dit qu'ils préféreraient réduire légèrement leur propre marge de profit plutôt qu'augmenter le prix du détaillant.

La principale raison donnée par les manufacturiers pour motiver cette dévotion à un pourcentage fixe de majoration au détail, c'est qu'ils ont constaté au cours des années qu'un détaillant a généralement besoin de ce pourcentage pour garder son commerce dans une saine position financière, et ils veulent que leurs clients restent en affaires et soient capables d'acheter leurs marchandises. Les manufacturiers ne paraissent pas tenir compte du fait que, dans bien des cas, les majorations traditionnelles avaient été établies à un niveau suffisamment élevé pour absorber une proportion considérable des rabais subséquents, et qu'à une époque où le volume des ventes en dollars est grand et les rabais négligeables, une majoration un peu moindre pourrait être suffisante pour donner au détaillant une marge raisonnable de profit. Sous ce rapport, il est intéressant de noter que, dans leur témoignage, plusieurs détaillants de chemises d'hommes et de salopettes ont dit être d'avis qu'ils pourraient faire de très belles affaires avec un pourcentage de majoration inférieur à la majoration "traditionnelle" que les manufacturiers semblaient si consentants à leur accorder.

Fixation du prix de revente

De la pratique qui consiste à viser tel ou tel prix de détail en allouant des pourcentages de majoration fixes aux établissements de gros et de détail, il n'y a qu'un pas à franchir pour adopter un système de maintien du prix de revente, c'est-à-dire pour que le manufacturier fixe le prix de détail ou le prix de gros. Cette pratique de maintenir le prix de revente est très répandue dans certains secteurs de l'industrie du vêtement. Par exemple, dans le cas des chemises d'hommes, deux des plus grands manufacturiers dont les noms servent de marque de commerce, *John Forsyth Limited* et *Tooke Brothers Limited*, ont adopté la coutume de fixer sur leurs chemises des étiquettes portant le prix de détail qu'ils proposent. Les deux autres grands manufacturiers dont les noms servent aussi de marques de commerce ont nié, dans leurs témoignages, qu'ils aient même suggéré aux détaillants à quel prix leurs chemises devraient se vendre. Cependant, vu que tous les représentants de ces quatre compagnies ont été d'accord pour dire que la majoration du détail devrait être d'environ

37½ p. 100 du prix de vente et que les quatre compagnies offraient toutes de fait à \$2.37 ou \$2.38 des chemises qui se vendaient \$4 au détail, le résultat était tout à fait le même.

La question importante, cependant, est celle de savoir si le prix de détail, fixé ou proposé par un manufacturier, est en réalité imposé au détaillant et s'il a pour effet d'empêcher toute réduction de prix que le détaillant pourrait faire autrement selon le cours normal de la concurrence. Les désavantages pour le consommateur sont évidents si les détaillants les plus progressifs sont empêchés de transmettre leurs économies sous forme de prix plus bas, tandis que les détaillants les moins compétents sont protégés par le "parapluie" d'un prix de détail fixe, qui leur garantit une marge plus ou moins forte. Interrogés sur ce point, les manufacturiers de chemises ont tous nié qu'ils eussent pris des mesures quelconques pour contraindre un détaillant à maintenir tel ou tel prix de détail, comme cesser d'approvisionner un détaillant qui aurait réduit son prix au-dessous de ce niveau. D'autre part, ils ont tous admis qu'ils s'inquiéteraient si un détaillant réduisait son prix "hors de toute proportion" ou s'il "jouait" avec son produit contre ses concurrents. L'industrie du vêtement, y compris les manufacturiers et les marchands, se souvient des résultats désastreux que produisirent les guerres de prix dans le passé; et l'on conçoit qu'elle veuille prévenir le retour de ce qu'on pourrait appeler la concurrence "injuste" dans les prix, comme celle qui consiste à vendre en bas du prix coûtant afin d'enlever des clients à un rival. Il semble, cependant, que l'industrie pourrait atteindre les buts légitimes qu'elle recherche à cet égard sans étouffer la concurrence normale des prix dans le commerce du détail.

Le danger d'un système de prix de revente obligatoires est plus grand dans un secteur de l'industrie du vêtement comme les chemises d'hommes, où les cinq plus grandes compagnies occupent une telle position dominante et où l'adoption d'un système de prix de revente obligatoires, même par trois ou quatre d'entre elles, supprimerait toute concurrence de prix au détail dans une très grande partie du commerce.

D'autre part, notre enquête sur l'industrie des vêtements de travail n'a révélé que peu ou pas d'indices pouvant faire croire que l'on essaie d'établir un prix de revente obligatoire pour les salopettes. Le représentant d'une compagnie fabriquant des vêtements de travail a dit: "Le seul intérêt que nous puissions avoir, lorsqu'il s'agit de salopettes, c'est de voir à ce que le détaillant les vende le moins cher possible, car nous estimons que de cette façon, il vendra une plus grande quantité de nos produits. Nous n'avons pas d'intérêt à lui demander de maintenir le prix de vente au détail."¹ Cependant, cette même compagnie confectionne d'autres vêtements, comme des vêtements d'enfants, dont elle fixe les prix de détail. Elle a allégué, pour justifier la fixation des prix de ces vêtements d'enfants, mais non ceux des salopettes, que c'était nécessaire dans le programme national de publicité qu'elle avait entrepris pour ses vêtements d'enfants.

¹Témoignages. Commission royale d'enquête sur les prix, fascicule n° 21, p. 53.

Paiement du transport

La coutume en ce qui concerne le paiement du transport varie considérablement dans l'industrie du vêtement, mais la localité où sont établis les concurrents est le principal facteur déterminant si le transport sera ou non payé d'avance. En général, les manufacturiers de chemises ne paient pas le transport, mais donnent des prix f. a b. fabrique à leurs clients d'une côte à l'autre. D'autre part, les manufacturiers de vêtements de travail paient entièrement ou partiellement le transport dans certaines parties du pays. Ainsi, les manufacturiers de l'Ontario peuvent payer le transport à l'ouest de Port-Arthur ou à l'est de la frontière du Québec, afin de faire face à la concurrence des manufacturiers de l'Ouest et de Montréal. Les manufacturiers de Winnipeg, cependant, se concentrent ordinairement sur le commerce de l'Ouest et peuvent adopter pour règle de tout expédier f. à b. Winnipeg, ou peuvent déduire la différence avec le transport de Toronto lorsqu'ils expédient des marchandises à Fort-William et à Port-Arthur.

Quand le manufacturier acquitte les frais de transport, il fait entrer cette dépense dans ses frais généraux, ce qui ajoute donc une fraction au prix de vente de toutes ses marchandises, mais tend à rendre les prix de détail plus uniformes dans tout le Canada. Quand le prix est f. à b. manufacture, cela a pour effet dans les parties les plus éloignées du pays, soit d'augmenter le prix pour le consommateur, soit de donner au détaillant une plus petite majoration s'il absorbe le transport.

FACTEURS DES CHANGEMENTS DE PRIX

La hausse rapide des prix des vêtements au cours des deux dernières années peut être attribuée en premier lieu à l'augmentation des frais de production, en matières premières et en main-d'œuvre; mais le système de marges et de majorations en pourcentages, qui est d'usage général dans le commerce des vêtements, a fait que l'augmentation initiale est pyramidée tout le long de l'échelle des prix jusqu'à ce qu'elle atteigne le consommateur. Seule une petite proportion de l'augmentation des prix des vêtements est due à des manufacturiers ou des distributeurs qui prennent des marges ou des majorations avec de plus gros pourcentages qu'auparavant; mais le même pourcentage prélevé sur un prix coûtant plus haut a donné une plus forte marge en dollars et en cents à chaque étape de la distribution.

La forte augmentation du coût des matières premières pèse sur tous les secteurs de l'industrie du vêtement, et elle est particulièrement importante à cause de la forte proportion des frais de production que les matières premières absorbent. Le Tableau n° 163 fait voir quel est le rapport qui existe entre, d'une part, le coût des matières premières, et d'autre part, le coût de la main-d'œuvre, la marge du manufacturier, la dépréciation et les autres dépenses, dans l'industrie de la confection pour hommes et dans celle de la confection pour dames.

TABLEAU N° 163

FRAIS DE PRODUCTION DANS LES INDUSTRIES DE LA CONFECTION
POUR HOMMES ET POUR DAMES, CANADA, 1947

(en milliers de dollars)

	Industrie de la confection pour hommes		Industrie de la confection pour dames	
	Montant	Pour-cent du total	Montant	Pour-cent du total
Traitements et salaires	52,739	29.9	49,785	26.8
Combustible et électricité	590	0.3	557	0.3
Coût des matières premières	97,656	55.5	93,340	50.3
Profit, dépréciation et autres dépenses	25,121	14.3	41,815	22.6
Valeur brute de la production	176,106	100.0	185,497	100.0

Source: Bureau fédéral de la statistique, Ottawa.

Les prix des tissus canadiens et importés ont très sensiblement augmenté depuis le début de la guerre; les tissus de coton ont subi la plus forte hausse, suivis des tissus de laine et de rayonne. Les prix des tissus canadiens furent assez stables pendant les années de la guerre grâce à un régime étendu de subventions; mais lorsque ces dernières furent réduites et finalement abolies en 1946 et en 1947, les prix des tissus canadiens montèrent en proportion. Les prix d'importation sont particulièrement significatifs dans le cas des cotonnades, vu que la proportion des importations dans tous les approvisionnements canadiens, qui s'établissait à 30 p. 100 environ en 1939, dépassait la moitié des approvisionnements en 1947. Pendant la même période, le prix des cotonnades importées monta de 56 cents la livre en 1939 à \$1.43 la livre en 1947, tandis que certaines sortes de cotonnades montèrent beaucoup plus que la moyenne générale.

Le coût des fournitures, comme les boutons, les garnitures, le fil et les boîtes a considérablement augmenté depuis 1939; à lui seul, le prix du fil a monté de 200 p. 100.

Le coût de la main-d'œuvre a augmenté dans l'industrie du vêtement, tant par suite d'augmentations directes des salaires que par suite de l'instabilité plus grande du personnel avec la perte de rendement qui en a résulté. Certaines maisons ont pu contrebalancer ces augmentations dans une certaine mesure en augmentant le rendement de la main-d'œuvre au moyen de machines et de méthodes améliorées.

Quand la main-d'œuvre est très instable, il se produit une formidable hausse de ce qu'on appelle les frais de main-d'œuvre "improductifs", c'est-à-dire le montant nécessaire pour compléter les salaires, au tarif minimum, des employés nouveaux et inexpérimentés qui ne gagnent pas assez avec le tarif à la pièce. La main-d'œuvre "improductive" se rencontre sous une autre forme quand, par suite d'une pénurie de personnel,

il devient nécessaire de fournir des salaires moyens à des ouvriers expérimentés qu'il faut déplacer et affecter à des opérations qui leur sont moins familières.

En général, le coût de la main-d'œuvre dans les manufactures a augmenté un peu moins que le coût des matières premières, et, de toute façon, il ne compte que pour une petite part dans l'augmentation des prix de détail. Les témoignages relatifs à l'industrie des vêtements pour dames et enfants ont démontré que l'augmentation du coût de la main-d'œuvre dans les manufactures ne compte que pour 10 à 20 p. 100 dans l'augmentation des prix de détail d'une grande variété de vêtements indispensables.

Les frais de distribution ont également augmenté à tous les stades, depuis le manufacturier jusqu'au détaillant, au cours des dix dernières années, à cause de la hausse des traitements et salaires, des loyers, des tarifs de transport et le reste.

C'est en examinant certaines marchandises en particulier que l'on constate le mieux l'effet que le système des marges et des majorations en pourcentages produit sur les changements de prix, et les sections qui suivent portent sur les cas particuliers des chemises de qualité pour hommes, des vêtements de travail et des vêtements pour dames et enfants.

CHEMISES FINES POUR HOMMES

Les chemises fines pour hommes, que l'on distingue des autres comme les chemises de travail et les chemises de sport, se fabriquent généralement avec les tissus de coton les plus fins. S'il est vrai que le cultivateur et l'ouvrier ne portent une chemise semblable que le dimanche ou pour les sorties, c'est la tenue réglementaire de l'homme d'affaires ou du professionnel. Les couleurs, les coupes et la qualité des tissus employés varient, mais dans l'ensemble les chemises d'hommes sont des produits relativement uniformes. Les principaux manufacturiers de chemises confectionnent beaucoup des mêmes modèles en se conformant à peu près exactement aux mêmes normes qu'avant la guerre pour la pointure, la coupe et le fini. La plupart des manufacturiers de chemises entendus au cours de notre enquête ont dit que la qualité du travail dans les chemises à prix élevé ou à prix modique était essentiellement la même.

La principale différence entre les chemises chères et les chemises à bas prix se trouve dans les tissus employés. Celles à bas prix se confectionnent ordinairement avec des tissus à fils plus gros, qui proviennent de filatures canadiennes ou américaines, tandis que les chemises dispendieuses se font presque entièrement avec les tissus de fil fins importés du Royaume-Uni. Dans la catégorie à prix moyens, les tissus employés proviennent du pays et de l'étranger. Les tissus imprimés sont fréquemment employés pour les chemises à bas prix, tandis que les chemises faites d'étoffes à dessins tissés se vendent généralement à un prix un peu plus élevé. D'autres différences proviennent de l'emploi de tissus rétrécis ou non rétrécis; de la sorte de col, mi-souple ou non, tenant ou

détaché; et jusqu'à un certain point de la quantité de tissu employé, (elle ne varie presque pas pour les marques bien connues, dont la confection exige généralement 30½ à 31½ verges par douzaine, mais certaines des chemises bon marché sont taillées sur des patrons beaucoup plus étriqués.)

Les mêmes compagnies qui confectionnent des chemises d'hommes produisent aussi fréquemment des pyjamas, sous-vêtements d'été et cravates d'hommes, des chemises de garçons et des chemises pour dames.

Il y a une cinquantaine de compagnies au Canada dont les chemises fines d'hommes sont le principal produit; et parmi elles, les cinq plus grandes comptent pour la moitié de la valeur brute de la production et du nombre des employés de cette industrie. Sur ces cinq, quatre sont des manufacturiers dont les noms servent de marques de commerce: *Cluett-Peabody & Company of Canada, Limited*; *John Forsyth Limited*; *B.V.D. Company Limited* et *Tooke Brothers Limited*. Toutes ces compagnies vendent directement aux détaillants. La cinquième, *Yamaska Garments Limited*, fabrique une chemise un peu moins chère qui se vend par grosses quantités aux distributeurs et aux grands établissements de détail, comme les magasins à rayons. *Cluett-Peabody* et *B.V.D.* sont des filiales de compagnies américaines, qui les font bénéficier de leurs grands programmes de publicité. L'industrie des chemises est presque entièrement concentrée dans l'Ontario et le Québec; et les prix sont généralement cotés f. à b. manufacture.

L'industrie des chemises offre un exemple saisissant de la difficulté qu'il y a d'obtenir des approvisionnements suffisants de cotonnades à bas prix et à prix moyens. On peut se procurer en abondance au Royaume-Uni des tissus pour confectionner des chemises se vendant au détail \$5.50 et plus. Les importations des Etats-Unis sont durement restreintes par la quantité de dollars attribuée; et bien que les filiales de compagnies américaines paraissent pouvoir se procurer certains des tissus les moins chers pour en faire des chemises de la catégorie de \$4, d'autres compagnies prétendent qu'elles ne peuvent se procurer aucun tissu à bas prix pour chemises, et que les importations des Etats-Unis n'aident que pour la production de chemises dans les catégories de \$6 et plus. Pour les tissus servant à confectionner les chemises à bas prix et à prix moyens, c'est-à-dire \$5 et moins, les manufacturiers canadiens de chemises dépendent beaucoup de trois filatures canadiennes: *Montreal Cotton Limited*, *Wabasso Cotton Company Limited* et *Dominion Textile Company Limited*. Suivant les témoignages des représentants de ces compagnies, la *Montreal Cottons* a porté sa production de tissus à chemises bien au delà de ce qu'elle était avant la guerre, mais les deux autres compagnies ont sensiblement diminué les quantités des tissus qu'elles fournissent aux manufacturiers de chemises. Toute cette production canadienne est encore soumise au régime non officiel d'attributions que nous avons déjà signalé.

Le procédé par lequel un manufacturier vise tel ou tel prix de détail en déterminant son propre prix de vente est général dans toute l'industrie. Les représentants des quatre grands manufacturiers de chemises aux noms bien connus et d'un magasin de confections pour hommes ont dit qu'à leur avis le détaillant avait besoin d'une majoration de 35 à 38 p. 100 sur les chemises, mais les représentants de manufacturiers plus petits, de grossistes et de magasins à rayons ont exprimé l'opinion que 33 à 35 p. 100 constitueraient une majoration "raisonnable et nécessaire".

La question du prix de revente obligatoire revêt une importance particulière dans l'industrie des chemises, à cause de la grosse proportion des ventes de l'industrie qui va à quelques grandes compagnies. Nous avons déjà fait observer que deux manufacturiers aux noms connus, *Forsyth* et *Tooke*, posaient sur leurs chemises des étiquettes indiquant le prix de détail; et les représentants de magasins de détail ont dit que les représentants commerciaux d'autres compagnies dont les noms servent de marques "proposaient" le prix auquel leurs chemises devraient se vendre. Les détaillants ont déclaré qu'ils vendaient ordinairement les chemises de ces manufacturiers aux prix proposés, même si leur propre majoration normale était de 33 à 35 p. 100, et non 36 à 38 p. 100, la majoration qu'alloue "le prix proposé" par le manufacturier.

EVALUATION DES FACTEURS DES CHANGEMENTS DE PRIX

Le prix de détail des chemises d'hommes a plus que doublé depuis 1939. La chemise à \$2 d'avant-guerre, celle qui se vendait le plus, a monté jusqu'à \$4. Les variétés très bon marché, qui étaient avant la guerre à \$1.29 et \$1.50, ont monté respectivement à \$2.75 ou \$3.25 et à \$3.75.

L'offre et la demande en général

Nous avons déjà fait observer que les chemises fines d'hommes sont les seuls vêtements d'hommes importants dont la production soit encore inférieure à ce qu'elle était avant la guerre. Cela seul tend à amoindrir la concurrence en matière de prix et à garder élevés les prix des chemises.

En plus de l'augmentation des prix de détail des chemises, il se manifeste une tendance prononcée à produire une plus forte proportion de chemises chères. Les réalisations des plus grandes compagnies varient beaucoup à cet égard. *Cluett-Peabody* et *B.V.D.* sont parvenus à produire plus de chemises à bas prix (\$4 et moins) qu'avant la guerre; mais *Tooke* et *Forsyth* ont considérablement diminué leur production de chemises à bas prix. Seule la compagnie *B.V.D.* a maintenu approximativement la même proportion de chemises à bas prix et de chemises chères dans sa production actuelle que dans sa production d'avant-guerre. Les trois autres ont très sensiblement augmenté, dans leur production, la proportion de chemises à prix moyens et à bas prix. Nous

avons obtenu de ces quatre compagnies des chiffres qui indiquent la tendance :

TABLEAU N° 164
 PRODUCTION DES CHEMISES D'HOMMES À BAS PRIX ET À PRIX ÉLEVÉ,
 QUATRE MANUFACTURIERS CANADIENS DE CHEMISES
 1939, 1947, 1948
 (en douzaines de chemises)

	1939	1947	1948
Cluett-Peabody of Canada Co. Ltd.			
Chemises à bas prix	59,066	67,574	73,535
Chemises à prix moyen et à prix élevé	3,770	26,279	21,965
B.V.D. Co. Ltd.			
Chemises à bas prix	29,420	38,263	35,728
Chemises à prix moyen et à prix élevé	5,562	9,324	7,644
Tooke Bros. Ltd.			
Chemises à bas prix	38,965 ^a	21,211	20,316
Chemises à prix moyen et à prix élevé	2,125 ^a	23,434	21,808
John Forsyth, Ltd.			
Chemises à bas prix	68,456	32,619	23,977
Chemises à prix moyens et à prix élevé	7,815	30,954	25,486

a) 1940.

Source: Témoignages, Commission royale d'enquête sur les prix, fascicule n° 15, pages 36, 56; fascicule n° 16, pages 26, 50.

Les représentants de la *Yamaska* ont dit que leur compagnie avait réduit sa production de chemises à bas prix de 35 p. 100 depuis 1939, et qu'elle avait cessé de produire "une chemise bon marché et étriquée" pour confectionner une chemise avec plus de tissu et un tissu meilleur, qui demeure, cependant, dans ce que l'on considère comme la catégorie à bas prix.

Cette tendance à accroître la production des chemises à prix moyen et à prix élevé est due à la fois au besoin de suppléer à l'insuffisance des approvisionnements canadiens de tissus bon marché avec des tissus importés plus coûteux, et à la tentation naturelle de produire les variétés qui rapportent un meilleur profit. Avec le système de majorations en pourcentages, le manufacturier et le détaillant font plus d'argent avec les chemises confectionnées de tissus chers. Il est à noter que, si la plupart des manufacturiers de chemises prétendent qu'ils font tout en leur pouvoir pour obtenir des tissus à chemises à bas prix, les représentants de *Montreal Cottons Limited* ont dit que beaucoup de manufacturiers leur demandaient des cotonnades fines de la meilleure qualité.

Les prix actuels des chemises semblent garder la demande annuelle en bas du rythme normal des remplacements, mais peu d'indices font croire que les acheteurs opposent une résistance efficace aux prix qui sont sensiblement inférieurs au niveau de \$6. On a beaucoup de peine à vendre les chemises qui sont dans la catégorie de \$7.50 à \$9, mais il y a

une bonne demande pour la chemise de \$4 et \$5, et les ventes indiquent une certaine préférence de la part du public pour la chemise de \$5 à dessin tissé plutôt que la chemise imprimée à \$4. Les représentants des grossistes et des magasins à rayons ont dit avoir constaté que les acheteurs s'écartaient de plus en plus des chemises chères pour demander des chemises meilleur marché; mais on convient généralement qu'il y a une demande positive de la part du consommateur pour la qualité et que, ce qu'il veut, c'est la même qualité à un prix moindre.

Frais de production

Le plus important facteur dans le coût de production, c'est le tissu lui-même. Toutes les variétés de tissus, canadiennes et importées, ont plus que doublé de prix de 1939 à 1948. Une des cotonnades fines canadiennes le plus communément employées dans les chemises à prix moyens (JC41 de *Montreal Cottons*) a monté de 13¾ cents la verge en 1939 à 37½ cents la verge en 1948, une augmentation de 172 p. 100. Un des tissus importés du Royaume-Uni, qui se vendait 27 cents la verge en 1939, a monté à 94 cents en 1948, une augmentation de 248 p. 100. Les manufacturiers disent aussi qu'il y a beaucoup plus d'imperfections dans les marchandises à la pièce ce qui exige une demi-verge de plus par douzaine de chemises.

Les prix des fournitures ont augmenté dans des proportions diverses. Une compagnie a signalé une augmentation de 134 p. 100 du coût des entre-doublures, et de 78 à 94 p. 100 du coût des doublures adhérentes pour cols. Une autre compagnie évaluée à 109 p. 100 l'augmentation du coût des garnitures dans l'une de ses chemises qui se vend le plus.

L'augmentation du coût de la main-d'œuvre varie d'une compagnie à l'autre, et d'une variété de chemises à l'autre. La *T. Eaton Company Limited*, qui exploite une manufacture de chemises d'hommes, a établi à 117 p. 100 l'augmentation du coût de la main-d'œuvre, de 1939 à 1948, pour une chemise confectionnée avec le tissu JC41, tandis qu'il a monté de 76 p. 100 seulement pour une chemise faite de tissus importés. Le fait que la main-d'œuvre coûte plus cher dans les grandes que dans les petites villes explique en grande partie pourquoi les prix de revient des manufacturiers varient.

Dans l'ensemble, le coût des matières premières a augmenté plus que celui de la main-d'œuvre et, par conséquent, il faut lui attribuer un plus fort pourcentage du total des frais de production en 1948 qu'avant la guerre. Le total des frais de production du manufacturier, qui comprend les matières premières, la main-d'œuvre et les frais généraux de la manufacture, a constamment monté depuis dix ans et il est maintenant à peu près le double de ce qu'il était en 1939.

Prix de revient et prix de vente

On se trouve en présence de deux tableaux différents quand on compare les prix de revient et les prix de vente dans le cas des chemises qui se

vendent actuellement \$4 au détail et dans le cas des chemises qui se vendent moins de \$4. Ce sont là les variétés de chemises qui se vendent le plus à l'heure actuelle.

Comme on le verra au tableau n° 165, dans le cas des chemises de \$4, les prix de détail, les prix de vente des manufacturiers et les frais de production ont monté à peu près dans les mêmes proportions (100, 101.7 et 104.8 p. 100 respectivement). D'autre part, dans le cas des chemises de moins de \$4, les prix de détail ont monté de 122 p. 100, contre une augmentation de 103 p. 100 des prix de vente des manufacturiers, et de 98.8 p. 100 des frais de production.

Les marges des manufacturiers

En dollars et en cents, les marges de profits des manufacturiers de chemises ont augmenté d'une façon très considérable depuis le début de la guerre (voir tableau n° 165). Pour la chemise qui se détaille actuellement \$4, la marge entre le prix de revient et le prix de vente du manufacturier est passée de 35 cents en 1939 à 68 cents en 1948, une augmentation de 33 cents ou de 94.3 p. 100. Pour la chemise se vendant moins de \$4 au détail, la marge est passée de 18 cents en 1939 à 40 cents en 1948, une augmentation de 22 cents ou de 122.2 p. 100. Cependant, quand on la considère comme pourcentage de son prix de vente, la marge du manufacturier a changé très peu depuis le début de la guerre, ayant diminué de 29.6 à 28.5 p. 100 dans le cas des chemises de \$4 et ayant augmenté de 18.2 à 19.9 p. 100 dans le cas des chemises se vendant moins de \$4.00. Il est à noter que les marges actuelles, en dollars ou en pourcentages, sont beaucoup plus fortes sur les chemises de \$4 que sur les catégories à prix plus bas.

Les marges moyennes, cependant, sont loin de donner un tableau complet de la façon complexe dont varient les frais de production, les marges et les prix de vente. Les frais de production varient beaucoup plus que les prix de vente, et la marge du manufacturier fluctue en proportion. Pour les dix modèles de chemises dans la catégorie de \$4, les variations s'établissent actuellement comme suit:

Prix de revient à la fabrique	\$1.59-\$1.84
Prix de vente des compagnies	\$2.37-\$2.38
Prix de détail prévus	\$3.95-\$4.00

La compagnie ayant un prix de revient à la fabrique de \$1.59 (*B.V.D.*) obtient une marge de 33.4 p. 100 de son prix de vente; tandis que la compagnie ayant un prix de revient de \$1.84 (*Tooke Brothers*) obtient une marge de 22.7 p. 100. On verra que la *B.V.D. Company*, ayant un prix de revient plus bas, n'en fait pas bénéficier le consommateur sous forme d'un prix de vente diminué, bien que d'autres compagnies ayant des prix de revient plus élevés que \$1.59 livrent au commerce des chemises qui se détaillent à \$3.75:

TABLEAU N° 165
ANALYSE DES PRIX DES CHEMISES FINES POUR HOMMES
(en dollars)

	Prix de vente au détail ^a	Prix de vente du manufacturier	Prix de revient à la fabrique	Marges des manufacturiers		Majoration au détail ^b	
	Montant	Montant	Montant	Montant	Pour-cent du prix de vente du manufacturier	Montant	Pour-cent du prix de vente au détail
Chemises se vendant \$4.00 (10 modèles)							
Septembre 1939	2.00	1.18	.83	.35	29.6	.82	41
Septembre 1942	2.25	1.35	.92	.43	31.8	.90	40
Septembre 1946	2.50	1.47	1.11	.36	24.4	1.03	41
Septembre 1947	3.05	1.86	1.40	.46	24.7	1.19	39
1948 (prix le plus récent)	4.00	2.38	1.70	.68	28.5	1.62	40.5
Pourcentage 1948 sur 1939	200	201	204.8	194.3		197.6	
Chemises se vendant moins de \$4.00 (5 modèles)							
Septembre 1939	1.53	.99	.81	.18	18.2	.54	35.3
Septembre 1942	1.79	1.12	.87	.25	22.3	.67	37.4
Septembre 1946	2.07	1.28	1.04	.24	18.8	.79	38.2
Septembre 1947	2.77	1.66	1.35	.31	18.8	1.11	40.1
1948 (prix le plus récent)	3.40	2.01	1.61	.40	19.9	1.39	40.9
Pourcentage 1948 sur 1939	222	203	198	222		257.4	

a) Suivant les estimations des manufacturiers de ces modèles.

b) Les majorations en pourcentage au détail données ici comprennent la taxe de vente et le transport.

Source: Témoignages, Commission royale d'enquête sur les prix, fascicule n° 15, pages, 32-33, 53; fascicule n° 16, pages 46, 67-68.

Cluett-Peabody, Modèle n° 4 Standish

Prix de revient à la fabrique	\$1.62
Prix de vente de la compagnie	2.17
Prix du détail prévu	3.75
Marge du manufacturier	25.3 p. 100

Tooke Brothers, Modèle n° 12M

Prix de revient à la fabrique	\$1.79
Prix de vente de la compagnie	2.21
Prix de détail prévu	3.75
Marge du manufacturier	19 p. 100

Lorsque la chemise est d'une qualité intermédiaire, une différence d'un ou deux cents dans le prix de revient peut facilement devenir une différence de 25 cents pour le consommateur, selon la catégorie de prix de détail où la chemise est placée. Par exemple, les chemises imprimées Standish de *Cluett-Peabody*, dont le prix de revient à la fabrique est de \$1.64, seulement deux cents de plus que le Modèle à dessins tissés n° 4 Standish, sont vendues \$2.38 par le manufacturier et à \$4 au détail.

Bien que les marges en pourcentage sur chaque modèle de chemises fluctuent considérablement d'une année à l'autre, la plupart de celles que nous avons étudiées au cours de notre enquête n'accusaient que de légères augmentations ou diminutions de pourcentage sur l'avant-guerre.

Cependant, il y a un modèle de *Yamaska Garments Limited* qui faisait exception à cette règle générale, la marge du manufacturier ayant monté de 7.3 p. 100 en 1939 à 15.6 pour cent en 1948. Les compagnies comme la *Yamaska*, qui font la majeure partie de leurs ventes à quelques gros clients, ont normalement des marges de profit brut beaucoup plus basses que les compagnies vendant directement aux détaillants. Les changements dans les marges visant des articles distincts doivent être mis en regard de la marge générale que le manufacturier obtient sur l'ensemble de ses opérations; les variations que montrent différents articles tendent à s'annuler les unes les autres et la tendance générale se révèle. Dans le cas de cette compagnie, la marge générale sur l'ensemble des opérations suit à peu près exactement la même courbe que pour chaque article, pris séparément, soit 7 p. 100 en 1939 à 15.2 p. 100 en 1948.

Majoration du grossiste

Une seule maison de gros a témoigné pendant notre enquête sur l'industrie des chemises, mais son témoignage a indiqué que la majoration moyenne du grossiste sur les chemises d'hommes est d'environ 20 p. 100 du prix de vente, et que, s'il y a une constatation à faire, c'est que la marge du grossiste tend à baisser quelque peu comme pourcentage de son prix de vente depuis 1939, tandis que la marge du détail a monté.

Majoration du détail

La majoration moyenne du détail sur les chemises qui se vendent maintenant \$4 a monté de 82 cents en 1939 à \$1.62 en 1948, soit une augmentation de 97.6 p. 100. Pour les chemises qui se vendent moins de \$4, l'augmentation a été encore plus forte, soit de 54 cents en 1939 à \$1.39 en 1948, ou une augmentation de 157.4 p. 100 (voir le tableau n° 165).

Comme pourcentage, la majoration du détail sur les chemises de \$4 est restée assez constante de 1939 jusqu'à présent, soit 39 à 41 p. 100 du prix de vente, y compris la taxe de vente et le transport; mais pour les chemises moins chères, la majoration du détail a constamment monté, de 35.5 p. 100 en 1939, à 40.9 p. 100 en 1948. Autrement dit, les chemises les moins chères, qui portent ordinairement un pourcentage de majoration moindre que les chemises de prix moyen ou de prix élevé, donnent maintenant lieu à peu près au même pourcentage de majoration.

Le rôle de la majoration du détail dans l'augmentation des prix des chemises pour hommes se voit dans le tableau suivant:

TABLEAU N° 166

RÔLE DES PRIX DE REVIENT, DES MARGES ET DES MAJORATIONS DANS
L'AUGMENTATION DES PRIX DES CHEMISES POUR HOMMES

(en dollars)

	Chemises de \$4.00			Chemises de moins de \$4.00		
	1939	1948	Augmenta- tion 1939-1948	1939	1948	Augmenta- tion 1939-1948
Prix de revient, fabrique	.83	1.70	.87	.81	1.61	.80
Marge du manufacturier	.35	.68	.33	.18	.40	.22
Majoration du détail	.82	1.62	.80	.54	1.39	.85
Prix du détail	2.00	4.00	2.00	1.53	3.40	1.87

Source: Témoignages, Commission royale d'enquête sur les] prix, fascicule n° 15 pages 32, 33; fascicule n° 16, pages 23, 67, 68.

Ensemble des opérations

Pour bien voir le rapport entre les profits et la hausse des prix dans l'industrie des chemises, il importe d'examiner l'ensemble des opérations des manufacturiers, grossistes et détaillants, en accordant une attention particulière au revenu d'exploitation et aux profits nets en tant que pourcentage des ventes.

Manufacturiers

Les renseignements relatifs aux opérations réunies des cinq plus grands manufacturiers de chemises fines d'hommes ont été puisés dans les états financiers des compagnies et leurs réponses aux questionnaires.

Ces cinq compagnies, qui produisent environ la moitié des chemises fines pour hommes confectionnées au Canada, sont:

Cluett-Peabody Company of Canada Limited
John Forsyth Limited
The B.V.D. Company Limited
Tooke Brothers Limited
Yamaska Garments Limited.

Quatre de ces compagnies terminent leur année financière le 31 décembre et une le 31 août. Les années financières qui se terminent avec l'année civile ont été réunies.

La valeur en dollars du total des ventes des cinq compagnies a plus que doublé de 1939 à 1947, bien que, par le nombre de chemises, les ventes de certaines de ces compagnies accusent une diminution.

Pendant la même période, le revenu d'exploitation (qui est le bénéfice dérivé des opérations avant déduction des impôts sur le revenu) a augmenté plus rapidement que les ventes et, en 1947, il avait triplé celui de 1939. Comme pourcentage des ventes, le revenu d'exploitation a augmenté de 5.8 p. 100 en 1939 pour atteindre un sommet de 9.4 p. 100 en 1946 et baisser légèrement à 8.8 p. 100 en 1947. Cela se constate dans le tableau suivant:

TABLEAU N° 167

VENTES ET REVENU D'EXPLOITATION DE CINQ COMPAGNIES DE CHEMISES

(en milliers de dollars)

Année	Ventes	Revenu d'exploitation	
		Montant	Pour-cent des ventes
1939	5,694	330	5.8
1940-44, moyenne	8,506	624	7.3
1945	8,605	702	8.2
1946	10,091	949	9.4
1947	13,069	1,145	8.8

Source: Témoignages, Commission royale d'enquête sur les prix, fascicule n° 35, page 12.

Nous devons faire observer que ces moyennes des opérations réunies ne révèlent pas que les profits d'exploitation des différentes compagnies subissaient avant la guerre des écarts beaucoup plus grands que maintenant. En 1939, certaines compagnies eurent dans leurs ventes un pourcentage de revenu d'exploitation extraordinairement élevé; d'autres eurent des pourcentages de revenu d'exploitation beaucoup plus bas et une compagnie enregistra une perte. Au contraire, en 1947, les cinq com-

panies étaient toutes dans une très bonne posture en ce qui concerne le revenu d'exploitation, exprimé en dollars ou en pourcentage des ventes. Sur les cinq compagnies analysées, celles qui, en 1947, réalisèrent le plus gros chiffre de recettes d'exploitation par rapport aux ventes étaient deux filiales de compagnies américaines.

Les profits nets des cinq compagnies en 1945 n'étaient qu'à peine plus élevés qu'en 1939, mais ils s'accrurent rapidement au cours des deux années suivantes et, en 1947, ils étaient deux fois ce qu'ils avaient été en 1939. Comme pourcentage des ventes, les profits nets accusèrent une baisse en 1945 par rapport à 1939, mais cette baisse fut suivie d'augmentations en 1946 et 1947. La réduction des profits nets par rapport aux ventes pendant les années de la guerre était attribuable à l'impôt sur les surplus de bénéfices qui fut appliqué en 1940. Toutes les taxes sur le revenu payées par ces compagnies formaient ensemble un taux de 16 p. 100 en 1939, de 56 p. 100 en 1945, de 51 p. 100 en 1946 et de 46 p. 100 en 1947. L'amélioration des profits nets exprimés en dollars en 1946 et en 1947 semble due à la fois à l'augmentation de la valeur des ventes en dollars et à la réduction de l'impôt sur les surplus de bénéfices.

TABLEAU N° 168

MONTANT DE BÉNÉFICE NET ET POURCENTAGE EN PROPORTION DES VENTES
DE CINQ COMPAGNIES DE CHEMISES
(en milliers de dollars)

Année	Bénéfice net	
	Montant	Pour-cent des ventes
1939	295	5.2
1940-44, moyenne	296	3.5
1945	314	3.6
1946	475	4.7
1947	637	4.9

Source: Témoignages, Commission royale d'enquête sur les prix, fascicule n° 35, page 12.

Là encore, il faut faire observer que ces moyennes ne révèlent pas toute la situation. Par exemple, si les opérations réunies des cinq compagnies accusent ci-dessus, comme pourcentage des ventes en 1947, des profits nets encore légèrement inférieurs au pourcentage de 1939, les bénéfices nets de trois des cinq compagnies ont accusé une augmentation très considérable par rapport aux ventes pendant cette période. Et même, deux d'entre elles, qui étaient en déficit avant la guerre, réalisèrent des profits nets de 3.6 et 6.9 p. 100 respectivement en 1947. La réduction de la moyenne s'explique à peu près entièrement par le fait qu'une compagnie eut le très fort profit net de 12 p. 100 de ses ventes avant la guerre et baissa à 5.6 pour cent en 1947.

Exprimés en pourcentage de la mise de fonds des actionnaires, les profits nets des cinq compagnies accusent une augmentation pendant la période, comme le montre le tableau suivant :

TABLEAU N° 169
POURCENTAGE DE BÉNÉFICE NET SUR L'AVOIR DES ACTIONNAIRES DE
CINQ COMPAGNIES DE CHEMISES

Année	Bénéfice net Pour-cent de l'avoir des actionnaires
1939	6.4
1945	5.7
1946	9.3
1947	14.6

Source: Témoignages, Commission royale d'enquête sur les prix, fascicule n° 35, page 13.

La tendance à la hausse des profits nets, tant en dollars qu'en pourcentage de la mise de fonds des actionnaires, jointe à la diminution des impôts, semble indiquer que les manufacturiers de chemises étaient en mesure d'accorder un peu de soulagement au consommateur en ce qui concerne les prix.

Grossistes et détaillants

Vu qu'un seul grossiste et trois détaillants ont été assignés comme témoins pendant notre enquête sur l'industrie des chemises fines pour hommes, les renseignements concernant leurs opérations ne peuvent pas être considérés comme donnant une vue d'ensemble, mais ils fournissent des exemples utiles.

Le grossiste qui a comparu a dit que la valeur des ventes et les profits du rayon des chemises avaient plus que doublé entre 1939 et 1947, bien que les profits du rayon, exprimés en pourcentage de ventes, avait légèrement baissé, de 5.2 p. 100 en 1939 à 4.9 p. 100 en 1947. Cela semble indiquer que l'augmentation du chiffre d'affaires en dollars a permis à ce grossiste de subir une petite baisse de sa majoration nette et d'obtenir quand même une marge de profit suffisante.

Un magasin de détail indépendant, dont les vêtements d'hommes sont la spécialité et qui prenait une majoration nette de 37 p. 100 en 1947, a révélé qu'il avait réalisé un profit net de plus de 10 p. 100 la même année. Un magasin à rayons dont la majoration nette, au rayon des chemises, était de 32.6 p. 100, a obtenu un profit net de 6.4 p. 100; tandis qu'un autre, qui prenait une majoration nette de 19.4 p. 100, subit une perte nette de 4.3 p. 100 pendant la même période.

Les témoignages semblent démontrer qu'un système de majorations fixes au détail, rigidement maintenues à une époque où les prix coûtants montent et où il n'y a pas d'augmentations équivalentes des frais généraux, tend à porter les profits nets de certains détaillants de chemises d'hommes à un niveau exagérément haut. Il est vrai que ce système de

majoration en pourcentage fournit un moyen rapide et facile de déterminer les prix de vente et de maintenir la surveillance sur les stocks, mais il semble que si le détaillant revisait le pourcentage de sa majoration chaque année, en se guidant sur les résultats de l'année précédente, il lui serait souvent possible de modifier sa majoration de façon à fournir une réduction de prix au consommateur.

VÊTEMENTS DE TRAVAIL

Nous avons choisi les salopettes comme objet particulier de notre enquête spéciale sur les vêtements de travail pour deux raisons: elles sont un vêtement de travail indispensable pour les cultivateurs, les ouvriers, les cheminots, les travailleurs en construction, les peintres et beaucoup d'autres; deuxièmement, c'est le vêtement dont le prix accuse la plus forte hausse dans l'indice du coût de la vie depuis 1939, ayant atteint 236.9 en août 1948, alors que l'indice de tous les vêtements s'établissait à 175.9.

Les différentes variétés sur lesquelles notre enquête a porté comprenaient les surtouts et les combinaisons ainsi que les salopettes régulières. Ce sont tous des vêtements normaux, d'utilité courante, dans lesquels la mode ne compte pour rien. Les principales différences dans la valeur proviennent de la quantité et du poids du tissu employé et de variations de détail comme le nombre et la doublure des poches. Le coutil bleu est invariablement le tissu employé.

Les mêmes compagnies qui confectionnent des salopettes fabriquent aussi généralement d'autres sortes de vêtements de travail, comme des chemises, des blouses d'atelier, des mackinaws, des gants et des casquettes de travail. En plus des vêtements de travail, certaines se livrent aussi à la confection de vêtements d'enfant ou de nouveautés pour dames et enfants, les salopettes d'enfants avec motifs en couleur, par exemple.

L'industrie des vêtements de travail se caractérise par une absence complète de concentration et d'uniformité dans l'importance des établissements. Il y a 72 maisons dont l'occupation principale est la fabrication de vêtements de travail; et les cinq plus grandes de ces maisons ne contribuent que le quart de la valeur brute de la production.

Pour obtenir leur principale matière première, le coutil bleu, cette industrie compte beaucoup sur deux compagnies canadiennes, la *Canadian Cottons Limited* et la *Dominion Textile Company Limited*. Parce que les approvisionnements canadiens de coutil bleu ne suffisaient pas à la demande et parce que les restrictions appliquées pour économiser des dollars ont réduit de deux tiers les importations des États-Unis, beaucoup de manufacturiers de vêtements de travail se sont efforcés d'obtenir des approvisionnements supplémentaires du Royaume-Uni, où le prix du coutil, cependant, est d'environ six cents la verge plus élevé que le prix de l'étoffe correspondante fabriquée au Canada.

En déterminant les prix des salopettes, les manufacturiers se contentent à peu près entièrement d'ajouter aux frais de production de la manufacture un pourcentage destiné à couvrir leurs autres dépenses et

à leur fournir une marge de profit. La méthode qui consiste à viser à tel ou tel prix de détail est peu employée, car les manufacturiers de vêtements de travail ont dit que les prix de détail variaient considérablement dans les différents magasins de détail.

EVALUATION DES FACTEURS DES VARIATIONS DE PRIX

L'offre et la demande

La production des salopettes est beaucoup plus considérable qu'avant la guerre, et elle est suffisante pour répondre à la demande aux prix actuels. Cependant, le ravitaillement en matières premières est difficile et un certain nombre de manufactures n'atteignent pas leur pleine capacité de production de salopettes, surtout parce qu'elles ont peine à obtenir des livraisons régulières de coutil.

Les opinions exprimées sur le degré de résistance que les acheteurs opposent aux prix actuels diffèrent beaucoup. Le représentant de la *Western Glove Company Limited*, de Winnipeg, a dit que sa compagnie ne rencontrait pas la résistance prévue contre le prix, et il a attribué cela aux revenus relativement élevés des cultivateurs. Il a fait remarquer que deux boisseaux de blé représentent aujourd'hui le prix d'une paire de salopettes, ce qui était impossible en 1939. Le représentant d'une autre compagnie de Winnipeg, la *Monarch Overall Manufacturing Company Limited*, a dit que sa compagnie ne rencontrait nulle résistance de la part des acheteurs de salopettes, et que les prix étaient "sans aucun doute acceptables". D'autre part, deux détaillants de salopettes ont dit que la résistance de leurs clients aux prix des salopettes grandissait visiblement. Le représentant de la *Hudson's Bay Company Limited*, de Winnipeg, a dit que cette maison avait récemment réduit une variété de salopette de \$4.95 à \$4.75 pour cette raison; et le président de *Jack Fraser Limited*, de Toronto, a déclaré qu'il n'achetait des salopettes que pour un mois ou six semaines d'avance parce qu'il craignait une baisse soudaine des prix, maintenant que la production des salopettes est plus forte et que la demande n'est pas aussi grande.

Certains manufacturiers sont d'avis que les consommateurs demandent une amélioration de la qualité des salopettes, plutôt qu'une réduction de prix; plus de coutil de 8 onces rétréci, des tailles plus variées, des poches supplémentaires, deux doublures pour les poches, etc. Là encore, les témoignages des détaillants ont été diamétralement opposés. M. Jack Fraser a déclaré que le coutil de 6 onces et deux tiers était très en vogue et qu'il était réellement plus demandé que le coutil épais; aussi que les tailles des salopettes étaient bien meilleures qu'auparavant et qu'à l'heure actuelle le public ne réclamait pas de tailles plus exactes.

Prix de revient et prix de vente

Les salopettes, dont les prix de détail variaient surtout de \$1.49 à \$3.00 en 1939, se vendaient \$3.25 à \$5.75 en modèles identiques ou semblables en 1948. La moyenne des prix de détail des salopettes a monté

de \$1.93 en 1939 à \$4.57 en 1948, d'après le Bureau fédéral de la statistique. Cette augmentation des prix est due à des hausses des frais de production aussi bien que des marges de profit.

Frais de production

La hausse du prix du coutil bleu est le facteur qui a le plus contribué à l'augmentation des frais de production des salopettes. Le coutil canadien qui se vendait 14 cents la verge en 1939 avait monté à 38 cents la verge en avril 1948, une augmentation de 156 p. 100. Les autres coutils canadiens ont monté en proportion. Le prix du coutil n'a pas fluctué autant aux Etats-Unis que les prix des cotonnades fines, mais est resté près du prix fixé par l'*Office of Price Administration*. Les coutils américains sont légèrement moins chers que les coutils canadiens, mais une fois rendus au Canada leurs prix sont sensiblement égaux à ceux des étoffes canadiennes de la même qualité. Comme on l'a déjà mentionné, les prix des coutils du Royaume-Uni sont plus élevés que ceux des qualités correspondantes produites au Canada et aux Etats-Unis, mais un certain nombre de manufacturiers augmentent leurs approvisionnements en important du Royaume-Uni et ils absorbent la différence de prix, afin que leurs manufactures continuent de fonctionner.

Le coût des matières premières est un élément particulièrement important du prix des salopettes, vu qu'elles sont faites d'une étoffe épaisse contenant beaucoup de coton et que ce sont des vêtements amples, normalement de 44 à 48 verges par douzaine.

La récente augmentation des prix des coutils canadiens d'un demi-cent la verge pourra entraîner une augmentation des prix des salopettes, vu que l'industrie a l'habitude de modifier ses prix seulement lorsque l'industrie primaire modifie les siens, mais en ajoutant en même temps les frais supplémentaires de tous les autres accessoires.

L'augmentation du coût des garnitures de salopettes est un peu moindre que dans le cas des chemises. Une compagnie estime que, depuis 1940, le coût des "fournitures diverses" a monté de 72 p. 100.

La hausse des salaires, l'instabilité plus grande de la main-d'œuvre et la main-d'œuvre improductive sont d'autant d'éléments qui ont accru le coût de la main-d'œuvre dans l'industrie des vêtements de travail. Un manufacturier a estimé à 89.4 p. 100 l'augmentation du coût direct de la main-d'œuvre pour les salopettes, tandis le coût général de sa main-d'œuvre a monté de 116 p. 100. L'instabilité de la main-d'œuvre semble exceptionnellement prononcée dans ce secteur de l'industrie du vêtement. Plusieurs manufacturiers ont dit que la baisse du rendement de leurs fabriques entraînée par l'instabilité de la main-d'œuvre et l'irrégularité du ravitaillement en matières premières constituait un facteur important de la hausse des prix. Plusieurs maisons sont parvenues, cependant, à apporter à leur machinerie et à leurs procédés des améliorations qui tendent à contrebalancer ces difficultés.

Les statistiques fournies par les manufacturiers à l'égard de leurs modèles qui se vendent le mieux permettent d'évaluer l'augmentation totale des frais de production des salopettes. En prenant les moyennes des prix de revient à la fabrique et des prix de vente des manufacturiers pour huit modèles dont les chiffres de 1939 à 1948 sont disponibles (voir tableau n° 170), il semble que la moyenne des frais de production a monté de \$1.25 en 1939 à \$2.66 en 1948, soit une augmentation de 112.7 p. 100. On notera que les frais de production des salopettes ont monté d'un plus fort pourcentage que ceux des chemises.

TABLEAU N° 170

PRIX DE REVIENT DES MANUFACTURIERS, PRIX DE VENTE ET MARGES
POUR HUIT MODÈLES DE SALOPETTES

(en dollars)

	Prix de revient à la fabrique	Prix de vente du manufacturier	Marge du manufacturier	
	Montant	Montant	Montant	Pour-cent du prix de vente
Septembre, 1939	1.25	1.66	.41	24.7
Septembre, 1942	1.48	1.95	.47	24.1
Septembre, 1946	1.68	2.10	.42	20.0
Septembre, 1947	2.30	2.95	.65	22.0
1948 (dernier prix)	2.66	3.44	.78	22.7
Pour-cent de l'augmentation de 1948 sur 1939	212.7	207.7	190.2	

Source: Témoignages, Commission royale d'enquête sur les prix, fascicule n° 20, pages 28, 42, 56; fascicule n° 21, pages 23, 45.

Marges des manufacturiers

Dans le cas des huit modèles qui ont servi à l'analyse ci-dessus, les prix de vente des manufacturiers ont augmenté légèrement moins, en proportion, que les frais de production, tandis que les marges, tout en ayant presque doublé en dollars et en cents depuis le début de la guerre, ont diminué un peu comme pourcentage du prix de vente, de 24.7 p 100 en 1939 à 22.7 p. 100 en 1948 (voir tableau n° 171).

Les témoignages rendus lors de notre enquête semblent indiquer qu'en général les fabricants de vêtements de travail visent à obtenir sur les salopettes une marge brute de 20 à 25 p. 100 de leur prix de vente, et les moyennes données ci-dessus confirment ce point. Cependant, notre enquête a montré que, dans le cas de certains des autres modèles de salopettes, qui ne sont pas compris dans l'analyse parce que nous ne disposions pas de chiffres complets de 1939 à 1948, les manufacturiers prennent maintenant des marges aussi fortes que 32 et 36 p. 100. En outre, sur

les douze modèles au sujet desquels six manufacturiers de vêtements de travail ont donné des états détaillés, le pourcentage de la marge avait augmenté par rapport à 1939 ou 1940 dans le cas de huit modèles et avait diminué dans le cas de quatre.

Majorations du détail

La majoration du détail sur les salopettes a toujours été plus basse que sur la plupart des autres sortes de vêtements, en partie parce qu'elles sont des articles de nécessité n'occasionnant que des rabais et des pertes négligeables, en partie parce qu'elles attirent au magasin des gens qui font ensuite d'autres achats. Les manufacturiers ont dit que les détaillants pouvaient prendre sur les salopettes une majoration variant de 23 à 33 1/3 p. 100, selon la localité et la sorte de magasin.

A cause de la flexibilité des prix de détail des salopettes, les prix de détail approximatifs mentionnés par les manufacturiers donnent une idée imparfaite de la hausse réelle des prix de détail ou des changements dans les pourcentages des majorations au détail. Cependant, les témoignages semblent établir clairement qu'il s'est produit une hausse prononcée du pourcentage de la majoration que les détaillants prennent sur les salopettes. Plusieurs manufacturiers ont fait observer que les majorations du détail avant la guerre étaient ordinairement d'environ 25 p. 100 du prix de vente; mais que la majoration maximum permise par la Commission des prix et du commerce en temps de guerre était 33 1/3 p. 100 du prix de vente, et que plusieurs détaillants continuaient de prendre cette majoration plus forte.

Ensemble des opérations

Avant la guerre, les manufacturiers de salopettes avaient généralement des marges de profit très basses, mais la plupart des compagnies ont sensiblement amélioré leurs revenus depuis 1942, bien que cette amélioration ne soit pas due aux salopettes seulement, mais aussi aux autres articles qu'ils manufacturent.

L'analyse suivante du total des ventes, des revenus d'exploitation et des profits nets provient des opérations réunies de cinq compagnies fabriquant des vêtements de travail qui ont fourni des états financiers et ont répondu aux questionnaires. Les renseignements financiers pour les années financières se terminant avec les années civiles ont été réunis. Ces cinq compagnies sont:

Kitchen Overall & Shirt Company Limited, Brantford (Ont.)

Larned Carter & Company Limited, Toronto (Ont.)

Monarch Overall Manufacturing Company Limited, Winnipeg (Man.)

Union Overall Manufacturing Company, Montréal (P.Q.)

Western Glove Works Limited, Winnipeg (Man.)

Les ventes de ces cinq compagnies ont considérablement augmenté et, en 1947, elles avaient presque triplé depuis 1939. Le revenu d'exploitation a subi une hausse énorme, passant de \$12,703 en 1939 à \$361,793

en 1947. Les ventes et les revenus d'exploitation, de même que les pourcentages, apparaissent dans le tableau suivant:

TABLEAU N° 171
VENTES ET RECETTES D'EXPLOITATION
CINQ COMPAGNIES DE VÊTEMENTS DE TRAVAIL
(en milliers de dollars)

Année	Montant	Revenus d'exploitation	
		Montant	Pour-cent des ventes
1939	1,468	13	.9
1942-45 (moyenne)	2,866	157	5.5
1946	2,884	221	7.6
1947	3,812	362	9.5

Source: Témoignages, Commission royale d'enquête sur les prix, fascicule n° 35 page 19.

Dans l'industrie des vêtements de travail, il est particulièrement vrai que les moyennes de quelques compagnies seulement ne peuvent pas donner une vue d'ensemble sur toute l'industrie. Même parmi les cinq compagnies comprises dans cette analyse, il y a de grands écarts. Une compagnie, qui avait toujours réalisé un profit modeste mais suffisant depuis l'avant-guerre, accusa un déficit pour la première fois en 1947; tandis qu'une autre compagnie, dont le revenu d'exploitation s'établissait à une fraction d'un pour cent des ventes en 1939, l'avait porté à 21 p. 100 en 1947.

Au cours de la période de 1939 à 1947, les profits nets ont aussi augmenté d'une manière notable, qu'on les envisage par les montants en dollars, sous forme de pourcentages des ventes ou sous forme de pourcentages des avoirs des actionnaires. La plus forte augmentation des profits s'est produite pendant les années 1946 et 1947. L'accroissement des profits nets est exposée dans le tableau suivant:

TABLEAU N° 172
POURCENTAGE DE BÉNÉFICE NET, EN PROPORTION DES VENTES ET DE
L'AVOIR DES ACTIONNAIRES DE CINQ COMPAGNIES DE VÊTEMENTS

Année	Bénéfice net		
	Montant (dollars)	Pour-cent des ventes	Pour-cent de l'avoir des actionnaires
1939	6,774	.5	1.1
1942-45, moyenne	56,718	2.0	10.0
1946	111,121	3.9	12.8
1947	202,547	5.3	22.3

Source: Témoignages, Commission royale d'enquête sur les prix, fascicule n° 35, pages 19-21.

Les capitaux employés ont augmenté de 1939 à 1947, mais pas dans la même proportion que les profits nets, de sorte que ces derniers constituent une augmentation de rendement pour la mise de fonds des actionnaires.

D'après les états financiers et les réponses aux questionnaires, il est évident que la plupart des cinq compagnies analysées étaient dans un état de marasme avant 1942. Une augmentation justifiée des profits survint de 1942 à 1945, alors que l'avoir des actionnaires accusait un rendement d'un peu plus de 10 p. 100. Ensuite, les profits nets de certaines de ces compagnies se sont gonflés d'une façon extraordinaire. Les profits nets d'une compagnie ont bondi de \$28,325 en 1945, à \$74,940 en 1946 et à \$123,378 en 1947. Deux autres compagnies ont triplé leurs profits nets entre 1946 et 1947.

Il semble évident que certains manufacturiers de vêtements de travail ont réalisé de très gros bénéfices en 1947 et qu'une partie de l'augmentation des profits en 1947 aurait fort bien pu être transmise au consommateur.

Les deux détaillants qui ont fourni des renseignements pendant notre enquête sur l'industrie des vêtements de travail ont encaissé de plus gros profits en 1946 et en 1947 qu'avant la guerre, mais les profits nets d'une compagnie étaient très réduits si on les compare aux "années d'or" de 1942 à 1946, alors que les frais de distribution étaient beaucoup plus bas par rapport aux ventes. En 1947, l'autre compagnie accusa une baisse du pourcentage de ses profits bruts par rapport aux ventes, comparé à 1939, mais, pendant la même période, le pourcentage des dépenses sur les ventes a diminué encore plus, en sorte que les profits nets ont accusé une augmentation par rapport aux ventes. D'après le témoignage de cette deuxième maison de détail, il semble qu'une majoration de 25 p. 100 au détail sur les salopettes était suffisante pour permettre de réaliser un profit raisonnable dans un magasin dont les frais généraux ne sont pas trop élevés.

VÊTEMENTS POUR DAMES ET ENFANTS

La hausse des prix des vêtements pour dames et enfants a été moins forte que celle des prix des vêtements d'hommes, mais le sous-groupe des vêtements pour dames dans l'indice du coût de la vie a monté de 68.8 pour cent depuis août 1939. Une forte partie de cette hausse des prix s'est produite au cours des deux dernières années, l'indice passant de 126.2 en septembre 1946, à 145.5 en septembre 1947, puis à 168.8 le 1er septembre 1948. En général, les vêtements de coton sont ceux qui ont monté le plus, suivis des vêtements de laine, puis de ceux confectionnés avec des fibres synthétiques. La plus forte hausse apparaît dans les prix des chemises de nuit de coton pour dames, dont l'indice s'établissait à 219.1 en septembre 1948.

Dans cette industrie, en général, le coût des matières premières, des traitements et des salaires absorbait 86 p. 100 de la valeur brute de la production en 1939 et 77 p. 100 en 1947, d'où il est évident que les prix de vente des manufacturiers ont monté plus, en proportion, que leurs frais de production.

En choisissant des articles pour une enquête approfondie, nous nous sommes limités aux vêtements indispensables dans lesquels la mode est un

facteur secondaire, et nous avons porté une attention particulière aux catégories à bas prix. Les articles choisis sont les suivants :

Vêtements pour dames: jupons-combinaisons, chemises de nuit et robes d'intérieur en coton.

Vêtements d'enfants: blouses marines, blouses d'école, tuniques, pyjamas de finette et de coton et costumes de neige en ratine.

EVALUATION DES FACTEURS DES VARIATIONS DE PRIX

Facteurs généraux de l'offre et de la demande

La production de la plupart des variétés de vêtements pour dames et enfants dépasse celle d'avant-guerre, et l'offre est maintenant suffisante pour satisfaire la demande. Des conditions assez favorables à la concurrence sont revenues dans cette division de l'industrie du vêtement, et la compression que subissent les marges de profit des manufacturiers de vêtements d'enfants, en particulier, est une preuve de la résistance que les clients opposent aux prix élevés.

Prix de revient et prix de vente

Les prix moyens de détail des vêtements pour dames choisis pour cette enquête ont subi des hausses variant de 36 à 99 p. 100 entre 1939 et 1948; les prix des différents vêtements d'enfants ont aussi monté pendant la même période, depuis 32.9 p. 100 dans le cas des blouses jusqu'à 99 p. 100 dans le cas des pyjamas unis. Les plus fortes augmentations dans les prix de détail se sont produites parmi les robes de \$4 et \$5, les chemises de nuit et les pyjamas d'enfants. Le tableau suivant montre ces diverses augmentations :

TABLEAU N° 173
PRIX MOYENS DE DÉTAIL DES VÊTEMENTS DE FEMMES ET D'ENFANTS^a
1939 et 1948
(en dollars)

	1939 montant	1948 montant	Pourcentage 1948 sur 1939
Vêtements pour dames			
Se vendant moins de \$4 en 1948			
Robes	1.69	2.78	164.5
Jupons-combinaisons	2.08	3.30	158.6
Chemises de nuit	2.74	4.00	146.0
Se vendant \$4-\$5 en 1948			
Robes	2.47	4.92	199.2
Jupons-combinaisons	3.24	4.40	135.8
Chemises de nuit	2.98	5.07	170.1
Vêtements d'enfants			
Blouses	1.52	2.02	132.9
Tuniques	2.95	4.31	146.1
Pyjamas:			
Unis	1.00	1.99	199.0
Imprimés	1.19	2.15	180.7
Costumes de neige	4.32	6.07	140.5

a) Ce tableau a été constitué à l'aide de renseignements que la Commission royale des prix a reçus de 13 fabricants de vêtements pour dames et de 10 fabricants de vêtements d'enfants.
Source: Témoignages, Commission royale d'enquête sur les prix, fascicule n° 33, pages 38-39, 50.

Frais de production

Les frais de production des manufacturiers ont augmenté considérablement pour tous les vêtements qui ont fait l'objet de l'enquête, mais dans des proportions qui varient beaucoup d'un article à l'autre. Parmi les vêtements pour dames, les augmentations des prix de revient à la fabrique, varient de 37.9 à 90.5 p. 100. Les frais de production ont augmenté moins que les prix de détail dans le cas des robes et des chemises de nuit de la catégorie \$4-\$5, mais ils ont augmenté plus dans le cas des autres articles. Parmi les vêtements d'enfants, les augmentations ont varié de 40.3 à 100 p. 100 sur divers articles. Les frais de production des manufacturiers ont augmenté plus, en proportion, que les prix de détail des blouses, pyjamas et costumes de neige d'enfants; mais moins que les prix de détail dans le cas des tuniques. Le tableau suivant montre les augmentations des frais de production.

TABLEAU N° 174

MOYENNE DES PRIX DE REVIENT À LA FABRIQUE DES VÊTEMENTS POUR DAMES ET ENFANTS*

1939 et 1948
(en dollars)

	1939 montant	1948 montant	Pour-cent 1948 sur 1939
Vêtements de dames			
Se vendant moins de \$4 en 1948			
Robes	.82	1.44	175.6
Jupons-combinaisons	.98	1.62	165.3
Chemises de nuit	1.28	1.97	153.9
Se vendant \$4-\$5 en 1948			
Robes	1.26	2.40	190.5
Jupons-combinaisons	1.45	2.00	137.9
Chemises de nuit	1.42	2.34	164.8
Vêtements d'enfants			
Blouses	.71	1.06	149.3
Tuniques	1.44	2.02	140.3
Pyjamas:			
Unis	.54	1.08	200.0
Imprimés	.62	1.17	188.7
Costumes de neige	2.22	3.73	168.0

a) Ce tableau a été constitué à l'aide de renseignements que la Commission royale a reçus de 13 fabricants de vêtements pour dames et de 10 fabricants de vêtements d'enfants.
Source: Témoignages, Commission royale d'enquête sur les prix, fascicule n° 33, pages 38, 50.

Le coût de la main-d'œuvre à la fabrique a considérablement augmenté pendant cette période, mais il ne compte guère pour plus de 10 p. 100 dans l'augmentation du prix de détail moyen des vêtements féminins faisant l'objet de l'enquête, ni pour plus de 10 à 20 p. 100 de l'augmentation des prix de détail des différents articles pour enfants. En ce qui concerne les vêtements d'enfants, le coût de la main-d'œuvre pour la confection des blouses a été de 50 p. 100 plus élevé en 1948 qu'en 1939; de 30 p. 100 pour les tuniques; de 83 p. 100 pour les pyjamas et de 23 p. 100 pour les costumes de neige.

Marges de manufacturiers

Dans l'industrie des vêtements pour dames, la marge moyenne brute du manufacturier sur les 32 vêtements examinés (18 robes, 10 jupons et 6 chemises de nuit) a monté seulement de 33 cents par vêtement en 1939 à 37 cents par vêtement en 1948. Comme pourcentage du prix de vente, la marge brute réalisée sur ces différents vêtements, qui était de 22.7 p. 100 en 1939, est tombée à 16.8 p. 100 en 1948. Cependant, ces compagnies confectionnent aussi des vêtements appartenant à des catégories de prix plus élevés et l'ensemble de leurs opérations révèle l'inverse comme tendance. Sur le total de leurs opérations, les manufacturiers de robes ont porté leurs profits bruts de 18.6 p. 100 des ventes en 1939 à 25.0 p. 100 en 1947, tandis que les manufacturiers de jupons et de chemises de nuit ont porté leurs profits bruts de 14.3 p. 100 à 17.5 p. 100 des ventes dans la même période.

Pour les vêtements d'enfants, les marges des manufacturiers, dans l'ensemble se révèlent beaucoup plus étroites, mais il y a beaucoup plus de variations d'un article à l'autre. Pour les blouses et les costumes de neige d'enfants, les marges des manufacturiers, comptées en cents par vêtement ou exprimées en pourcentage du prix de vente, ont baissé entre 1939 et 1948. Pour les pyjamas, les marges brutes ont augmenté en cents par vêtement, mais exprimées en pourcentage du prix de vente, elles ont baissé; tandis que, pour les tuniques, la marge a augmenté en cents et en pourcentage. Exprimée en pourcentage des ventes, la marge de profit brut des opérations réunies de dix manufacturiers de vêtements d'enfants a légèrement baissé, tombant de 18.3 p. 100 en 1939 à 17.2 p. 100 en 1947. Le tableau suivant montre les marges des manufacturiers sur les vêtements d'enfants qui ont fait l'objet d'une enquête.

TABLEAU N° 175

MARGES DES MANUFACTURIERS SUR LES VÊTEMENTS D'ENFANTS

1939 et 1948

(en dollars)

	1939		1948	
	Montant	Pour-cent du prix de vente	Montant	Pour-cent du prix de vente
Blouses	.19	21.1	.15	12.4
Tuniques	.19	11.7	.49	19.5
Pyjamas, unis	.06	10.0	.08	6.9
Pyjamas, imprimés	.08	11.4	.12	9.3
Costumes de neige	.40	15.3	.14	3.6

Source: Témoignages, Commission royale d'enquête sur les prix, fascicule n°33, pages 53-56.

Majorations du détail

Les majorations du détail sont approximativement les mêmes sur tous les vêtements de femmes qui ont fait l'objet de l'enquête, environ 40 p. 100, y compris la taxe de vente et le transport, et cette majoration

est demeurée remarquablement stable pendant toute la période. Sur les vêtements d'enfants, les majorations du détail ont aussi été relativement constantes, soit de 40 à 41.8 p. 100 sur la plupart des vêtements en 1948 et 36.2 p. 100 sur les costumes de neige.

Pour les 32 vêtements du groupe féminin, l'écart moyen en dollars et en cents entre le prix de détail et le prix de vente de la manufacture a monté par vêtement de 74 cents en 1939 à \$1.21 en 1948. Dans le groupe des vêtements d'enfants, l'augmentation des majorations moyennes du détail en dollars et en cents entre 1939 et 1948 varie de 19 cents sur les blouses à 50 cents sur les costumes de neige.

Ensemble des opérations

L'analyse suivante des ventes, du revenu d'exploitation et des profits nets parmi les manufacturiers de vêtements de femmes et d'enfants porte sur les opérations réunies de treize manufacturiers de vêtements de femmes et de dix manufacturiers de vêtements d'enfants qui ont fourni des renseignements financiers.

Exprimées en dollars, les ventes de vêtements de femmes et d'enfants ont presque doublé de 1939 à 1947. Le revenu d'exploitation (profits avant déduction des impôts) a augmenté beaucoup plus rapidement que les ventes chez les manufacturiers de vêtements de femmes; chez les manufacturiers de vêtements d'enfants, le revenu d'exploitation est resté remarquablement constant comme pourcentage des ventes de 1939 à 1945, mais il a augmenté un peu en 1946 et 1947. Exprimé en dollars, le revenu d'exploitation des manufacturiers de vêtements d'enfants a plus que doublé pendant cette période, tandis que celui des manufacturiers de vêtements pour dames est passé de \$249,027 en 1939 à \$1,341,758 en 1947, soit cinq à six fois plus. Le tableau suivant montre les ventes et le revenu d'exploitation ainsi que les pourcentages.

TABLEAU N° 176
VENTES ET REVENU D'EXPLOITATION
MANUFACTURIERS DE VÊTEMENTS POUR DAMES ET ENFANTS
(en milliers de dollars)

	Montant des ventes	Revenu d'exploitation	
		Montant	Pour-cent des ventes
13 manufacturiers de vêtements pour dames			
1939	6,628	249	3.8
1945	10,913	955	8.8
1946	12,508	1,322	10.6
1947	13,785	1,342	9.7
10 manufacturiers de vêtements d'enfants			
1939	4,134	229	5.5
1945	7,760	444	5.7
1946	7,659	528	6.9
1947	8,325	544	6.5

Source: Témoignages, Commission royale d'enquête sur les prix, fascicule n° 33, pages 38, 57.

De 1939 à 1947, les profits nets, exprimés en dollars, des manufacturiers de vêtements pour dames et enfants ont considérablement augmenté. Comme pourcentage des ventes, dans le cas des vêtements pour dames, ils sont passés de 3.1 p. 100 en 1939 à 5.5 p. 100 en 1947; mais dans le cas des vêtements d'enfants, ils ont légèrement diminué, tombant de 4.3 p. 100 en 1939 à 4.1 p. 100 en 1947.

Si les profits nets ne se sont pas améliorés comme pourcentage des ventes de 1939 à 1945, comme l'a fait le revenu d'exploitation, c'est peut-être à cause des taux plus élevés de l'impôt sur le revenu et de l'impôt sur les surplus de bénéfices qui, naturellement, étaient plus onéreux pendant les années de la guerre. Inversement, la baisse de l'impôt sur les surplus de bénéfices depuis 1945 a peut-être eu pour effet d'accroître sensiblement le pourcentage des profits nets par rapport aux ventes.

Le tableau suivant montre les changements que les profits nets des manufacturiers de vêtements de femmes et d'enfants ont subis.

TABLEAU N° 177
BÉNÉFICE NET
MANUFACTURIERS DE VÊTEMENTS POUR DAMES ET ENFANTS
(montants et pour-cent des ventes)

	Bénéfice net	
	Montant	Pour-cent des ventes
13 manufacturiers de vêtements pour dames		
1939	208,549	3.1
1945	439,326	4.0
1946	692,584	5.5
1947	752,430	5.5
10 manufacturiers de vêtements d'enfants		
1939	178,859	4.3
1945	186,258	2.4
1946	296,035	3.9
1947	338,972	4.1

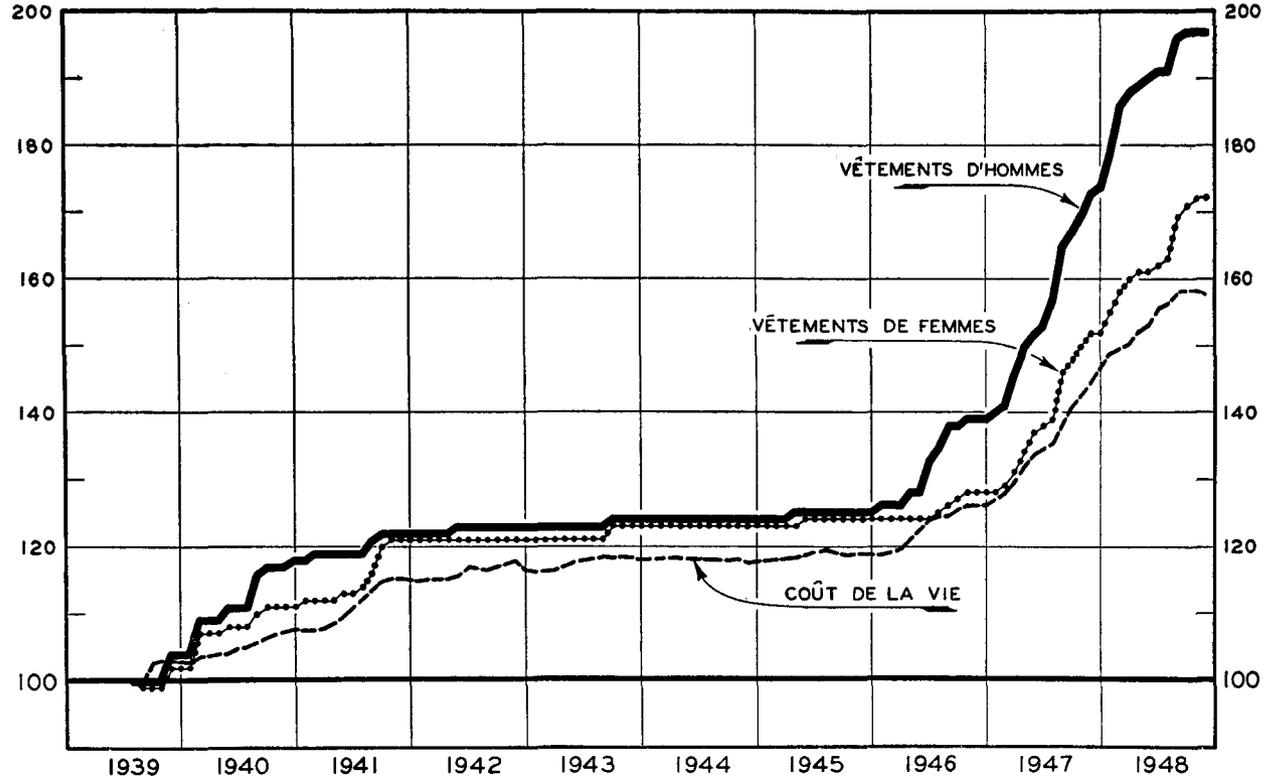
Source: Témoignages, Commission royale d'enquête sur les prix, fascicule n° 33, pages 39, 57.

Comme pourcentage de la mise de fonds des actionnaires, les profits nets des manufacturiers de vêtements de femmes ont été de 16.8 p. 100 en 1947, et ceux des manufacturiers de vêtements d'enfants, la même année, de 16.5 p. 100. Le pourcentage du rendement de l'avoir des actionnaires varie cependant beaucoup d'une compagnie à l'autre dans chaque groupe. Dans le cas des vêtements pour dames, ce rendement varie de 9.9 à 28.1 p. 100; tandis que dans le cas des vêtements d'enfants, il va de 13.0 à 72.9 p. 100.

Cette analyse indique que, étant donné le montant plus fort des ventes et la baisse des impôts, certains des manufacturiers de vêtements pour dames et enfants, semble-t-il auraient été en mesure en 1947 d'opérer certaines réductions de prix, tout en assurant un rendement raisonnable à la mise de fonds des actionnaires.

INDICE DES PRIX DE DÉTAIL DES VÊTEMENTS

(AOÛT 1939=100)



Source: Bureau fédéral de la statistique, Ottawa.

L'INDUSTRIE DU BOIS

LE bois d'œuvre est l'un des principaux matériaux utilisés dans la construction de maisons. Pour tous les genres d'habitations, en général, y compris les maisons de rapport et les logis doubles ou simples, ce produit, si l'on tient compte des matériaux divers employés d'un littoral à l'autre, représente plus de 40 p. 100, en valeur, de tous les matériaux et de l'outillage affectés à l'édification d'une maison sur place.¹ Autrement dit, le bois de charpente représente de 13 à 14 p. 100 du coût d'un logement, le terrain et la main-d'œuvre inclus. On a calculé que l'objectif du gouvernement visant à la construction de 80,000 logements en 1948 nécessita 1,216 million de pieds-planche de bois d'œuvre, soit près du quart de la production annuelle au Canada.²

Des quantités considérables de bois d'œuvre sont utilisées par des compagnies de constructions commerciales et industrielles, par les chemins de fer et les exploitants de mines, ainsi que par les divers gouvernements, à des fins de travaux publics. Les cultivateurs achètent constamment du bois pour l'érection et les réparations de maisons, de bâtiments et de clôtures. Plusieurs industriels fabriquent des articles dont le bois est la principale partie constituante. L'important domaine des récipients en bois, où le coût du bois influe sur les prix des denrées, en est un exemple. En réalité, peu d'industries peuvent complètement se passer de bois d'œuvre.

Durant nombre d'années, le bois a compté au nombre des principaux produits d'exportation du Canada. Si la demande a atteint un haut niveau, c'est en raison des besoins de reconstruction dans tout l'univers.

Le rendement canadien est aujourd'hui bien plus marqué que durant la période d'avant-guerre. On peut comparer une production de 3,977 million de pieds-planche, en 1939, avec les niveaux sans précédents de 5,083,280,000, en 1946, et de 5,346,000,000, en 1947. Le rendement de 1948 atteindra vraisemblablement celui de l'année antérieure.

L'indice des prix de gros du bois au Canada avait progressé jusqu'à concurrence de 250.7, au mois de septembre 1947, lorsque cessa la réglementation des prix. Ce chiffre était deux fois et demie plus élevé que le niveau de 1935-1939. Une nouvelle augmentation depuis la fin de la réglementation a porté le chiffre-indice à trois fois celui d'avant-guerre (août 1948: 305.8; 1935-1939 = 100).

¹Main-d'œuvre et matériaux nécessaires pour un programme de logements au Canada", Ottawa, Imprimeur du Roi, 1946. p. 66.

²Témoignages, Commission royale d'enquête sur les prix, fascicule n° 28, page 18.

NATURE DU PRODUIT

Les bois tendres constituent la majeure partie de la production canadienne, comme l'indique le tableau suivant.

TABLEAU N° 178
COUPE DE BOIS D'OEUVRE, SELON LES ESSENCES, 1946
(millions de pieds)

	Quantité	Pourcentage du total
Epinette	1,783	35
Sapin de Douglas	1,128	22
Pruche du littoral du Pacifique	452	9
Pin blanc	351	7
Cèdre	222	4
Pin gris et Pin de Murray	236	5
Autres bois tendres	488	10
Bois durs	423	8
Total	5,676	100.0

Source: Bureau fédéral de la statistique, Ottawa.

On trouve l'épinette dans toutes les provinces. Le sapin de Douglas et la pruche du littoral du Pacifique ne poussent qu'en Colombie-Britannique. Ces trois essences constituent les deux tiers environ du rendement global de bois d'œuvre.

Il existe une grande variété de dimensions et de formes de bois scié qui sont devenues standardisées, depuis plusieurs années, dans le commerce, bien qu'il y ait des variétés régionales dans les dimensions régulières de bois fini. L'exploitant de scierie jouit d'une certaine latitude quant à la coupe du bois. Cependant les dimensions et les proportions relatives dans le sciage dépendent beaucoup de la grosseur et de la qualité des billes disponibles.

On peut vendre le bois d'œuvre vert, séché à l'air ou au four; à l'état brut ou dégrossi sous de nombreuses formes. Les opérations postérieures au débitage, peuvent être complétées à la scierie même, ou bien le détaillant peut dégrossir et faire sécher le bois, comptant sur des moyens particuliers à sa disposition. La fabrication de portes, châssis, cadres et autres articles de menuiserie est intimement liée à l'industrie forestière, et se trouve en grande mesure entre les mêmes mains. Une proportion notable des besoins de la construction se rapporte aux madriers de 2 pouces sur 4, et aux planches de 1 pouce sur 6. Pour la charpente des logis, on se sert en grande partie de madriers de 2 pouces sur 4. Quant aux doublages et fermetures, on utilise des planches de 1 pouce sur 6. Au cours de notre enquête, nous nous sommes renseignés sur l'augmentation des prix, touchant surtout ces dimensions de l'épinette et du sapin de Douglas.

CLASSEMENT

Le bois d'œuvre est une substance organique et il n'existe pas deux pièces identiques. La qualité varie beaucoup entre les produits nets ("clears"), sans aucun défaut, et les rebuts ("culls"), guère utilisables si ce n'est comme combustible. Le classement est donc essentiel. Depuis nombre d'années, l'industrie a établi divers systèmes de classement.

L'objet général de cette opération est la création et le maintien d'une norme à l'usage des scieries fabriquant le même bois ou des essences semblables, afin qu'une certaine qualité de bois représente la même valeur et serve à des fins identiques, quelles que soient la scierie d'où elle provient ou la bille d'origine. Une qualité est déterminée par le nombre ou le degré de défauts ou d'irrégularités permises à son égard. Les principaux types de ces défauts ou irrégularités sont les suivants :

Gerces — craquelures longitudinales se produisant d'habitude à travers les cercles de la croissance annuelle ;

Fabrication imparfaite — comprend un grain écaillé ou mâchuré, des omissions dans le dégrossissage, des brûlures de machine et un appareillage défectueux ;

Nœuds — classés selon la dimension, l'état (sains ou pourris, adhérents ou lâches), l'incidence (nombre sur une superficie déterminée) ;

Veines et poches de gomme ;

Fêlures et fissures — séparation en longueur du bois ;

Décolorations — décoloration de l'aubier à divers degrés ;

Variations dans le sciage ;

Flache — Ecorce ou manque de bois sur le bord ou le coin (les pièces libres de flache sont dites "à arêtes vives") ;

Gauchissement — Variation d'une surface d'arbre, comprenant l'arc, le croc et la coupe ;

Trous de vers — de différentes dimensions.

On peut définir le bois d'œuvre comme inclus dans les classements généraux des types "nets", comprenant les différentes sortes de bois de parquet, de marches, de revêtement et de finition, dont l'apparence et la résistance à l'usure sont importantes ; les catégories dites de construction, incluant les qualités de planches ordinaires et de madriers employés en général pour le doublage, le faux planchéage, les chevrons, les solives, et le reste, dans les divers genres de construction ; les types pour structure de gros édifices lorsqu'il faut d'abord songer à la solidité. Il y a également les genres de bois destinés aux industries et aux ateliers, tels que celui des portes et des échelles, alors qu'une autre liste inclut le bois destiné aux wagons de chemins de fer. Chaque catégorie est classée selon la qualité, n° 1, n° 2, et le reste. Durant la guerre, certaines qualités furent fusionnées ou éliminées.

Classement — Littoral de l'ouest

Le bois est classé d'habitude après son dégrossissage. En ce qui concerne l'industrie du littoral occidental, si le produit doit être expédié par voie ferrée au Canada ou aux Etats-Unis, les employés de la compagnie même en font le classement. Si le bois est destiné à l'exportation, y compris les expéditions océaniques à l'est des Etats-Unis, c'est le *Pacific Lumber Inspection Bureau* qui se charge du classement. Cet organisme fut établi entre 1890 et 1900 par les scieries d'exportation de la Colombie-Britannique, du Washington et de l'Oregon. On choisit les classeurs parmi des hommes de quelques années d'expérience dans les scieries. Les candidats suivent des cours et subissent des examens périodiques, afin que l'on sache s'ils ont les titres voulus. Comme résultat, le bois des diverses scieries est classé de façon semblable, de sorte que les acheteurs d'outre-mer peuvent donner leurs commandes à différentes sources ayant confiance que leurs achats seront tous classés selon un type uniforme. En plusieurs cas, des lettres de crédit relatives aux ventes d'exportation comportent l'inclusion, avec les documents d'expédition, de certificats du *Pacific Lumber Inspection Bureau*. Certains acheteurs d'outre-mer exigent ces certificats pour des fins de douane.

Dans les expéditions domestiques, où les employés de la compagnie font le classement, une brochure contenant les règles du classement est publiée par la principale association d'industrie forestière de la Colombie-Britannique. Cela se fait depuis des années. Les scieries donnent des cours de classement afin de mettre leurs employés au courant des règles. Des examens d'épreuves, sous la direction des compagnies les plus importantes, ont lieu périodiquement, et l'association fait subir un examen général.¹ Pas plus dans ce cas-ci qu'en ce qui regarde le classement du *Pacific Lumber Inspection Bureau*, les gouvernements fédéral ou provinciaux n'ont exercé de surveillance, ni ne sont intervenus. Les scieries de la côte occidentale scient à peu près les mêmes espèces de billes avec un outillage semblable, de sorte que le produit est uniforme. Selon les témoignages que nous avons entendus, les conflits relatifs aux qualités ont été rares.

Quelques exploitants de scieries marquent la qualité de chaque bille au pochoir ou au pastel quand il s'agit de qualités supérieures. Quant aux autres, elles ne sont pas marquées, en général. On a dit que le commerce n'avait pas demandé ce marquage.² Le commerçant malhonnête pourrait, naturellement, enlever les marques de classement. Le coût du marquage a été évalué à 25 ou 30 cents le mille pieds-planche, ce qui n'est pas un élément sérieux aux prix actuels, mais serait à considérer, si le prix devait tomber à quelque 11 dollars le mille pieds, comme en 1931.

En ce qui concerne les différentes méthodes de classement sur le littoral occidental aux fins des marchés étrangers et domestiques, on a déclaré que, quant aux premiers, les transactions sont d'habitude considé-

¹Témoignages, Commission royale d'enquête sur les prix, fascicule n° 27, page 65; fascicule n° 30, page 52.

²Ibid., fascicule n° 30, page 52.

rables, une commande pouvant être remplie par plusieurs scieries, d'où la nécessité d'une autorité indépendante de classement, le *Pacific Lumber Inspection Bureau*, qui travaille autant pour l'acheteur que pour le vendeur. Sur le marché domestique, on achète d'habitude le bois de construction en wagnonnées, de sorte que les quantités sont beaucoup plus petites; et les rajustements, au besoin, s'effectuent plus facilement.

Classement de l'épinette marchande

Quant au classement de l'épinette, les témoins de divers endroits à l'est des Rocheuses nous ont appris que la qualité de diverses quantités de bois d'œuvre "marchand" peut varier notablement. On attribue cette variation surtout:

- a) aux différences de qualité du bois abattu dans certains endroits,
- b) aux différences dans l'outillage, en particulier des raboteuses, des diverses scieries,
- c) aux différences dans l'interprétation donnée à l'expression "bois marchand" dans les diverses régions.

Dans leurs témoignages, les grossistes ont dit qu'ils doivent être renseignés sur les différences dans les produits de scieries et être en mesure de les vendre à leur meilleur avantage. De plus, dans le cas d'un conflit, ils peuvent demander une inspection sous les auspices de l'une des associations telles que la *Canadian Lumberman's Association* ou le *Martime Lumber Bureau*. Dans la plupart des cas, nous ont appris les témoins, cette façon de procéder donne d'assez bons résultats en pratique et probablement, la plus grande partie du bois défectueux quant à la qualité peut être attribuable à des exploitants sans expérience ou susceptibles de lever le pied du jour au lendemain.¹ Cependant, on pourrait avec avantage étudier plus amplement le sujet du classement de l'épinette.

Commentaires généraux

En dépit des meilleures règles de classement, on n'a guère pu éviter quelque détérioration de la qualité dans les diverses classes. Chacune de ces dernières contient des produits de haute et de basse valeur, et souvent les classeurs se demandent si telle ou telle pièce de bois doit être placée au bas de la qualité n° 1 ou au haut de la qualité n° 2. On peut avoir une tendance, sur le marché actuellement favorable aux vendeurs, d'inclure certaines de ces pièces dans la qualité n° 1. Par ailleurs, les exploitants de scieries sont enclins à rendre leur classement moins rigide, afin que leurs produits soient plus attrayants aux yeux des acheteurs.

Le classement du bois peut prêter à d'autres commentaires généraux. Contrastant avec certaines autres marchandises classées, le dernier acheteur ne se procure qu'une proportion relativement petite selon

¹Témoignages, Commission royale d'enquête sur les prix, fascicule n° 29, page 25.

le classement, de tout le bois mis sur le marché. Ce consommateur, en général, s'intéresse moins à la question de la qualité du bois même qu'à la qualité de la maison ou de l'article dont le bois est une partie constituante. On peut présumer raisonnablement que le consommateur industriel et l'entrepreneur de bâtiments sont au courant de la nature des qualités et désirent s'assurer que le bois qu'ils achètent et qu'ils payent est à la hauteur des stipulations nécessaires. Toutefois, si l'un et l'autre manquent d'intégrité et de talent d'exécution, le classement du bois ne signifie pas grand'chose pour la protection des acheteurs de leurs produits.

Il serait peut-être opportun d'ajouter que les diverses qualités qui se présentent dans le sciage du bois sont la conséquence de la façon dont croissent les arbres et non pas d'aucun plan de production du manufacturier. Dans certaines limites, l'habileté du scieur qui dirige la disposition de la bille durant la coupe peut augmenter les proportions de bois de bonne qualité. On dit que ses connaissances ou son manque d'expertise peuvent faire le succès ou causer la ruine d'une scierie. L'un des traits caractéristiques de l'industrie est que les qualités inférieures et moins bonnes sont la conséquence inévitable de la fabrication, ce qui suscite un problème de vente tout particulier. L'utilisation, dans sa pleine mesure, de la bille complète a occupé l'attention des membres les plus importants de l'industrie. Un nombre considérable de nouvelles fabriques, telles que les usines de pâte de bois, ont été établies depuis quelques années pour traiter des produits qui, autrement, eussent été perdus.

SÉCHAGE

Le séchage ou dessiccation du bois d'œuvre se rattache au problème du classement. Selon des témoignages, à cause de demandes urgentes, on a employé, dans la construction de logements et à d'autres fins, une forte quantité de bois insuffisamment séché. La différence de poids et, conséquemment, des frais de transport, touchant le bois vert et le bois sec, est une raison pour laquelle les commerçants ont intérêt à laisser le bois sécher convenablement. La situation semble se corriger d'elle-même, vu que le marché devient mieux équilibré.

SOURCES D'APPROVISIONNEMENT ET ORGANISATION DE L'INDUSTRIE

Le bois de construction est produit en certaine quantité dans toutes les provinces du Canada. La Couronne possède plus de 90 p. 100 des forêts du Dominion. Cette propriété est administrée par les autorités forestières des provinces. Cependant, 71 p. 100 des forêts du Nouveau-Brunswick, 50 p. 100 de celles de la Nouvelle-Ecosse et la superficie totale de celles de l'île du Prince-Edouard sont entre les mains de particuliers. Les compagnies forestières, louant des concessions des terres de la Couronne, doivent observer les règlements mis en vigueur par les provinces pour la protection de cette partie du domaine public. En outre, elles acquittent des droits de coupe pour les arbres abattus, à des tarifs variant

selon les provinces. La distribution par provinces du bois abattu en 1946 est indiquée dans le tableau suivant.

TABLEAU N° 179
BOIS ABATTU, PAR PROVINCES, EN 1946
(millions de pieds-planche)

	Quantité	Pourcentage du total
Colombie-Britannique—littoral	1,683	33.1
Colombie-Britannique—intérieur	486	9.5
Québec	1,162	22.9
Ontario	673	13.2
Nouveau-Brunswick	316	6.2
Nouvelle-Ecosse	331	6.5
Alberta	256	5.0
Saskatchewan	105	2.1
Manitoba	59	1.2
Ile du Prince-Edouard	12	.3
Total	5,083	100.0

Source: Bureau fédéral de la statistique, Ottawa.

Bien que chaque province ait un rendement forestier notable, il existe une absence ou pénurie de certaines essences nécessaires en diverses régions du pays. Par exemple, on expédie du littoral de l'ouest, à travers le Canada, aussi loin que dans les provinces Maritimes, du sapin, du cloisonnage en cèdre, des bardeaux de cèdre rouge, tandis que du planchéage de l'Ontario et du Québec est vendu dans l'ouest du pays. Le point de vue géographique et les tarifs-marchandises comptent donc pour beaucoup dans la vente du bois d'œuvre.

L'industrie du bois d'œuvre comporte la fabrication, le commerce de gros et de détail. Cette division n'est pas bien déterminée, loin de là, puisque certains manufacturiers ont leurs propres grossistes et d'autres leurs détaillants. Quelques membres de l'industrie, qui font essentiellement un commerce de détail, exploitent des scieries.

Manufacturiers

Le tableau suivant classe les scieries canadiennes selon la quantité de bois d'œuvre scié en 1946.

TABLEAU N° 180
CLASSEMENT DES SCIERIES^a SELON L'INVENTAIRE DU
BOIS D'OEUVRE SCIÉ EN 1946

Production du bois scié, en milliers de pieds-planche	Nombre de scieries	Pourcentage du total du nombre de scieries	Pourcentage du total de la quantité sciée
Moins que 100	1,540	27.1	1.5
100 à 199	952	16.8	2.6
200 à 499	1,363	24.0	8.3
500 à 999	827	14.6	11.2
1,000 à 4,999	861	15.2	33.0
5,000 à 14,999	92	1.6	14.5
15,000 à 19,999	15	.3	5.1
20,000 et plus	26	.4	23.8
	5,676	100.0	100.0

a) En plus du nombre ci-dessus des scieries qui font rapport au Bureau fédéral de la statistique, il y a probablement plusieurs milliers d'autres petits exploitants, y compris des cultivateurs qui débitent les essences de leurs propres terrains boisés.

Source: Bureau fédéral de la statistique, Ottawa.

Les scieries débitant moins d'un million de pieds par année représentent 82.5 p. 100 du nombre global, et produisent, dans leur ensemble, 23.6 p. 100 du total. Le groupe sciant entre un million et 15 millions de pieds compte pour 16.8 p. 100 du nombre total et produit 47.5 p. 100 du rendement global, tandis que les 41 scieries les plus importantes, dont la production se chiffre à plus de 15 millions de pieds, représentent 28.9 p. 100 de la production totale. De ce dernier groupe de scieries considérables, 31 sont établies sur le littoral du Pacifique et elles coupent 73.8 p. 100 de toute la quantité sciée dans cette région. Quatre sont dans l'Ontario et quatre dans le Québec, où elles produisent 15 et 8 p. 100 seulement du rendement total dans leurs provinces respectives. En réalité, à l'est de la côte occidentale, une partie considérable de la production vient de scieries de la catégorie d'un million à 5 millions de pieds.

Scieries du littoral du Pacifique

Scieries productrices de billes

D'après les témoignages, les scieries les plus importantes possèdent de grosses réserves de bois d'œuvre et font leur propre exploitation forestière. Cela comporte de leur part un relevé du terrain et la construction d'une route ou d'un chemin de fer pour le transport de leurs billes jusqu'à une voie d'eau. Les travaux forestiers s'exécutent alors de la vallée aux flancs de la montagne. Au moyen d'un câble, les billes sont transportées de l'endroit de leur abattage à un point de rassemblement sur la route des camions ou du chemin de fer, qui les mènent à une voie d'eau. Là, elles sont liées en radeaux ou en estacades et remorquées jusqu'à la scierie, parfois sur de grandes distances. Le sapin, la pruche et le cèdre se trouvent aux mêmes endroits, et quelques compagnies ont coutume d'échanger des billes d'une certaine espèce qu'ils ne veulent pas pour d'autres dont ils ont besoin.

À la scierie, on sort les billes de l'eau et on les place sur un chariot qui va et vient le long de la scie. La bille est tournée et tenue en différentes positions par le mécanisme du chariot, sous la direction du scieur, qui doit obtenir les coupes et les dimensions voulues. Les principales scieries emploient des scies à ruban. Des bandes transporteuses amènent les billes à d'autres petites scies pour une nouvelle coupe, après quoi elles sont séchées à l'air ou au four.

Les machines de ces scieries sont surtout faites en sorte de convenir aux besoins du commerce d'exportation, et une forte proportion des produits est exportée outre-mer. Sur notre marché domestique, les diverses compagnies n'ont pas toutes le même mode d'écoulement. Au nombre des plus en vue, la maison *Bloedel, Stewart and Welch Limited* a une filiale dans l'Ontario, mais ailleurs, elle vend par l'intermédiaire de grossistes ou de commissionnaires en marchandises, excepté dans le cas de compagnies minières et de chemins de fer, à qui elle vend directement. La *H. R. MacMillan Export Company Limited* a ses propres marchands de gros. La *British Columbia Forest Products, Limited* vend ses produits

par l'entremise de la *H. R. MacMillan Export Company Limited*, à l'exception d'une partie livrée sur les lieux dans le voisinage des scieries. Les scieries font toutes un certain commerce de détail dans leur entourage immédiat. La *Canadian Western Lumber Company Limited* commerce par la voie des grossistes et a de plus trois filiales de détaillants, la *Crown Lumber Company Limited*, propriétaire de 30 chantiers dans l'Alberta; la *Security Lumber Company Limited*, exploitant 64 chantiers en Saskatchewan, et la *Coast Lumber Yards Limited*, possédant un chantier à Winnipeg.

Exploitants forestiers indépendants

Outre les opérations forestières des grandes scieries, il y a une importante industrie de l'exploitation des forêts sur le littoral du Pacifique. Les exploitants indépendants ont à leur crédit environ 40 p. 100 du rendement de la production des billes. Quelques-uns font de grosses affaires, mais d'autres ne comportent pas beaucoup, comptant entièrement sur des camions pour le transport de leur marchandise. Un mode régulier de classement est en vigueur, et un marché libre pour les billes, qui n'a pas d'équivalent dans l'est du Canada, a pris de l'expansion.

Scieries qui achètent leurs billes

Les scieries qui n'ont pas de concessions forestières, ou dont les domaines forestiers sont insuffisants pour les besoins de leurs opérations, doivent compter sur les exploitants indépendants pour leur approvisionnement de billes. Ces derniers, qui sont au nombre d'environ quatre-vingts sur la côte occidentale, produisent à peu près le tiers du rendement global de cette région. Voici les commentaires que l'on trouve à ce sujet dans le rapport de la Commission Sloan sur les ressources forestières de la Colombie-Britannique.

“Environ la moitié des scieries du littoral dépendent en entier ou en partie du marché libre des billes pour leur approvisionnement. Cela signifie tout simplement que certaines compagnies productrices de grumes n'exploitent pas de scieries, et que certaines scieries n'ont pas de réserves de bois de construction. Le marché libre des billes est le moyen grâce auquel les travaux d'extraction et de conversion sont intégrés par ces deux classes de producteurs et de consommateurs. En d'autres termes, c'est le trait d'union qui les réunit. . .

Bien que certains cercles d'exploitants des concessions forestières de la Couronne puissent subvenir à l'approvisionnement de ce marché. . . il me semble que l'avenir de ces scieries, dépendant uniquement, ou en grande partie, des approvisionnements du marché libre pour leur bois d'œuvre n'est guère brillant.”¹

¹Rapport du commissaire, l'hon. G. McG. Sloan, relatif aux ressources forestières de la Colombie-Britannique; Imprimeur du Roi, Victoria, 1945.

Organisation des ventes d'exportation

A un point de vue historique, les scieries du littoral du Pacifique ont livré les deux tiers environ de leur production à divers marchés d'exportation. Les ventes d'outre-mer sont faites en grande partie par la *H. R. MacMillan Export Company Limited*, qui s'occupe, en plus de ses propres opérations, d'écouler la production de plusieurs scieries de moindre importance; ces ventes sont aussi conclues par l'*Alaska Pine Company Limited* et la *Seaboard Lumber Sales Company Limited*. Celle-ci est une coopérative de trente-trois scieries pour le compte de qui elle se charge des expéditions par voie d'eau. Au nombre des avantages de cet organisme central de ventes touchant les commandes d'outre-mer, notons que la *Seaboard* est en mesure de nolisier des vaisseaux et de les charger des produits de cette coopérative en vue de leur vente, alors qu'aucune scierie n'aurait d'expéditions assez considérables pour garantir l'affrètement d'un navire. La *Seaboard* achète des scieries uniquement pour remplir des commandes spécifiques, lorsqu'elle sait que ces scieries le désirent et en sont capables. Les achats sont faits franco quai, la *Seaboard* assumant la propriété en due forme du bois. Elle retient une commission de 2½ p. 100 sur le prix d'achat, pour acquitter les frais d'exploitation. Après le paiement d'un dividende de 5 p. 100 et des taxes, tout surplus est remboursé aux scieries.

Dans les ventes au Royaume-Uni, durant et après la guerre, la régie britannique du bois était le seul acheteur de gros. Le régisseur britannique du bois de charpente négociait avec les représentants des groupes d'exportateurs et en arrivait à un contrat uniforme touchant les stipulations et les prix de la région du littoral. Sauf la protection offerte par un contingentement d'exportation, le gouvernement fédéral n'a pas pris part à ces négociations, poursuivies indépendamment entre l'industrie et la régie britannique du bois.

Le marché des scieries de la côte aux Etats-Unis est en grande partie sur le littoral de l'Est, où le coût élevé des tarifs-marchandises l'emporte sur le droit américain sur le bois d'œuvre, ce qui permet de concurrencer les scieries des Etats de Washington et de l'Oregon, qui produisent des espèces semblables de bois d'œuvre.¹

Exploitation au Canada ailleurs que sur le littoral de la Colombie-Britannique

L'abondance de neige, un climat plus rigoureux et les avantages des rivières après le dégel du printemps pour le flottage des billes dans presque toutes les régions du Canada autres que sur le littoral de la Colombie-Britannique rendent l'exploitation forestière en grande mesure saisonnière. Contrairement au littoral occidental, où la plupart des travailleurs forestiers sont des bûcherons de métier, quelque 75 p. 100 des exploitants de l'Est sont des cultivateurs qui se livrent à la coupe du bois en dehors de la saison agricole. De plus, plusieurs cultivateurs vendent du bois qu'ils abattent sur leurs terres.

¹Témoignages, Commission royale d'enquête sur les prix, fascicule n° 30, page 57.

Les propriétaires de scieries s'occupent eux-mêmes, habituellement, de leurs propres opérations. Parfois, ils emploient des entrepreneurs et des sous-entrepreneurs. Bien qu'il y ait une certaine production de billes en été, lorsque les routes sont en bon état, surtout en ce qui concerne le bois dur, la coupe se fait d'ordinaire en automne et en hiver. Les billes, après avoir été ébranchées, et coupées en longueur vendables, sont traînées sur la glace des rivières qui après le dégel les amèneront aux scieries. Souvent, les rivières ne permettent pas aux billes d'atteindre les scieries. Il faut alors utiliser des camions. Les billes de scieries, sauf sur la côte de la Colombie-Britannique, ne sont pas mises sur le marché comme telles, mais converties en bois d'œuvre par leurs propriétaires. Dans d'autres régions, cependant, des quantités considérables de bois d'œuvre sont sciées par des scieries travaillant sur commande, et d'autres peu importantes achètent des billes des cultivateurs du voisinage.

La brièveté de la description ci-dessus de cette partie de l'industrie forestière n'est pas en rapport avec l'importance relative de sa production, comprenant plus de 60 p. 100, en volume, du rendement total au Canada. La nature variée des travaux en diverses régions, et les dimensions assez petites, en général, des scieries, dont plusieurs desservent les marchés locaux, donnent à l'industrie un caractère qui ne se prête pas à une description sommaire comme les fonctions plus clairement définies et quelque peu plus impressionnantes des exploitants forestiers du littoral du Pacifique. Les régions les plus productives sont l'intérieur septentrional et méridional de la Colombie-Britannique, le nord de l'Alberta, l'Ontario, le Québec, le Nouveau-Brunswick, et la Nouvelle-Ecosse. Tous ces territoires produisent des surplus aux fins d'exportations. Les provinces Maritimes, depuis très longtemps, font des expéditions outre-mer, surtout vers le Royaume-Uni. Le reste des marchandises à destination de l'étranger prend la route des Etats-Unis.

LES MARCHANDS DE GROS

Ainsi que l'a déclaré dans son témoignage, un grossiste, M. A. P. Read, président de *Read Brothers Limited*, de Toronto :

“Chaque établissement de grossiste est une affaire en lui-même. On ne trouve pas deux grossistes faisant affaires exactement de la même manière. Certains agissent comme simples agents à commission pour les scieries ou ne font que se charger des comptes. . . Puis il y a les grossistes qui commanditent les scieries.”¹

Nombreuses sont les fonctions du grossiste de bois de charpente. Il trouve des débouchés pour le produit des scieries, surtout en ce qui touche les petites exploitations n'ayant aucun contact direct avec les marchés. Quelques scieries ont jugé plus économique de vendre par l'intermédiaire des grossistes que d'organiser leurs propres services de ventes.

¹Témoignages, Commission royale d'enquête sur les prix, fascicule n° 26, page 53.

Le marchand de gros qui est en contact intime avec les acheteurs suggère aux exploitants de scieries les manières avantageuses de couper leurs billes. Par la nature même de leur marchandise, les scieries ne peuvent éviter de mettre sur le marché quelques articles de dimensions et de qualités moins attirantes que d'autres. Alors, le grossiste en rapport avec nombre d'acheteurs peut aider le propriétaire de scierie à vendre toute sa production.

Il connaît la qualité de la marchandise des diverses scieries, grâce à son expérience, ses enquêtes et ses inspections personnelles. Même les gros détaillants semblent acheter des quantités de produits par l'intermédiaire de grossistes, parce que ceux-ci savent mieux où l'on peut se procurer le bois.

En certains cas, le marchand de gros peut même apporter son aide financière à des scieries, soit par des prêts soit par l'achat de quantités de bois sur facture *pro forma*. Comme l'a expliqué M. Read :

“Un grossiste peut acheter une quantité de bois sur factures dites *pro forma*. Le fabricant ne touche pas son argent immédiatement, mais son bois est vendu. . . Celui-ci sera expédié au cours de l'été. S'il ne l'est pas, le fabricant sera payé à la date convenue, et n'aura plus à s'occuper de sa marchandise.”¹

Le grossiste fait souvent crédit aux détaillants à qui il vend. Maintes fois, les petites scieries fournissant le bois ne peuvent pas se permettre d'avoir trop de comptes en souffrance, pas plus qu'elles ne sont en état de posséder les renseignements de solvabilité nécessaires pour éviter des pertes indues provenant de mauvaises créances.

Dans la vente du produit des petites scieries qui n'ont pas de raboteuses, les grossistes prennent souvent des mesures pour que le bois en grume soit fini, selon les dimensions et la coupe demandées, à une scierie de dégrossissage en transit qui exécute du travail sur commande.

LES MARCHANDS DE DÉTAIL

Il est courant pour les détaillants de l'industrie de vendre, en plus du bois d'œuvre, des articles de menuiserie, des fournitures de construction, comprenant des planches murales, des bardeaux en amiante, de la peinture, de la quincaillerie et du ciment. Parfois, des appareils de plomberie et d'électricité sont inclus. Les témoignages semblent indiquer qu'une proportion de plus en plus forte des ventes concerne d'autres produits que le bois d'œuvre et que certains articles remplaçant le bois, tels que les planches murales et les bardeaux d'amiante, se vendent davantage.²

Plusieurs détaillants, dans l'Est surtout, obtiennent une partie notable de leur bois de construction de petites scieries dans un rayon relativement peu éloigné de leurs chantiers. Dans de tels cas, ils peuvent acheter du modeste exploitant tout son rendement qui est livré par camion au chantier, sans triage ni préparation. Le produit doit alors

¹Témoignages, Commission royale d'enquête sur les prix, fascicule n° 26, page 53.

²Ibid., fascicule n°24, page 31.

être marqué, raboté et classé par le détaillant avant sa vente. Nombre de marchands de détail possèdent des usines de rabotage, des fours de séchage et des installations de menuiserie dans leurs chantiers. En sus de leurs achats de scieries voisines, la plupart des détaillants ont besoin de se procurer des grossistes, d'habitude en wagnonnées, des marchandises non fabriquées ou produites en quantités ou de dimensions insuffisantes dans leur propre région. Ainsi, un détaillant de la Nouvelle-Ecosse pourrait acheter, par l'entremise d'un grossiste ou d'un commissionnaire en marchandises, des solives de sapin ou du revêtement de cèdre du littoral du Pacifique, et peut-être du pin blanc de l'Ontario ou du Québec pour les travaux de menuiserie.

Dans les provinces des Prairies le commerce de détail est dominé par les compagnies qui exploitent des chantiers en série dans les grandes et petites villes de cette région. Ces compagnies vendent des articles de menuiserie, des bardeaux et des fournitures de construction et, parfois, de la houille en plus du bois. Les achats, dont se charge le bureau central de chaque compagnie, se font directement aux scieries et par l'entremise de grossistes. Les prix des divers chantiers peuvent varier par suite des différences de tarifs-marchandises.

Il n'y a rien de précis au sujet des pourcentages de profits qu'ont toujours touchés les détaillants du commerce du bois. Il semble exister, selon les localités, un écart considérable qui dépend du chiffre d'affaires. D'après les témoignages, un bénéfice de 26 p. 100 du prix de vente représenterait probablement bien la coutume générale touchant des marchandises ordinaires d'un prompt débit, tandis que des articles se vendant moins facilement seraient sujets à une majoration plus élevée.

FACTEURS DE VARIATION DES PRIX DEPUIS LA GUERRE¹

Les prix du bois d'œuvre furent parmi les premiers à être réglementés. En juin 1940, le ministère des Munitions et des Approvisionnements établissait une régie du bois qui, en vertu d'accords officieux relatifs aux prix avec l'industrie, a mis un frein à la hausse rapide des prix. Lorsque la politique de plafonnement général fut instituée en novembre 1941, les prix du bois d'œuvre furent assujétis à l'administration de la Commission des prix et du commerce en temps de guerre. Tous les prix furent gelés à leur niveau de période de base, mais aux yeux de plusieurs commerçants les plafonds étaient variés et difficiles à comprendre. Pour cette raison, et aussi à cause du grand nombre d'exploitants particuliers, il devint évident qu'il fallait établir des règlements plus spécifiques. On publia donc plusieurs ordonnances déterminant les prix maximum selon les régions pour les diverses essences et dimensions du bois de construction. Ces ordonnances fixèrent, en plusieurs cas, des prix excédant les niveaux des périodes de base, mais donnèrent lieu à une réglementation mieux définie et d'application plus facile. Les prix du plafond, en vertu de ces ordonnances, furent déterminés à deux niveaux du commerce: les manufacturiers et grossistes, et

¹Une grande partie des renseignements relatifs à cette étude de la période de la réglementation des prix sont extraits des rapports annuels de la Commission des prix et du commerce en temps de guerre.

les détaillants. Les grossistes commerçaient sous le même régime que les manufacturiers. Les ordonnances fixèrent des prix maximum en dollars et cents pour chaque article aux niveaux des fabricants et des marchands de détail. Une disposition relative à un pourcentage maximum de profit des détaillants était chose très exceptionnelle.

En 1942 et 1943, les coûts de l'industrie semblent s'être accrus de beaucoup, en dépit du contrôle des salaires et de la main-d'œuvre, aussi bien que d'autres règlements visant à la stabilisation des dépenses. Cela eut pour cause l'enrôlement des ouvriers forestiers dans les divers services de l'armée et dans des emplois mieux rémunérés dans des industries de guerre. Les salaires haussèrent malgré les contrôles, et les meilleurs ouvriers, ayant été remplacés par des hommes moins capables, les frais d'exploitation haussèrent. Afin de faire face à cette majoration des coûts et d'encourager la production le plus possible en vue de répondre aux demandes urgentes de la guerre, un rajustement accordant environ 4 dollars de plus les 1,000 pieds fut effectué.

Le niveau des prix établi en 1943 se maintint avec relativement peu de changement jusqu'au début de 1946. Au mois d'avril de cette même année, les prix montèrent de 8 p. 100 aux scieries, tandis que les prix-limites de détail restaient les mêmes. Cette décision avait pour objet de faire bénéficier les manufacturiers de l'abolition de la taxe de vente de 8 p. 100 sur le bois d'œuvre, qui était disparue en mai 1945. Dans l'intervalle, les détaillants avaient vu augmenter d'autant leurs profits, puisque les prix de détail comprenaient la taxe de vente, dont l'abolition n'avait pas, en général, atteint le consommateur.

Durant le reste de 1946, les salaires, dans l'industrie, augmentèrent. Sur le littoral du Pacifique, les ouvriers obtinrent une hausse de 15 cents l'heure et une semaine de travail plus courte, à la suite d'une grève d'un mois. Il s'ensuivit un accroissement considérable des frais de production — et il devint évident qu'ils se rapprochaient de beaucoup, s'ils ne le dépassaient pas, du prix maximum domestique à la scierie, tandis que les profits, spécialement dans le domaine de l'achat des billes de l'industrie du littoral occidental, menaçaient de se convertir en pertes. Par ailleurs, la quasi-disparition de la régie des prix aux Etats-Unis et un raffermissement visible des prix d'exportation sur d'autres marchés augmentèrent les recettes des scieries au point qu'une aide financière, sous forme d'une hausse de prix, devint inutile.

Au printemps de 1947, la fin de la réglementation des prix s'annonçait, et on fit des rajustements en vue de prix plus élevés dans tout le pays afin d'encourager la production de certaines espèces et dimensions de bois d'œuvre dont on manquait pour réaliser le programme de construction de logements. On voulut indemniser les scieries de quelques régions des réductions de leurs contingentements d'exportation, et diminuer, jusqu'à un certain point, les écarts entre les prix domestiques et étrangers.

Ce qui précède peut être expliqué par un tableau relatif aux prix des scieries pour les pièces de 2" x 4", en sapin ordinaire n° 1 de la Colombie-Britannique :

TABLEAU N° 181

AUGMENTATIONS DES PRIX DOMESTIQUES ET COMPARAISON AVEC LES PRIX D'EXPORTATION^a

2" x 4" N° 1, SAPIN DE COLOMBIE-BRITANNIQUE,

1939-1948

(en dollars)

Date ou période	Augmentation le mille pieds	Remarques	Prix domestique le mille pieds	Prix d'exportation le mille pieds	
				Royaume-Uni	Autres
1er juin 1939		Prix d'avant-guerre	\$14.00-16.00	\$17.00-19.00	\$16.00
1939-1940	\$3.00-5.00	Période antérieure à la réglementation	19.00		
mai 1941	1.00	Encouragement à la production de guerre	20.00		
1er juin 1942		Comparaison avec les prix d'exportation	20.00	20.50	24.00
15 juin 1943	4.00	Encouragement à la production et en reconnaissance des hausses de prix connues	24.00		
1er avril 1946	1.92	Augmentation de huit p. 100 à l'abattement de la taxe de vente	25.92		
1er décembre 1946		Comparaison avec les prix d'exportation	25.92	42.00	70.00
1er mai 1947	12.00	Compensation de l'augmentation du contingentement domestique de 35 à 40 p. 100, et pour réduction de l'écart en prévision de la fin de la réglementation	38.00	56.00-60.00	62.00-86.00
13 septembre 1943	13.00-25.00	Augmentation depuis la fin de la réglementation	51.00-63.00	60.00-65.00	64.00-68.00

a) Depuis la suspension de la régie des prix, les compagnies ont des prix différents, mais les chiffres ci-dessus peignent assez bien la situation.

Source: Témoignages, Commission royale d'enquête sur les prix, fascicule n° 27, page 50; fascicule n° 28, page 27, 29; fascicule n° 29, page 51; fascicule n° 30, page 26, 45.

L'indice des prix de gros du bois d'œuvre montre comment les cours se sont comportés, en général.

TABLEAU N° 182
INDICE DES PRIX DE GROS DU BOIS D'ŒUVRE
(1935-1939—100)

		Total du bois	Sapin Douglas	Épinette
Avant-guerre	1939—Juin	102.9	102.9	108.5
Durant la réglementation	1942—Juin	148.7	139.2	165.1
	1945—Sept.	179.9	158.5	232.2
	1946—Sept.	190.0	171.2	247.5
	1947—Sept.	250.7	258.5	275.5
Depuis la fin de la réglementation	1948—Janvier	290.1	346.6	300.0
	1948—Juin	298.1	354.8	300.0
	1948—Août	305.8	375.7	300.0

Source: Bureau fédéral de la statistique, Ottawa.

Subventions

Apparemment, on n'a pas pris de dispositions touchant des subventions à toute l'industrie et, de celles qui étaient en vigueur, pas une seule n'a duré pendant toute la période de contrôle. On a payé diverses subventions, de temps à autre, afin de faire face à des problèmes particuliers nés de la rigueur des prix pour certains consommateurs de bois de construction. Voici quelles ont été les principales subventions et les sommes totales versées:

TABLEAU N° 183
SUBVENTIONS PAYÉES POUR LE BOIS D'ŒUVRE PAR LA COMMISSION
DES PRIX ET DU COMMERCE EN TEMPS DE GUERRE
(dollars)

	Subvention totale payée	Date d'expiration
A la consommation, bois tendre	2,449,180	14 juillet, 1945
Au détail, Prairies	622,042	15 août, 1943
A la production, C.-B., littoral (y compris lattes)	376,201	27 oct., 1943
A la production, C.-B., littoral, bardeaux	111,913	15 août, 1943
Aux scieries C.-B., littoral, billes	261,663	30 juin, 1945
Autres subventions	328,918	
Total	4,149,917	

Source: Commission des prix et du commerce en temps de guerre, rapport annuel de 1946.

On a déclaré que la principale subvention fut décrétée en 1943 pour le soulagement de certains groupes de consommateurs atteints par les prix plus élevés du bois tendre. Les arrangements portaient que les cul-

tivateurs, pêcheurs, pomiculteurs, maraîchers, piègeurs et quelques autres consommateurs pourraient acheter au détail du bois d'œuvre (sous réserve de certaines restrictions) pour leur commerce personnel ou leur occupation à un rabais de 10 p. 100, le détaillant intéressé obtenant remboursement par la Commission des prix. Comme partie du programme général de suppression des subventions, l'entente fut annulée en juillet 1945.

Nous avons conclu que les subventions ne représentaient pas un élément important du maintien des prix du bois d'œuvre en général. La dernière des subventions a pris fin avant l'expiration de 1945, et cette disparition n'a pas, que nous sachions, contribué aux hausses de prix subséquentes.

Réglementation des exportations

Durant la guerre, la Régie du bois de construction a mis en vigueur un mode de contingentements, comportant des allocations spécifiques au Royaume-Uni, au Commonwealth et à divers pays des Nations unies. En janvier 1946, ces allocations furent abolies et remplacées par un contingentement général d'exportation, laissant le commerce libre de choisir ses propres marchés étrangers. Exception fut faite pour le Royaume-Uni, dont les contrats étaient protégés par un contingentement spécial. Le niveau ascendant des prix mondiaux, entraîna un écart plus notable entre les prix domestiques et d'exportation, et eut pour conséquence le maintien de contrôles d'exportation, encore en vigueur.

Le tableau suivant montre bien l'effet de ce mode de contingentements d'exportation:

TABLEAU N° 184
PRODUCTION TOTALE DU BOIS D'ŒUVRE AU CANADA ET EXPORTATION
GLOBALE

(millions de pieds, planche)

	Production totale de bois	Exportations en tous pays	Retenu au Canada	Proportion retenue
Moyenne 1935-1939	3,627	1,844	1,783	49.2
Années 1946	5,083	2,083	3,000	59.0
1947	5,345	2,726	2,619	49.0

Source: Bureau fédéral de la statistique, Ottawa.

La plus grande proportion de production exportée en 1947, au regard de 1946, est attribuable surtout à de grosses expéditions à l'étranger de traverses du nord de la Colombie-Britannique, à un contingentement plus élevé d'exportation de 50 millions de pieds d'épinette des provinces Maritimes vers le Royaume-Uni, et de 40 millions de pieds pour d'autres marchés, alors qu'un surplus semblait s'accumuler, et à la disparition des restrictions des contingentements imposées aux bois durs durant l'année.

Les contingentements actuels, appliqués depuis le début de 1948, prévoient que 40 p. 100 de la production du littoral de la Colombie-Britannique doivent être retenus au Canada, tandis que le pourcentage est de 50 p. 100 à l'est des Rocheuses.

Considérations envisagées lors du contingentement des exportations

Les considérations suivantes semblent avoir inspiré l'application des contingentements d'exportation:

Un approvisionnement suffisant pour les besoins raisonnables devait être gardé au Canada. Des pourcentages d'expéditions à l'étranger ont été abaissés à l'occasion dans ce but, tandis que parfois on a haussé ces pourcentages quand il était patent que des surplus s'affirmaient.

Le Canada est l'une des principales sources de production de bois d'œuvre. Les besoins pressants de reconstruction au Royaume-Uni et en Europe occidentale réclamaient notre aide.

L'industrie forestière, surtout sur la côte du Pacifique et dans les provinces Maritimes a toujours dépendu des divers marchés d'exportation pour vendre une proportion remarquable de sa production. Elle aurait pu risquer la perte irrémédiable de quelques-uns de ses débouchés, si ses exportations enrayées ou fort réduites avaient été remplacées par des ventes considérables au pays même.

Le change étranger provenant des exportations de bois a été d'une grande importance pour le Canada en l'aidant à équilibrer sa comptabilité internationale. Vu le problème de plus en plus sérieux du dollar, l'exportation du bois d'œuvre aux États-Unis est devenue une question très importante.

TABLEAU N° 185

VALEUR EN DOLLARS DES EXPORTATIONS DE BOIS, MANUFACTURÉ OU EN PARTIE FAÇONNÉ (À L'EXCLUSION DE LA PÂTE DE BOIS, DU BOIS DE CHAUFFAGE, DES ARBRES DE NOËL, ET D'ARTICLES SEMBLABLES), CANADA, 1945-1948

(milliers de dollars)

	1945		1946		1947		10 mois expirant en octobre	
	Valeur	Pour cent	Valeur	Pour cent	Valeur	Pour cent	Valeur	Pour cent
Royaume-Uni	\$60,895	43.6	\$59,202	33.8	\$104,928	37.3	\$56,383	24.9
Autres pays britanniques	12,037	8.6	25,825	14.8	36,840	13.1	18,267	8.0
États-Unis	64,253	46.0	80,138	45.7	112,783	40.1	142,360	62.8
Autres pays	2,572	1.8	10,055	5.7	26,528	9.5	9,813	4.3
Total	139,757	100.0	175,220	100.0	281,079	100.0	226,823	100.0

Source: Bureau fédéral de la statistique, Ottawa

Le tableau indique l'augmentation de la valeur en dollars des exportations des scieries, des exploitants forestiers, des fabricants de bardeaux et de bois de placage. Il montre le courant visible vers les États-Unis qui s'est produit en 1948 au lieu des exportations traditionnelles

aux importateurs d'outre-mer. Ceux-ci se sont trouvés dans la nécessité de réduire leurs achats à cause de la pénurie de dollars. Des indices récents nous laissent croire, de plus, que nos clients du Royaume-Uni vont être plus circonspects dans le choix des marchandises. Voilà qui crée un problème en ce qui concerne les produits de qualité inférieure. Les scieries qui ont compté beaucoup sur ce débouché pour leur production sont spécialement intéressés à cet égard.¹

On a fait observer à la Commission qu'en ce qui concerne la Colombie-Britannique, il importerait bien plus que le bois canadien entrât en franchise aux Etats-Unis, plutôt que de jouir de tarifs de préférence sur d'autres marchés empêchés d'acheter par le manque de dollars. Le tarif actuel d'un dollar le mille pieds sur le bois de construction exporté aux Etats-Unis ne compte guère aux prix courants.

Quelques scieries spécialement adaptées au commerce extérieur produisent des marchandises d'espèces ou de dimensions peu vendues au Canada.

Sous le régime de contrôle des prix, surtout dans ses dernières phases, les prix maximum au pays ont été fort au-dessous du niveau d'exportation; selon des témoignages que nous avons entendus ils étaient parfois, sinon dans la majorité des cas, inférieurs au coût de production.² Toutefois, les recettes moyennes de toutes les expéditions à l'intérieur et à l'extérieur du Canada ont permis à l'industrie, en général, de réaliser des profits. D'un autre côté, certaines scieries ne faisaient guère de bénéfices, et ne subsistaient probablement qu'en exploitant jusqu'à la limite de leurs contingentements les marchés d'exportation les plus rémunérateurs. Dans ces circonstances, une réduction des contingentements d'exportation comportait, en dédommagement, une augmentation des prix domestiques si les scieries touchant peu de bénéfices devaient continuer leur exploitation.

Commentaires généraux sur la réglementation des prix du bois d'œuvre

Les autorités ont probablement éprouvé beaucoup de difficulté à réglementer le bois de construction et ses produits. Apparemment, ce fut l'une des mesures les moins heureuses prises pour stabiliser les prix. L'indice des prix de gros du bois d'œuvre basé sur 1935-1939, qui était monté jusqu'à près de 180 à la fin des hostilités, a atteint environ 250 en septembre 1947, lorsque la réglementation fut suspendue.

Les prix de plus en plus élevés sur les marchés étrangers et le contrôle des exportations ont permis aux prix domestiques de se maintenir à un niveau bien rapproché et souvent au-dessous du coût de revient. De fait, l'acheteur canadien a été subventionné par l'importateur étranger. D'un côté, cette situation a assuré un degré considérable de stabilité des prix au Canada durant la guerre et dans la période de construction de logements immédiatement après la fin des hostilités. Ce fut très avantageux, en somme, pour le programme de stabilisation. D'autre part,

¹Témoignages, Commission royale d'enquête sur les prix, fascicule n° 28, pages 9-10.

²Ibid.

ce fut l'occasion d'une pression intense exercée sur le plafond des prix et les contingentements d'exportations.¹ Les manufacturiers qui avaient exporté antérieurement la totalité ou une grande partie de leurs produits, ont ressenti l'effet des contingentements d'exportation, tandis que les scieries approvisionnant surtout leurs clients de l'intérieur étaient plus intéressées à réclamer la libération des prix. Sans doute, en nombre de cas, les manufacturiers et les grossistes ont eu à choisir entre les instances des consommateurs du pays qui les importunaient et l'alternative plus rémunératrice de leurs exportations jusqu'à la pleine limite de leurs contingentements. Cependant, même lorsque leurs recettes générales étaient satisfaisantes, la répugnance normale des manufacturiers à vendre une partie de leurs marchandises à un prix inférieur au coût de revient doit avoir été l'occasion d'une pression constante exercée sur le plafond. On peut ajouter que tandis qu'étaient remplies les commandes des quantités totales de produits réservés au Canada, il était difficile d'empêcher la tendance d'exporter les marchandises de meilleure qualité, vu que l'étranger payait les prix les plus élevés.

Déformations sous le régime de la réglementation des prix

En raison de la demande anormale, des contingentements d'exportation, de la limitation des prix et le reste, il y avait danger que les prix rationnels ne se déséquilibrent.

Les scieries en étaient venues à un point de production leur permettant de réaliser les bénéfices les plus avantageux sans considérer si leur marchandise était livrée dans les conditions requises par le consommateur. En voici un exemple frappant: des exploitants de scieries fabriquant des madriers de deux pouces par quatre jugèrent plus profitable d'expédier des madriers de deux par huit, laissant au détaillant le soin de se débrouiller quant à la nécessité du sciage de long. Ce travail comportait une dépense additionnelle, rejetée probablement sur les épaules du consommateur.² La pénurie de main-d'œuvre fut peut-être en certains cas le motif de ces actes.

Des témoignages nous ont appris qu'à mesure que la réglementation se poursuivait, des expéditeurs concentraient leur efforts sur des endroits où les ventes donnaient les meilleurs résultats après déduction des frais de transport, tandis que d'autres endroits plus éloignés nécessitant des tarifs-marchandises plus onéreux recevaient moins que leur part. Dans la mesure du possible, les autorités prirent, apparemment, des dispositions tendant à remédier à cette situation. Par exemple, la Commission ordonna que les expéditions à une "région désignée", au sud de la voie principale du Pacifique-Canadien, en Saskatchewan et au Manitoba, vaudraient un plus fort crédit d'exportation; c'était en vue d'encourager les scieries à expédier leurs produits à ce territoire, ce qui nécessitait un plus long parcours par chemin de fer.

¹Témoignages, Commission royale d'enquête sur les prix, fascicule n° 28, page 10.

²Témoignages, Commission royale d'enquête sur les prix, fascicule n° 24, pages 33-34.

Quelques scieries situées près de leur marché évitaient le circuit normal en vendant au détail, afin d'obtenir le bénéfice d'un prix plus élevé. Dans le but de parer à cette situation, on tenta, mais avec peu de succès, de limiter les permis de ventes au détail aux détaillants de bonne foi.¹

Ces déformations ne découlaient, bien entendu, qu'en partie de la réglementation et, dans une grande mesure, c'est un état de choses auquel on peut s'attendre sur un marché où la demande dépasse l'offre.

Réduction des profits des détaillants sous la réglementation

Des témoins ont affirmé que dans plusieurs régions les marges entre les prix des grossistes et des détaillants ont été coincées au-dessous des pourcentages considérés comme normaux. Les détaillants, dans ces régions, se trouvaient généralement près des sources d'approvisionnements et, au temps où les prix maximum furent établis, pouvaient acheter à des prix plus bas que ceux du plafond. A mesure que la demande s'intensifiait, les prix auxquels ils s'approvisionnaient atteignirent le plafond, tandis que le prix-limite au détail restait intact. Etant donné que les détaillants jouissaient d'un plus fort volume de ventes et qu'ils touchaient des profits raisonnables en livrant d'autres matériaux de construction constituant une partie de leur commerce, les bénéfices généraux ne furent pas apparemment réduits à un point où de plus fortes marges à l'égard du bois de construction eussent été justifiées par les besoins pécuniaires de l'entreprise. Voici un autre élément qui a contribué à diminuer le pourcentage de majoration, sous le contrôle des prix : souvent, les détaillants n'étaient autorisés à récupérer que l'augmentation réelle en dollars et en cents accordée au manufacturier. On devait s'attendre, disait-on, au rétablissement du pourcentage traditionnel des profits, après la suspension de la réglementation des prix.

Frais de production

A cause du grand nombre de scieries plus ou moins importantes fonctionnant dans des conditions bien différentes et parce que les dépenses de coupage en forêt et de sciage ne peuvent être séparées selon les qualités et dimensions particulières des produits, nous avons trouvé difficile de déterminer pour la période à l'étude la moyenne des frais sur laquelle nous aurions pu nous baser pour faire une déclaration générale quant au rapport existant entre les prix de revient et la tendance des prix de vente. Puis, on doit songer que le haut niveau de la demande a entraîné la coupe d'essences forestières de qualité inférieure et moins accessibles, en des endroits où l'exploitation n'était probablement pas avantageuse aux prix d'avant-guerre.

¹Voir Rapports annuels de la Commission des prix et du commerce en temps de guerre.

Le tableau n° 186, comme indication de la tendance à cet égard, montre le coût de revient, les prix de vente aux dates correspondantes, en ce qui concerne la production d'un exploitant du littoral occidental et d'un autre de l'est.

TABLEAU N° 186

COÛTS ET PRIX DE VENTE D'UNE COMPAGNIE FORESTIÈRE DU LITTORAL OCCIDENTAL ET D'UN PRODUCTEUR DE BOIS D'ŒUVRE DE L'EST,

1939-1948

(dollars le mille pieds-planche)

	Coût ^a	Prix de gros		
		Domestique	Royaume-Uni	F.à.b. Scierie États-Unis
Compagnie A—Côte ouest Sapin ordinaire de C.-B., 2" x 4"				
1er juin, 1939	21.02	16.00	19.00	16.00
1er juin, 1942	28.97	20.00		24.00
1er déc., 1946	42.91	24.00	39.00	69.50
1er sept., 1947	45.66	38.00	60.00	62.00
13 sept., 1948	58.59	63.00	60.00	68.00
Compagnie B—Est du Canada Épinette marchande, 2" x 4"				
1er juin, 1939	29.97	22.37		23.49
1er juin, 1942	33.61	32.28	33.22	35.21
1er déc., 1946	50.97	41.75	54.96	54.60
1er sept., 1947	56.87	48.97	63.46	68.11
13 sept., 1948	67.01	59.95		73.48

a) Le coût indiqué représente le coût moyen de toutes les qualités et dimensions.

Source: Témoignages, Commission royale d'enquête sur les prix, fascicule n° 29, pages 30-31; fascicule n° 30, page 45.

Les points significatifs ne sont pas seulement la forte augmentation absolue des coûts, mais aussi leur niveau au-dessus des prix domestiques réglementés, lesquels, comme on l'a dit plus haut, ont été de fait subventionnés par le marché d'exportation.

Comportement des tarifs des salaires

Les frais de main-d'œuvre représentent une haute proportion du prix de revient dans cette industrie. D'après le témoignage d'un manufacturier de la côte ouest, la main-d'œuvre représente 50 à 60 p. 100 du coût des billes. De l'arrivée des billes à la scierie jusqu'au moment de leur expédition en bois fini, la main-d'œuvre constitue encore une très grande partie du coût. Le comportement des tarifs de salaires depuis 1939 dans l'exploitation forestière et les industries connexes est indiqué dans le tableau n° 187.

TABLEAU N° 187

NOMBRES-INDICES DES TARIFS DE SALAIRES DE L'EXPLOITATION FORESTIÈRE,
DES SCIÉRIES, DES ATELIERS DE RABOTAGE, DE CHÂSSIS, PORTES, ETC.

(Tarifs en 1939—100)

Année	Exploitation forestière		Produits de scierie	Ateliers de rabotage, de châssis, portes, etc.	Moyenne de l'ensemble de l'industrie
	Est du Canada	Ouest du Canada			
1941	114.8	110.8	115.0	120.0	113.1
1942	123.9	127.9	130.7	123.7	122.5
1943	142.0	147.5	143.8	134.9	133.7
1944	143.2	156.8	148.7	139.4	137.9
1945	151.4	160.5	157.5	147.2	141.8
1946	162.8	184.9	184.8	161.2	155.2
1947	188.3	220.8	215.7	180.2	173.7

a) L'indice de l'exploitation forestière de l'Ouest du Canada, est basé sur des tarifs du littoral de la Colombie-Britannique seulement.

Source: Ministère du Travail; Gazette du Travail, Ottawa.

Il est à noter dans le tableau ci-dessus jusqu'à quel point les salaires de l'industrie, surtout ceux des scieries et des camps de bûcherons de la côte ouest, ont augmenté depuis 1942, par rapport à la moyenne générale de toutes les industries canadiennes.

L'exploitation forestière du littoral du Pacifique dure toute l'année. Elle est plus mécanisée qu'ailleurs. Les façons de procéder et, par conséquent, les métiers diffèrent beaucoup de ceux de l'Est du pays. La moyenne de salaire quotidien des cuisiniers (*bullcooks*) et des domestiques (*flunkies*) est de \$7.63, et celui des abatteurs (*fellers*) et des scieurs (*buckers*) se chiffre à \$17.27. Ces derniers travaillent surtout à la pièce. Le logement, mais non la nourriture, sauf pour les cuisiniers, est fourni en plus. La plupart des bûcherons sont protégés par des contrats collectifs de salaires. Depuis 1946, presque tous sont limités à une semaine de quarante heures et de cinq jours.¹

Dans l'Est, ainsi que nous l'avons dit, l'exploitation forestière est de nature plus saisonnière. Dans cette partie du pays, en général, la moyenne des salaires des ouvriers temporaires est de \$3.66 pour les marmitons (*cookees*) et de \$5.50 environ pour les forgerons et les cuisiniers. Le patron donne de plus la nourriture et le logement valant à peu près de 60 à 70 cents par jour. Excepté au nord-ouest de l'Ontario, dans le voisinage de la tête des lacs, les ouvriers ne sont pas pleinement organisés et n'ont pas de contrats collectifs, de sorte que les tarifs de salaires tendent à être moins uniformes que sur la côte ouest. La journée de travail est de six à huit heures, et la semaine est de six jours.²

¹Gazette du Travail, ministère du Travail, Ottawa, juin 1948.

²Ibid.

Les témoignages n'ont guère touché à la question de l'efficacité de la main-d'œuvre. Le représentant d'un manufacturier du littoral occidental a déclaré que le rendement par heure-ouvrier avait diminué durant la guerre, lorsque plusieurs des ouvriers les plus actifs, en raison de leur âge, avaient été enrôlés dans les services de l'armée. Cependant, depuis la fin des hostilités le rendement s'est accru.

PRIX DEPUIS LA SUSPENSION DE LA RÉGLEMENTATION

L'indice des prix de gros, basé sur la période de 1935 à 1939, avait atteint 250 lorsque fut suspendue la régie des prix, le 15 septembre 1947. L'année suivante, en août 1948, ce chiffre était monté à 305. La demande était telle que les acheteurs étaient prêts à payer des prix plus élevés et que les manufacturiers désiraient hausser leurs prix de ventes domestiques, afin de couvrir au moins leur coût de revient.

Il semble que le retour à la majoration, la réglementation ayant cessé, ait augmenté, en dollars et cents, les bénéfices des détaillants. Cette situation tendait à s'accroître lorsque les commerçants dont le pourcentage de majoration avait été restreint par la réglementation revinrent aux pourcentages antérieurs.

Les propriétaires de scieries ont déclaré cependant, dans leurs témoignages, que cette augmentation n'a pas atteint le niveau des prix obtenus sur le marché d'exportation. On a dit que des compagnies, pour des raisons de politique commerciale avaient cherché à restreindre la hausse des prix. Cette ligne de conduite semble n'avoir eu qu'un succès partiel. Même dans le cas des gros producteurs, les ventes de toute compagnie représentent seulement une petite fraction du total et ne sauraient avoir que peu d'effet sur la situation générale.

Les contingentements d'exportation, maintenus en vigueur depuis la suspension des contrôles, paraissent également avoir exercé une influence sur les prix en assurant un approvisionnement domestique suffisant.

FLUCTUATIONS PÉRIODIQUES DES PRIX DU BOIS D'ŒUVRE

Le bois est l'un des principaux produits d'exportation du Canada et son prix dépend beaucoup du niveau des prix de l'extérieur. En même temps, c'est une marchandise dont la demande est sujette à de fortes fluctuations périodiques. C'est ce qu'a affirmé M. H. R. MacMillan, en ces termes :

“Je crois que le point important et essentiel dans la hausse des prix du bois d'œuvre, c'est que ce bois constitue une matière première qui fait partie du commerce d'exportation... Une matière première qui compte surtout sur les exportations pour trouver un débouché est susceptible de hausses de prix très rapides et très brusques, ainsi que de baisses également très rapides et très brusques. Tel est le cas du commerce du bois d'œuvre et de quelques

autres matières premières exportées en gros. Lorsqu'un produit devient rare dans le monde, les acheteurs s'empressent de s'en procurer; la production doit alors augmenter et le prix monte très rapidement. Dès que la demande égale l'offre ou vice versa, les acheteurs deviennent hésitants et les prix baissent. La même règle ne s'applique pas au même degré au commerce intérieur.¹

Des fluctuations prononcées des prix ont donné un caractère "d'abondance ou de famine" à l'historique des profits de l'industrie forestière du Canada.

RÉSUMÉ ET CONCLUSIONS

Nous avons fait l'étude de l'industrie du bois d'œuvre parce que c'est l'un des principaux produits requis dans la construction de logements, et son prix paraît avoir haussé plus que les prix des autres matériaux du bâtiment. En outre, le bois est essentiel, à divers degrés, dans presque toute l'industrie. Sa fabrication et sa vente, ainsi que celles de ses produits connexes, sont d'importance majeure pour le commerce intérieur et extérieur. Le bien-être économique de plusieurs parties du pays dépend essentiellement d'une heureuse exploitation de l'industrie.

Les éléments qui ont contribué à la hausse des prix depuis 1939 ont été: d'abord, la demande sans précédent sur les marchés de l'intérieur et de l'extérieur; en second lieu, l'augmentation constante des coûts de revient. Vu son caractère essentiel, on a sanctionné les majorations de prix durant la période d'urgence, afin d'encourager le rendement au maximum. Cependant, depuis les derniers mois de 1943 jusqu'au début de 1947, la réglementation des prix a amené un degré raisonnable de stabilité, en présence de pressions énormes. Ce fut très avantageux pour la construction de logements durant les années critiques d'après-guerre. Cette période a été marquée par une hausse continue des prix sur les marchés mondiaux, qui sont montés bien au-dessus des prix-limites canadiens. En 1946, et après, les coûts de revient ont haussé beaucoup, à cause des augmentations de salaires, même plus que les prix maximums, en général. Néanmoins, l'industrie a maintenu toutes ses recettes, à cause des revenus plus élevés des exportations. Ce sont donc les acheteurs étrangers qui ont subventionné la marché canadien. Au printemps de 1947, on a permis des majorations des prix maximum, afin de favoriser un rendement plus considérable des marchandises nécessaires au programme de la construction de logis et de réduire l'écart entre les prix canadiens et étrangers, en prévision de l'abolition des plafonds.

Approximativement les trois quarts de l'augmentation des prix du bois depuis 1939 avaient déjà eu lieu avant septembre 1947, lors de la suspension du contrôle. A cette date, les prix maximums à la scierie étaient encore inférieurs de 15 à 20 dollars le mille pieds, aux prix d'exportation. Cela est attribuable à une certaine réserve de la part de

¹Témoignages, Commission royale d'enquête sur les prix, fascicule n° 28, page 20.

l'industrie, à la résistance de l'acheteur et à l'influence des restrictions de l'exportation.

Il existe un très grand nombre de fabricants et de vendeurs dans cette industrie, et les quantités de bois livrées par les grosses compagnies ne représentent que de petites fractions de la production globale. Nous n'avons guère d'indices de tentatives concertées de la part de groupes du commerce dans le but de hausser ou stabiliser les prix au moyen d'ententes. Apparemment, rien ne montre non plus que quelqu'un commande les prix. A ce sujet, il est bon de noter que les efforts tentés par l'une des principales compagnies du littoral du Pacifique pour empêcher l'augmentation des prix domestiques, une fois la réglementation finie, n'ont eu aucun effet visible sur les politiques de prix d'autres scieries.¹

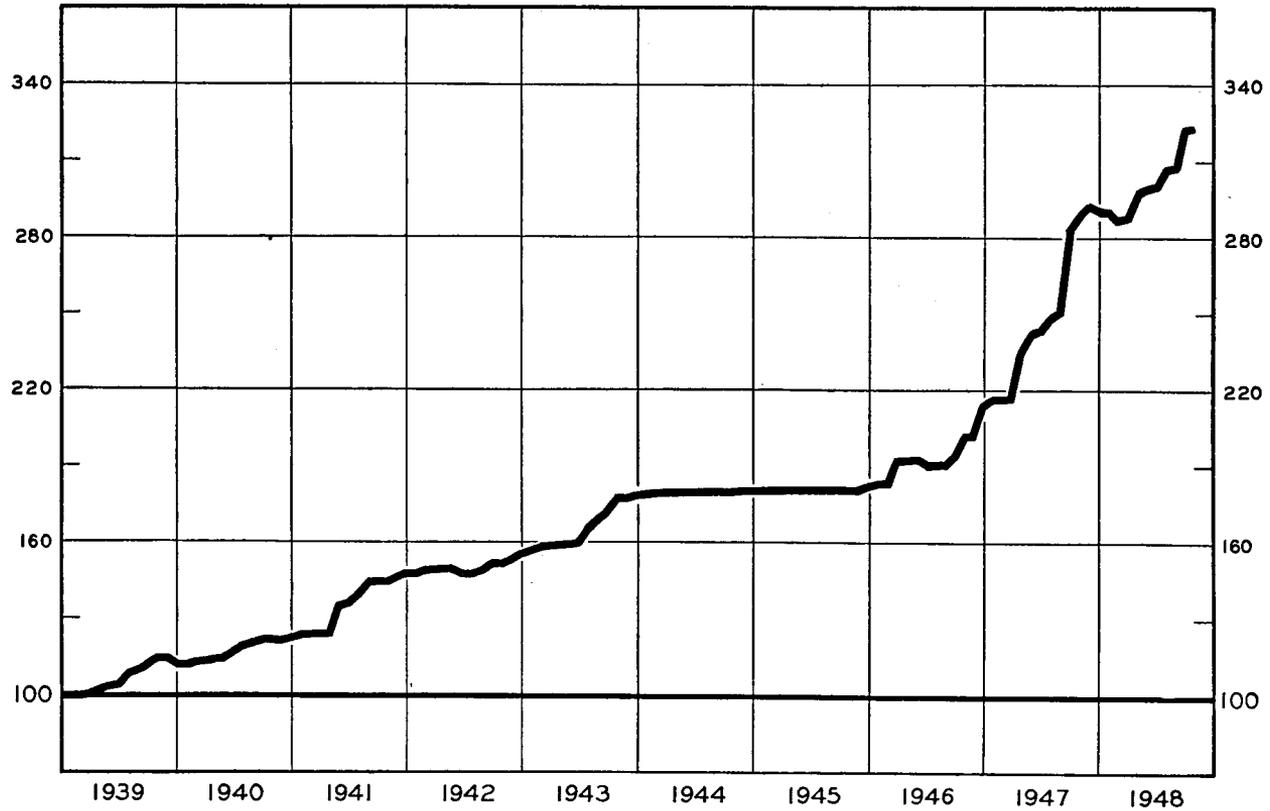
Nous avons été frappés de l'absence de méthode bien définie dans l'organisation et les lignes de conduite relatives à la détermination des prix de l'industrie, qui embrasse une foule d'entreprises de plusieurs sortes et plus ou moins considérables. Les modes d'exploitation varient beaucoup individuellement et non pas seulement en ce qui concerne diverses sections du pays. Souvent il y a des différences marquées entre les exploitants établis dans une même région et exerçant le même commerce.

Le problème du classement a présenté des difficultés particulières. Mentionnons, entre autres choses, que le manque d'uniformité apparent, au sujet, par exemple, de la qualité de l'épinette rangée dans la catégorie "marchande" dans certaines régions de l'est du Canada, a rendu la comparaison difficile des prix demandés par les divers commerçants de ce territoire.

¹Témoignages, Commission royale d'enquête sur les prix, fascicule n° 28, page 5.

INDICE DES PRIX DE GROS DU BOIS D'OEUVRE

(1935-39 = 100)



Source: Bureau fédéral de la statistique, Ottawa.

12

LE CRÉDIT AU CONSOMMATEUR

DÉFINITION DU CRÉDIT DE CONSOMMATION

LE crédit consenti au consommateur pouvant contribuer à la hausse des prix, nous avons décidé d'étudier le sujet et de convoquer devant nous certains témoins à cet égard.

On peut dire que le crédit au consommateur est une avance de marchandises et de services dont le prix est acquitté au cours d'une période relativement brève. Cette transaction, ordinairement attestée par un effet négociable, tel qu'un contrat conditionnel, comporte sous quelque forme des frais de financement.

La pénurie de statistique sûres entrave au départ toute tentative de mesurer l'effet du crédit au consommateur sur l'économie canadienne. On ne dispose que de chiffres très récents. La réaction du crédit de consommation à la réglementation appliquée sous l'autorité de la Commission des prix et du commerce en temps de guerre acquiert une importance particulière du fait qu'une documentation a été réunie pour la période de contrôle. On peut aussi se servir d'études plus poussées faites aux Etats-Unis comme terme de comparaison pour apprécier les rares statistiques canadiennes.

COMMENT MESURER LE CRÉDIT AU CONSOMMATEUR

L'idéal, pour mesurer l'ampleur du crédit au consommateur et en découvrir les tendances, serait de faire un relevé chez les consommateurs eux-mêmes. A l'heure actuelle, on ne dispose pas de données de ce genre et, conséquemment, il nous faut nous tourner vers les institutions qui pratiquent ce genre de crédit.

Comme les institutions prêteuses ne tiennent pas toujours une comptabilité qui différencie clairement entre le crédit au producteur et le crédit au consommateur, ou entre les prêts à longue et à courte échéance, il est inévitable de constater quelque chevauchement des statistiques. Ce manque de différenciation entre les fins des prêts sera partiellement contrebalancé par l'omission de plusieurs sources de crédit aux consommateurs qui ne sont pas connues: par exemple, les prêts des monts-de-piété, les prêts philanthropiques, les prêts de parents et d'amis, le prêt illégal et le crédit de fournisseurs de services. L'élément important consiste à déterminer si de tels prêts augmentent la demande d'articles de consommation et produisent ainsi des poussées inflationnistes. Une autre incertitude existe à l'égard du crédit accordé à certains groupes de consommateurs qui utilisent leur propriété privée ou leurs effets de ménage à des fins

commerciales, comme l'auto d'un médecin, les appareils du buanderie d'une ménagère qui lessive pour les autres, les outils et matériaux de l'artisan amateur qui vend une partie de sa production.

La répartition ci-dessous, faite d'après les sources ou institutions de prêt, est la façon la plus directe d'aborder le problème de l'appréciation et de la définition :

- a) Le crédit au détail qui revêt deux formes principales :
 - i) Crédit sous forme de paiements différés,
 - ii) Crédit sous forme de comptes ouverts ou courants ;
- b) Le financement des ventes par des compagnies de finance des ventes ou d'escompte qui aident le consommateur à se procurer des marchandises durables, comme les véhicules automobiles et les gros accessoires de ménage ;
- c) Les prêts personnels ou le crédit en espèces consentis par :
 - i) les banques à charte, moyennant ou sans garantie,
 - ii) les compagnies de petits prêts,
 - iii) les prêteurs licenciés,
 - iv) les compagnies d'assurance-vie,
 - v) les Caisses populaires,
 - vi) les autres prêteurs sur lesquels on ne possède aucune donnée précise, comme les prêteurs sur gages, les sociétés philanthropiques, les prêts de parents et amis, les prêteurs illégaux, etc.
- d) Le crédit pour services professionnels ou autres consenti par les médecins, dentistes, hôpitaux, ateliers de réparations, utilités publiques, etc., qui seront remboursés à une date subséquente, soit en bloc, soit par versements .

Avant de faire une analyse plus détaillée du crédit aux consommateurs, nous avons cru bon d'examiner la réglementation telle qu'elle fut appliquée par la Commission des prix et du commerce en temps de guerre. Dans le but de réduire la demande réelle des marchandises rares, la Commission des prix et du commerce en temps de guerre édicta une première ordonnance le 14 octobre 1941 (ordonnance 64). Dans les mois qui suivirent, les règlements changèrent fréquemment avec l'introduction de nouvelles ordonnances qui perfectionnèrent et étendirent la réglementation du crédit. Ces premières ordonnances visaient surtout des articles désignés et particulièrement certains articles durables de ménage achetés par paiements différés.

Les principes essentiels consistaient à établir un versement initial minimum sur les marchandises achetées à tempérament et à limiter les périodes fixées pour le remboursement. Au début, nombre de marchands se plaignirent que cette réglementation porterait un dur coup au volume de leurs affaires, mais, quelques mois après, lorsque la pénurie eut atteint presque tous les groupes d'articles, les marchands se rendi-

rent compte que cette réglementation était équitable et qu'elle servait à limiter la demande des marchandises rares, aussi bien qu'à réduire les frais de distribution.

En février 1943, après plusieurs ordonnances intérimaires (ordonnance 75, 30 décembre 1941; ordonnance 87, 19 janvier 1942 et ordonnance 161, 1er août 1942), une large réglementation régissant le crédit au consommateur fut promulguée sous le titre d'ordonnance 225 de la Commission des prix et du commerce en temps de guerre, applicable le 1er février 1943. Cette ordonnance, qui devait servir pour les deux années suivantes, plaçait sous contrôle, à peu d'exceptions près, toutes les marchandises y compris les produits alimentaires et le combustible. La période de crédit pour les comptes par versements fut réduite à dix mois lorsque le compte était inférieur à \$500 et à quinze mois pour les comptes excédant \$500. Le versement initial minimum sur toutes marchandises fut fixé à 33-1/3 p. 100 du prix de détail. Tous les comptes courants devaient être réglés au 25 du mois suivant la date d'achat.

Les décisions et directives postérieures au mois de février furent réunies dans l'ordonnance 471, entrée en vigueur au début de janvier 1945. Cette ordonnance limitait la publicité se rapportant au crédit et à ses modalités et soustrayait le combustible à la réglementation du crédit au consommateur. En janvier 1946, on fit une révision afin d'aider les anciens combattants à utiliser leur crédit de réadaptation pour acheter des meubles et des ustensiles de ménage.

Toute la réglementation du crédit aux consommateurs par la Commission des prix et du commerce en temps de guerre disparut le 13 janvier 1947.

LÉGISLATION ACTUELLE SUR LE CRÉDIT DU CONSOMMATEUR

Canada

Depuis janvier 1947, une seule province a légiféré en vue de réglementer le crédit au consommateur. Cette réglementation est incorporée dans la Loi du Québec sur les ventes à tempérament, entrée en vigueur le 15 août 1947. Les dispositions principales de cette loi prévoient un paiement initial minimum de 15 p. 100 sur les marchandises de consommation et une période de remboursement allant de six à vingt-quatre mois, suivant l'importance du solde. Un intérêt maximum de 3/4 p. 100 du total du paiement différé est imposable pour chaque mois de la durée du contrat. On a exclu certaines marchandises comme les machines, les bateaux et l'équipement de marine, les livres et les véhicules automobiles. La loi ne porte que sur les ventes de \$800 ou moins et n'est applicable que dans les cas où un contrat formel de vente conforme à ses dispositions et intervenu entre le vendeur et l'acheteur.

Selon les témoignages entendus à l'enquête, la Colombie-Britannique a légiféré sur le crédit du consommateur. La loi pourrait être mise en

vigueur par le Lieutenant-gouverneur en conseil. Le Bulletin de la Fédération canadienne des détaillants déclare que l'Ontario et la Saskatchewan ont préparé des projets de loi, mais leur adoption n'est pas envisagée.¹

Etats-Unis

Le 18 août 1948, la Commission de contrôle de la Réserve fédérale publiait le règlement W portant sur le crédit à tempéramment et applicable le 20 septembre. Le règlement W vise diverses sortes d'articles de consommation et de prêts à remboursement par versements échelonnés.

La réglementation américaine est plus complète que celle du Québec quant au nombre des marchandises désignées et elle impose des restrictions plus sévères en prévoyant des premiers versements plus considérables et des périodes de remboursement relativement plus courtes. L'inclusion des automobiles compris dans cette réglementation y introduit le plus important article omis par la Loi de Québec sur les ventes à tempéramment. Les règlements ressemblent à ceux qui ont été appliqués durant la guerre.

TENDANCES DU CRÉDIT AUX CONSOMMATEURS AUX ETATS-UNIS

Les statistiques du crédit de consommation aux Etats-Unis sont publiées par le conseil des gouverneurs de la Réserve fédérale dans le *Federal Reserve Bulletin*, du ministère américain du Commerce et dans le *Survey of Current Business*.

La classification américaine diffère de celle adoptée par notre Bureau fédéral de la statistique. Ses facteurs peuvent cependant être groupés et comparés par groupes aux mêmes groupes canadiens. On n'a pas suffisamment scruté les données américaines pour découvrir les éléments appartenant au crédit des consommateurs et ceux qui en sont exclus, mais on peut établir des comparaisons en se rappelant que les mêmes forces essentielles jouent leur rôle.

Du 1er septembre 1941 à juin 1948, le total du crédit au consommateur en cours aux Etats-Unis s'est élevé de 10 milliards à 13 milliards de dollars, soit le plus haut niveau encore observé, représentant une augmentation de 40 p. 100. En 1944, la dette des consommateurs était tombée en bas de cinq milliards, son plus bas point en temps de guerre, mais elle remonta rapidement de 1946 à 1948.

CRÉDIT AU CONSOMMATEUR EN TEMPS DE GUERRE ET EFFET DES ORDONNANCES DE LA COMMISSION DES PRIX ET DU COMMERCE EN TEMPS DE GUERRE

Les règlements de la Commission des prix et du commerce en temps de guerre ne s'appliquaient qu'aux deux principaux éléments du crédit aux consommateurs, soit le crédit sous forme de versements différés et le crédit sous forme de comptes courants. Cette régie portait sur les magasins à rayons, les magasins de vêtements, de fourrures et de meu-

¹Témoignages, Commission royale d'enquête sur les prix, fascicule n° 36, page 20.

bles ainsi que sur les bijouteries. Le secteur du crédit en espèces qui comprend les prêts personnels n'était pas en cause, non plus que les prêts des compagnies d'escompte et le crédit sur le paiement des services.

Pour mesurer l'effet de ces règlements sur le crédit aux consommateurs, il faut se rappeler que d'autres influences s'exerçaient dans le sens d'une réduction. Ainsi l'on pouvait escompter que l'accroissement des revenus des consommateurs aiderait à réduire les achats à crédit et à diminuer la quantité des marchandises achetées payables par versements. Le rapport de la Commission des prix et du commerce en temps de guerre pour 1946 déclarait :

“Comme on l'a remarqué dans les rapports annuels antérieurs de la Commission, la réglementation du crédit aux consommateurs a rempli une fin utile au cours de la guerre, d'une part en imposant une certaine limite à la demande excessive de marchandises de consommation et de services souvent achetés à crédit, et d'autre part en contribuant à élever la proportion des ventes au comptant, ce qui a permis des économies dans la distribution.”¹

En général, comme on le verra par le tableau n° 188, de 1941 à 1945, la proportion des ventes au comptant dans le total des ventes a augmenté pour les cinq sortes de commerce mentionnées. Les ventes à tempérament et les ventes imputées sur comptes courant sont restées plutôt stables par rapport au total des ventes.

CRÉDIT DE DÉTAIL AUX CONSOMMATEURS

Lorsqu'un article est acheté par paiements différés, on signe ordinairement un contrat conditionnel de vente.

Le crédit au détail sous forme de comptes courants ou de comptes ouverts varie beaucoup dans ses modalités, mais il s'agit ordinairement d'un compte qui doit être acquitté chaque mois, moins de 30 jours après l'achat ou au début du mois suivant la date de l'achat.

Cette forme de crédit est la plus importante de toutes celles qu'on a mentionnées. Le total non acquitté, d'après le recensement du commerce et des services en 1941, s'élevait à \$240,269,200. Le 30 juin 1948, ce total était d'environ \$311,000,000. Etant donné la pénurie d'informations, nos statistiques se limiteront à celles du dernier grand recensement général de 1941 et du dernier semestre de 1945 au premier semestre de 1948. Les relevés du temps de guerre ne sont pas de nature à permettre une corrélation avec ceux des autres périodes.

En 1947 et en 1948, le Bureau fédéral de la statistique fit deux premières tentatives pour établir des statistiques d'où l'on pourra déduire les tendances du crédit de consommation. Nous croyons savoir que cela se fait maintenant trimestriellement. Le Bureau a choisi les dix genres de commerces de détail qui suivent à cause de la proportion intéressante que

¹Rapport annuel de la Commission des prix et du commerce en temps de guerre, 1946, page 10.

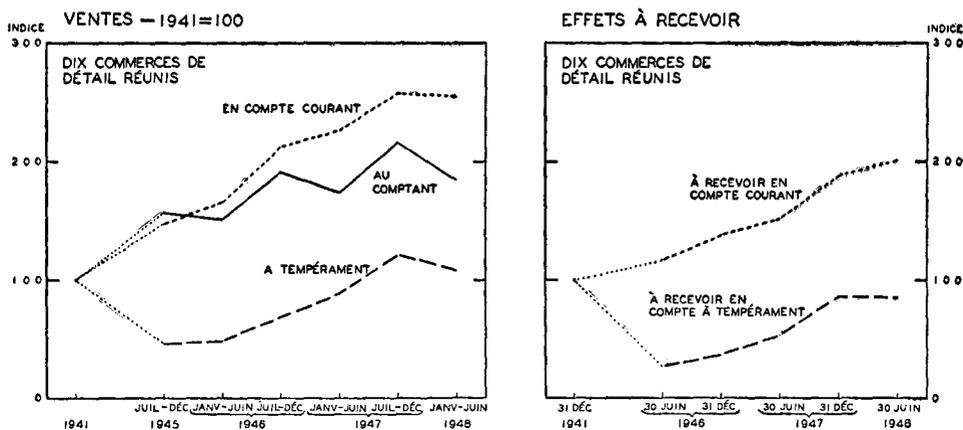
leurs ventes à crédit accusaient par rapport à leurs ventes totales lors du recensement de 1941.

Magasins à rayons	Fourreurs
Magasins de vêtements pour hommes	Magasins d'accessoires de ménage et radios
Magasins de vêtements pour dames	Magasins de meubles
Magasins de vêtements pour la famille	Quincailleries
	Bijouteries
	Marchands d'automobiles

Ces 10 commerces avaient consenti 40 p. 100 de toutes les ventes à crédit, 72 p. 100 des ventes à tempérament et possédaient 46 p. 100 des comptes non acquittés, lorsqu'à été pris le dernier recensement des ventes, en 1941.

GRAPHIQUE XX

CRÉDIT AU CONSOMMATEUR DE DÉTAIL : INDICES DES VENTES ET DES EFFETS À RECEVOIR



Source: Bureau fédéral de la statistique, Ottawa.

Le graphique XX montre la tendance des ventes directes et à tempérament dans les dix commerces combinés. De 1941 au dernier semestre de 1947, l'ensemble des ventes de ces commerces a doublé. Les ventes au comptant ont augmenté un peu plus que l'ensemble; les ventes à tempérament ne se sont accrues que de 21.5 p. 100. Les ventes à comptes courants qui formaient environ le quart du total se sont multipliées deux fois et demies.

Les comptes à recevoir, au milieu de 1948, excédaient de 30 p. 100 le total du 31 décembre 1941. Les comptes courants non acquittés avaient doublé, tandis que les comptes par paiements différés avaient diminué de 15 p. 100 comparativement au chiffre final de 1941.

Du milieu de 1946 à la fin de 1947, les ventes à tempérament et les comptes ouverts ont progressé rapidement.

Proportion des ventes à paiements différés et à comptes courants dans l'ensemble des ventes

Pour l'ensemble des commerces, les ventes au comptant formaient 60.2 p. 100 du total des ventes en 1941. (Voir tableau n° 188 ci-dessous). En 1945, la proportion avait atteint 67.1 p. 100, puis elle est redescendue constamment jusqu'à ce que, dans le premier semestre de 1948, elle eût atteint un point à peine supérieur au niveau de 1941, soit 60.5 p. 100 du total des ventes.

TABLEAU N° 188

VENTES AU COMPTANT ET À CREDIT PAR RAPPORT AU TOTAL DES VENTES
DANS DIX COMMERCES DE DÉTAIL

(Pourcentages des ventes totales)

	Ventes au comptant	Ventes à tempérament	Comptes courants
1941—Semestre moyen	60.2	21.7	18.1
1945—Juillet-décembre	67.1	7.9	25.0
1946—Janvier-juin	66.1	8.7	25.2
juillet-décembre	65.3	9.2	25.5
1947—Janvier-juin	62.6	12.2	25.2
juillet-décembre	62.6	13.4	24.0
1948—Janvier-juin	60.5	13.8	25.7

Source: Bureau fédéral de la statistique, Ottawa.

La baisse de 2.7 p. 100 dans la proportion des ventes au comptant comparativement au total des ventes du dernier semestre de 1946 au premier semestre de 1947 est plus forte que la diminution par rapport au premier semestre de 1948. Il est à remarquer que la réglementation du crédit aux consommateurs a été abrogée en janvier 1947.

En 1941, les ventes à tempérament dans les mêmes dix commerces atteignaient presque 22 p. 100 du total des ventes. Cette proportion est tombée à moins de 8 p. 100 dans le dernier semestre de 1945, puis elle a repris du terrain graduellement pour atteindre près de 14 p. 100 dans la période janvier-juin de 1948.

En 1941, le total des comptes courants formait un peu plus de 18 p. 100 du total des ventes dans ces commerces. Au dernier semestre de 1945, cette proportion s'établissait à environ 25 p. 100 et elle n'a pas changé sensiblement depuis.

Frais d'intérêt sur les comptes de crédit au détail

On n'a pas de renseignements généraux sur les taux exigés par les détaillants. La Loi du Québec sur les ventes à tempérament les limite à $\frac{3}{4}$ p. 100 par mois sur le solde non acquitté. Nous avons été informés qu'un détaillant de meubles, à cause de la concurrence, a récemment abaissé son taux de $\frac{3}{4}$ à $\frac{1}{2}$ p. 100 par mois sur les soldes impayés.¹

¹Témoignages, Commission royale d'enquête sur les prix, fascicule n° 36, page 8.

Plusieurs magasins à rayons ont déclaré qu'ils réclamaient environ 1/2 p. 100 par mois sur les comptes recevables.

Crédit par financement des ventes

Ce secteur comprend les organisations commerciales communément appelées compagnies d'escompte ou de refinancement (*acceptance*) qui s'occupent de financer la vente d'une grande variété d'articles de consommation et de production.

D'après le recensement de 1941 du commerce et des services, les 90 compagnies de finance opérant alors au Canada avaient acheté des effets valant \$100,276,962. De ce total, 77.1 p. 100 ou \$77,325,525 concernaient des marchandises de consommation.

Comme le financement des autos de promenade composait 87 p. 100 du total de toutes les marchandises de consommation financées en 1941, on peut examiner le financement des ventes d'après cette répartition.

Tendances du crédit par financement des ventes

En 1941, le crédit par financement des ventes dépassait à peine \$100,000,000 dont 67 p. 100 se rapportaient aux véhicules de promenade. Le 31 décembre 1941, le solde non acquitté pour les marchandises de consommation était de \$48,854,097, ou 63.2 p. 100 des marchandises de consommation financées durant l'année.

TABLEAU N° 189
FINANCEMENT DES VENTES D'ARTICLES DE CONSOMMATION
(millions de dollars)

	Refinancement		Solde impayé sur articles de consommation le 31 décembre
	Autos de promenade	Total des articles de consommation	
1941	67.3	77.3	48.9
1946	18.1	20.8	13.1
1947	62.1	71.3	45.1
1948 (neuf premiers mois)	65.7	75.6	
Augmentation du pourcentage des neuf premiers mois de 1948 sur les neuf premiers mois de 1947	+54.1	+54.1	

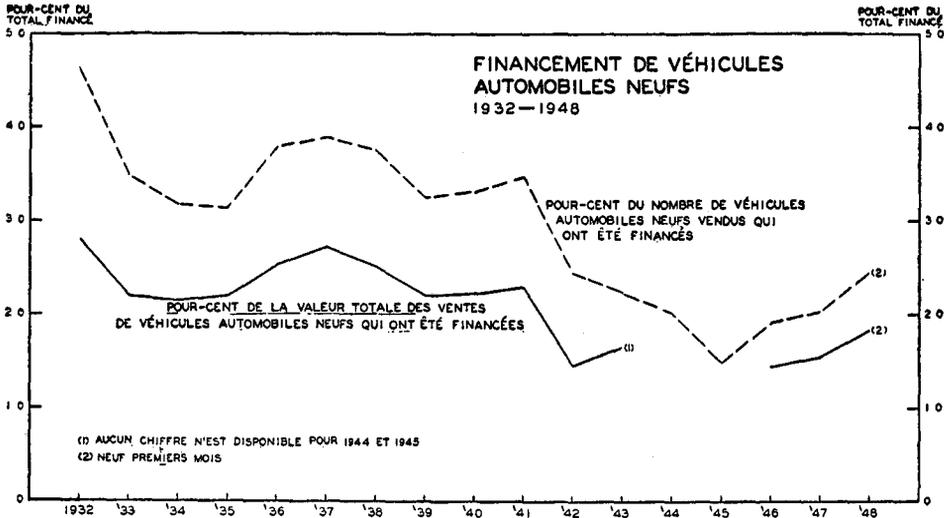
Source: Bureau fédéral de la statistique, Ottawa.

En 1947, avec la reprise de la production des automobiles et autres marchandises durables, les achats d'effets du commerce de détail ont plus que triplé comparativement à 1946.

Comparaison du financement et des ventes

Le nombre des nouveaux véhicules financés en pourcentage du nombre total vendu apparaît au graphique XXI. Malheureusement, il n'existe pas à notre connaissance de sources de renseignements sur les ventes d'autos usagés; aussi la comparaison doit-elle se limiter aux ventes et financement des véhicules neufs.

GRAPHIQUE XXI



Source: Bureau fédéral de la statistique, Ottawa.

Une conclusion première découle du graphique XXI. De même que le crédit des consommateurs au détail, à la suite d'une période de très faible refinancement durant les années de guerre, le nombre des véhicules financés et le montant total du financement étaient en hausse, mais la proportion des ventes au comptant, durant les premières années du conflit, alors qu'il y avait encore des automobiles disponibles pour les consommateurs, était bien supérieure aux niveaux d'avant-guerre.

Taux des compagnies pratiquant le financement des ventes

Des témoins nous ont fait observer que le financement des ventes se pratiquait dans un milieu de forte concurrence et que les taux devaient s'établir en conséquence.¹ Dans le cas du financement de l'automobile, les frais de crédit pour l'acheteur comprennent le coût du financement, plus le coût de l'assurance sur le véhicule et parfois le coût d'une assurance-vie sur la tête de l'acheteur. Dans la majorité des cas, les frais d'assurance couvrent le risque de collision. Ces frais s'ajoutent à la valeur totale du contrat qui est acquitté par paiements mensuels et égaux. Les frais varient selon que les autos sont neuves ou usagées et suivant la somme financée.

Les expressions escompte et taux réels sont fréquemment employées ci-dessous et nous les définissons de la façon suivante: le taux d'escompte est une déduction d'un emprunt ou une addition à un contrat de finance représentant l'intérêt acquitté d'avance; le taux réel est le montant effectivement encaissé ou exigé sur une base annuelle pour consentir un emprunt ou un contrat de financement. Les frais de finance ou le taux d'intérêt varieront grandement suivant les termes de remboursement. Par exemple, si un prêt de \$120 comporte un frais de financement de six pour cent escompté et que l'emprunt doit être remboursé en un seul

¹Témoignages, Commission royale d'enquête sur les prix, fascicule n° 35, page 121.

paiement au bout d'un an, l'emprunteur reçoit \$120 moins l'intérêt préalablement acquitté (\$7.20) ou \$112.80, et il remet \$120 au bout d'un an. Il a eu en fait l'usage de \$112.80 pour lequel il paie \$7.20, soit un taux réel de 6.38 p. 100. Si l'emprunt est remboursable en 12 versements égaux, l'emprunteur, en moyenne, a l'usage de la moitié seulement de cette somme durant l'année et il se trouve à acquitter un taux réel de 12.77 p. 100.

Les taux d'escompte sur les autos neufs varient d'environ 7.25 p. 100 lorsque le solde dû est d'environ \$2,000, à 7.5 p. 100 pour les montants d'environ \$500. Sur les autos usagés, les taux d'escompte varient depuis environ 8.5 p. 100 lorsque le montant du contrat est supérieur à \$1,000 jusqu'à 12 p. 100 lorsque le contrat est d'approximativement \$500. Les contrats comportent presque invariablement le remboursement par mensualités.

Les compagnies fournissent des tables d'intérêts qui indiquent les versements mensuels exigibles pour divers montants en diverses périodes d'amortissement de la dette. Les pourcentages cités plus haut sont approximatifs.

Il est à noter que ces taux sont des tarifs d'escompte imposés sur des dettes qui sont éteintes par versements mensuels égaux. Lorsqu'ils sont établis sur une base annuelle, ils sont presque deux fois plus élevés. On peut douter que le consommateur soit suffisamment renseigné sur les taux réels qu'il paie ou sur les avantages d'un type particulier de contrat pour pouvoir choisir judicieusement. Si les frais de financement étaient présentés comme taux réels plutôt que comme taux d'escompte, le consommateur serait capable de choisir le système de crédit qui lui serait le plus avantageux.

PRÊTS PERSONNELS OU CRÉDIT EN ESPÈCES

Les principales institutions canadiennes qui accordent du crédit en espèces ou des prêts personnels à des particuliers sont les banques à charte, les compagnies de petits prêts, les prêteurs licenciés, les compagnies d'assurances et les Caisses Populaires.

Les banques à charte

Les prêts consentis aux particuliers par les dix banques à charte du Canada sont de deux sortes: les prêts aux particuliers contre la mise en gage de valeurs et d'obligations acceptées, et les prêts aux particuliers accordés en vertu du Plan des prêts personnels ou les prêts aux individus non autrement classifiés. La première catégorie est représentée par l'article 4c et la seconde, par les articles 13b et 13c respectivement dans le rapport statistique annuel fourni par les banques à charte à l'inspecteur général des banques, suivant la Loi des banques.

Les soldes non acquittés des prêts garantis sont énumérés au tableau n° 190 avec ceux des autres prêts aux particuliers.

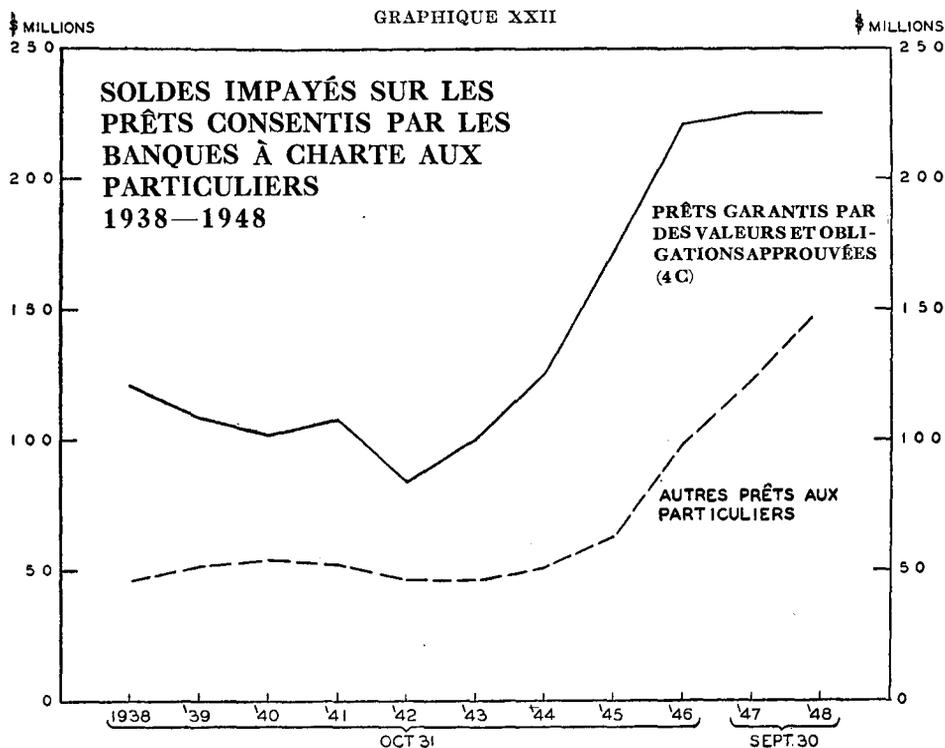
Cette catégorie comprend les prêts des banques à charte consentis en vertu des plans de prêts personnels et autres prêts individuels non classifiés non garantis. Cet article (13), tel qu'il est déclaré par les ban-

ques à charte à l'inspecteur des banques, comprend une proportion de prêts commerciaux ou d'affaires (article 13a) qui ont été évalués et retirés des soldes dus portés au tableau n° 190.

TABLEAU N° 190
SOLDES DUS SUR LES PRÊTS DES BANQUES À CHARTE AUX PARTICULIERS
(millions de dollars)

Année	Prêts garantis par actions et obligations approuvées, Art. 4c	Autres prêts (Évalués en soustrayant les prêts aux particuliers pour fins d'affaires—Art. 13a du total de l'art. 13)	Total des prêts garantis et autres
Octobre 31, 1938	120.5	46.3	166.8
1939	109.4	51.7	161.1
1940	102.2	53.5	155.7
1941	108.1	52.1	160.2
1942	83.7	46.5	130.2
1943	100.0	46.1	146.1
1944	125.0	50.9	175.9
1945	172.5	62.2	134.7
1946	220.8	97.0	317.8
Septembre 30, 1947	225.8	123.1	348.9
1948	225.1	146.6	371.7

Source: Bureau fédéral de la statistique, Ottawa.



Source: Bureau fédéral de la statistique, Ottawa.

Après un brusque mouvement de hausse en 1943, montré dans le graphique XXII, le volume des soldes a augmenté vivement jusqu'en 1947, époque où il dépassait un peu le montant de 1946. Le 30 septembre 1948, les soldes des prêts avaient légèrement diminué par rapport à l'année précédente. D'autre part, les soldes de la catégorie des "autres prêts" ont continué d'augmenter en 1947 et en 1948 après un fort gain initial en 1946 et 1945. L'accroissement des soldes continua de se manifester en 1947 et en 1948, en dépit de la réduction des budgets de publicité par deux des principales banques, la Banque de Montréal dans l'été de 1946¹ et la Banque Canadienne du Commerce au commencement de 1948.² Ces deux banques estimaient qu'étant donné les niveaux élevés de l'emploi et des salaires, il y avait peu à gagner à développer ce genre d'affaires.

Les témoignages démontrent que les prêts classés dans la catégorie des "autres prêts" et consentis aux particuliers ont surtout servi à acheter des articles de consommation et à payer des services. Le représentant de la Banque Canadienne du Commerce a déclaré que les emprunts pour dépenses médicales, améliorations du foyer, vêtements et automobiles représentaient 45.6 pour cent du total.³ Le pourcentage des emprunts à la Banque de Montréal pour des fins semblables s'élevait à 44 p. 100. Son représentant a laissé entendre que plusieurs des autres catégories comprenaient sans doute une forte part de prêts à la consommation, comme la consolidation de dettes, la liquidation d'emprunts contractés ailleurs, les voyages et l'instruction et le groupe des divers.

Les dépositions ont démontré que le commerce des prêts personnels à la Banque Canadienne du Commerce différait à plusieurs égards de celui des autres banques à charte. En établissant un service spécial pour les prêts personnels, cette institution s'est assuré une part du commerce des prêts qui ne serait pas ordinairement allée aux banques à charte. Un représentant de la Banque Canadienne du Commerce a déclaré qu'un volume considérable de prêts personnels a été accordé à des emprunteurs qui s'étaient vu opposer un refus par d'autres banques.⁴ On rend service aux travailleurs à gages et aux personnes salariées qui n'ont pas suffisamment de crédit ou d'avoirs pour emprunter par la voie normale des succursales de banques à charte.

Taux d'intérêt

Les prêts personnels ou individuels non garantis consentis par la méthode usuelle des banques portent intérêt de 5 à 6 p. 100 par année. Ce ne sont pas là des taux d'intérêt escomptés, mais réels. La Loi bancaire de 1944 (article 91)⁵ est explicite quant aux taux d'intérêt permis.

¹Témoignages, Commission royale d'enquête sur les prix, fascicule n° 37, page 27.

²Ibid., page 22.

³Ibid., page 20.

⁴Ibid., page 23.

⁵Ibid., pages 16-21.

Les prêts consentis par le service des prêts personnels de la Banque Canadienne du Commerce portent un taux d'escompte de 6 p. 100 et sont remboursables par versements mensuels égaux. Le représentant de la Banque Canadienne du Commerce a donné les détails de la méthode par laquelle cette banque à charte perçoit un taux réel d'intérêt de 11.782 p. 100 par année sur les prêts personnels consentis par le service institué à cette fin. Il a expliqué que le remboursement ne s'effectue pas directement sur une base mensuelle mais, en recevant le prêt, l'emprunteur convient de déposer chaque mois dans un compte d'épargne distinct un montant égal aux versements mensuels requis pour rembourser l'emprunt.¹ Un intérêt d'un et demi pour cent par année est payé sur les dépôts. Conséquemment, l'emprunteur n'a l'usage que de la moitié de la somme moins l'assurance, l'intérêt et les frais de financement durant cette période. Alors que le taux d'escompte est conséquemment de six p. 100 plus les frais et l'assurance, le taux réellement acquitté par l'emprunteur s'élève à plus de 13 p. 100 par année, moins l'intérêt annuel de 1½ p. 100 alloué sur les dépôts. Il semble qu'aucune des autres banques à charte n'ait tiré parti d'une telle technique en exigeant plus que le taux maximum sur les emprunts tel que le détermine la Loi des banques.

Compagnies de petits prêts et prêteurs licenciés

Les compagnies de petits prêts et les prêteurs d'argent exercent leurs opérations sous la surveillance du département des Assurances qui applique la Loi sur les petits prêts, 1939. Une compagnie de petits prêts doit être constituée en corporation en vertu d'une loi spéciale du Parlement. Un prêteur licencié est toute personne autre que les banques à charte, qui prête de l'argent ou qui s'annonce comme exerçant ce genre de commerce. Ce groupe ne comprend pas les prêteurs sur gages. Pour ce qui est du service au public et des taux, il n'y a pas de différence entre ces deux sortes d'organisations commerciales. Aux termes de la loi susmentionnée, un prêt se limite à des sommes de \$500 ou moins.

Le maximum des taux ou frais pouvant être exigés des emprunteurs par les prêteurs licenciés est de 2 p. 100 par mois sur les emprunts dont le remboursement se fait en 15 mois ou moins; ceux qui ne sont pas licenciés peuvent exiger 12 p. 100 par année. Si le prêt consenti par les prêteurs licenciés doit durer plus de 15 mois, le taux diminue graduellement à mesure que la période de remboursement est prolongée.

Les autorités du département des Assurances contrôlent et inspectent annuellement les opérations des compagnies de petits prêts et des prêteurs licenciés.

Le 31 mars 1948, il existait quatre compagnies de petits prêts et 54 prêteurs d'argent, soit un total de 58 permis régis par les dispositions de la Loi sur les petits prêts.

¹Témoignages, Commission royale d'enquête sur les prix, fascicule n° 37, page 22.

TABLEAU N° 191

PRÊTS CONSENTIS PAR LES PRÊTEURS AUTORISÉS EN VERTU DE LA LOI DES
PETITS PRÊTS ET SOLDES DUS À LA FIN DE L'ANNÉE, 1940-1947

(en milliers de dollars)

Année	Petits prêts consentis	Soldes dûs le 31 décembre	Proportion des petits prêts sur les soldes dus	Soldes dûs autres que petits prêts	Total des soldes dus
1940	20,414	9,851	2.07	5,304	15,155
1941	23,039	11,745	1.96	4,908	16,653
1942	25,596	13,169	1.94	3,547	16,716
1943	29,706	15,000	1.98	3,694	18,694
1944	35,275	17,333	2.04	4,282	21,615
1945	41,891	20,375	2.06	6,476	26,851
1946	58,382	29,617	1.97	11,416	41,033
1947	78,463	36,842	2.13	19,510	56,352

Source: Département des Assurances, Ottawa.

Le rapport presque constant entre les petits prêts consentis et les soldes dûs est l'un des principaux points à noter dans ce tableau. Cela veut dire que la période de remboursement a accusé très peu de variations.

Des \$36,842,000 qui restaient dus à la fin de 1947, un tiers ou \$12,417,000, était inscrit dans les livres des prêteurs d'argent et les deux autres tiers dans ceux des compagnies de petits prêts. Le 31 décembre 1947, il y avait 282,794 comptes formant le total des soldes non acquittés des petits emprunts, avec une dette moyenne par compte d'environ \$130.

Comme c'était le cas pour les prêts personnels consentis par les banques à charte, le gros de ces avances était en toute probabilité destiné à l'achat de marchandises de consommation et au paiement de services. La *Household Finance Corporation* a déclaré que ses prêts servaient aux comptes médicaux, dentaires et hospitaliers, aux réparations et ameublements de maisons, à la consolidation d'arriérés de dettes, aux nécessités commerciales, ainsi qu'à l'achat anticipé de combustible.¹

Taux d'intérêt

M. A. P. Reid, de *Household Finance Corporation*, a déclaré dans sa déposition que le commerce des petits prêts est soumis à une forte concurrence.² Au Canada, les taux courants sur les petits prêts varient entre 1½ et 2 p. 100 par mois. A la fin de 1947, le taux des prêts fut élevé de 1½ à 1¾ p. 100 par la principale firme, geste qui fut imité par les concurrents en ce domaine. Ce taux de 1¾ p. 100 par mois représente en réalité un taux de 21 pour cent par année.

¹Témoignages, Commission royale d'enquête sur les prix, fascicule n° 35, page 112.²Ibid., fascicule n° 35, page 121.

Bien qu'une autorité prétende que les taux d'intérêts ou les charges de financement ne font pas obstacle aux emprunts de la part des consommateurs, on peut se demander si les consommateurs sont au courant des taux qu'ils acquittent.¹ Le consommateur a peine à ramener à leur base annuelle les taux mensuels qui lui sont présentés sous forme de table de remboursements mensuels.

Il n'est pas question de savoir si les taux demandés sont suffisants pour acquitter les frais des entreprises en question. Il n'y a guère de doute que les risques assumés sont plus grands que ceux des banques à charte et que les frais d'enquête et perception sont plus élevés. Il est plus intéressant de savoir si le public a pleine connaissance du coût réel des modes d'emprunt qui lui sont offerts.

Prêts des compagnies d'assurance-vie

Des prêts, gagés par les réserves des polices d'assurance-vie, sont consentis aux détenteurs de polices. Les statistiques, basées sur la relation entre les prêts et les réserves, établissent qu'entre 1938 et 1947 l'utilisation des épargnes d'assurances pour gager des emprunts a diminué.

TABLEAU N° 192

PRÊTS D'ASSURANCES DUS ET RÉSERVES DES POLICES, COMPAGNIES CANADIENNES, BRITANNIQUES ET ÉTRANGÈRES

1938-1947

(en milliers de dollars)

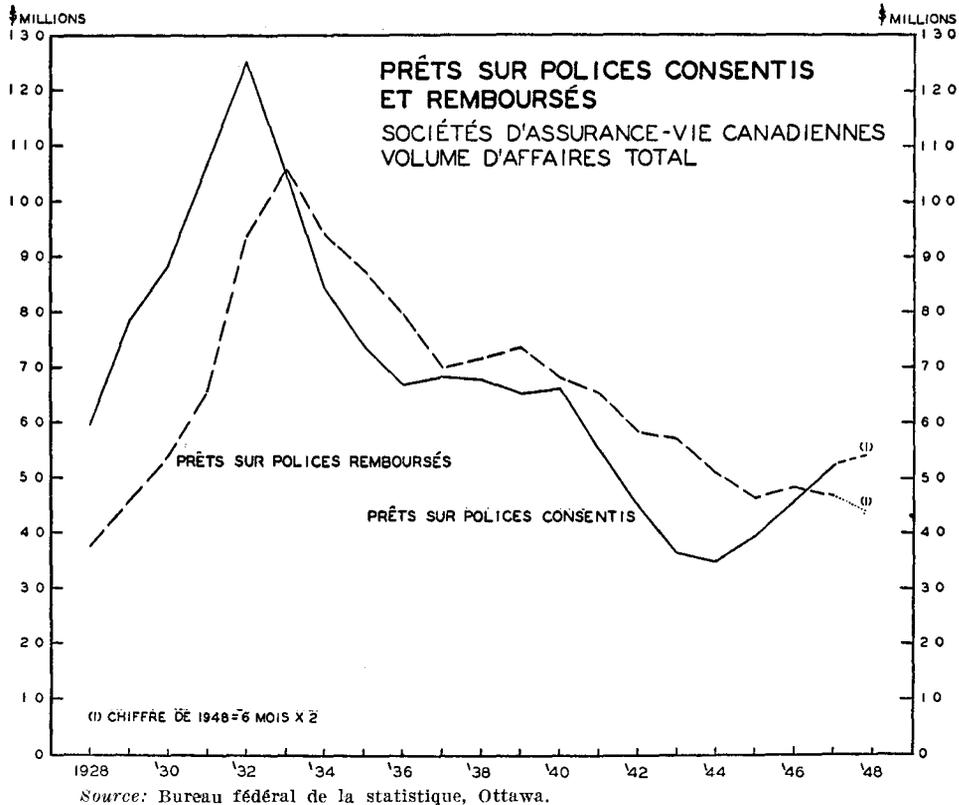
Année	Prêts dus (31 décembre)	Réserves (31 décembre)	Pourcentage des emprunts sur les réserves
1938	227,695	1,444,740	15.8
1939	219,081	1,499,968	14.6
1940	210,258	1,557,172	13.5
1941	200,154	1,632,435	12.3
1942	188,592	1,724,742	10.9
1943	172,756	1,840,876	9.4
1944	159,369	1,969,271	8.1
1945	152,133	2,114,809	7.2
1946	149,646	2,288,831	6.5
1947	152,293	2,459,387	6.2

Source: Département des Assurances, Ottawa.

Le graphique XXIII montre les tendances des prêts consentis par les compagnies d'assurances canadiennes et remboursés à ces dernières, et les deux principales méthodes d'extinction, soit par cession et par remboursement avant l'expiration de la police.

¹Consumer Instalment Credit and Economic Fluctuations, Habeler, chap. I.

GRAPHIQUE XXIII



Bien que la valeur des prêts consentis ait baissé de 1941 à 1944, avec la fin de la seconde Guerre mondiale, la courbe s'est renversée et depuis elle a continué de monter. La cadence des remboursements a été plus lente que celle des prêts jusque dans la période 1945-1948, alors qu'il ne s'est pas produit d'accélération des remboursements comparable avec le volume des prêts consentis. Néanmoins, cette tendance est relativement sans importance, étant donné le faible niveau des prêts consentis et le bas pourcentage des polices cédées en remboursement des prêts gagés par leurs réserves.

Caisses populaires

La Caisse populaire est une coopérative qui fournit à ses membres des services bancaires comprenant les comptes d'épargne et les prêts. Les prêts agricoles et les hypothèques constituent une forte proportion de ses affaires. En 1947, pour la première fois, des rapports provinciaux transmis au Ministère de l'Agriculture à Ottawa comprenaient des soldes dus sur des prêts autres qu'hypothécaires. Cependant, on peut constater les tendances des années précédentes par l'entremise de la Fédération des Caisses populaires Desjardins, groupement de 1,021 Caisses populaires à charte réunissant 486,836 membres en 1947. L'actif de cette Fédération formait environ 80 p. 100 de l'actif total des Caisses populaires au Canada en 1947.

Une certaine part des prêts consentis à des particuliers par les Caisses populaires répond à des besoins commerciaux ou agricoles, mais comme leur répartition n'est pas connue, le total approximativement calculé des prêts personnels est présenté dans le tableau suivant. Cette étude repose sur les tendances des prêts personnels accordés par l'Union Desjardins qui exerce environ 80 p. 100 du commerce de crédit de toutes les caisses populaires.

TABLEAU N° 193

ESTIMATION DES PRÊTS PERSONNELS DUS AUX CAISSES POPULAIRES
AU CANADA, 1941-1948

31 décembre	Millions de dollars
1941	9.6
1942	10.4
1943	14.9
1944	18.8
1945	24.8
1946	31.9
1947	42.1
30 juin 1948	47.3

Source: Bureau fédéral de la statistique, Ottawa.

La seule source d'informations sur les taux d'intérêt demandés par les caisses populaires vient de la Fédération des Caisses Desjardins. Le taux de 5 p. 100 par année sur les emprunts personnels a été en vigueur de 1939 à 1948.

CRÉDIT POUR SERVICE REÇUS

Il n'existe pas de moyens suffisants pour apprécier ce genre de crédit aux consommateurs canadiens. Nous n'avons donc pu nous renseigner.

RÉSUMÉ ET CONCLUSIONS

Le tableau n° 194 groupe les statistiques sur le crédit aux consommateurs en matière de soldes dus. Le total du crédit en marchandises¹ et en espèces à rembourser au Canada à la fin de 1941 était de \$675,900,000. A la fin de 1947, cette somme s'élevait à \$947,500,000, soit une augmentation de 40 p. 100. Le 30 juin 1948, le total était estimé à un peu plus d'un milliard de dollars, soit 50 p. 100 de plus que le 31 décembre 1941.

En 1941, le crédit pour marchandises formait 42 p. 100 du solde de \$675,900,000, mais, à la fin de 1946, cette proportion était tombée à 27 p. 100. Avec la production croissante de produits durables, la part des effets à recevoir sur le crédit pour marchandises est montée à plus de 37 p. 100 du total du solde dû par les consommateurs vers le milieu de 1948.

¹Le crédit pour marchandises défini par le Bureau fédéral de la statistique comprend le crédit du consommateur au détail et le crédit par financement des ventes.

TABLEAU N° 194
 SOLDES DUS—CRÉDIT DES CONSOMMATEURS, CANADA
 1941-1948
 (millions de dollars)

	Soldes dûs								Pourcentage des changements		
	1941 31 déc.	1942 31 déc.	1943 31 déc.	1944 31 déc.	1945 31 déc.	1946 31 déc.	1947 31 déc.	1948 30 juin	31 déc. 1946-1941	31 déc. 1947-1941	30 juin 1948 31 déc. 1941
Crédit Marchandises											
Crédit de consommation au détail	240.3					186.2	302.7	311.0	- 22.5	+ 26.0	+ 29.4
Crédit de financement des ventes	48.9					13.1	45.1	69.5	- 73.2	- 7.8	+ 42.1
Total	289.2					199.3	347.8	380.5	- 31.1	+ 20.3	+ 31.6
Crédit de prêts en argent											
Banques à charte—prêts garantis	108.1	83.7	100.0	125.0	172.5	220.8	(30 sept.) 225.8	(30 sept.) 225.1	+104.3	+108.9	+108.2
—prêts non-garantis	52.1	46.5	46.1	50.9	62.2	97.0	(30 sept.) 123.1	(30 sept.) 146.6	+ 86.2	+136.3	+181.4
Compagnies de petits prêts et prêteurs	16.7	16.7	18.7	21.6	26.9	41.0	56.4	62.0	+145.5	+237.7	+271.3
Prêts sur polices d'assurance	200.2	188.6	172.8	159.4	152.1	149.6	152.3	154.6	- 25.3	- 23.9	- 22.8
Prêts personnels des Caisses Populaires	9.6	10.4	14.9	18.8	24.8	31.9	42.1	47.3	+232.3	+338.5	+392.7
Total	386.7	345.9	352.5	375.7	438.5	540.3	599.7	635.6	+ 39.7	+ 55.1	+ 64.3
Total non acquitté du crédit des consommateurs	675.9					739.6	947.5	1,016.1	+ 9.4	+ 40.2	+ 50.3

Source: Bureau fédéral de la statistique, Ottawa.

Facteurs de changements dans le crédit aux consommateurs

Les facteurs qui ont amené le rapide accroissement du crédit existant aussi bien que nouveau peuvent être cités comme les suivants :

- a) Le désir général d'un plus haut niveau d'existence;
- b) L'expansion de la production et de l'utilisation des articles durables de consommation qui a subi sa première impulsion dans la décennie de 1920 et ensuite vers la fin de la décennie de 1930;
- c) L'accroissement du service de crédit aux clients du commerce de détail par les institutions de prêts et finance particulièrement, les compagnies de petits prêts et les Caisses populaires au Canada. Un facteur additionnel fut l'entrée des banques à charte dans le domaine des prêts personnels à la suite de l'initiative prise par la Banque Canadienne du Commerce;
- d) Le changement graduel de l'attitude du consommateur envers le crédit. Le financement de l'achat d'articles de consommation à tempérament ou par emprunt est devenue une pratique courante. Les dettes personnelles ont cessé d'être l'épouvantail qu'elles étaient auparavant.

Il faut tenir compte de ces facteurs de même que du mouvement d'épargne sur le revenu, de la production et des prix qui s'associent à la hausse et à la baisse de l'activité commerciale. Aux États-Unis, les influences susmentionnées se sont exercées, particulièrement dans la décennie de 1920, et, depuis, à l'exception du commerce des petits prêts, le cycle des affaires a effectivement contribué aux fluctuations.

Le crédit aux consommateurs et la demande des articles de consommation

Tout le crédit sur marchandises et une forte proportion du crédit en espèces (surtout si l'on exclut les prêts garantis) sert, directement ou indirectement, à l'achat d'articles de consommation et au paiement de services.

Le crédit du consommateur au détail procure à l'emprunteur des marchandises dont il lui faudrait autrement différer l'achat et l'oblige à épargner suffisamment pour en acquitter le coût, après livraison plutôt qu'avant. Il est indubitable que le désir de posséder quelque chose "dès maintenant", appuyé par le crédit facile, aiguillonne la demande d'articles de consommation, surtout quand il s'agit d'articles de denrée ayant une forte valeur par unité. A moins que les familles ne soient forcées par contrat d'épargner, leurs fonds seraient employés à d'autres fins, services ou marchandises de consommation immédiate.

Des augmentations modérées ou même considérables des taux imposés aux consommateurs exercent moins d'effet sur la demande de crédit que des modifications du paiement initial requis ou de la période de remboursement.

La demande est augmentée par la modicité du comptant exigé et par la durée de la période d'amortissement. Plus le comptant et les versements mensuels sont élevés, plus grand est l'effort d'épargne nécessaire pour effectuer l'achat. Les petites différences causées par les changements dans les frais de financement ne sont probablement pas très apparentes au consommateur comme taux final réel sur la transaction et ainsi elles ont peu d'influence sur la demande.

En stimulant la demande par un plus faible versement initial et une plus longue période de remboursement, on augmente le coût réel de la marchandise pour le consommateur par des frais nécessairement élevés de crédit et par la pression inflationniste sur le marché alors que de telles marchandises sont déjà déficitaires.

Le *Federal Reserve Bulletin* résume ainsi la situation: "Etant donné le présent resserrement de notre situation en main-d'œuvre et en matériaux, une expansion continue du crédit à la consommation ne peut ni augmenter la production ni mettre plus de monde au travail"¹ aux Etats-Unis. L'auteur poursuit en disant que, à mesure que les pénuries se manifestent et que les événements internationaux exercent des pressions sur les marchés, "la demande domestique... s'accroît par le désir des consommateurs de parer à des disettes plus prononcées."²

Le consommateur sait-il ce que lui coûte le crédit à la consommation?

Il n'est guère douteux que le consommateur ne se rend pas compte des variations des taux comparés d'intérêt que comportent les modes de crédit qui s'offrent à lui.

A moins de dresser un clair tableau comparatif du coût du crédit suivant les différentes sources d'où il vient, le consommateur ne sera pas en mesure de s'assurer ce service au meilleur compte possible. La conversion de l'intérêt en taux annuel pourrait freiner les emprunts.

¹*Federal Reserve Bulletin*, août 1948, page 903.

²*Ibid.*

13

SUPPLÉMENT STATISTIQUE

TABLEAU N° 1
INDICES DES PRIX DE GROS ET DE DÉTAIL, PAR MOIS
1939-1948

A Indice général des prix de gros
(1935-1939 = 100)

	1939	1940	1941	1942	1943	1944	1945	1946	1947	1948 ^a
Janvier	94.9	107.1	110.0	122.0	125.9	132.9	133.5	135.7	148.1	190.5
Février	94.9	107.4	110.8	122.7	126.5	133.2	133.6	136.6	153.4	191.0
Mars	94.9	107.9	111.5	123.2	127.9	133.6	133.7	137.0	156.7	190.5
Avril	95.2	107.8	112.6	123.2	128.4	133.5	134.0	140.6	159.9	192.6
Mai	95.6	106.6	115.2	123.5	128.8	132.9	134.4	141.4	163.0	194.6
Juin	94.9	106.0	116.9	124.3	129.2	132.9	134.9	141.8	166.0	197.0
Juillet	94.2	107.1	118.3	124.6	129.8	132.9	135.7	142.3	167.4	197.1
Août	93.8	107.1	119.3	123.9	130.2	132.7	134.9	141.8	169.6	204.7
Septembre	101.7	107.7	121.0	124.3	131.1	132.7	134.0	141.6	173.8	205.2
Octobre	103.2	108.0	121.8	125.3	132.2	132.7	134.4	144.0	180.7	206.5
Novembre	104.3	108.9	121.8	125.7	132.8	132.8	134.8	144.7	184.8	207.1
Décembre	106.0	109.2	121.3	125.8	132.9	132.9	134.8	145.3	186.1	206.9
Année	97.8	107.5	116.7	124.0	129.7	132.9	134.4	141.0	167.4	198.6

a) Susceptible de révision.

Source: Bureau fédéral de la statistique, Ottawa.

TABLEAU N° 1—(Suite)
INDICES DES PRIX DE GROS ET DE DÉTAIL, PAR MOIS
1939-1948

B Indice du coût de la vie

(1935-1939 = 100)

	1939	1940	1941	1942	1943	1944	1945	1946	1947	1948
Janvier	101.1	103.8	108.3	115.4	117.1	119.0	118.6	119.9	127.0	148.3
Février	100.7	103.8	108.2	115.7	116.9	118.9	118.6	119.9	127.8	150.1
Mars	100.6	104.6	108.2	115.9	117.2	119.0	118.7	120.1	128.9	150.8
Avril	100.6	104.6	108.6	115.9	117.6	119.1	118.7	120.8	130.6	151.6
Mai	100.6	104.9	109.4	116.1	118.1	119.2	119.0	122.0	133.1	153.3
Juin	100.5	104.9	110.5	116.7	118.5	119.0	119.6	123.6	134.9	154.3
Juillet	100.8	105.6	111.9	117.9	118.8	119.0	120.3	125.1	135.9	156.9
Août	100.8	105.9	113.7	117.7	119.2	118.9	120.5	125.6	136.6	157.5
Septembre	100.8	106.6	114.7	117.4	119.4	118.8	119.9	125.5	139.4	158.9
Octobre	103.5	107.0	115.5	117.8	119.3	118.6	119.7	126.8	142.2	159.6
Novembre	103.8	107.8	116.3	118.6	119.4	118.9	119.9	127.1	143.6	159.6
Décembre	103.8	108.0	115.8	118.8	119.3	118.5	120.1	127.1	146.0	158.9
Année	101.5	105.6	111.7	117.0	118.4	118.9	119.5	123.6	135.5	155.0

Source: Bureau fédéral de la statistique, Ottawa.

TABLEAU N° 2
 INDICES DES PRIX DE GROS ET DE DÉTAIL PAR ANNÉES
 1913-1947

(1935-1939=100)

Année	Indice général des prix de gros	Indice du coût de la vie
1913	83.0	79.1
1914	85.0	79.7
1915	91.3	80.7
1916	109.3	87.0
1917	148.2	102.4
1918	165.2	115.6
1919	173.8	126.5
1920	202.2	145.4
1921	142.7	129.9
1922	126.2	120.4
1923	127.1	120.7
1924	128.9	118.8
1925	133.1	119.8
1926	129.7	121.8
1927	126.7	119.9
1928	125.0	120.5
1929	124.0	121.7
1930	112.3	120.8
1931	93.5	109.1
1932	86.5	99.0
1933	87.0	94.4
1934	92.9	95.6
1935	93.5	96.2
1936	96.8	98.1
1937	109.7	101.2
1938	101.9	102.2
1939	97.8	101.5
1940	107.5	105.6
1941	116.7	111.7
1942	124.0	117.0
1943	129.7	118.4
1944	132.9	118.9
1945	134.4	119.5
1946	141.0	123.6
1947	167.4	135.5

Source: Bureau fédéral de la statistique, Ottawa.

TABLEAU N° 3

COMPARAISON DES INDICES DES PRIX DE GROS ET DE DÉTAIL AU CANADA
ET DES INDICES SEMBLABLES AUX ÉTATS-UNIS ET
AU ROYAUME-UNI

A Indices de gros

(1935-1939=100)

Année	Canada	États-Unis	Royaume-Uni
1926	129.7	124.1	124.8
1927	126.7	118.4	119.3
1928	125.0	120.0	118.2
1929	124.0	118.2	115.0
1930			
1931	112.3	107.2	100.7
1932	93.5	90.6	88.4
1933	86.5	80.5	86.2
1934	87.0	81.9	86.3
1935	92.9	93.1	88.7
1936	93.5	99.3	89.6
1937	96.8	100.2	95.1
1938	109.7	107.1	109.6
1939	101.9	97.5	102.1
	97.8	95.7	103.5
1940			
1941	107.5	97.5	137.6
1942	116.7	108.3	153.7
1943	124.0	122.6	160.5
1944	129.7	127.9	163.9
1945	132.9	129.0	167.4
1946	134.4	131.3	170.2
1947	141.0	150.2	176.4
	167.4	188.7	193.1
1948, Janvier	190.5	205.6	213.6
Février	191.0	199.6	218.2
Mars	190.5	200.2	218.7
Avril	192.6	202.0	220.8
Mai	194.6	203.3	222.0
Juin	197.0	206.2	223.7
Juillet	197.1	209.3	223.4
Août	204.7	210.3	222.7
Septembre	205.2	209.1	221.6
Octobre	206.5	205.0	221.3
Novembre	207.1	203.3	222.1
Décembre	206.9	201.2	222.4

Source: Bureau fédéral de la statistique, Ottawa.

TABLEAU N° 3—(Suite)

COMPARAISON DES INDICES DES PRIX DE GROS ET DE DÉTAIL AU CANADA
ET DES INDICES SEMBLABLES AUX ÉTATS-UNIS ET
AU ROYAUME-UNIB Indice du coût de la vie
(1935-1939 = 100)

Année	Canada	États-Unis	Royaume-Uni
1926	121.8	126.4	113.5
1927	119.9	124.0	110.8
1928	120.5	122.6	109.4
1929	121.7	122.5	108.2
1930	120.8	119.4	104.2
1931	109.1	108.7	97.3
1932	99.0	97.6	95.0
1933	94.4	92.4	92.3
1934	95.6	95.7	93.0
1935	96.2	98.1	94.3
1936	98.1	99.1	97.0
1937	101.2	102.7	101.6
1938	102.2	100.8	102.9
1939	101.5	99.4	104.2
1940	105.6	100.2	a
1941	111.7	105.2	a
1942	117.0	116.5	a
1943	118.4	123.6	a
1944	118.9	125.5	a
1945	119.5	128.4	a
1946	123.6	139.3	a
1947	135.5	159.2	(165) ^a 100.0 ^a (nouvel indice en juin 1947) ^a
1948, Janvier	148.3	168.8	(171) 104.0
Février	150.1	167.5	(175) 106.0
Mars	150.8	166.9	(175) 106.0
Avril	151.6	169.3	(178) 108.0
Mai	153.3	170.5	(178) 108.0
Juin	154.3	171.7	(181) 110.0
Juillet	156.9	173.7	(178) 108.0
Août	157.5	174.5	(178) 108.0
Septembre	158.9	174.5	(178) 108.0
Octobre	159.6	173.6	(178) 108.0
Novembre	159.6	172.2	(179) 109.0
Décembre	158.9	171.4	(179) 109.0

a) Abandonné en juin 1947, l'indice du coût de la vie au Royaume-Uni fut remplacé par un nouvel "Indice des prix de détail" pour lequel le mois de référence est juin 1947. La première série ne convenait plus pour deux raisons: elle était pondérée d'après le budget de 1913, dont un grand nombre d'articles paraissant sur la petite liste faisaient l'objet de subventions considérables, ce qui tenait l'indice plus bas qu'il ne l'aurait été si on avait pris un bon échantillon d'articles subventionnés et non subventionnés achetés par le consommateur. Malheureusement il n'y a pas eu d'adaptation officielle du nouvel indice établi d'après 1947 pour le mettre sur le pied des années d'avant-guerre. Cependant des estimations bien faites ont paru pour la première fois dans le *London and Cambridge Economic Service* d'août 1947, p. 75, et, plus tard, dans les articles rédigés par M. R. G. D. Allen, en février 1948. Par rapport à l'année 1938, considérée comme année de référence, l'indice de juin 1947 devient 160. Ce chiffre est porté à 164.6 quand on le multiplie par 102.9 pour le placer sur la base des années 1935-1939. En multipliant 164.6 par la nouvelle série officielle nous avons les indices suivants pour 1948:

Janvier	171
Février	175
Mars	175
Avril	178
Mai	178
Juin	181
Juillet	178
Août	178
Septembre	178
Octobre	178
Novembre	179
Décembre	179

Source: Bureau fédéral de la statistique, Ottawa.

Les chiffres des États-Unis sont ceux du U.S. Bureau of Labour Statistics.

La série de chiffres du Royaume-Uni est fournie par le Board of Trade en ce qui concerne le gros et par le Ministry of Labour en ce qui concerne le coût de la vie.

TABLEAU N° 4

DONNÉES HISTORIQUES SUR L'INDICE DES PRIX DE GROS EN GÉNÉRAL
ET DES PRINCIPAUX GROUPES

A—Données Annuelles, 1913-1947

(1926 = 100)

Année	Indice général	Produits végétaux	Animaux et produits animaux	Fibres, textiles et produits textiles	Bois, produits du bois et papier	Fer et produits du fer	Métaux non-ferreux et leurs produits	Minéraux non-métalliques et leurs produits	Produits chimiques et connexes
1913	64.0	58.1	70.9	58.2	63.9	68.9	98.4	56.8	63.4
1914	65.5	64.8	72.6	56.9	60.3	67.3	94.7	53.7	65.3
1915	70.4	75.6	74.0	58.3	56.5	73.9	106.9	52.7	68.1
1916	84.3	87.0	85.0	77.6	64.0	104.6	135.1	58.0	78.0
1917	114.3	124.5	110.4	114.6	79.8	151.8	143.9	71.6	98.1
1918	127.4	127.9	127.1	157.1	89.1	156.9	141.9	82.3	118.7
1919	134.0	136.1	140.8	163.8	109.6	139.1	133.5	93.6	117.5
1920	155.9	167.0	145.1	176.5	154.4	168.4	135.5	112.2	141.5
1921	110.0	103.5	109.6	96.0	129.4	128.0	97.0	116.6	117.0
1922	97.3	86.2	96.0	101.7	106.3	104.6	97.3	107.0	105.4
1923	98.0	83.7	95.0	116.9	113.0	115.8	95.3	104.4	104.4
1924	99.4	89.2	91.8	117.9	105.9	111.0	94.8	104.1	102.5
1925	102.6	100.6	100.3	112.5	101.6	104.5	103.9	100.3	99.6
1926	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
1927	97.7	98.3	101.9	93.7	98.5	96.2	91.5	96.5	98.3
1928	96.4	93.0	108.1	94.5	98.7	93.2	92.0	92.5	95.3
1929	95.6	91.6	109.0	91.3	93.9	93.7	99.2	92.9	95.4
1930	86.6	77.7	99.1	81.8	88.7	91.1	80.7	91.3	92.8
1931	72.1	56.9	73.9	73.4	79.1	87.4	64.6	86.5	86.7
1932	66.7	54.8	59.7	69.7	69.1	86.3	59.0	85.5	83.9
1933	67.1	59.3	59.4	69.7	62.8	85.4	64.3	84.4	81.3
1934	71.6	66.6	67.2	72.9	65.4	87.0	64.3	86.0	81.2
1935	72.1	67.3	70.4	70.2	64.6	87.2	69.1	85.5	79.1
1936	74.6	72.6	71.8	69.7	68.5	88.0	70.0	85.5	78.0
1937	84.6	88.4	78.4	72.8	76.7	101.8	83.8	86.6	81.4
1938	78.6	73.8	76.7	67.5	77.5	100.4	70.9	86.7	79.9
1939	75.4	63.7	74.6	70.0	79.2	98.5	71.3	85.3	79.8
1940	82.9	72.1	79.1	83.8	88.8	104.1	76.9	89.3	87.9
1941	90.0	77.0	92.1	91.0	96.0	111.3	77.7	95.2	98.9
1942	95.6	84.5	101.1	92.0	101.8	115.4	78.4	99.0	102.9
1943	100.0	91.2	107.3	91.9	109.6	115.8	79.7	100.4	100.4
1944	102.5	95.0	106.7	91.8	117.9	116.9	79.7	102.4	100.1
1945	103.6	97.0	107.9	91.8	120.0	117.1	79.8	102.0	99.4
1946	108.7	97.8	114.5	97.0	132.3	126.1	88.0	103.1	95.2
1947	129.1	115.1	131.8	128.8	162.4	137.9	124.4	114.5	107.9

Source: Bureau fédéral de la statistique, Ottawa.

TABLEAU N° 4—(Suite)

DONNÉES HISTORIQUES SUR L'INDICE DES PRIX DE GROS EN GÉNÉRAL
ET DES PRINCIPAUX GROUPES

A Données annuelles, 1913-1947

(1926 = 100)

Année	Articles de production	Articles de consommation	Matériaux de construction	Matières premières et partiellement ouvrées	Matières achevées et presque achevées	Produits canadiens de la ferme		
						Total	Récoltes	Élevage
1913	67.7	62.0	67.0	63.8	64.8	64.1	56.4	77.0
1914	70.1	62.1	62.8	66.2	65.6	70.2	65.4	78.3
1915	77.1	62.8	60.5	72.5	71.1	77.9	76.9	79.5
1916	89.7	72.2	69.5	86.4	84.6	89.8	88.8	91.4
1917	120.6	90.5	87.4	113.6	113.5	128.5	134.5	118.4
1918	133.3	102.7	100.7	120.8	127.7	132.6	132.0	133.6
1919	139.8	115.2	117.8	127.9	132.1	146.7	142.6	153.5
1920	164.3	136.1	144.0	154.1	156.5	160.6	166.5	150.8
1921	113.3	108.9	122.7	105.2	116.1	103.7	100.3	109.5
1922	98.8	96.9	108.7	94.7	100.4	88.0	81.4	99.0
1923	97.6	94.7	111.9	91.1	103.1	81.5	73.3	95.1
1924	99.4	94.2	106.6	94.8	101.9	88.1	82.7	97.2
1925	104.9	97.0	102.9	100.8	103.8	101.1	98.2	105.6
1926	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
1927	98.5	95.7	96.1	99.9	96.5	102.1	99.9	105.7
1928	96.7	95.6	97.4	97.4	95.0	100.7	92.6	114.3
1929	96.1	94.7	99.0	97.5	93.0	100.8	93.8	112.5
1930	82.5	89.3	90.8	82.2	87.3	82.3	70.0	102.9
1931	67.1	76.2	81.9	61.9	74.8	56.3	43.6	77.6
1932	62.4	71.3	77.2	55.0	69.8	48.4	41.1	60.7
1933	63.1	71.1	78.3	56.6	70.2	51.0	45.8	59.7
1934	67.8	74.1	82.5	63.5	73.4	59.0	53.8	67.7
1935	69.5	73.6	81.2	66.0	72.8	63.5	57.3	74.0
1936	72.4	74.7	85.3	70.8	73.6	69.4	65.8	75.3
1937	86.1	79.5	94.4	84.3	80.5	87.1	88.3	85.0
1938	75.8	77.2	89.1	72.7	78.2	75.6	69.0	81.3
1939	70.4	75.9	89.7	67.5	75.3	64.3	54.2	81.2
1940	78.7	83.4	95.6	75.3	81.5	67.6	56.8	85.8
1941	83.6	91.1	107.3	81.8	88.8	72.8	59.0	95.9
1942	88.3	95.6	115.2	90.1	91.9	85.0	70.6	109.2
1943	95.1	97.0	121.2	99.1	93.1	97.9	84.7	120.0
1944	99.9	97.4	127.3	104.0	93.6	107.1	98.6	121.3
1945	100.7	98.1	127.3	105.6	94.0	114.9 ^a	110.1 ^a	123.0
1946	105.7	101.1	134.8	109.5	98.8	124.4 ^a	121.1 ^a	130.1
1947	129.3	117.3	166.4	130.7	117.4	132.7 ^a	126.0 ^a	143.9

a) Révisé pour inclure le dernier paiement de participation sur le blé de l'Ouest, qui rend le prix de \$1.75 pour le N° 1 du Nord, Manitoba, rétroactif au mois d'août 1945.

Source: Bureau fédéral de la statistique, Ottawa.

TABLEAU N° 4—(Suite)

DONNÉES HISTORIQUES SUR L'INDICE DES PRIX DE GROS EN GÉNÉRAL
ET DES PRINCIPAUX GROUPES

B Données mensuelles, de Septembre 1945 à décembre 1948

(1926 = 100)

Année	Indice général	Produits végétaux	Animaux et produits animaux	Fibres, textiles et produits textiles	Bois, produits du bois et papier	Fer et produits du fer	Métaux non-ferreux et leurs produits	Minéraux non-métalliques et leurs produits	Produits chimiques et connexes
1945									
Septembre	103.3	96.3	107.7	91.8	120.5	117.1	78.9	101.4	99.2
Octobre	103.6	96.3	108.9	91.8	120.5	116.9	80.9	101.5	99.1
Novembre	103.9	96.7	109.8	91.8	120.5	116.9	80.9	101.7	98.8
Décembre	103.9	97.0	108.9	91.8	120.5	117.0	80.9	102.4	98.4
1946									
Janvier	104.6	97.2	108.3	91.8	125.2	117.8	80.9	102.4	95.7
Février	105.3	97.2	109.2	92.2	125.4	118.2	87.8	102.4	95.7
Mars	105.6	97.4	109.0	95.5	125.4	118.4	87.8	102.6	95.7
Avril	108.4	97.8	112.7	98.2	128.9	128.8	87.8	102.9	95.6
Mai	109.0	98.5	113.3	98.2	131.5	128.8	86.9	102.7	94.4
Juin	109.3	98.7	114.6	98.2	132.0	128.8	86.9	102.7	94.4
Juillet	109.7	99.2	115.8	98.2	131.4	128.7	89.3	102.9	94.3
Août	109.3	97.8	115.6	98.2	131.7	128.6	89.7	102.5	94.4
Septembre	109.2	97.4	115.3	98.2	131.8	128.9	89.7	102.6	94.7
Octobre	111.0	97.0	119.7	98.2	138.9	128.9	89.7	104.0	95.7
Novembre	111.6	97.5	119.9	98.4	141.5	128.9	89.9	104.2	96.4
Décembre	112.0	97.3	120.2	98.4	143.6	128.9	89.4	104.9	95.3
1947									
Janvier	114.2	97.6	122.7	100.3	147.8	131.5	97.1	105.6	98.1
Février	118.3	102.1	123.0	112.5	149.0	133.1	115.0	106.3	103.7
Mars	120.8	107.0	123.4	120.5	149.0	133.4	116.2	107.3	103.1
Avril	123.3	110.6	124.1	124.8	153.8	133.4	115.8	109.3	104.0
Mai	125.7	111.4	127.9	125.3	161.0	134.1	115.1	113.9	105.0
Juin	128.0	111.8	129.5	130.5	162.8	134.8	128.4	114.9	110.3
Juillet	129.1	113.6	129.4	131.3	164.1	135.0	132.2	115.8	110.5
Août	130.8	115.0	131.5	133.6	165.6	136.6	132.7	118.8	110.0
Septembre	134.0	122.2	135.9	134.2	166.1	137.5	134.3	118.9	112.6
Octobre	139.3	127.1	140.8	137.4	175.5	148.3	134.7	119.1	111.9
Novembre	142.5	131.7	144.2	146.7	176.8	148.3	135.4	121.2	112.6
Décembre	143.5	130.8	149.0	148.1	177.7	149.3	135.4	122.6	112.8
1948 ^b									
Janvier	146.9	132.6	159.1	149.1	181.7	150.6	136.6	125.6	113.7
Février	147.3	131.4	159.5	154.4	182.0	150.6	138.4	125.6	114.0
Mars	146.9	130.7	159.4	153.6	180.9	150.6	138.3	127.5	114.0
Avril	148.5	132.6	160.6	155.2	181.3	153.0	141.7	128.2	115.2
Mai	150.0	133.4	162.3	155.2	183.5	156.7	143.4	129.5	115.9
Juin	151.9	134.7	167.8	155.4	184.0	159.1	143.8	131.6	115.9
Juillet	152.0	132.3	170.2	155.5	184.3	159.6	143.9	134.5	116.7
Août	157.8	140.0	177.4	156.9	188.8	163.3	155.4	136.0	126.7
Septembre	158.2	138.5	178.4	159.8	189.3	165.0	155.8	137.1	126.8
Octobre	159.2	139.0	177.5	160.7	193.8	165.3	159.9	137.3	126.2
Novembre	159.7	139.9	176.5	161.4	193.7	166.1	164.2	137.0	127.0
Décembre	159.5	139.3	176.0	162.0	192.2	167.1	163.5	137.6	129.1

b) Susceptible de révision.

Source: Bureau fédéral de la statistique, Ottawa.

TABLEAU N° 4—(Suite)

DONNÉES HISTORIQUES SUR L'INDICE DES PRIX DE GROS EN GÉNÉRAL
ET LES PRINCIPAUX GROUPES

B Données mensuelles, de septembre 1945 à décembre 1948

(1926 = 100)

Année	Articles de production	Articles de consommation	Matériaux de construction	Matières premières et partiellement ouvrées	Matières achevées et presque achevées	Produits canadiens de la ferme		
						Total ^a	Récoltes ^a	Élevage
1945								
Septembre	100.3	97.9	127.0	105.2	94.0	119.1	118.9	119.5
Octobre	100.3	98.3	127.0	105.6	94.1	121.2	119.1	124.8
Novembre	100.4	98.6	127.2	106.0	94.3	121.8	119.7	125.5
Décembre	101.1	98.4	127.3	106.0	94.3	122.0	120.0	125.4
1946								
Janvier	102.1	97.8	128.1	106.0	95.3	122.2	120.5	125.0
Février	103.4	98.1	128.5	106.9	95.5	122.8	121.0	126.0
Mars	103.6	99.0	128.6	107.0	96.0	122.9	121.0	126.1
Avril	105.1	100.9	135.2	108.2	98.6	123.2	121.3	126.5
Mai	105.8	101.0	135.2	109.1	98.6	123.9	121.6	127.7
Juin	106.4	101.4	135.2	109.8	98.7	125.2	122.1	130.5
Juillet	106.2	102.1	134.7	110.2	98.9	126.3	123.7	130.6
Août	105.9	101.6	135.8	108.6	99.6	124.0	120.9	129.3
Septembre	105.9	101.5	135.8	108.2	99.8	123.5	120.2	129.2
Octobre	107.4	103.1	137.6	112.3	101.4	125.8	119.9	135.8
Novembre	108.1	103.3	140.9	113.5	101.4	126.4	120.0	137.1
Décembre	108.9	103.1	141.7	113.6	101.7	126.5	120.3	137.0
1947								
Janvier	111.2	104.1	148.2	115.0	103.7	126.9	120.2	138.3
Février	117.7	107.6	152.5	119.5	107.1	128.1	120.9	140.1
Mars	121.7	108.8	152.5	124.7	108.2	129.0	121.9	141.0
Avril	123.9	111.6	152.4	126.0	112.2	129.5	121.8	142.5
Mai	126.1	113.9	161.1	128.4	114.1	131.0	123.8	143.2
Juin	128.9	116.7	164.6	129.7	115.8	131.7	124.2	144.4
Juillet	129.7	117.7	165.5	131.2	116.2	132.7	126.7	142.7
Août	131.6	119.0	167.6	133.2	117.2	132.5	126.4	142.8
Septembre	135.3	121.8	171.1	133.6	123.3	132.9	127.4	142.2
Octobre	139.8	124.8	185.3	138.9	127.6	135.4	129.6	145.3
Novembre	142.4	130.1	186.9	142.5	131.4	139.0	134.0	147.5
Décembre	143.4	131.2	189.2	145.2	132.0	143.4	135.3	156.9
1948^b								
Janvier	145.8	135.2	187.8	148.3	136.5	147.1	136.8	164.4
Février	145.4	136.7	187.9	147.2	137.2	145.1	133.6	164.3
Mars	144.9	137.3	186.2	147.3	136.7	144.5	133.0	163.9
Avril	146.8	137.9	187.4	150.0	137.4	147.5	135.6	167.6
Mai	148.6	138.4	192.5	152.5	137.4	150.5	138.1	171.2
Juin	150.4	140.7	194.7	155.9	137.6	154.6	139.4	180.1
Juillet	151.1	141.0	195.4	154.7	138.5	153.6	136.2	182.7
Août	160.9	143.1	199.3	162.6	143.2	151.2	128.5	189.3
Septembre	161.4	143.8	200.2	162.7	143.8	149.7	126.6	188.4
Octobre	162.1	143.9	205.9	163.9	143.8	149.2	126.9	186.7
Novembre	162.9	144.0	205.7	164.5	143.9	149.9	128.0	186.7
Décembre	162.6	144.3	203.8	163.6	144.0	148.9	126.6	186.3

a) Révisés pour inclure le dernier paiement de participation sur le blé de l'Ouest, qui rend le prix de \$1.75 pour le n° 1 du Nord, Manitoba, rétroactif au mois d'août 1945.

b) Susceptible de révision.

Source: Bureau fédéral de la statistique, Ottawa.

TABLEAU N° 5

SOUS-GROUPES DE L'INDICE GÉNÉRAL, DES PRIX DE GROS, 1939,
SEPTEMBRE 1945, 1947 ET 1948

(1926 = 100)

Groupe de produits	1939	Septembre, 1945	Septembre, 1947	Septembre, 1948 ^a
Indice général	75.4	103.3	134.0	158.2
I. Produits végétaux	63.7	96.3	122.2	138.5
Fruits	75.2	125.5	135.1	120.4
Frais	76.0	139.3	141.3	122.9
Desséchés	80.3	93.7	131.3	126.7
En conserve	65.3	74.8	101.7	99.1
Grains	46.5	91.3	121.4	147.9
Farine et produits de minoterie	64.5	79.0	117.3	129.4
Produits de boulangerie	83.8	86.8	87.7	117.8
Huiles végétales	63.6	126.8	249.6	320.5
Caoutchouc et ses produits	60.3	75.7	69.8	73.6
Sucre, produits du sucre et glucose	88.4	120.7	141.8	141.0
Thé, café, cacao et épices	78.6	114.8	185.7	214.4
Légumes	62.8	99.0	101.0	92.2
II. Animaux et leurs produits	74.6	107.7	135.9	178.4
Produits de la pêche	73.3	130.0	152.9	187.4
Fourrures	51.4	101.7	64.9	63.6
Peaux	80.0	97.0	118.9	156.0
Cuir non fabriqué	89.9	111.9	142.2	178.9
Bottines et souliers	92.8	108.9	132.7	161.4
Bestiaux	86.6	142.1	176.6	279.1
Viandes et volailles	79.1	114.8	133.4	206.8
Lait et produits du lait	73.2	98.7	148.2	169.6
Graisses	49.8	84.0	123.5	169.3
Œufs	60.1	94.6	98.9	122.7
III. Fibres textiles et produits textiles	70.0	91.8	134.2	159.8
Tissus de coton	70.9	82.5	131.4	163.6
Tricots de coton	82.1	98.9	153.7	181.2
Divers produits de fibre	54.0	91.1	139.7	151.8
Tissus de rayonne ^b	55.0	68.9	88.1	97.1
Filés de rayonne	43.5	49.0	58.8	63.6
Laine brute	62.0	94.7	114.5	146.2
Bas de laine et tricots en majeure partie en laine	90.1	108.8	146.0	173.7
Lainages	76.6	104.1	157.5	199.5
IV. Bois, produits du bois et papier	79.2	120.5	166.1	189.3
Papier journal et papier d'emballage	69.8	90.7	123.6	134.8
Bois d'œuvre	94.0	160.5	223.6	273.7
Pâte de bois	74.2	131.2	190.8	195.8
V. Fer et produits du fer	98.5	117.1	137.5	165.0
Billettes d'acier et fer en gueuse	91.4	104.8	143.0	172.0
Produits de laminerie	105.2	123.7	140.1	162.3
Quincaillerie	88.6	93.9	119.9	139.7
Fil métallique	97.2	105.5	123.8	162.9
Rebut	75.6	110.3	110.3	171.6

a) Susceptible de revision.

b) Autrefois, soie.

Source: Bureau fédéral de la statistique.

TABLEAU N° 5—(Suite)

SOUS-GROUPES DE L'INDICE GÉNÉRAL DES PRIX DE GROS, 1939,
SEPTEMBRE 1945, 1947 ET 1948

(1926 = 100)

Groupe de produits	1939	Septembre, 1945	Septembre, 1947	Septembre, 1948 ^a
VI. Métaux non-ferreux et leurs produits	71.3	78.9	134.3	155.8
Cuivre et ses produits	77.2	86.8	152.4	154.0
Plomb et ses produits	52.9	62.1	166.0	219.2
Lingots d'étain	81.5	95.6	119.0	157.6
Zinc et ses produits	46.3	59.1	111.7	160.3
Fer et métaux non ferreux et leurs produits (V et VI ci-dessus)	89.4	104.4	136.4	161.9
VII. Minéraux non métalliques et leurs produits	85.3	101.4	118.9	137.1
Argile et produits connexes	86.0	103.2	128.1	139.1
Charbon	94.9	122.5	147.2	162.8
Coke	114.0	123.2	183.6	219.2
Gaz manufacturé	102.0	100.6	106.6	115.1
Verre et ses produits	77.8	104.4	108.7	118.4
Produits du pétrole	68.4	79.8	92.4	111.2
Asphalte	92.2	103.3	125.6	152.3
Sel	108.7	130.6	160.5	160.5
Chaux	100.9	112.2	114.4	134.8
Ciment	96.7	105.1	112.5	126.1
Sable et gravier	84.9	88.4	103.5	127.6
Pierre concassée	74.5	92.1	90.6	100.4
Pierre de construction	64.3	70.8	80.2	80.2
Asbeste	75.8	74.2	109.9	129.1
VIII. Produits chimiques et connexes	79.8	99.2	112.6	126.8
Produits chimiques inorganiques	85.7	87.8	89.4	94.0
Produits chimiques organiques	72.9	87.4	122.8	139.1
Produits du coltar	91.3	91.1	113.0	139.5
Teintures et tan	107.2	144.7	139.6	172.1
Explosifs	74.2	73.1	82.7	85.8
Peinture préparée	68.9	76.3	112.8	112.8
Drogues et produits pharmaceutiques	81.4	162.6	113.0	100.3
Engrais chimiques	83.0	83.7	100.9	105.2
Gaz industriel	89.5	89.2	93.8	103.2

a) Susceptible de revision.

Source: Bureau fédéral de la statistique, Ottawa.

TABLEAU N° 6
CHOIX DE PRIX DE GROS, 1926, 1935 À 1939, SEPTEMBRE 1945, 1947 ET 1948

	Unité	1926	1935-1939	Sept. 1945	Sept. 1947	Sept. 1948	
Blé n° 1, Manitoba du Nord, Fort-William et Port-Arthur, Commission du blé. Prix de vente en ces récentes années. Prix de fermeture au comptant sur la bourse de Winnipeg pour les années antérieures.	le boisseau	\$ 1.495	\$.956	\$ 1.250	\$ 1.585	\$ 2.050	
		a) Usage au pays		1.550	1.585	2.050	
		b) Contrat du R.-U.			1.550	2.940	2.368
		c) Prix d'exportation					
Farine, 1re mouture, f. à b. Ont., et Montréal, terminus des Grands lacs et des chemins de fer, charges de wagon, pour usage au pays	le baril 2/98	8.522	5.935	4.900	8.950	8.500	
Pain, non enveloppé, à Toronto	la livre	.0588	.055	.053	.053	.077	
Sucre, ordinaire, granulé, f. à b. Montréal	le qtl	5.958	4.894	6.893	7.893	7.893	
Pommes de terre, blanches de Québec, Montréal	le sac de 75 liv.	1.758	.867	1.650	1.781	1.306	
Foin de fécule n° 2, en balles, charges de wagon à Toronto	la tonne	16.645	11.103	17.667	22.000	18.000	
Bœufs, bons, jusqu'à 1,050 livres, à Toronto	le qtl	6.907	6.173	11.030	13.920	21.750	
Porcs B1 morts livrés par camions, Toronto	le qtl	17.770	11.967	17.930	22.810	32.880	
Bacon fumé, poids maximum, 14 livres, à Toronto	la liv.	.3569	.2564	.3526	.4597	.600	
Lait nature, prix payé aux producteurs, livré aux laiteries de Toronto	100 livres	2.442	2.132	2.450	3.450	4.050	
Beurre, pains de beurrerie de 1re qualité, prix mi-gros à Montréal	la livre	.390	.263	.366	.619	.705	
Coton écru 36" de largeur, 4 verges à la livre, f. à b. filature	la verge	.1282	.0937	.099	.186	.234	
Tissu de fantaisie laine, peignée à habit, qualité 64, pesant de 13-14 onces la verge, 58-60" de largeur, 60 fils de chaîne, 53 fils de trame par pouce, fils de worsted 2/30 décorés avec rayonne filée 2/50, f. à b. filature	la verge	1.504	1.462	2.253	3.479	4.655	
Rouleaux de papier-journal, f. à b. moulins canadiens (monnaie canadienne)	la tonne	65.000	38.288	59.400	81.200	88.600	
ÉpINETTE 1 x 6, f. à b. scierie, Nouveau-Brunswick	M. pds p.	22.630	19.604	40.598	47.400	59.000	
Pin, nos 1 et 2 ordinaire 1 x 8 f. à b. Montréal	M. pds p.	41.774	43.362	65.000	75.500	109.000	
Sapin, dimensions S1C1E ou S4S n° 1, 2 x 4 et 2 x 6 f. à b. scierie, Colombie-Britannique	M. pds p.	16.199	16.010	25.999	40.000	52.500	
Bardeaux de cèdre XXXXX f. à b. scierie, Colombie-Britannique	le carré de 4 paquets	2.477	2.377	4.785	10.500	9.250	
Pulpe, bois moulu n° 1 séché à l'air, livré	la tonne	39.747	29.993	55.000	81.000	81.000	
Pâte au sulfite, non blanchie, qualité à journal, f. à b. moulin	la tonne	61.749	47.049	81.400	115.000	125.000	
Profilés d'acier de construction, f. à b. wagons à l'usine en Ontario	100 livres	2.268	2.200	2.749	3.150	3.600	
Acier de rebut, dimension des boîtes de chargement (pas plus que 5 pds de longueur, pas plus large que 16" et pas moins que 1/2" d'épaisseur, livré au moulin de consommation au Canada)	la tonne forte	15.570	12.549	17.688	18.000	24.000	
Clous en fil de fer, f. à b. usines des vendeurs, Ontario	le baril de 100 livres	3.514	3.194	3.294	4.428	5.292	
Cuivre électrolytique domestique, charges de wagon, f. à b. raffinerie	100 livres	15.536	10.590	11.326	21.25	21.200	
Plomb domestique, charges de wagon, f. à b. raffinerie	100 livres	8.160	4.559	5.002	13.49	17.820	
Charbon bitumineux américain, toutvenant, charges de wagon aux détaillants, dans la cour, à Montréal	la tonne	6.296	6.159	8.550	10.280	11.500	
Charbon bitumineux, toutvenant, f. à b. mines, Nouvelle-Écosse	la tonne	6.083	5.333	6.980	6.980	6.980	
Charbon anthracite américain "egg", charges de wagon, f. à b. Toronto	la tonne	12.110	10.459	12.360	15.300	16.580	
Essence, wagons-citernes, à Toronto	le gallon	.2525	.155	.165	.180	.210	
Acide sulfurique 66°, wagons-citernes, f. à b. usines en Ontario	la tonne	13.219	15.480	17.000	17.000	18.000	
Pneus synthétiques, ballon, voitures de voyageur, 600/16, 4 épaisseurs, première qualité, f. à b. entrepôt de succursale	la pièce	22.59	12.407	16.700	14.300	14.300	

Source: Bureau fédéral de la statistique.

TABLEAU N° 7

CHOIX D'INDICES DE PRIX DE GROS PAR ARTICLES ET PAR MOIS,
SEPTEMBRE 1945 À DÉCEMBRE 1948

(1926 = 100)

	Bouvil- lons	Viande de Bœuf	Veaux	Viande de veau	Porcs (prime comprise)	Porcs (prime non comprise)	Viande de porc
1939 Année	96.7	103.6	86.8	77.1	68.2	68.2	66.3
1935 - 1939	90.6	92.2	78.9	72.0	68.5	68.5	65.0
1945 Septembre	165.5	173.1	127.4	112.8	111.1	103.5	89.6
Octobre	160.5	173.1	128.4	112.8	106.6	99.0	89.6
Novembre	161.0	173.1	136.2	112.8	106.2	98.6	89.6
Décembre	175.7	173.1	148.2	112.8	108.2	100.6	89.6
Année	174.3	173.1	139.6	112.5	109.5	102.0	89.6
1946 Janvier	178.0	173.1	154.8	112.8	112.0	104.5	89.6
Février	181.5	173.1	155.8	112.8	111.9	104.3	89.6
Mars	182.6	173.1	153.4	112.8	107.9	100.4	89.6
Avril	182.8	173.1	150.3	112.8	114.0	110.2	100.5
Mai	188.1	173.1	151.1	112.8	116.5	112.7	100.5
Juin	205.1	186.5	148.1	112.8	120.2	116.4	100.5
Juillet	195.4	186.1	140.8	112.8	119.9	116.2	100.5
Août	186.1	176.5	143.0	112.8	121.3	117.5	100.5
Septembre	183.7	176.5	146.0	112.8	121.0	117.2	100.5
Octobre	183.5	176.5	146.0	112.8	116.1	112.3	100.5
Novembre	185.2	176.5	147.1	112.8	116.8	113.0	100.5
Décembre	189.5	176.5	155.7	112.8	119.8	116.0	100.5
Année	186.8	176.8	149.3	112.8	116.5	111.7	97.8
1947 Janvier	201.4	176.5	157.6	112.8	125.5	121.7	105.8
Février	208.9	176.5	161.5	112.8	125.9	122.1	108.7
Mars	212.0	165.1	159.7	112.8	125.8	122.0	108.7
Avril	220.3	185.1	161.0	112.8	126.4	122.6	108.7
Mai	223.1	185.1	153.0	112.8	126.3	122.5	108.7
Juin	227.0	185.1	155.1	112.8	126.4	122.6	108.7
Juillet	214.3	185.1	148.6	112.8	127.7	123.9	108.7
Août	208.5	185.1	148.8	112.8	129.5	123.7	108.7
Septembre	206.1	185.1	151.8	112.8	134.6	130.8	115.9
Octobre	202.8	185.1	150.7	112.8	130.8	127.0	115.9
Novembre	201.6	188.9	153.2	145.7	132.7	128.9	120.8
Décembre	212.7	194.7	165.0	144.6	133.6	129.8	121.0
Année	211.6	184.8	155.5	118.2	128.8	125.0	111.7
1948 Janvier	227.8	214.1	200.2	161.3	165.0	161.2	149.0
Février	227.5	212.1	210.6	169.9	165.6	161.8	155.5
Mars	232.7	221.1	208.1	185.5	166.7	162.9	155.9
Avril	249.3	234.3	195.4	167.7	166.0	162.2	155.7
Mai	267.1	265.1	201.5	174.9	167.0	163.2	151.9
Juin	308.5	311.2	216.9	189.9	173.3	169.5	162.7
Juillet	307.5	304.8	206.8	187.7	180.3	176.5	168.1
Août	333.8	316.7	228.0	206.1	190.2	186.4	171.8
Septembre	335.7	337.2	257.9	209.0	190.8	187.0	174.9
Octobre	318.3	321.1	256.4	211.9	182.5	178.7	170.8
Novembre	319.5	316.3	259.1	212.4	176.4	172.6	164.7
Décembre	324.2	321.6	278.1	220.4	178.0	174.3	162.1

Source: Bureau fédéral de la statistique, Ottawa.

TABLEAU N° 7—(Suite)

CHOIX D'INDICES DE PRIX DE GROS PAR ARTICLES ET PAR MOIS,
SEPTEMBRE 1945 À DÉCEMBRE 1948

(1926 = 100)

	Agneaux	Carcasses d'agneaux	Saindoux	Suif	Lait	Beurre	Pois
1939 Année	75.4	73.2	50.2	47.7	85.7	61.0	73.
1935 - 1939	69.9	69.2	67.5	59.1	83.4	64.5	72.
1945 Septembre	107.2	105.5	81.2	100.0	103.5	87.9	130.
Octobre	107.8	103.8	81.2	100.0	103.5	89.4	130.
Novembre	110.9	103.8	81.2	100.0	103.5	91.3	130.
Décembre	115.4	103.8	81.2	100.0	103.5	91.4	130.
Année	114.7	108.0	81.2	100.0	103.5	88.8	130.
1946 Janvier	120.2	103.8	81.2	100.0	103.4	91.4	130.
Février	114.5	103.8	81.2	100.0	104.4	91.3	134.
Mars	114.4	103.8	81.2	100.0	104.4	91.4	132.
Avril	120.1	103.8	89.4	100.0	104.5	101.3	138.
Mai	125.4	103.8	89.4	100.0	104.5	99.7	143.
Juin	127.2	118.7	89.4	100.0	104.3	97.3	143.
Juillet	130.7	118.7	89.4	100.0	104.3	100.5	144.
Août	120.2	118.7	89.4	100.0	104.3	101.1	150.
Septembre	114.4	103.8	89.4	100.0	104.3	101.2	150.
Octobre	114.1	103.8	89.4	100.0	140.5	101.3	150.
Novembre	117.4	103.8	89.4	100.0	142.1	101.3	150.
Décembre	122.7	103.8	89.4	100.0	142.1	101.3	160.
Année	120.1	107.5	87.4	100.0	113.6	98.3	144.
1947 Janvier	122.5	103.8	119.4	100.0	142.2	101.3	160.
Février	119.5	103.8	119.4	104.0	142.3	101.3	157.
Mars	124.3	103.8	119.4	104.0	142.6	101.3	152.
Avril	124.9	103.8	119.4	146.9	142.9	101.3	151.
Mai	127.9	105.0	119.4	146.9	142.8	124.6	145.
Juin	138.8	108.1	119.4	146.9	143.1	126.7	153.
Juillet	134.8	114.1	119.4	146.9	143.2	127.3	150.
Août	129.3	116.1	119.4	146.9	143.2	138.3	152.
Septembre	122.5	116.5	119.4	146.9	143.2	152.7	152.
Octobre	117.3	118.9	119.4	146.9	143.3	147.9	171.
Novembre	116.2	119.6	119.4	146.9	147.1	151.2	172.
Décembre	122.9	127.6	119.4	146.9	161.1	165.0	172.
Année	125.1	111.8	119.4	135.8	144.8	128.2	157.
1948 Janvier	142.5	140.2	119.4	181.1	167.6	170.4	176.
Février	144.3	137.8	119.4	181.1	168.0	168.2	176.
Mars	146.7	139.6	119.4	181.1	168.3	167.7	176.
Avril	146.9	146.2	119.4	181.1	168.8	167.8	175.
Mai	157.3	149.0	119.4	181.1	168.8	167.4	168.
Juin	191.2	179.6	119.4	181.1	169.0	165.9	166.
Juillet	178.3	186.9	119.4	181.1	170.2	168.1	168.
Août	188.3	186.9	159.5	182.9	170.2	170.1	187.
Septembre	174.0	174.5	167.0	182.9	170.2	170.1	187.
Octobre	172.4	169.2	170.6	182.9	170.3	170.1	188.
Novembre	183.9	176.3	174.4	182.9	170.6	170.1	188.
Décembre	193.5	190.1	169.4	182.9	171.1	170.1	191.

Source: Bureau fédéral de la statistique, Ottawa.

TABLEAU N° 7—(Suite)

CHOIX D'INDICES DE PRIX DE GROS PAR ARTICLES ET PAR MOIS,
SEPTEMBRE 1945 À DÉCEMBRE 1948

(1926 = 100)

	Conserves de fruits	Conserves de légumes	Farine, première mouture, Toronto	Pain	Pommes de terre	Sucre granulé	Thé
1939 Année	65.3	72.4	56.5	83.7	58.3	85.8	93.6
1935 - 1939	67.2	75.3	69.6	86.6	50.1	82.1	86.8
1945 Septembre	74.8	80.9	57.5	86.4	96.6	115.7	119.0
Octobre	74.8	80.9	57.5	86.4	99.2	115.7	119.0
Novembre	74.8	80.9	57.5	86.4	102.5	115.7	119.0
Décembre	74.8	80.9	57.5	86.4	105.3	115.7	119.0
Année	74.3	80.9	57.5	86.4	113.5	115.7	119.0
1946 Janvier	74.8	80.9	57.5	86.4	108.1	115.7	119.0
Février	74.8	80.9	57.5	86.4	108.4	115.7	119.0
Mars	78.7	80.9	57.5	86.4	111.3	115.7	119.0
Avril	78.7	80.9	57.5	86.4	113.8	115.7	119.0
Mai	82.0	80.9	57.5	86.4	116.5	115.7	119.0
Juin	82.0	83.1	57.5	86.4	121.7	115.7	119.0
Juillet	86.7	83.1	57.5	86.4	142.1	115.7	119.0
Août	88.3	96.1	57.5	86.4	103.2	115.7	119.0
Septembre	88.3	99.1	57.5	88.4	87.4	115.7	119.0
Octobre	88.3	99.1	57.5	86.4	78.8	115.7	119.0
Novembre	88.3	99.1	57.5	86.4	75.5	115.7	119.0
Décembre	88.3	99.1	57.5	85.4	75.6	115.7	119.0
Année	83.3	88.6	57.5	86.4	103.5	115.7	119.0
1947 Janvier	88.3	99.1	57.5	86.4	76.9	115.7	137.4
Février	88.3	99.1	57.5	86.4	79.1	115.7	137.4
Mars	88.3	99.1	57.5	86.4	81.7	115.7	137.4
Avril	93.5	99.1	57.5	86.4	81.5	132.5	137.4
Mai	93.5	99.1	57.5	86.4	101.0	132.5	137.4
Juin	93.5	99.1	57.5	86.4	105.6	132.5	137.4
Juillet	93.5	99.1	57.5	86.4	136.8	132.5	137.4
Août	99.5	100.5	57.5	86.4	111.8	132.5	159.3
Septembre	101.7	100.5	105.0	86.4	95.9	132.5	159.3
Octobre	106.1	120.3	105.0	113.9	91.5	132.5	159.3
Novembre	106.1	120.3	105.0	113.7	110.0	132.5	159.3
Décembre	109.1	120.3	103.3	113.7	119.9	132.5	159.3
Année	96.8	104.6	73.2	93.2	99.3	129.7	146.5
1948 Janvier	109.1	120.3	100.3	113.7	123.6	132.5	159.3
Février	107.6	120.3	100.3	119.0	123.4	132.5	159.3
Mars	104.7	120.3	96.8	117.3	116.9	132.5	159.3
Avril	104.7	120.3	98.0	117.3	127.6	132.5	159.3
Mai	105.7	120.3	98.0	117.4	146.1	132.5	159.3
Juin	99.5	111.4	98.0	117.4	185.3	132.5	159.3
Juillet	100.0	111.4	98.0	117.7	160.9	132.5	159.3
Août	100.0	111.4	98.0	117.7	98.2	132.5	159.3
Septembre	99.1	111.4	99.7	117.7	79.0	132.5	159.3
Octobre	99.1	123.6	99.7	119.5	80.8	132.5	159.3
Novembre	98.0	123.6	99.7	119.5	80.1	132.5	159.3
Décembre	98.0	123.6	99.7	119.5	80.3	132.5	159.3

Source: Bureau fédéral de la statistique, Ottawa.

TABLEAU N° 7—(Suite)

CHOIX D'INDICES DE PRIX DE GROS PAR ARTICLES ET PAR MOIS,
SEPTEMBRE 1945 À DÉCEMBRE 1948

(1926 = 100)

	Café	Fèves de cacao	Sel	Tissus de coton	Tissus de rayonne	Drap	Bottin et soulie
1939 Année	67.0	62.3	108.7	70.9	55.0	76.6	92.4
1935 - 1939	58.7	69.0	88.5	73.8	47.7	77.2	90.0
1945 Septembre	109.6	160.5	130.6	82.5	68.9	104.1	108.9
Octobre	109.6	160.5	130.6	82.5	68.9	104.1	108.9
Novembre	109.6	160.5	130.6	82.5	68.9	104.1	108.9
Décembre	109.6	160.5	130.6	82.5	68.9	104.1	108.9
Année	109.2	160.5	130.6	82.5	68.1	104.1	108.9
1946 Janvier	109.6	160.5	130.6	82.5	68.9	104.1	108.9
Février	109.6	160.5	130.6	82.5	71.6	104.1	110.7
Mars	109.6	160.5	130.6	91.5	71.6	104.1	110.7
Avril	109.6	160.5	130.6	91.5	71.6	112.6	110.7
Mai	109.6	160.5	130.6	91.5	71.6	112.6	110.7
Juin	109.6	160.5	130.6	91.5	71.6	112.6	110.6
Juillet	109.6	160.5	130.6	91.5	71.6	112.6	112.5
Août	109.6	160.5	130.6	91.5	71.6	112.6	112.5
Septembre	109.6	160.5	130.6	91.5	71.6	112.6	114.0
Octobre	109.6	160.5	130.6	91.5	71.6	112.6	114.8
Novembre	109.6	160.5	130.6	91.5	71.6	112.6	114.8
Décembre	109.6	160.5	130.6	91.5	71.6	112.6	117.1
Année	109.6	160.5	130.6	90.0	71.4	110.5	112.4
1947 Janvier	129.6	160.5	130.6	91.5	71.6	112.6	117.1
Février	129.6	160.5	130.6	119.2	71.6	120.0	125.5
Mars	129.6	160.5	130.6	119.2	85.3	128.2	125.5
Avril	129.6	377.2	130.6	119.2	85.3	136.3	127.9
Mai	129.6	377.2	130.6	119.2	85.3	140.1	129.2
Juin	129.6	377.2	130.6	131.4	85.3	142.5	129.2
Juillet	129.6	377.2	130.6	131.4	88.1	144.7	129.2
Août	144.6	505.6	160.5	131.4	88.1	156.4	130.8
Septembre	144.6	505.6	160.5	131.4	88.1	157.5	132.7
Octobre	144.6	823.4	160.5	131.4	88.1	159.5	156.7
Novembre	144.6	727.1	160.5	152.6	94.7	159.5	167.1
Décembre	149.6	679.0	160.5	154.7	94.7	159.9	167.6
Année	136.3	435.9	143.1	127.7	85.5	143.1	136.5
1948 Janvier	151.0	706.3	160.5	154.7	94.7	165.3	167.1
Février	149.4	679.0	160.5	157.5	94.7	184.7	171.4
Mars	147.8	648.8	160.5	157.5	94.7	183.9	171.4
Avril	147.5	615.3	160.5	157.5	97.1	183.9	167.1
Mai	147.0	558.3	160.5	157.5	97.1	185.5	164.0
Juin	147.0	675.6	160.5	157.5	97.1	186.8	161.7
Juillet	147.2	723.9	160.5	157.5	97.1	188.8	161.0
Août	147.6	744.3	160.5	157.5	97.1	199.5	161.0
Septembre	147.6	663.9	160.5	163.6	97.1	199.5	161.4
Octobre	150.1	662.2	160.5	163.6	97.1	199.5	161.8
Novembre	152.8	658.8	160.5	163.6	98.8	203.5	161.8
Décembre	152.3	549.9	179.0	163.8	98.8	203.9	161.8

Source: Bureau fédéral de la statistique, Ottawa.

TABLEAU N° 7—(Suite)

CHOIX D'INDICES DE PRIX DE GROS PAR ARTICLES ET PAR MOIS,
SEPTEMBRE 1945 À DÉCEMBRE 1948

(1926 = 100)

	Peaux	Cuir	Huile brute	Huile com- bustible	Essence	Nitrate d'am- monium	Engrais chimiques
1939 Année	80.0	89.9	72.5	80.7	60.2	—	83.0
1935 - 1939	79.3	87.7	73.5	86.0	64.4	—	77.3
1945 Septembre	97.0	111.9	90.0	93.4	63.4	74.7	83.7
Octobre	97.0	111.9	83.8	93.4	63.4	74.7	83.7
Novembre	97.0	111.9	83.8	93.4	63.4	74.7	83.7
Décembre	97.0	111.9	83.8	93.4	63.4	74.7	83.7
Année	95.8	111.9	87.9	93.4	63.4	74.7	83.7
1946 Janvier	97.0	111.9	83.8	93.4	63.4	74.7	83.7
Février	97.0	111.9	83.8	93.4	63.4	74.7	83.7
Mars	97.0	111.9	83.8	93.4	63.4	74.7	83.7
Avril	97.0	111.9	86.7	93.4	64.9	74.7	83.7
Mai	97.0	111.9	86.7	93.4	64.9	74.7	83.7
Juin	97.0	111.9	86.7	93.4	64.9	74.7	83.7
Juillet	97.0	111.9	78.9	93.4	64.9	74.7	83.7
Août	97.0	111.9	89.8	93.4	64.9	74.7	85.3
Septembre	97.0	111.9	89.8	93.4	64.9	74.7	85.3
Octobre	97.0	111.9	89.8	93.4	64.9	74.7	85.3
Novembre	97.0	111.9	94.2	93.4	64.9	74.7	85.3
Décembre	97.0	111.9	94.2	93.4	64.9	74.7	85.9
Année	97.0	111.9	87.4	93.4	64.9	74.7	84.4
1947 Janvier	97.0	111.9	94.2	98.7	66.1	74.7	85.9
Février	118.0	131.0	94.2	98.7	66.1	74.7	85.9
Mars	118.0	131.0	105.2	98.7	66.1	74.7	85.9
Avril	118.0	131.0	105.2	109.3	70.6	74.7	85.9
Mai	118.0	131.4	105.2	109.3	70.6	74.7	85.9
Juin	118.0	131.4	105.2	109.3	70.6	74.7	85.9
Juillet	118.9	131.4	105.2	120.0	70.6	89.7	89.0
Août	118.9	131.4	105.2	120.0	70.6	98.0	97.0
Septembre	118.9	142.2	105.2	120.0	70.6	98.0	100.9
Octobre	174.7	198.3	114.1	120.0	70.6	110.4	103.4
Novembre	180.6	200.5	114.1	132.7	74.1	114.6	105.0
Décembre	180.6	200.5	136.1	132.7	74.4	114.6	105.6
Année	131.6	147.7	107.4	114.6	70.1	89.5	93.0
1948 Janvier	173.4	197.0	136.1	153.9	80.9	106.4	103.8
Février	153.5	193.0	136.1	153.9	81.7	94.1	101.2
Mars	124.2	180.1	136.1	153.9	82.4	94.1	101.2
Avril	139.5	179.9	136.1	153.9	82.4	94.1	101.2
Mai	145.9	179.9	136.1	153.9	82.4	94.1	101.2
Juin	159.1	179.9	136.1	153.9	82.8	94.1	101.2
Juillet	164.7	184.1	136.1	153.9	82.8	94.1	101.2
Août	161.7	184.1	136.1	153.9	82.8	94.1	105.2
Septembre	156.0	178.9	136.1	153.9	82.8	94.1	105.2
Octobre	153.4	177.2	136.1	153.9	82.8	94.1	105.2
Novembre	163.0	177.2	136.1	153.9	82.8	101.7	109.7
Décembre	156.2	179.1	136.1	153.9	81.7	101.7	109.7

Source: Bureau fédéral de la statistique, Ottawa.

TABLEAU N° 7—(Suite)

CHOIX D'INDICES DE PRIX DE GROS PAR ARTICLES ET PAR MOIS,
SEPTEMBRE 1945 A DÉCEMBRE 1948

(1926 = 100)

	Bois de construction	Pin	Épinette	Cèdre	Sapin de C-B	Peinture préparée	Clous
1939 Année	94.0	103.3	87.0	110.7	95.1	68.9	93.7
1935 - 1939	89.2	97.5	83.6	94.9	91.1	70.5	90.9
1945 Septembre	160.5	149.1	179.5	175.8	144.4	76.3	93.7
Octobre	160.5	149.1	179.5	175.8	144.4	76.3	93.7
Novembre	160.5	149.1	179.5	175.8	144.4	76.3	93.7
Décembre	160.5	149.1	179.5	175.8	144.4	76.3	93.7
Année	160.5	149.1	179.5	175.8	144.4	78.4	93.7
1946 Janvier	161.9	149.1	181.8	181.8	144.4	76.3	93.7
Février	162.5	149.1	181.8	186.3	144.4	76.3	104.5
Mars	162.5	149.1	181.8	186.3	144.4	76.3	104.5
Avril	172.1	160.4	188.4	198.9	156.0	76.3	110.6
Mai	172.1	160.4	188.4	198.9	156.0	76.3	110.6
Juin	172.1	160.4	188.4	198.9	156.0	76.3	110.6
Juillet	170.3	160.4	188.4	185.3	156.0	76.3	110.6
Août	170.3	160.4	188.4	185.3	156.0	76.3	110.6
Septembre	170.3	160.4	188.4	185.3	156.0	76.3	110.6
Octobre	172.5	160.4	188.4	201.6	156.0	82.5	110.6
Novembre	179.2	160.4	188.4	253.2	156.0	82.5	110.6
Décembre	179.2	160.4	188.4	253.2	156.0	82.5	110.6
Année	170.4	157.6	186.8	201.3	153.1	77.9	108.2
1947 Janvier	189.5	160.4	193.6	321.2	156.0	99.1	110.6
Février	193.0	160.4	193.6	348.4	156.0	99.1	110.6
Mars	193.0	160.4	193.6	348.4	156.0	99.1	110.6
Avril	193.0	160.4	193.6	348.4	156.0	99.1	110.6
Mai	211.2	160.4	193.6	350.5	232.0	99.1	110.6
Juin	215.9	173.8	208.2	309.8	232.0	99.1	126.0
Juillet	217.5	173.8	208.2	316.6	232.0	99.1	126.0
Août	221.8	173.8	208.2	336.9	232.0	99.1	126.0
Septembre	223.6	173.8	208.2	350.5	232.0	112.8	126.0
Octobre	253.2	201.9	218.4	388.0	298.8	112.8	133.7
Novembre	257.3	201.9	228.4	388.0	298.8	112.8	133.7
Décembre	260.1	201.9	228.4	388.0	310.4	112.8	133.7
Année	219.1	175.2	206.3	349.6	224.3	103.7	121.5
1948 Janvier	258.8	201.9	228.4	374.4	312.7	112.8	133.7
Février	258.4	201.9	228.4	360.8	317.3	112.8	133.7
Mars	254.8	201.9	228.4	333.6	317.3	112.8	133.7
Avril	256.3	201.9	228.4	333.6	317.3	112.8	133.7
Mai	264.4	233.3	228.4	333.6	317.3	112.8	133.7
Juin	265.9	233.3	228.4	333.6	317.3	112.8	133.7
Juillet	266.8	233.3	228.4	340.4	317.3	112.8	133.7
Août	272.8	233.3	228.4	340.4	342.7	112.8	150.6
Septembre	273.7	233.3	231.5	340.4	342.7	112.8	150.6
Octobre	287.2	233.3	231.5	358.7	390.2	112.8	150.6
Novembre	287.2	233.3	231.5	324.7	390.2	112.8	150.6
Décembre	282.5	233.3	231.5	315.7	390.2	112.8	150.6

Source: Bureau fédéral de la statistique, Ottawa.

TABLEAU N° 7—(Suite)

CHOIX D'INDICES DE PRIX DE GROS PAR ARTICLES ET PAR MOIS,
SEPTEMBRE 1945 A DÉCEMBRE 1948

(1926 = 100)

	Provede de gluten	Son	Petit son	Avoine de provede n° 1	Huiles végétales	Matériaux de cons- truction
1939 Année	61.0	78.2	77.5	80.2	63.6	89.7
1935 - 1939	66.7	85.2	84.8	79.3	70.0	87.9
1945 Septembre	79.3	83.3	81.5	112.3	126.8	127.0
Octobre	79.3	83.4	81.5	113.2	126.8	127.0
Novembre	79.3	83.4	81.5	113.2	126.8	127.2
Décembre	79.3	83.4	81.5	113.2	126.8	127.3
Année	79.3	83.4	81.5	112.3	127.7	127.3
1946 Janvier	79.3	83.4	81.5	113.2	126.8	128.1
Février	79.3	83.4	81.5	113.2	126.8	128.5
Mars	79.3	83.4	81.5	113.2	126.8	128.6
Avril	79.3	83.4	81.5	113.2	126.8	135.2
Mai	79.3	83.4	81.5	113.2	126.8	135.2
Juin	79.3	83.4	81.5	113.2	126.8	135.2
Juillet	79.3	83.4	81.5	113.2	126.8	134.7
Août	79.3	83.4	81.5	113.2	152.2	135.8
Septembre	79.3	83.4	81.5	113.2	152.2	135.8
Octobre	79.3	83.4	81.5	113.2	152.2	137.6
Novembre	79.3	83.4	81.5	113.2	152.2	140.9
Décembre	79.3	83.4	81.5	113.2	152.2	141.7
Année	79.3	83.4	81.5	113.2	137.4	134.8
1947 Janvier	79.3	83.4	81.5	113.2	152.2	148.2
Février	79.3	83.4	81.5	113.2	196.9	152.5
Mars	79.3	83.4	81.5	126.3	196.9	152.5
Avril	82.9	87.8	85.6	142.8	196.9	152.4
Mai	82.9	87.8	85.6	142.8	196.9	161.1
Juin	82.9	87.8	85.6	142.8	211.2	164.6
Juillet	82.9	88.6	86.4	142.8	211.2	165.5
Août	82.9	87.8	85.6	142.8	211.2	167.6
Septembre	134.1	122.5	118.2	142.8	249.6	171.1
Octobre	134.1	122.5	118.2	159.1	250.1	185.3
Novembre	134.1	122.5	118.2	187.4	239.5	186.9
Décembre	134.1	139.9	141.0	181.3	241.9	189.2
Année	99.1	99.8	97.4	144.8	212.9	166.4
1948 Janvier	134.1	157.3	157.3	187.4	244.8	187.8
Février	134.1	160.8	160.5	161.3	244.8	187.9
Mars	134.1	167.7	167.1	161.7	242.9	186.2
Avril	134.1	167.7	163.8	185.2	242.9	187.4
Mai	134.1	167.7	163.8	200.2	242.9	192.5
Juin	134.1	178.2	170.3	202.8	242.9	194.7
Juillet	134.1	181.6	173.6	180.2	242.9	195.4
Août	134.1	178.2	170.3	167.0	323.8	199.3
Septembre	134.1	172.1	167.9	155.8	320.5	200.2
Octobre	134.1	170.3	166.2	162.2	317.6	205.9
Novembre	134.1	173.8	166.2	175.8	311.5	205.7
Décembre	143.3	177.3	176.0	163.7	304.0	203.8

Source: Bureau fédéral de la statistique, Ottawa.

TABLEAU N° 7—(Suite)

CHOIX D'INDICES DE PRIX DE GROS PAR ARTICLES ET PAR MOIS,
SEPTEMBRE 1945 À DÉCEMBRE 1948

(1926 = 100)

	Profils d'acier de construction	Verre à vitre	Ciment	Sable et gravier	Brique
1939 Année	98.0	94.7	96.7	84.9	86.0
1935 - 1939	97.0	99.2	103.3	89.2	87.3
1945 Septembre	121.2	162.7	105.1	88.4	103.2
Octobre	121.2	162.7	105.1	88.4	130.2
Novembre	121.2	162.7	105.1	88.4	109.1
Décembre	121.2	162.7	105.1	90.2	109.1
Année	121.2	162.7	105.4	89.4	104.3
1946 Janvier	121.2	162.7	105.1	91.4	109.1
Février	121.2	162.7	105.1	91.4	109.1
Mars	121.2	162.7	105.1	91.4	109.1
Avril	138.9	162.7	105.1	89.6	109.1
Mai	138.9	162.7	105.1	90.8	109.1
Juin	138.9	162.7	105.1	90.8	109.1
Juillet	138.9	162.7	105.0	90.8	109.1
Août	138.9	162.7	105.0	90.8	109.1
Septembre	138.9	162.7	105.0	90.8	109.1
Octobre	138.9	162.7	105.0	90.8	118.0
Novembre	138.9	162.7	105.0	90.8	118.0
Décembre	138.9	162.7	105.0	99.2	124.1
Année	134.4	162.7	105.1	91.6	111.8
1947 Janvier	138.9	162.7	105.0	99.2	124.8
Février	138.9	162.7	107.6	103.9	124.8
Mars	138.9	162.7	107.6	103.9	124.8
Avril	138.9	162.7	109.6	98.6	124.8
Mai	138.9	162.7	109.6	98.6	128.0
Juin	138.9	162.7	109.6	98.6	128.0
Juillet	138.9	170.6	109.6	103.5	128.1
Août	138.9	170.6	112.5	103.5	128.1
Septembre	138.9	170.6	112.5	103.5	128.1
Octobre	149.9	170.6	112.5	103.5	128.1
Novembre	149.9	170.6	112.8	107.0	128.1
Décembre	149.9	170.6	117.7	112.3	128.1
Année	141.6	166.7	110.6	103.0	127.0
1948 Janvier	149.9	170.6	118.2	112.3	128.1
Février	149.9	188.9	118.2	112.3	128.1
Mars	149.9	188.9	118.2	112.3	128.1
Avril	149.9	188.9	121.3	119.2	128.8
Mai	158.7	188.9	123.8	123.0	129.7
Juin	158.7	188.9	124.8	127.4	131.4
Juillet	158.7	188.9	124.8	127.4	132.6
Août	158.7	188.9	124.8	127.4	132.8
Septembre	158.7	188.9	126.1	127.6	139.1
Octobre	158.7	188.9	126.1	127.6	139.1
Novembre	158.7	188.9	126.1	127.6	139.1
Décembre	158.7	188.9	126.1	131.1	139.1

Source: Bureau fédéral de la statistique, Ottawa.

TABLEAU N° 8

DONNÉES HISTORIQUES SUR L'INDICE DU COÛT DE LA VIE
ET LES PRINCIPAUX GROUPES

A Données annuelles, 1913-1947

(1935-1939 = 100)

Année	Indice total	Indice, denrées alimentaires	Indice, loyer	Indice, combustible et éclairage	Indice, vêtements	Indice, accessoires ménagers et divers		Indice des prix de détail (denrées) seulement
						indice, accessoires ménagers	Indice, divers	
1913	79.1	89.1	74.3	77.1	87.4			69.6
1914	79.7	92.2	72.1	75.1	88.3			69.6
1915	80.7	93.7	69.8	73.8	96.4			70.0
1916	87.0	103.9	70.6	75.4	109.8			74.1
1917	102.4	134.3	75.8	83.8	129.1			80.7
1918	115.6	154.2	80.0	92.6	151.0			90.3
1919	126.5	164.8	87.3	100.7	173.6			100.0
1920	145.4	189.5	100.1	120.2	211.9			109.3
1921	129.9	145.5	109.4	128.1	172.0			111.4
1922	120.4	123.3	114.0	122.7	145.7			111.4
1923	120.7	124.1	116.9	122.5	143.8			110.7
1924	118.8	121.6	117.4	118.9	140.8			108.6
1925	119.8	127.2	117.4	116.8	140.3			106.5
1926	121.8	133.3	115.9	116.8	139.1			106.1
1927	119.9	130.8	114.5	114.4	135.6			105.1
1928	120.5	131.5	117.3	113.2	135.5			104.8
1929	121.7	134.7	119.7	112.6	134.8			105.0
1930	120.8	131.5	122.7	111.8	130.6			105.4
1931	109.1	103.1	119.4	110.0	114.3			103.3
1932	99.0	85.7	109.7	106.8	100.6			100.4
1933	94.4	84.9	98.6	102.5	93.3			98.2
1934	95.6	92.7	93.1	102.1	97.1			97.8
						indice, accessoires ménagers	Indice, divers	
1935	96.2	94.6	94.0	100.9	97.6	95.4	98.7	95.9
1936	98.1	97.8	96.1	101.5	99.3	97.2	99.1	98.1
1937	101.2	103.2	99.7	98.9	101.4	101.5	100.1	102.0
1938	102.2	103.8	103.1	97.7	100.9	102.4	101.2	102.8
1939	101.5	100.6	103.8	101.2	100.7	101.4	101.4	101.0
1940	105.6	105.6	106.3	107.1	109.2	107.2	102.3	106.6
1941	111.7	116.1	109.4	110.3	116.1	113.8	105.1	114.9
1942	117.0	127.2	111.3	112.8	120.0	117.9	107.1	122.4
1943	118.4	130.7	111.5	112.9	120.5	118.0	108.0	124.5
1944	118.9	131.3	110.6	111.9	121.5	118.4	108.9	125.2
1945	119.5	133.0	107.0	112.1	122.1	119.0	109.4	126.2
1946	123.6	140.0	112.7	107.4	126.3	124.5	112.6	132.1
1947	135.5	159.5	116.7	115.9	143.9	141.6	117.0	148.8
1948	155.0	195.5	120.7	124.8	174.4	162.6	123.4	177.4

Source: Bureau fédéral de la statistique, Ottawa.

TABLEAU N° 8—(Suite)

DONNÉES HISTORIQUES SUR L'INDICE DU CÔÛT DE LA VIE
ET DES PRINCIPAUX GROUPES

B Données mensuelles, septembre 1945 à décembre 1948

(1935-1939 = 100)

Année	Indice total	Indice, denrées alimentaires	Indice, loyer	Indice, combustible et éclairage	Indice, vêtements	Indice-accessoires ménagers	Indice, divers	Indice des prix de détail (denrées) seulement
1945								
Septembre	119.9	134.2	112.1	106.7	122.2	119.4	109.5	126.9
Octobre	119.7	133.3	112.3	106.7	122.4	119.4	109.6	126.5
Novembre	119.9	134.0	112.3	106.6	122.5	119.4	109.6	126.8
Décembre	120.1	134.3	112.3	107.1	122.5	119.5	109.6	127.0
1946								
Janvier	119.9	132.8	112.3	107.1	122.6	119.5	110.9	126.3
Février	119.9	132.5	112.3	107.1	122.7	120.1	110.9	126.2
Mars	120.1	133.1	112.3	107.2	123.1	120.4	110.9	126.7
Avril	120.8	135.1	112.3	107.2	123.2	120.7	111.0	127.8
Mai	122.0	137.7	112.6	107.2	123.7	122.1	111.5	129.5
Juin	123.6	142.1	112.6	107.2	124.3	122.4	112.1	132.1
Juillet	125.1	144.2	112.6	107.2	126.4	125.1	113.7	134.4
Août	125.6	144.7	112.6	107.2	127.6	127.0	113.8	135.1
Septembre	125.5	143.2	112.6	107.2	129.6	128.4	113.9	135.0
Octobre	126.8	146.5	113.4	107.3	130.2	128.8	113.9	136.9
Novembre	127.1	146.6	113.4	108.6	131.1	129.2	114.1	137.3
Décembre	127.1	146.4	113.4	109.2	131.2	129.4	114.1	137.2
1947								
Janvier	127.0	145.5	113.4	109.0	131.5	129.8	114.7	136.9
Février	127.8	147.0	113.4	109.1	131.9	130.9	115.5	137.9
Mars	128.9	148.7	113.4	109.1	133.1	133.6	116.0	139.4
Avril	130.6	151.6	113.4	109.1	136.9	137.2	116.3	142.2
Mai	133.1	154.9	115.4	116.2	140.0	138.6	116.8	145.2
Juin	134.9	157.7	117.8	116.7	142.4	139.8	117.1	147.4
Juillet	135.9	159.8	117.8	117.3	143.2	142.5	117.2	149.1
Août	136.6	160.6	117.8	118.6	145.5	143.7	117.2	150.2
Septembre	139.4	165.3	117.8	121.1	152.0	147.4	117.5	154.7
Octobre	142.2	171.3	119.9	121.9	154.2	149.9	117.6	158.5
Novembre	143.6	173.6	119.9	122.6	157.0	151.4	118.2	160.6
Décembre	146.0	178.7	119.9	120.3	159.3	154.9	119.8	164.4
1948								
Janvier	148.3	182.2	119.9	120.4	161.2	158.4	122.6	167.1
Février	150.1	186.1	119.9	120.1	165.1	159.9	122.8	170.0
Mars	150.8	185.9	119.9	121.0	169.9	161.2	122.8	171.0
Avril	151.6	186.8	119.9	121.3	172.9	161.9	122.9	172.2
Mai	153.3	191.2	120.9	122.7	173.6	161.9	122.9	174.6
Juin	154.3	193.9	120.9	124.3	174.8	162.0	122.7	176.4
Juillet	156.9	201.3	120.9	124.5	175.4	162.8	123.1	180.4
Août	157.5	202.6	120.9	127.7	175.9	161.4	123.4	181.3
Septembre	158.9	203.9	121.0	128.5	179.9	164.2	124.4	183.5
Octobre	159.6	205.4	121.0	128.8	181.0	165.1	124.4	184.6
Novembre	159.6	204.7	121.0	129.0	181.5	166.0	124.6	184.5
Décembre	158.9 ^a	202.0	121.7	129.1	181.5	166.2	124.6	183.2

a) Depuis le 24 juin 1942, les taxes supplémentaires sur les produits du tabac n'ont pas été comprises dans les indices donnés ci-dessus, vu qu'ils ont été établis en premier lieu pour le calcul des indemnités de vie chère. L'indice au 1er décembre 1948, y compris toutes ces taxes supplémentaires, est de 159.6.

Source: Bureau fédéral de la statistique, Ottawa.

TABLEAU N° 9

SOUS-GROUPES DE L'INDICE DU COÛT DE LA VIE:
1939, SEPTEMBRE 1945, 1947 ET 1948

(1935-1939 = 100)

	1939	Septembre, 1945	Septembre, 1947	Septembre, 1948
INDICE TOTAL	101.5	119.9	139.4	158.9
DENRÉES ALIMENTAIRES	100.6	134.2	165.3	203.9
Produits laitiers	100.5	112.4	172.1	196.9
Œufs	98.3	153.8	167.6	185.3
Céréales	106.7	99.7	104.1	143.8
Viandes et poisson	96.1	163.4	194.1	279.5
Epiceries sèches	103.8	134.1	159.1	167.2
Légumes	101.3	145.1	163.9	167.2
Fruits	100.9	148.6	159.6	158.6
LOYER	103.8	112.1	117.8	121.0
COMBUSTIBLE ET ÉCLAIRAGE	101.2	106.7	121.1	128.5
Charbon	100.1	126.5	143.3	160.7
Coke	97.3	118.6	150.1	171.5
Gaz	101.9	124.1	104.9	100.1
Electricité	103.6	105.1	90.0	85.2
		86.3		
VÊTEMENTS	100.7		152.0	179.9
Vêtements d'hommes	102.5	122.2	167.7	198.5
Vêtements de femmes	99.1	122.7	144.2	167.3
Marchandises à la pièce	99.4	119.3	153.9	192.6
Chaussures	100.2	112.5	132.3	160.9
ACCESSOIRES ET SERVICES				
MÉNAGERS	101.4	119.4	147.4	164.2
Meubles	102.5	127.9	170.3	187.8
Tapis et linoléums	100.7	119.9	136.1	147.9
Fournitures et textiles	101.0	134.2	164.7	204.1
Quincaillerie	104.3	127.5	162.5	181.7
Articles de vaisselle et de verrerie	104.5	122.7	168.9	174.4
Téléphone	100.2	103.3	103.3	103.7
Buanderie	99.6	102.9	116.2	131.8
Articles de nettoyage	100.6	107.6	138.4	163.8
Accessoires électriques	—	—	—	157.7
DIVERS	101.4	109.6	117.5	124.4
Hygiène	101.0	109.4	119.1	131.1
Soins personnels	102.1	112.0	129.7	144.7
Transport	100.4	109.4	113.0	117.6
Récréation	103.9	116.9	128.0	136.8
Assurance-vie	99.7	99.9	104.2	104.2

Source: Bureau fédéral de la statistique, Ottawa.

TABLEAU N° 10

PRIX^a ET INDICES DES DENRÉES ALIMENTAIRES

PRIX EN SEPTEMBRE 1948, INDICES EN SEPTEMBRE 1945 ET SEPTEMBRE 1948

(Août 1939=100)

Denrée	Unité	Prix en cents en septembre 1948	Indice en août 1939	Indice en septembre 1945	Indice en septembre 1948
Bœuf, Bifteck d'ailoyau	liv.	72.2	100.0	150.6	258.8
Bœuf, Bifteck de gîte	liv.	67.8	100.0	169.1	286.1
Bœuf, côtes	liv.	65.5	100.0	166.3	284.8
Bœuf, paleron	liv.	47.9	100.0	153.7	301.3
Bœuf à ragoût désossé	liv.	45.0	100.0	165.8	329.5
Veau, devant roulé, désossé	liv.	48.8	100.0	179.1	288.8
Agneau, gigot	liv.	68.5	100.0	130.7	241.2
Porc, longe fraîche, morceau du centre	liv.	66.3	100.0	142.0	243.9
Porc, épaule fraîche, le jarret coupé	liv.	50.5			265.1
Bacon, côté, de fantaisie, tranché, avec la couenne	liv.	74.0	100.0	149.8	232.0
Saindoux pur	liv.	35.7	100.0	167.3	313.2
Graisse végétale	liv.	41.2			286.1
Œufs, classe "A", gros	douz.	65.2	100.0	167.2	209.4
Lait	pinte	17.4	100.0	94.5	159.6
Beurre de crèmerie, en pains	liv.	73.0	100.0	144.4	267.4
Fromage, ordinaire, doux, ½ liv.	paq.	29.9	100.0	167.7	223.8
Pain, ordinaire, blanc, enveloppé	liv.	9.5	100.0	110.5	150.8
Farine, première classe	liv.	6.2	100.0	126.2	187.9
Avoine roulée, paquet	liv.	9.6	100.0	117.4	152.0
Flocons de maïs, 8 onces	paq.	14.8	100.0	98.9	160.9
Tomates en boîtes, 2 ½	boîte	26.8	100.0	136.6	252.8
Pois en boîte, 2	boîte	18.2	100.0	119.7	151.7
Maïs en boîte, 2	boîte	22.6	100.0	137.3	200.0
Haricots secs	liv.	15.1	100.0	138.8	296.1
Oignons	liv.	7.2	100.0	139.1	146.9
Pommes de terre	15 liv.	33.9	100.0	146.3	155.0
Pruneaux, en vrac	liv.	19.8	100.0	123.4	173.7
Raisins secs, sans pépins, en vrac	liv.	20.8	100.0	111.3	137.7
Oranges	douz.	33.9	100.0	160.9	115.7
Citrons	douz.	45.0	100.0	164.8	138.5
Confiture de fraises, en pot	liv.	24.8	100.0	114.3	151.0
Pêches, 20-onces	boîte	30.4	100.0	104.7	154.3
Marmelade d'orange, en pot	liv.	20.0	100.0	121.6	147.3
Sirop de maïs, 2 liv.	boîte	32.8	100.0	154.9	191.5
Sucre granulé	liv.	9.7	100.0	135.5	149.2
Cassonade	liv.	9.7	100.0	134.9	154.0
Café	liv.	62.4	100.0	132.1	184.6
Thé noir, ½ liv.	paq.	51.3	100.0	133.3	174.5

a) Prix obtenus de magasins indépendants dans 64 villes.

Source: Bureau fédéral de la statistique, Ottawa.

TABLEAU N° 11

INDICES DES PRIX DES DENRÉES ET SERVICES UTILISÉS PAR LES CULTIVATEURS 1926, 1939 ET AOÛT 1945, JUSQU'À CE JOUR

(1935-1939=100)

A Indices combinés

		Indice composé ^a		Outillage et matières	Frais de subsistance	Taxes et intérêt sur les hypothèques	Taux de salaires
		Frais de subsistance compris	Frais de subsistance non compris				
1926		126.8	130.6	119.9	121.1	135.5	164.5
1939		99.4	99.3	95.7	99.5	101.1	110.3
1945	Août	143.7	146.9	126.0	123.7	113.4	326.3
1946	Janvier	139.7 ^b	149.7 ^b	126.8	124.7	117.2	275.0 ^b
	Avril	145.6	158.7	127.9	126.1		325.0
	Août	149.8	162.7	129.4	130.5		343.8
1947	Janvier	147.9	158.3	132.2	132.3	119.8 ^c	303.1 ^b
	Avril	157.1	171.1	140.1	136.1		350.5
	Août	165.6	178.4	146.3	146.5		370.6
1948	Janvier	174.7	187.6	169.8	155.3		337.8 ^b
	Avril	183.2	196.2	172.9	163.7		377.4
	Août	189.2	202.3	202.3	169.5		398.4

a) Voir "Indices des prix des denrées et des services utilisés par les cultivateurs", Bureau fédéral de la statistique, numéro d'avril 1948, pour l'explication de l'indice composé et les révisions récentes de ces séries.

b) Baisse saisonnière des tarifs de salaire.

c) Provisoire.

B Détail de l'outillage et des matières

		Machines	Engrais chimiques	Semence	Pro- vendes	Essence- huile, graisse	Maté- riaux de cons- truction	Quincai- lerie	Ficelle d'enger- bage
1926		97.6	129.4	130.2	136.4	127.7	114.0	104.0	184.6
1939		103.6	100.2	79.4	80.5	96.2	108.1	101.6	93.8
1945	Août	115.1	112.9	135.5	128.1	114.4	174.2	119.3	126.4
1946	Janvier	117.4	112.9	142.5	127.9	114.4	174.3	119.3	126.4
	Avril	117.4	112.9	145.0	128.2	117.3	175.4	120.3	126.4
	Août	121.6	115.8	142.6	128.9	117.4	176.0	122.8	126.4
1947	Janvier	123.1	120.3	146.0	130.2	117.7	177.4	124.0	126.4
	Avril	125.4	120.3	168.9	142.7	122.4	178.8	128.2	226.2
	Août	125.4	120.8	189.9	146.5	123.6	204.0	136.9	226.2
1948	Janvier	138.8	131.2	252.2	202.4	134.0	217.7	142.4	226.2
	Avril	138.8	131.2	241.2	201.3	137.0	222.6	156.1	294.0
	Août	148.5	132.2	223.4	208.2	139.7	234.0	159.4	294.0

Source: Bureau fédéral de la statistique, Ottawa.

TABLEAU N° 12

INDICES DES PRIX DES PRODUITS CANADIENS DE LA FERME,
1945 À CE JOUR

(1935-1939=100)

Année	Moyennes annuelles		Moyennes mensuelles			
			1945	1946	1947	1948
1935	88.0	Janvier	174.3	187.3	194.6	231.6
1936	96.9	Février	175.7	188.4	195.1	231.4
1937	119.7	Mars	176.5	188.7	197.4	231.2
1938	105.0	Avril	177.4	190.9	197.8	233.7
1939	91.8	Mai	177.8	192.9	200.0	238.5
1940	96.8	Juin	179.5	195.3	203.3	248.5
1941	110.2	Juillet	181.0	196.8	203.4	250.4
1942	133.1	Août	186.8	196.6	205.7	255.8
1943	157.8	Septembre	184.3	193.2	208.8	253.1
1944	172.3	Octobre	183.4	192.8	208.6	
1945	180.7	Novembre	185.3	193.2	211.8	
1946	192.5	Décembre	186.4	193.9	217.9	
1947	203.7					

Source: Bureau fédéral de la statistique, Ottawa.

Les prix utilisés dans le calcul de l'indice sont, autant que l'on puisse l'établir, ceux que les cultivateurs reçoivent en réalité. Les frais d'entreposage, de transport, de transformation et de manutention ne sont donc pas inclus, puisque les cultivateurs ne les touchent pas. Par contre, les subventions, primes et bonis portant sur des produits particuliers sont toutes incluses jusqu'à ce jour.

Les avances et les péréquations définitives sur l'avoine et l'orge sont ajoutées jusqu'en juillet 1945. À partir de ce mois-là les avances seulement sont comprises jusqu'à leur abandon le 18 mars 1947. Les montants payés par boisseau sur les certificats de participation du blé sont compris dans les prix du blé en autant qu'on les connaisse jusqu'à ce jour.

Le Bureau a établi l'indice par la méthode de pondération par groupes¹ d'après une base fixe. Il a pondéré chaque produit d'après la moyenne des ventes de chaque année de la période de cinq ans allant de 1935 à 1939. Aucun redressement n'a été apporté pour les fluctuations saisonnières de prix. Les prix de quelques 50 produits agricoles, qui ont apporté aux cultivateurs environ 90 p. 100 de leur revenu en argent provenant de la vente de produits agricoles pendant la période de référence, forment la base de l'indice. La série est susceptible de révision à mesure que le Bureau complète sa documentation. La révision remonte en arrière quand le Bureau reçoit des renseignements supplémentaires, comme ceux qui concernent les paiements effectués sous le régime de la participation du blé.

Liste des Témoins

LISTE DES TÉMOINS

- ANGERS, JACQUESVérificateur, Howard-Bienvenu Incorporated, LaSarre (P.Q.).
- BAKER, CHARLES E.....Vérificateur, Pollock's Shoes Limited, Toronto (Ont.).
- BEATON, W. J., K.C.....Avocat de la General Motors Acceptance Corporation, Toronto (Ont.).
- BENGOUGH, PERCY R.....Président du Congrès des Métiers et du Travail du Canada, Ottawa (Ont.).
- BERKOWITZ, JULIUS.....Secrétaire-trésorier et gérant - général, Monarch Overall Manufacturing Company Limited, Winnipeg (Man.).
- BERTRAND, HECTOR.....Vérificateur, L. Villeneuve & Cie Ltée, Montréal (P.Q.).
- BLOEDEL, PRENTICE.....Président de Bloedel, Stewart & Welch Limited, Vancouver (C.-B.).
- BLUNDELL, GEORGE A.....Secrétaire-trésorier et administrateur, Tooke Bros, Limited, Montréal (P.Q.).
- BOCK, LÉO-PAUL.....Secrétaire et gérant, L. Villeneuve & Cie Ltée, Montréal (P.Q.).
- BOLDUC, YVON R..... Surintendant et administrateur, Yamaska Garments Limited, St-Hyacinthe (P.Q.).
- BOLDUC, ZÉNON.....Acheteur chez Greenshields-Hodgson-Racine Limited, Montréal (P.Q.).
- BOTTOM, WILLIAM R.....Secrétaire-trésorier de John Forsyth Limited, Kitchener (Ont.).
- BOWLES, WILLIAM W.....Surintendant du rayon des chaussures, T. Eaton Company Limited, succursale de Montréal (P.Q.).
- BOYTER, JOSEPH B.....Vérificateur, Jack Fraser Limited, Toronto (Ont.).
- BRACE, JOHN H.....Vice-président du Comité exécutif de la Chambre de commerce canadienne, Westmount (P.Q.).
- BRAGG, ALFREDVérificateur, Sinclair Spruce Lumber Company Limited, Sinclair-Mills (C.-B.).
- BROMLEY, ROBERT F.....Directeur des relations extérieures à la General Motors Acceptance Corporation, New-York (N.-Y.).
- BROWN, ARTHUR J.....Président, W. H. Clark Lumber Company Limited, Edmonton (Alb.).
- BROWN, WILLIAM C.....Gérant-général adjoint et secrétaire adjoint, United Shoe Machinery Company of Canada, Limited, Montréal (P.Q.).

- BUCKLEY, J. W.....Secrétaire-trésorier général du Congrès des Métiers et du Travail du Canada, Toronto (Ont.).
- CAMPBELL, JACQUES.....Secrétaire-trésorier, The Slater Shoe Company (Canada) Limited, Montréal (P.Q.).
- CAPON, FRANK S.....Trésorier adjoint de la Canadian Industries Limited, Montréal (P.Q.).
- CARON, MARCEL, C.A.....Comptable expert près la Commission royale d'enquête sur les prix, Ottawa (Ont.).
- CARTEN, F. TRACEY.....Préposé aux denrées, Division de l'importation, ministère du Commerce, Ottawa (Ont.).
- CHAGNON, ROLAND.....Adjoint du gérant général Fédération canadienne des marchands détaillants, Montréal (P.Q.).
- CHALIFOUR, JOSEPH O.....Président, O. Chalifour Incorporated, Québec (P.Q.).
- CHRISTIE, CHARLES S.....Président, Christie Wood Working Company Limited, St-Jean (N.-B.).
- COHEN, EDWARD.....Propriétaire de la Colonial Furniture Company, Ottawa (Ont.).
- COLEBROOK, HERBERT G.....Administrateur et gérant général des ventes, Robert Simpson Company Limited, Toronto (Ont.).
- CONWAY, CHARLES W.....Vice-président et gérant général, Anglo-Canadian Leather Company, Huntsville, (Ont.).
- CORKEN, HAROLD.....Représentant du service des ventes, T. Eaton Company Limited, succursale de Montréal (P.Q.).
- CRÈTE, JOHN A.....Gérant, rayon des fournitures pour garçons, Dupuis Frères Limitée, Montréal (P.Q.).
- CROMBIE, HUGH.....Président du Comité de propagande éducative de l'Association des manufacturiers canadiens, Montréal (P.Q.).
- CURZON, CHARLES W. P.....Administrateur en charge du service des ventes, Cluett-Peabody Company of Canada Limited, Kitchener (Ont.).
- DAIGNAULT, M. J.....Secrétaire et gérant, Agricultural Chemicals Limited, Port-Hope (Ont.).
- DALE-HARRIS, ROBERT B.....Vérificateur, Price Yards Limited, Whitby (Ont.).

- DANIELS, HOWARD D.....Gérant général et trésorier, Kitchen Over-
all and Shirt Company Limited, Brant-
ford (Ont.).
- DANIELS, TREVOR L.....Contrôleur, British Columbia Forest Pro-
ducts Limited, Vancouver (C.-B.).
- DANNECKER, OTTO F.....Vice-président et directeur-gérant de John
Forsyth Limited, Kitchener (Ont.).
- DEACON, IRVING BISHOP.....Comptable en chef du prix de revient,
Fraser Companies Limited, Edmunda-
ston (N.-B.).
- DONALDSON, DOUGLAS D.....Commis à la division des frais unitaires
et de location, United Shoe Machinery
Company of Canada, Limited, Montréal
(P.Q.).
- DUFF, CHARLES A.....Trésorier adjoint, Henry Morgan Com-
pany Limited, Montréal (P.Q.).
- DUFRESNE, GEORGE.....Vice-président, The Slater Shoe Company
(Canada) Limited, Montréal (P.Q.).
- DUNCAN, DAVID F.....Statisticien de l'Industrial Acceptance
Corporation Limited, Montréal (P.Q.).
- ECCOTT, GEOFFREY D.....Secrétaire et trésorier, H. R. MacMillan
Export Company Limited, Vancouver,
(C.-B.).
- EDWARDS, D. KEMP.....Président, D. Kemp Edwards Limited,
Ottawa (Ont.).
- EDWARDS, FREDERICK E.....Directeur commercial de la Davis Leather
Company Limited, Newmarket (Ont.).
- ELLIOTT, COURTLAND.....Membre du Comité exécutif de la Cham-
bre de commerce canadienne, Toronto
(Ont.).
- FARRIS, BRUCE M.....Vice-président de Bloedel, Stewart &
Welch Limited, Vancouver (C.-B.).
- FERGUSON, MME MARJORIE.....Directrice générale des recherches, House-
wives and Consumer Federation of
Canada, Toronto (Ont.).
- FORD, IRVING W.....Secrétaire-administratif de la T. Eaton
Company Limited, Toronto (Ont.).
- FORSEY, DR. EUGENE A.....Directeur des recherches, Congrès cana-
dien du travail, Ottawa (Ont.).
- FOSTER, ALBERT PERCY.....Vérificateur, Bloedel, Stewart and Welsh,
Ltd., Vancouver (C.-B.).
Seaboard Lumber Sales Co. Ltd., Vancou-
ver (C.-B.).
- FRASER, JACK.....Président, Jack Fraser Limited, Toronto
(Ont.).
- FRASER, THOMAS A.....Trésorier, Canadian Western Lumber
Company Limited, Vancouver (C.-B.).

GAGNON, ROSAIRE.....Trésorier, Howard-Bienvenu Incorporated, LaSarre (P.Q.).

GEDDES, W. ROY.....Adjoint du président, North American Cyanamid Limited, Toronto (Ont.).

GIBAUT, HARRY H.....Président et gérant-général, John Ritchie Company Limited, Québec (P.Q.).

GRINNELL, CHARLES H.....Administrateur délégué, Seaboard Lumber Sales Company Limited, Vancouver (C.-B.).

GROSE, EARLE M.....Gérant de la Division des engrais chimiques, United Farmers Co-operative Company Limited, Toronto - Ouest (Ont.).

HANCOCK, THOMAS A.....Président de T. H. Hancock Limited, Toronto (Ont.).

HANNAM, HERBERT H.....Président et administrateur gérant de la Fédération canadienne de l'agriculture, Ottawa (Ont.).

HARDY, PHILIPPE S.....Vice-président et gérant général, Yamaska Garments Limited, St-Hyacinthe (P.Q.).

HART, DAVID S.....Gérant de la Division des produits chimiques agricoles, Canadian Industries Limited, Montréal (P.Q.).

HARTIN, RANDOLPH.....Vérificateur, D. Kemp Edwards Limited, Colonial Furniture Store, Ottawa (Ont.).

HASKELL, ALFRED J. L.....Sous-gérant général, Banque de Montréal, Montréal (P.Q.).

HÉBERT, CHARLES E.....Gérant, succursale de Toronto de la General Motors Acceptance Corporation, Toronto (Ont.).

HEIMRICK, CARL J.....Trésorier adjoint et contrôleur, Cluett-Peabody Company of Canada Limited, Kitchener (Ont.).

HENDERSON, HERBERT A.....Gérant de la fabrique de chemises, T. Eaton Company Limited, Toronto (Ont.).

HENDRICKS, ROBERT.....Adjoint du président, Consolidated Mining and Smelting Co. of Canada, Limited, Montréal (P.Q.).

HODGSON, FRED O.....Président de Hodgson Lumber Company Limited, Vancouver (C.-B.).

HOPE, ERNEST C.....Economiste auprès de la Fédération canadienne de l'agriculture, Ottawa (Ont.).

HOUGHAM, GEORGE S.....Gérant-général de la Fédération canadienne des marchands détaillants, Islington (Ont.).

- HOWARTH, CHARLES.....Président d'Arrow Lumber Sales Limited,
Calgary (Alta.).
- HUTCHINGS, DOUGLAS S.....Gérant général de la Davis Leather Com-
pany Limited, Newmarket (Ont.).
- IMRIE, GEORGE H.....Gérant des marchandises et administra-
teur, Tooke Bros., Limited, Montréal
(P.Q.).
- IMRIE, WILLIAM G.....Propriétaire de la maison Imrie Brothers,
Toronto (Ont.).
- JACKSON, Mlle KATHLEEN M...Canadian Welfare Council, Ottawa (Ont.).
- JACOBS, ARTHUR S.....Gérant de The Union Overall Manufac-
turing Company of Canada, Montréal
(P.Q.).
- JOHANNSON, JOHN A.....Gérant des ventes pour le Canada, H. R.
MacMillan Company Limited, Vancou-
ver (C.-B.).
- JOHNSTON, FREDERICK B.....Comptable, Agricultural Chemicals Limi-
ted, Port-Hope (Ont.).
- KAY, W. R.....Vérificateur, Hewetson Shoes Ltd., Bramp-
ton (Ont.).
- KEALEY, ³OSWALD C.....Propriétaire du McElroy's Shoe Store,
Ottawa (Ont.).
- KEAY, ROBERT R.....Contrôleur, Alaska Pine Company Limi-
ted, Vancouver (C.-B.).
- KELLEY, LEE A., K.C.....Avocat, Agricultural Chemicals Limited,
Port-Hope (Ont.).
- KIDNER, C. REGINALD.....Vice-président et trésorier, The Savage
Shoe Company Limited, Preston (Ont.).
- KING, THOMAS H.....Propriétaire-gérant de King Wood Sales
Limited, Moncton (N.-B.).
- KNOLL, HORATIO H.....Président, Humberstone Shoe Company,
Humberstone (Ont.).
- KNOWLTON, PAUL.....Gérant - général adjoint, United Shoe
Machinery Company of Canada Limited,
Montréal (P.Q.).
- KOERNER, LEON J.....Président, Alaska Pine Company Limited,
Vancouver (C.-B.).
- KORTRIGHT, FRANCIS H.....Gérant - général, A. R. Clarke & Com-
pany Limited, Toronto (Ont.).
- LAMARRE, J. OCTAVE.....Gérant du rayon des chemises et faux-cols,
Dupuis Frères Limitée, Montréal (P.Q.).
- LANCELEY, WILLIAM H.....Chef de la Section du poisson et des pro-
duits d'origine animale, Bureau fédéral
de la statistique, Ottawa (Ont.).

- LEACY, FRANCIS H..... Chef de la division des prix, Bureau fédéral de la statistique, Ottawa (Ont.).
- LESPÉRANCE, THÉODORE..... Avocat de la Confédération des travailleurs catholiques du Canada, Montréal (P.Q.).
- LINTON, ROSCOE..... Gérant, The T. Sisman Shoe Company Limited, Aurora (Ont.).
- LUCKOCK, MME RAE..... Présidente de la Housewives and Consumer Federation of Canada, Toronto (Ont.).
- MACGREGOR, NORMAN S..... Gérant-général de la McGregor Shirt Company Limited, Hamilton (Ont.).
- MACKELLAR, COLIN C..... Gérant-général des ventes, Dominion Textile Company Limited, Montréal (P.Q.).
- MACKIN, HENRY J..... Président, Canadian Western Lumber Company Limited, Vancouver (C.-B.).
- MACMILLAN, HARVEY R..... Président, H. R. MacMillan Export Company Limited, Vancouver (C.-B.).
- MANNING, H. E..... Avocat de l'Association des tanneurs du Canada, Toronto (Ont.).
- MARCHAND, JEAN..... Secrétaire-général de la Confédération des travailleurs catholiques du Canada, Québec (P.Q.).
- MARLER, J. DE M..... Avocat de l'United Shoe Machinery Co. of Canada, Ltd., Montréal (P.Q.).
- MARSHALL, MME R. J..... Présidente du Conseil national des femmes, Agincourt (Ont.).
- MAUDSLEY, JACK H..... Adjoint de l'administrateur gérant, Montreal Cottons Limited, Montréal (P.Q.).
- MCDERMOTT, CHARLES J..... Comptable, A. R. Clarke & Company Limited, Toronto (Ont.).
- MCDONALD, CLYDE H..... Statisticien, Bureau fédéral de la statistique, Ottawa (Ont.).
- MCDONALD, MARTIN J..... Président, Thunder Bay Lumber Company Limited, Port-Arthur (Ont.).
- MCFADZEN, JOHN M. B..... Vérificateur général, Fraser Companies Limited, Edmundston (N.-B.).
- MCKINNON, NEIL J..... Principal adjoint au gérant général, Banque Canadienne du Commerce, Toronto (Ont.).
- McLAGAN, THOMAS R..... Président de la division de Québec de l'Association des manufacturiers canadiens, Montréal (P.Q.).
- McMULLEN, HAROLD F..... Bureau des ventes, T. Eaton Company Limited, Toronto (Ont.).

MCNAMARA, RAYMOND C.....Gérant des ventes, division des produits
 chimiques agricoles, North American
 Cyanamid Limited, Toronto (Ont.).

MCNEILLIE, GEORGE G.....McNeillie and Company, courtiers en
 peaux, Toronto (Ont.).

MILLINGTON, FRANK.....Vice-président de l'Association canadienne
 des fabricants de chaussures, Montréal
 (P.Q.).

MOORE, JOHN H.....Gérant du Service de propagande éduca-
 tive de l'Association des manufacturiers
 canadiens, Toronto (Ont.).

MORAWETZ, JOHN P.....Gérant-général, Hamilton Carhartt Manu-
 facturing Company of Canada, Toronto
 (Ont.).

MUNRO, HECTOR G.....Gérant-général, British Columbia Forest
 Products Limited, Vancouver (C.-B.).

NADEAU, RÉNÉ.....Secrétaire, O. Chalifour Incorporated,
 Québec (P.Q.).

NEAR, ERNEST L.....Gérant-général, Larned Carter & Com-
 pany Limited, Toronto (Ont.).

NELSON, EDWIN F. K.....Gérant-général adjoint de la Fédération
 canadienne des marchands détaillants,
 Toronto (Ont.).

NIGHTINGALE, FRANK A.....Vérificateur, Piercey Supplies Limited,
 Halifax (N.-E.).

NITIKMAN, SAM. B.....Secrétaire-trésorier de Western Glove
 Works Limited, Winnipeg (Man.).

NORMAN, FRANK W.....Secrétaire-trésorier de Price Yards Li-
 mited, Whitby (Ont.).

O'HIGGINS, O'NEILL.....Division des approvisionnements, Com-
 mission des prix et du commerce en
 temps de guerre, Ottawa (Ont.).

PARÉ, RÉNÉ.....Président du Conseil supérieur de la Co-
 opération de Québec et membre du bu-
 reau de direction du Conseil canadien
 de la coopération, Montréal (P.Q.).

PEART, GRANT S.....Chef des services d'inspection, Division
 des produits végétaux, ministère de
 l'Agriculture, Ottawa (Ont.).

PERKINSON, LEWIS C.....Trésorier, North American Cyanamid
 Limited, Toronto (Ont.).

PETERSEN, JOSEPH M.....Surintendant général, John Ritchie Com-
 pany Limited, Québec (P.Q.).

PICARD, GÉRARD.....Président de la Confédération des travail-
 leurs catholiques du Canada, Montréal
 (P.Q.).

PIERCEY, REGINALD M......Vice-président de Piercey Supplies Limited, Halifax (N.-E.).
PLANTA, CLIVE.....Secrétaire-gérant, Conseil des pêcheries du Canada, Ottawa (Ont.).
POITRAS, EUGÈNE.....Contrôleur des prix, Dupuis Frères Limitée, Montréal (P.Q.).
POLLOCK, HARVEY R......Président de Pollock's Shoes Limited, Toronto (Ont.).
PORTEOUS, JAMES V......Président de Greenshields - Hodgson - Racine Limited, Montréal (P.Q.).
PRICE, CLAIR.....Président de Price Yards Limited, Whitby (Ont.).
RANAHAN, JOSEPH H......Vice-président de l'Industrial Acceptance Corporation Limited, Montréal (P.Q.).
RASHLEY, F. J......Chef adjoint de la statistique des manufactures, Bureau fédéral de la statistique, Ottawa (Ont.).
READ, ALEX. P......Président, de Read Brothers Limited, Toronto (Ont.).
REBURN, EDWARD G......Secrétaire général de l'Association des manufacturiers canadiens, Toronto (Ont.).
REID, ARTHUR P......Vice-président de la Household Finance Corporation Limited, Toronto (Ont.).
REID, JOHN D......Vérificateur, Beaver (Alberta) Lumber Limited, Edmonton (Alta.).
RICHARDSON, FRANK M......Vice-président et directeur-gérant, Cluett-Peabody Company of Canada Limited, Kitchener (Ont.).
RITCHIE, JOHN.....Propriétaire de Ritchie Feed and Seed, Ottawa (Ont.).
ROLLAND, DAVID A......Gérant des ventes, Montreal Cottons Limited, Montréal (P.Q.).
ROLLAND, ROBERT E......Vice-président de Paradis & Fils Limitée, Paradis (P.Q.).
ROSS, ERNEST W......Gérant de la fabrication et des ventes, Fraser Companies Limited, Edmondston (N.-B.).
RUICKBIE, ROBERT.....Gérant des ventes d'engrais chimiques, Consolidated Mining and Smelting Company of Canada, Montréal (P.Q.).
SAFFORD, EDWIN R......Administrateur et vice-président, Sinclair Spruce Lumber Company Limited, Sinclair-Mills (C.-B.).
SAFFORD, GARRETT W......W. R. Safford & Bros, Montréal (P.Q.).

SAVAGE, LAWRENCE M.....Président, The Savage Shoe Company Limited, Preston (Ont.).

SÉNÉCAL, JOHN B.....Gérant, rayon des fournitures pour hommes, Dupuis Frères Limitée, Montréal (P.Q.).

SHAW, CHARLES G.....Président et gérant-général de la North American Leather Company Limited, Omemee (Ont.).

SHERIDAN, W. JOHN.....Gérant du Service de développement économique de la Chambre de commerce canadienne, Montréal (P.Q.).

SINE, BRETT F.....Vice-président, Revelstoke Sawmill Company Limited, Calgary (Alta.).

SMITH, H. GREVILLE.....Premier vice-président de la Canadian Industries Limited, Montréal (P.Q.).

SMITH, JOHN H.....Régisseur, succursale de Winnipeg de la Hudson's Bay Company, Winnipeg (Man.).

SMYTH, JOHN P. A.....Président de l'Industrial Acceptance Corporation Limited, Montréal (P.Q.).

SPENCE, WISHART F.....Chef du service d'application des règlements de la Commission des prix et du commerce en temps de guerre, Ottawa (Ont.).

STACEY, ERNEST W.....Administrateur et président, Beaver (Alberta) Lumber Limited, Edmonton (Alta.).

STAPLES, RALPH S.....Président de la Co-operative Union of Canada, Toronto (Ont.).

STEVENSON, HAROLD W.....Gérant régional des ventes, Hudson's Bay Company, Winnipeg (Man.).

STEWART, DONALD H.....Président de The B. V. D. Company of Canada Limited, Montréal (P.Q.).

STEWART, ROY A.....Président de l'Association des tanneurs du Canada, Toronto (Ont.).

STIRRIIT, JOHN T.....Gérant-général de l'Association des manufacturiers canadiens, Toronto (Ont.).

STODDARD, WILLIAM H.....Secrétaire-trésorier, The T. Sisman Shoe Company Limited, Aurora (Ont.).

STOOKES, WILLIAM J.....Comptable, Larned Carter & Company Limited, Toronto (Ont.).

TAYLOR, K. W.....Président de la Commission des prix et du commerce en temps de guerre, Ottawa (Ont.).

TERRACE, JOHN A.....Vice-président, North American Cyanamid Limited, Toronto (Ont.).

THOMPSON, AMOS W.....Gérant général de la Hewetson Shoes Limited, Brampton (Ont.).
URQUHART, HENRY A.....Fonctionnaire, Département des assurances, Ottawa (Ont.).
WALFORD, A. E.....Secrétaire-trésorier, Henry Morgan Company Limited, Montréal (P.Q.) et adjoint du gérant-général, Fédération canadienne des marchands détaillants, Montréal (P.Q.).
WARREN, H. HAMILTON.....Secrétaire-trésorier de la Warrendale Shirt Company Limited, Montréal (P.Q.).
WARREN, H. LAWRENCE.....Président de la Warrendale Shirt Company Limited, Montréal (P.Q.).
WHITEHEAD, W. J.....Administrateur gérant, Wabasso Cotton Company Limited, Trois-Rivières (P.Q.).
WILKINSON, ROBERT.....Comptable en chef de Robert Simpson Company Limited, Toronto (Ont.).
WRAGGE, CLEMENT.....Consolidated Tanneries Limited, Québec (P.Q.).
WRIGHT, MRS. F. E.....Présidente de l'Association canadienne des consommateurs, Port-Credit (Ont.).