



LIBR-01036



COMMISSION ROYALE D'ENQUÊTE RELATIVE AUX MACHINES AGRICOLES

RAPPORT SPÉCIAL SUR LES PRIX

Cet ouvrage appartient
à la bibliothèque du
BUREAU DU CONSEIL PRIVÉ

décembre 1969

~~340 S C de C~~

ACM Z

C.1

PROPERTY OF - PROPRIÉTÉ DU
PRIVY COUNCIL OFFICE
BUREAU DU CONSEIL PRIVÉ
LIBRARY
BIBLIOTHÈQUE

S760
.C214

C. 1 aa

Cet ouvrage appartient
à la bibliothèque du
BUREAU DU CONSEIL PRIVÉ



CANADA

COMMISSION ROYALE D'ENQUÊTE RELATIVE
AUX MACHINES AGRICOLES

RAPPORT SPÉCIAL
SUR LES
PRIX DES TRACTEURS ET DES
MOISSONNEUSES-BATTEUSES
AU CANADA ET DANS D'AUTRES PAYS

Clarence L. Barber, Commissaire
Décembre 1969

© Droits de la Couronne réservés
En vente chez l'Imprimeur de la Reine à Ottawa,
et dans les librairies du Gouvernement fédéral:

HALIFAX
1735, rue Barrington

MONTRÉAL
Édifce Æterna-Vie, 1182 ouest, rue Ste-Catherine

OTTAWA
Édifce Daly, angle Mackenzie et Rideau

TORONTO
221, rue Yonge

WINNIPEG
Édifce Mall Center, 499, avenue Portage

VANCOUVER
657, rue Granville

ou chez votre libraire.

Prix 2.50 N^o de catalogue Z1-1966/4-1-1F

Prix sujet à changement sans avis préalable

Imprimeur de la Reine pour le Canada
Ottawa, 1969



CANADA

COMMISSION ROYALE D'ENQUÊTE RELATIVE
AUX MACHINES AGRICOLES

À SON EXCELLENCE
LE GOUVERNEUR GÉNÉRAL EN CONSEIL

Je, le commissaire, nommé par le décret en conseil C.P. 1966-978 en date du 26 mai 1966 pour faire enquête sur les prix des machines agricoles et des pièces de rechange, ai l'honneur de présenter à Votre Excellence le Rapport que voici.

A handwritten signature in cursive script, reading "Clarence L. Barber".

Le commissaire,
CLARENCE L. BARBER

Décembre 1969

DÉCRET EN CONSEIL

C.P. 1966-978

Copie certifiée conforme au procès-verbal d'une réunion du Comité du Conseil privé, approuvé par son Excellence le Gouverneur général le 26 mai 1966.

Sur avis conforme du Premier ministre, le très honorable Lester Bowles Pearson, le Comité du Conseil privé recommande que M. Clarence Lyle Barber, de la ville de Winnipeg, province du Manitoba, soit nommé Commissaire en vertu de la Partie I de la Loi sur les enquêtes pour faire enquête sur les coûts des machines agricoles et des pièces de réparation, et en particulier, sans restreindre la généralité de ce qui précède, pour faire une étude et présenter un rapport concernant

- (1) les facteurs qui influent sur le prix que doit payer l'utilisateur de machines et d'outillage agricoles et de leurs pièces au Canada, y compris en ce qui touche l'effet des coûts de financement, de distribution et d'entretien sur le prix total de l'utilisateur;
- (2) les coûts que doit payer l'utilisateur de machines agricoles au Canada en comparaison des coûts que doivent payer les utilisateurs d'autres pays pour un matériel analogue, à la fois en chiffres absolus et par rapport aux coûts totaux;
- (3) la situation concurrentielle, présente et éventuelle, de l'industrie canadienne des machines agricoles au Canada et dans le commerce d'exportation, en comparaison des industries de machines agricoles d'autres pays, y compris une étude en matière de recherches et de développement et du rapport existant entre cette activité et l'établissement de nouvelles installations au Canada;
- (4) le rapport passé et actuel entre le prix et la productivité des machines agricoles; et
- (5) les mesures qui contribueraient à l'expansion d'une production efficace des machines agricoles, à la réalisation de progrès technologiques, à l'amélioration des moyens de distribution, de financement et d'entretien, et au relèvement de la situation concurrentielle de l'industrie, afin que les fermiers du Canada soient assurés de pouvoir bénéficier des prix les plus favorables et de la plus grande disponibilité, en ce qui concerne les machines et les pièces.

Le Comité recommande de plus

- (a) que le Commissaire soit autorisé à exercer tous les pouvoirs que lui confère l'article 11 de la Loi sur les enquêtes;
- (b) que le Commissaire soit autorisé à retenir au besoin les services d'avocats, de conseillers techniques, d'experts et du personnel requis, à des taux de rémunération, y compris les frais de déplacement et de subsistance, que pourra approuver le Conseil du Trésor;
- (c) que le Commissaire adopte la procédure et les méthodes qu'il peut au besoin juger utiles à la poursuite régulière de l'enquête et siège aux dates et endroits au Canada dont il pourra décider à l'occasion;

- (d) que le Commissaire puisse bénéficier pleinement de l'aide des ministères et organismes du gouvernement; et
- (e) que le Commissaire fasse rapport au Gouverneur en conseil et dépose au bureau de l'Archiviste fédéral les documents et registres de l'enquête aussitôt qu'il sera raisonnablement possible après la conclusion de l'enquête.

Le Greffier du Conseil privé,
R.G. Robertson.

TABLE DES MATIÈRES

	Page
REMERCIEMENTS	xi
1. INTRODUCTION	1
2. PRODUCTION ET COMMERCE À L'ÉCHELLE MONDIALE: TRACTEURS ET MOISSONNEUSES-BATTEUSES	5
3. LA STRUCTURE DES PRIX	19
Niveau détaillant-agriculteur	20
Niveau grossiste-détaillant	21
Niveau fabricant-grossiste	22
Structure des prix dans divers pays	24
4. COMPARAISON DES PRIX SUR LE PLAN INTERNATIONAL: TRACTEURS ET MOISSONNEUSES-BATTEUSES	25
5. DIFFÉRENCES DE PRIX, AU CANADA, ENTRE LES TRAC- TEURS ET LES MOISSONNEUSES-BATTEUSES DE DIVERSES SOCIÉTÉS	53
Tracteurs	53
Moissonneuses-batteuses	63
6. COÛTS DE FABRICATION ET PRIX SUR LE MARCHÉ INTERNATIONAL	69
Économies d'échelle dans la production de tracteurs	69
Coût de fabrication et prix des tracteurs selon leur puissance	71
Comparaison des coûts de fabrication en Amérique du Nord et en Europe occidentale	76
Différences de bénéfice pour les mêmes tracteurs vendus au Canada et en Grande-Bretagne	81
7. CLOISONNEMENT DES MARCHÉS	87
Processus du cloisonnement des marchés	87
1. Barrières naturelles	88
2. Barrières dressées par les compagnies	88
Cloisonnement du marché – vu sous l'angle des détaillants britanniques	93
Cloisonnement du marché – vu sous l'angle canadien	98
8. RÉSUMÉ ET RECOMMANDATIONS	103
Recommandations	108
APPENDICE A: NIVEAUX DES PRIX, DES REMISES ET DES COÛTS DE FABRICATION AU CANADA ET DANS D'AU- TRES PAYS	113
Remises consenties aux détaillants dans certains pays ..	113
Escompte sur facture	113
Primes d'encouragement	114
Remise consentie au détaillant	114
Prix payés par les cultivateurs pour des machines neuves et marges bénéficiaires des détaillants aux États-Unis ..	116

	Prix payés par les cultivateurs pour des machines neuves et marges réalisées par les détaillants au Canada	119
	Prix payés par les agriculteurs pour des machines neuves et marges réalisées par les détaillants en Grande- Bretagne	120
	Coûts de fabrication dans le monde entier	120
	Coûts de fabrication aux États-Unis	122
APPENDICE B:	MÉTHODES AYANT SERVI À PRÉPARER LES COMPARAISONS DES PRIX EN VIGUEUR DANS DIVERS PAYS POUR LES TRACTEURS ET LES MOIS- SONNEUSES-BATTEUSES	125
	Méthodologie de la comparaison des prix	125
	Les périodes sur lesquelles portent les analyses	127
	Évaluation des prix de l'équipement facultatif.	127
	Problèmes relatifs aux caractéristiques des machines . .	128
APPENDICE C:	MÉTHODES SELON LESQUELLES ONT ÉTÉ ÉTA- BLIES LES COMPARAISONS DE PRIX ENTRE LES TRACTEURS ET MOISSONNEUSES-BATTEUSES VENDUS AU CANADA PAR LES DIVERSES SOCI- ÉTÉS	157
APPENDICE D:	COÛTS ET BÉNÉFICES COMPARATIFS DÉCOULANT DE LA FABRICATION ET DE LA DISTRIBUTION DE TRACTEURS EN AMÉRIQUE DU NORD (CANADA) ET EN GRANDE-BRETAGNE	177
	Frais de fabrication des tracteurs.	177
	Comparaison des frais après fabrication en Grande- Bretagne et au Canada	185
	1) Prix demandé à l'agriculteur pour un tracteur	185
	2) Prix net de gros (prix net de vente au détaillant) . .	185
	3) Transport maritime: de Grande-Bretagne au Canada	185
	4) Frais de maintien de stock de la société	190
	5) Assortiment du détaillant – Machines neuves	191
	6) Autres frais de financement des stocks – Canada seulement	191
	Plan de financement d'utilisation gratuite pendant un an	192
	7) Frais de vente, d'ordre général et administratif	193
	Canada	193
	Grande-Bretagne	193
	8) Recherche et développement (R et D)	193
	Analyse des marges différentielles de bénéfices entre le Canada et la Grande-Bretagne	196
	Note technique concernant les méthodes utilisées en vue d'évaluer les prix de revient des tracteurs en Grande-Bretagne	198
	1) Redressements apportés aux données réunies dans l'Étude	198

2) Détails de l'analyse de coût qui a permis d'amener les données de base aux niveaux du prix de revient britannique	204
3) Redressements apportés aux frais après l'analyse de base	215
APPENDICE E: CORPS PRINCIPAL D'UNE LETTRE REÇUE D'UNE SOCIÉTÉ MULTI-NATIONALE DE MACHINES AGRICOLES AU SUJET DU CLOISONNEMENT DES MARCHÉS	219
APPENDICE F: DOCUMENTS PRÉSENTÉS PAR LA FÉDÉRATION DE L'AGRICULTURE DE L'ONTARIO AU SUJET DE L'IMPORTATION DE TRACTEURS	223
LISTE DES TABLEAUX	253
LISTE DES TABLEAUX DES APPENDICES	257
LISTE DES GRAPHIQUES	259

REMERCIEMENTS

Un Rapport très approfondi comme celui-ci n'aurait pu être établi sans l'aide d'un grand nombre de personnes. A tous ceux qui ont collaboré à sa réalisation, je tiens à exprimer ma vive gratitude.

Le Rapport doit beaucoup, en particulier, à l'initiative et à la persévérance de M. Neil B. MacDonald, directeur des recherches de la Commission, qui a accepté une bonne partie du fardeau qu'exigent la planification et l'établissement des comparaisons de prix qui forment l'armature du présent Rapport. C'est grâce aussi à son énergie et à ses analyses minutieuses qu'on a pu dresser les comparaisons de frais utilisées pour étayer solidement certaines conclusions maîtresses du présent Rapport. Il a été habilement secondé, dans cette tâche, par M. Bernard Barry, qui a mené à bien bon nombre des comparaisons détaillées de prix ayant trait aux tracteurs et aux moissonneuses-batteuses.

Nombreux aussi sont les organisations et les particuliers qui, en dehors du personnel de la Commission, ont fourni une aide importante. Les fabricants de machines agricoles ont soumis des listes de prix et des données relatives aux caractéristiques, révisant et vérifiant, dans bien des cas, les résultats. Les conseillers commerciaux et les secrétaires de missions canadiennes à l'étranger ont rassemblé des données sur les prix et les caractéristiques des machines agricoles vendues dans les autres pays. Un groupe anonyme de détaillants britanniques de machines agricoles nous a vraiment éclairés sur les pouvoirs dont disposent les sociétés de machines agricoles pour cloisonner leurs marchés dans divers pays. Des représentants de la Fédération de l'agriculture de l'Ontario, notamment MM. David Crone et James Jacklin, ont fourni à la Commission de précieux renseignements sur les problèmes qu'ils ont dû affronter pour importer des tracteurs de Grande-Bretagne. L'amabilité et la collaboration de toutes ces personnes ont non seulement facilité, mais aussi rendu possible la rédaction du présent Rapport.

Plus d'un membre du personnel de la Commission a aidé à agencer les données suivant une présentation cohérente. Il convient de mentionner ici MM. Frank Joss, Bryan Lafrance, Michael Lum, Mlle Jean Morse, MM. Bruce Narsted, Ronald Nkomba et Bohumir Pazderka. A chacun d'eux, je désire offrir mes remerciements.

Les analyses contenues dans le présent Rapport ont aussi beaucoup gagné du fait des commentaires critiques et souvent pénétrants de nombreux membres du personnel de recherches de la Commission. En particulier, j'aimerais souligner la contribution qu'ont apportée MM. W. F. Barnicke, G. F. Donaldson, D. Martinusen et David Schwartzman. Nous remercions tout spécialement le conseiller de la Commission, M^e R. H. McKercher, c.r.

Enfin, je tiens à souligner le travail remarquable fourni par le secrétariat, les employés de bureau et le personnel administratif de la Commission. Leur patience et leur application à vérifier, à transcrire et à corriger la masse de détails contenus dans le présent Rapport, ainsi que la surveillance compétente assurée par Mme. E. Dawe, méritent ici une mention des plus reconnaissante. Soulignons aussi l'aide précieuse que nous a accordée à la révision M. Don Hanright. Le travail de la Commission a toujours bénéficié de l'appui compétent et de l'entrain de Mlle Lois Culpan, secrétaire d'administration.

Chapitre 1

INTRODUCTION

Depuis longtemps, avant même que le comité parlementaire¹ ne fasse enquête, en 1960, sur les prix des machines agricoles, les cultivateurs canadiens se plaignaient du fait qu'il était possible d'acheter des tracteurs moins cher en Angleterre qu'au Canada. En 1952, déjà, on trouvait dans un rapport des Nations Unies le passage suivant: «Les prix de vente au détail semblent inférieurs en Angleterre à ce qu'ils sont aux États-Unis. Ainsi, le tracteur Ford, fabriqué aux États-Unis se vend . . . \$1,329, alors que le tracteur Ferguson, de type tout à fait comparable et fabriqué en Angleterre, se vend à . . . \$940².» Les cultivateurs et les organisations agricoles ont réitéré leurs plaintes au cours des audiences publiques de la Commission.

Aux termes de son mandat, la Commission devait faire enquête sur «les coûts que doit payer l'utilisateur de machines agricoles au Canada en comparaison des coûts que doivent payer les usagers d'autres pays pour un matériel analogue, à la fois en chiffres absolus et par rapport aux coûts totaux». Deux des plus importantes machines agricoles achetées par les agriculteurs sont le tracteur et la moissonneuse-batteuse. Étant donné la disposition de son mandat énoncée ci-dessus et les plaintes formulées par les agriculteurs, la Commission a enquêté sur le prix de ces deux types de machines, au Canada et dans un certain nombre d'autres pays. Au cours de ses audiences publiques à Ottawa, elle a discuté des différences de prix constatées avec plusieurs sociétés. Les renseignements fournis et les arguments avancés lors des audiences sont résumés dans *Les prix des tracteurs agricoles au Canada en comparaison avec ceux d'Angleterre et des autres pays*³, document établi pour le Congrès de l'agriculture canadienne qui a eu lieu à Ottawa en mars 1969. Entre-temps, au cours de 1968, la Fédération de l'agriculture de l'Ontario commença à importer des tracteurs d'Angleterre pour le compte de certains de ses membres. Malgré les difficultés qu'éprouve la Fédération à cet égard, elle continue malgré tout à importer quelques tracteurs.

Dans le présent Rapport, la Commission résume les dernières différences de prix des tracteurs et des moissonneuses-batteuses qu'elle a constatées entre le Canada, les États-Unis, la Grande-Bretagne et certains autres pays. L'accent a surtout porté sur les tracteurs, car c'est la seule machine agricole à être transportée à travers l'océan, et même le monde entier, en quantité appréciable. On tient compte également, dans une certaine mesure, des moissonneuses-batteuses, par suite du récent accroissement des exportations d'Europe occidentale

¹Chambre des communes du Canada, Comité permanent de l'agriculture et de la colonisation, *Comptes rendus*, Numéros 1-13, 24ième Parlement, 3ième session, 1960.

²Commission économique des Nations Unies pour l'Europe, Division de l'industrie et du matériel, *L'industrie européenne du tracteur dans le contexte du marché mondial* (Genève, 1952).

³C.L. Barber, *Les prix des tracteurs agricoles au Canada en comparaison avec ceux d'Angleterre et des autres pays*, document préparé pour le Congrès de l'agriculture canadienne par la Commission royale d'enquête relative aux machines agricoles, Ottawa, 1969.

vers l'Amérique du Nord. Les comparaisons, qui concernent neuf pays, portent sur les ventes de la saison 1966 ou 1967. Toutefois, les différences de prix existant à l'époque se sont par la suite accrues en raison de la dévaluation de la livre sterling en 1967. C'est pourquoi nous avons comparé récemment les prix des tracteurs au Canada et en Grande-Bretagne.

Les renseignements relatifs à ces prix ont été réunis avec l'aide de divers bureaux de la Commission canadienne du commerce situés à l'étranger, des filiales canadiennes de compagnies de machines agricoles et des services d'information de l'industrie⁴. Les comparaisons obtenues, soumises pour vérification aux sociétés, ont été reconnues exactes.

Pour mieux apprécier les différences existant entre les pays, nous avons essayé, dans le présent Rapport, de considérer le problème dans une vaste perspective. Le chapitre 2 présente une esquisse de la physionomie de la production mondiale et du commerce des tracteurs et des moissonneuses-batteuses, aussi bien pour l'époque actuelle que sur le plan historique.

Le chapitre 3 porte sur la structure des prix en vigueur dans les divers pays. Les prix qui ont fait l'objet, lors des discussions publiques, de la plus grande attention, sont les «prix de vente au détail» ou «prix suggérés au détail» des sociétés. Toutefois, comme les agriculteurs paient souvent bien moins que cela, il faut tenir compte des remises accordées dans les divers pays. Nous avons également porté une grande attention aux prix de gros ou prix «au concessionnaire». Ces prix, lorsque ce sont les compagnies de machines agricoles qui font office de grossistes, correspondent aux sommes qu'elles reçoivent. La marge existant entre les prix de détail et les prix de gros varie aussi d'un pays à l'autre.

Dans le chapitre 4, la Commission fait part de ses conclusions sur les différences de prix, à l'échelle internationale, touchant les tracteurs et les moissonneuses-batteuses, juge des raisons invoquées par les fabricants de machines agricoles pour expliquer ces différences et évalue l'importance quantitative de ces dernières pour l'agriculteur canadien.

Il faut se placer dans une certaine perspective pour se rendre compte dans quelles conditions l'importation de tracteurs et de moissonneuses-batteuses européens s'adapte au contexte canadien. Pour en donner une idée, nous avons comparé au chapitre 5 les prix de vente des tracteurs et des moissonneuses-batteuses que les divers fabricants affichent actuellement au Canada selon la taille de ces machines. Pour les tracteurs, l'étude tient compte en outre du prix par unité de puissance.

La Commission dispose de certaines données sur les coûts de production des tracteurs en Amérique du Nord et en Europe occidentale. L'analyse de ces données figure au chapitre 6, où l'on évalue la différence des bénéfices réalisés par chacune des sociétés sur les tracteurs vendus au Canada et sur ceux vendus en Grande-Bretagne. On y étudie également la rentabilité des tracteurs selon leurs dimensions.

⁴*Implement and Tractor, Farm Equipment Red Book*, Kansas City, Missouri, Implement and Tractor Publications Inc., publication annuelle. *National Farm Tractor and Implement Blue Book Valuation Guide*, Chicago, National Market Reports Inc., publication annuelle.

Pour maintenir les différences de prix qui existent entre pays, les compagnies de machines agricoles ont dû prendre des mesures d'ordre administratif pour empêcher que les tracteurs se vendant sur les marchés à bas prix soient vendus sur des marchés à prix élevés. Le chapitre 7 expose certaines des méthodes pratiquées par les sociétés pour maintenir la distinction entre marchés et fait état en particulier de certaines difficultés éprouvées par la Fédération de l'agriculture de l'Ontario pour importer des tracteurs de Grande-Bretagne.

Au chapitre 8, enfin, nous donnons quelques-unes des raisons qui expliquent l'existence de ces différences de prix et proposons les mesures à prendre éventuellement pour les réduire. En guise de conclusion au Rapport, la Commission présente au gouvernement ses recommandations sur les mesures qu'il pourrait adopter en vue de réduire ces différences ou de les éliminer.

Il était inévitable que des erreurs d'importance mineure se soient glissées dans un pareil rapport qui comporte des comparaisons aussi ardues et difficiles à établir entre les prix de vente des tracteurs et des moisonneuses-batteuses dans plusieurs pays. La Commission n'en est pas moins sûre que même si des erreurs de ce genre se manifestent, ni la situation générale que révèle le Rapport ni les conclusions qui en sont tirées n'en seront altérées.

Chapitre 2

PRODUCTION ET COMMERCE À L'ÉCHELLE MONDIALE:

TRACTEURS ET MOISSONNEUSES-BATTEUSES

Si l'on analyse la production et le commerce à l'échelle mondiale des tracteurs et des moissonneuses-batteuses sur roues au cours des dernières années, on remarque les caractéristiques et les tendances suivantes:

1. La production et le commerce des tracteurs sur roues sont dominés par un petit nombre d'entreprises internationales du continent nord-américain qui possèdent de grandes usines de fabrication en Europe occidentale et en Amérique du Nord et des ateliers d'assemblage un peu partout dans le monde. En outre, dans de nombreux pays, plusieurs petites entreprises se livrent à la fabrication et au commerce sur une échelle régionale.
2. Au cours du dernier quart de siècle, le marché mondial des tracteurs sur roues a accusé une baisse notable de la part fournie par les producteurs nord-américains et une augmentation correspondante de la part des producteurs d'Europe occidentale.
3. Bien que les caractéristiques varient d'un pays à l'autre, dans beaucoup de pays le marché des tracteurs sur roues est dans une proportion élevée aux mains de grandes entreprises internationales dont la part est dominante.
4. La physionomie de la production et du commerce des moissonneuses-batteuses comporte certaines des caractéristiques relatives aux tracteurs, un grand nombre des mêmes entreprises y ayant une position dominante. Le commerce a toutefois un caractère plus régional et le volume de la production n'est pas aussi important.

Le tableau 2.1 donne une idée générale de la production mondiale des tracteurs sur roues par pays et par grande entreprise. Ces données, qui ne sont qu'approximatives et se limitent aux pays non communistes, montrent que *Massey-Ferguson*, *International Harvester* et *Ford* représentent tout juste un peu moins de la production totale. Les trois entreprises suivantes, *Deere*, *Fiat* et Renault (ou *David Brown*), en représentent 17 p. 100. Le reste se répartit entre un grand nombre de petites entreprises. Deux des plus grandes entreprises, *Ford* et *Massey-Ferguson*, ont intégré leur production de pièces détachées à l'échelle mondiale. La production de *Ford* est complètement intégrée de sorte qu'aucune pièce détachée importante n'est produite dans plus d'une seule usine. La production de *Massey-Ferguson* est également intégrée dans une large mesure, mais moins que celle de *Ford*. *International Harvester* aurait récemment intégré ses activités relatives à la fabrication de tracteurs en Europe, en ne fabriquant les principales pièces détachées que dans une seule usine mais, en Amérique du Nord, ses activités dans ce domaine restent indépendantes. *Deere* continue à fabriquer la plupart de ses produits en Amérique du Nord. On estime qu'en 1966 l'Amérique du Nord a produit près du tiers des tracteurs sur roues du monde non communiste, le reste étant dans une grande mesure fabriqué en Europe occidentale, où la Grande-Bretagne vient au premier rang avec 210,000 unités en 1966,

TABLEAU 2.1—PRODUCTION MONDIALE DE TRACTEURS SUR ROUES, RÉELLE ET ESTIMÉE, 1966
(Sauf l'URSS, la Chine et les pays d'Europe orientale)
(en milliers d'unités)

Les chiffres en italiques sont des estimations

Entreprise (par ordre d'importance sur le marché) ¹	Monde	États-Unis	Grande-Bretagne	République fédérale d'Allemagne	France	Italie	Belgique	Suède	Espagne	Inde	Autriche	Australie	Japon	Bésil	Finlande	Autres
Massey-Ferguson ²	153.8	38.8	78.6		29.2	3.2 ¹⁴								4.0		
Ford ³	118.4	38.6	57.1 ⁷				22.7									
International Harvester	108.0	62.0	21.0 ⁸	15.0	8.5 ¹¹						1.5					
Deere	78.0	60.0		18.0												
Fiat (Fiat + Someca)	41.5				6.5 ¹²	35.0										
Renault/Porsche	19.0				19.0 ¹¹											
David Brown	18.5		18.5 ⁸													
J.I. Case	17.5	17.5														
Deutz	17.0			17.0												
Allis-Chalmers	15.5	15.5														
Brit. Leyland (Nuffield)	15.0		15.0 ⁸													
Volvo	14.7							14.7								
Oliver (Cockshutt) ⁴	15.0	15.0 ⁵														
Minneapolis-Moline ⁴	7.0	7.0														
Valmet	4.0															
Autres (entreprises connues)	9.4								6.0 ¹⁷	3.4 ¹⁹				.9	3.1	
Autres (non précisées)	157.2	15.6	20.2	51.0	2.1	10.8			7.1	8.6	11.7	9.3	9.7	1.1	10.0	
Total mondial	809.5	270.0 ⁶	210.4 ⁹	101.0 ¹⁰	65.3 ¹³	49.0 ¹⁵	22.7	14.7 ¹⁶	13.1 ¹⁸	12.0 ²⁰	11.7 ²¹	10.8 ²²	9.7 ²³	6.0	3.1 ²⁴	10.0 ²⁵

¹ Renseignements sur l'ordre d'importance des six premières compagnies tirés de: E.P. Neufeld, *A Global Corporation*, Presses de l'Université de Toronto, 1969, p. 14.

² *Ibid.*, pp. 283-285.

³ Ce chiffre a été obtenu en utilisant les données contenues dans le rapport annuel de la société pour 1968 et les renseignements qu'elle a fournis par lettres, conversations téléphoniques et lors de rencontres.

⁴ *Oliver (Cockshutt)* et *Minneapolis-Moline* figurent séparément car les opérations de fabrication entièrement intégrées ont commencé en 1966.

TABLEAU 2.1 (fin)

- 5 La Commission royale d'enquête relative aux machines agricoles a reçu ce chiffre de la *White Farm Equipment*, dans une lettre en date du 20 août 1969.
- 6 Ministère du Commerce des États-Unis, Bureau de recensement, *Current Industrial Reports, Tractors, Except Garden Tractors 1967, Series M35S(67)-13*, Washington, D.C., 1968.
- 7 *Ford Motor Co. of Canada* déclare que, en outre, le montage des tracteurs, livrés à divers degrés de «non montage», se fait dans 27 autres endroits du monde, à partir d'ensembles en provenance surtout de Basildon. Mémoire de la *Ford Motor Co. of Canada Ltd.* présenté à la Commission royale d'enquête relative aux machines agricoles, *Tractor and Equipment Operations (1967)*, p. 8. Pour une explication de l'expression «non montage», ou «non monté», voir le renvoi 1 à la fin de la page 11.
- 8 Selon un article de *The Economist*, en date du 5 juin 1965 (p. 1187) et intitulé «*How to Sell a Tractor*», en 1964, la production en Grande-Bretagne de IHC avait été de 30,000, celle de *David Brown* 20,000, et celle de *Nuffield* 15,000. La Commission a choisi des chiffres qui se rapprochent davantage de certaines autres données confidentielles et qui ont trait à 1966 plutôt qu'à 1964.
- 9 On est arrivé au chiffre de 210,400 pour la Grande-Bretagne en soustrayant de la production totale de tracteurs en 1966, soit 214,800 la production de tracteurs à chenilles en 1965, soit 4,400. Organisation pour la coopération et le développement économiques (OCDE), *The Engineering Industries in North America, Europe, Japan, Delivery Statutes for Selected Engineering Products, Paris, 1967*, tableaux IV.6 et IV.7.
- 10 «Germany's Year of Crisis», *Farm Implement and Machinery Review*, 1^{er} juin 1968, p. 462.
- 11 Ministère de l'Agriculture, Direction Générale de l'Espace Rural, Centre National d'Études et d'Expérimentation de Machinisme Agricole, *Bulletin d'Information, mars-avril 1967*, p. 60.
- 12 *Ibid.*
- 13 Institut National de la Statistique et des Études Économiques, *Annuaire statistique de la France, 1967*, chapitre 20B, tableau II, p. 351.
- 14 Chiffre obtenu après déduction de 2,800 tracteurs à chenilles, *Neufeld, op. cit.*, p. 353.
- 15 On est parvenu à ce chiffre en soustrayant de la production totale de tracteurs, en 1966, soit 66,000, la production totale de tracteurs à chenilles en 1964, soit 17,000. OCDE, *loc. cit.*
- 16 Bureau central national de la statistique, *Résumé statistique de Suède*, Stockholm, 1968, tableau 97, p. 122.
- 17 Ce chiffre correspond à la production de tracteurs Ebro en 1964, *Neufeld, op. cit.*, p. 346.
- 18 Ce chiffre correspond à la production totale de tracteurs en 1965. Les données sur les tracteurs à chenilles ne se trouvent pas dans un tableau distinct. Il faut donc supposer que le chiffre de la production totale de tracteurs est celui de la production de tracteurs sur roues. OCDE, *loc. cit.*
- 19 *Neufeld, op. cit.*, p. 335.
- 20 Chiffre fourni à la Commission royale d'enquête relative aux machines agricoles par le Haut-Commissariat de l'Inde.
- 21 Données pour 1965. OCDE, *loc. cit.*
- 22 Ce chiffre, visant la production de tracteurs sur roues en 1962-1963 est peut-être un peu trop élevé s'il comprend les tracteurs *Ford* montés en Australie, qui figurent dans les statistiques de *Ford* à l'égard de la Grande-Bretagne, à titre de tracteurs non montés. *Commonwealth Bureau of Census and Statistics, Secondary Industries, Part II, Materials Used and Articles Produced, Bulletin No. 57*, Canberra, 1966, tableau 3, p. 142.
- 23 Données pour 1965. On a obtenu ce chiffre en soustrayant de la production totale de tracteurs la production de tracteurs à chenilles. OCDE, *loc. cit.*
- 24 Données pour 1963. OCDE, *loc. cit.*
- 25 Pour tenir compte des pays comme le Portugal (production en 1966, 200), *ibid.*, Danemark (production en 1963, 3,500), Suisse (production en 1963, 2,500), etc. R. Carillon, *L'Agriculture, cette industrie moderne*, Encyclopédie par l'Image, 1966, p. 44.

soit 26 p. 100 environ du total du tableau 2.1. La République fédérale d'Allemagne a produit 101,000 tracteurs, la France 65,000 et l'Italie 49,000.

Dans une vaste proportion, la production de tracteurs en Amérique du Nord se concentre sur du matériel à grande puissance. Plus des deux tiers des tracteurs sur roues fabriqués aux États-Unis en 1967 avaient une puissance d'au moins 50 CV, et près de 43 p. 100 au moins 70 CV. Voilà qui offre un vigoureux contraste avec la production de 1953, année où 62 p. 100 de tous les tracteurs avaient moins de 35 CV.

TABLEAU 2.2—PRODUCTION DE TRACTEURS SUR ROUES, ÉTATS-UNIS, PAR PUISSANCE, 1953 ET 1967

Puissance à la prise de force, en chevaux	1953		1967	
	Nombre	Pourcentage	Nombre	Pourcentage
9 – 34	243,190	62.3	16,543	6.8
35 – 49	58,789	15.1	63,205	26.1
50 – 69			59,048	24.4
70 – 89	88,406	22.6	31,693	13.1
90 – 99			51,582	21.3
100 et plus			20,144	8.3
Total	390,385	100.0	242,215	100.0

Source: Ministère du Commerce des États-Unis, Bureau du recensement, *Current Industrial Reports, Tractors, Except Garden Tractors 1967*, Series M35S (67) – 13, Washington D.C., 1968.

Ministère du Commerce des États-Unis, Bureau du recensement, *Facts for Industry, Tractors, Summary for 1953*, Series M37B-03, Washington D.C., 1954.

On rencontre une concentration semblable dans les exportations américaines de tracteurs sur roues de puissance élevée. En 1967, presque la moitié des exportations américaines étaient, selon leur puissance, des tracteurs d'au moins 80 CV, et presque les trois quarts, d'au moins 60 CV. Près de 80 p. 100 des exportations américaines sont allées au Canada, en Australie et en Nouvelle-Zélande.

TABLEAU 2.3—EXPORTATIONS AMÉRICAINES, TRACTEURS AGRICOLES SUR ROUES, PAR PAYS OU RÉGION ET PUISSANCE, 1967

	Total	Canada	Amérique du Sud et	Australie	Tous les autres pays
			Amérique centrale	et Nouvelle-Zélande	
(en milliers de dollars)					
Moins de 40 CV	10,931	9,099	430	97	1,305
40 à 60 CV	25,140	16,680	4,433	932	3,095
60 à 80 CV	35,728	26,498	3,731	2,149	3,350
80 à 100 CV	41,567	28,809	4,630	4,750	3,378
100 CV et plus	23,659	14,935	3,658	2,876	2,190
Total	137,025	96,021	16,882	10,804	13,318
Pourcentage	100.0	70.1	12.3	7.9	9.7

Source: Ministère du Commerce des États-Unis, Bureau du recensement, *U.S. Exports, Schedule B Commodity and Country*, Washington D.C., 1967, pp. 279-281.

De pair avec l'augmentation de la demande de tracteurs de grande puissance, la tendance a manifesté une nette préférence envers les tracteurs diesel. Contrairement à ce qui s'est passé en Europe occidentale, où le coût élevé du carburant a amené beaucoup plus tôt cette conversion, cette évolution est relativement récente en Amérique du Nord. Ainsi, en 1951, on a estimé que seulement 4 p. 100 des tracteurs sur roues produits aux États-Unis étaient équipés de moteurs diesel, contre 50 p. 100 la même année en Europe occidentale. Ce n'est donc que depuis relativement peu que l'on s'est mis à fabriquer aux États-Unis des tracteurs diesel en quantité appréciable. En 1957, la production totale de tracteurs diesel sur roues n'était encore que de 37,400 et la production annuelle n'a pas dépassé 80,000 avant 1962. Étant donné qu'on s'est servi beaucoup plus tôt en Europe occidentale qu'aux États-Unis de moteurs diesel aussi bien pour en équiper les camions que d'autres machines, les fabricants nord-américains ont dû se trouver relativement à court d'expérience et de connaissances dans la fabrication et l'utilisation de ces moteurs. En outre, la faible quantité de tracteurs diesel produits jusqu'à récemment signifie que chaque fabricant n'a produit ses moteurs diesel que sur une petite échelle.

Contrairement à celle des États-Unis, la production européenne est surtout concentrée sur la catégorie des moins de 60 CV et les fabricants européens (y compris les filiales de compagnies nord-américaines) dominent le marché de leur continent, où la demande porte surtout sur des tracteurs de faible puissance. L'Europe exporte également ses tracteurs dans le monde entier. Les importations en provenance d'Europe ont été bien plus importantes au Canada qu'aux États-Unis. En 1967, par exemple, le Canada a importé plus de 11,000 tracteurs d'Europe occidentale, alors que les États-Unis n'en ont importé que 7,600. Pourtant, dans l'ensemble, le marché américain du tracteur est 6 ou 7 fois plus important que le marché canadien. La différence provient en partie du fait que *Ford* fournit abondamment le marché canadien en tracteurs fabriqués en Angleterre, mais monte les tracteurs destinés au marché américain à Détroit, en utilisant des pièces détachées importées pour la plupart d'Europe. La différence s'explique aussi probablement par le fait que les États-Unis préfèrent souvent le tracteur pour cultures en lignes, dont la fabrication ou l'utilisation est peu répandue en Europe.

TABLEAU 2.4—PRODUCTION MONDIALE DE TRACTEURS (SAUF LES PAYS COMMUNISTES), POUR DIVERSES ANNÉES DE LA PÉRIODE 1937 À 1966

	1937	1951	1962	1966	1966
		(en milliers d'unités)			(pourcentage)
États-Unis	272	544	207	270	33
Canada	—	15	1	—	—
Grande-Bretagne	18	120	202	210	26
Allemagne occidentale	16	58	101	101	12
France	2	14	57	65	8
Italie	2	8	49	49	6
Suède	—	7	16	15	2
Australie	—	4	4	11	1
Total	310	773	650	810	100

Source: R.E. Linneman, *The United States Tractor Industry in Selected Foreign Markets*, Université de l'Illinois, 1964, microfilms de l'université pour 1937, 1951, 1962 et tableau 2.1 pour 1966.

Dans le domaine du tracteur agricole, c'est l'Amérique du Nord qui a ouvert la voie. Avant la seconde guerre mondiale, les fabricants américains dominaient le marché mondial. Par exemple, on estime à 310,000 le nombre de tracteurs produits en 1937 dans le monde non communiste. De ce nombre, 87 p. 100 étaient produits aux États-Unis, 6 p. 100 en Grande-Bretagne, 5 p. 100 en Allemagne, tous les autres pays se partageant les 2 p. 100 qui restaient. Depuis 1945, toutefois, à l'exception d'une brève remontée à la fin de la guerre, la part américaine de la production mondiale a fléchi régulièrement (tableau 2.4).

Cela est particulièrement vrai en ce qui concerne le nombre total de tracteurs. En 1950, les États-Unis produisaient encore 70 p. 100 du nombre total de tracteurs mais, dès 1966, leur part était tombée à moins de 33 p. 100. Même alors, deux des grands producteurs, *Ford* et *Massey-Ferguson*, importaient leurs principales pièces détachées d'Europe occidentale. En revanche, la Grande-Bretagne est devenue un grand fournisseur mondial de tracteurs, sa part de production passant de 6 p. 100 en 1937 à 15 p. 100 en 1950 et à 31 p. 100 dès 1962. En Allemagne également, la production de tracteurs augmentait rapidement après 1945, atteignant 100,000 en 1954 et un maximum de 140,000 en 1955. De plus, l'Italie et la France produisaient chacune près de 50,000 unités au début des années 60. Comme les producteurs américains accroissaient régulièrement leur fabrication de tracteurs plus puissants — la puissance moyenne des tracteurs vendus aux États-Unis est passée d'environ 30 CV en 1950 à 70 CV en 1967 — leur part dans la production mondiale est plus grande sur le plan de la puissance que sur celui du nombre d'unités. En 1966, on estimait encore à 45 p. 100 la part américaine de chevaux-vapeur alimentant l'ensemble des tracteurs agricoles sur roues produits dans le monde non communiste.

Cette diminution sensible de la proportion de tracteurs fabriqués en Amérique du Nord et l'accroissement de la part de l'Europe occidentale ressortent clairement des chiffres concernant *Massey-Ferguson*, y compris de ceux concernant *Massey-Harris* et *Ferguson* avant leur fusion (tableau 2.5).

TABLEAU 2.5—PRODUCTION MONDIALE DES TRACTEURS, MASSEY-FERGUSON (Y COMPRIS LES SOCIÉTÉS DONT LA FUSION A DONNÉ MASSEY-FERGUSON) 1947, 1951 ET 1966

	1947		1951		1966	
	(Milliers)	Pourcentage	(Milliers)	Pourcentage	(Milliers)	Pourcentage
	(Pourcentage en milliers)					
Amérique du Nord	63	75	72	47	39	25
Europe	21	25	81	53	118	75
Grande-Bretagne	21	25	81	53	79	50
Total	84		153		157	

Source: E.P. Neufeld, *A Global Corporation*, Presses de l'Université de Toronto, 1969, pp. 61, 283-5.

Ainsi, comme l'indiquent les chiffres du tableau 2.5, l'Amérique du Nord absorbait en 1947 75 p. 100 de la production mondiale de *Massey-Ferguson*; en 1966, la proportion tombait à 25 p. 100. Par contre, la part de l'Europe occidentale passait de 25 à 75 p. 100 et celle du Royaume-Uni de 25 à 50 p. 100. Le contraste est également frappant si l'on compare les chiffres de la

production absolue. La production de *Massey-Ferguson* en Europe occidentale est passée de 21,000 unités en 1947 à 81,000 en 1951 et à un nouveau record de 118,000 en 1966. En ce qui concerne les États-Unis, la production a atteint le maximum de 72,000 unités en 1951; en 1966, elle tombait à environ 33,000 unités. En outre, ces chiffres ne tiennent pas compte des conséquences du nombre important de pièces détachées de tracteurs importées de France et d'Angleterre en Amérique du Nord. Une grande proportion des pièces destinées à tous les tracteurs que *Massey-Ferguson* monte à Détroit, y compris les moteurs diesel de tous les modèles et les essieux et transmissions de tous les tracteurs sauf les plus puissants, est fabriquée en Angleterre ou en France. Tous les tracteurs que *Massey-Ferguson* vend au Canada sont montés à Détroit.

Des tendances similaires se manifestent dans la production de tracteurs d'un certain nombre d'autres grandes entreprises. Citons comme exemple la rationalisation des opérations de fabrication effectuée par la société *Ford* au cours des dernières années. A la suite de ce changement, *Ford* produit aujourd'hui des moteurs, des essieux avant et des groupes hydrauliques pour tous ses tracteurs dans sa nouvelle usine de Basildon, en Angleterre. En plus de cette capacité de production de pièces détachées, l'usine a une capacité de montage de 75,000 unités. Mentionnons une autre usine de *Ford* à Anvers, en Belgique, d'une capacité de montage de 31,000 unités environ et qui produit des transmissions à 6 et à 8 vitesses et des essieux arrière. Il existe une autre usine à Highland Park (Michigan), où on fabrique des transmissions *Select-O-Speed* à 10 vitesses et des transmissions à 4 vitesses et où on monte des tracteurs pour le marché américain. La capacité de montage de cette usine est de 45,000 unités. En outre, *Ford* monte des tracteurs à partir d'éléments non montés¹ dans 27 autres endroits du monde. Presque tous les tracteurs *Ford* vendus au Canada sont montés à l'usine de Basildon. On ne nous a pas expliqué pour quelle raison le marché américain était desservi par l'usine *Ford* de Détroit, mais c'est un fait que le matériel vendu au Canada est moins coûteux. On peut cependant faire un rapprochement partiel avec la prévention qu'entreprendraient les agriculteurs américains à l'égard du matériel importé. L'usine de Détroit produit aussi des tracteurs industriels qui sont assujettis à des droits, ainsi que des modèles spéciaux plus puissants qui ne sont pas fabriqués actuellement en Grande-Bretagne.

Un autre grand producteur nord-américain, *Deere*, a acheté la société *Lanz*, de Mannheim (Allemagne de l'Ouest) en 1957 et en importe actuellement ses modèles 510 et 710 destinés au marché canadien. Ces modèles ne sont pas vendus aux États-Unis. *International Harvester*, qui fabrique depuis le début de l'après-guerre des tracteurs dans divers pays d'Europe occidentale (Grande-Bretagne, France, Allemagne), importe le modèle 434 vendu au Canada de son usine de Doncaster, en Angleterre. *Cockshutt of Canada*, filiale à part entière de *White Motors*, fait fabriquer son modèle de tracteur 1250 par *Fiat* en Italie. D'autre part, aussi bien *Case* qu'*Allis-Chalmers* fabriquent aux États-Unis tous les tracteurs qu'ils vendent au Canada.

¹ Expression technique. Elle désigne des éléments emballés en ensembles complets, à un lieu de fabrication, qu'une main-d'oeuvre non spécialisée à l'aide d'un matériel sommaire peu coûteux peut monter au lieu d'arrivée afin d'en faire des tracteurs. «Entièrement non monté» (ENM) signifie qu'aucun montage des éléments n'a lieu au point de fabrication. «Semi monté» signifie (SM) que des ensembles pré-montés sont expédiés, prêts pour le dernier montage.

Ainsi, deux des sociétés nord-américaines qui fournissent le Canada en tracteurs, *Ford* et *Massey-Ferguson*, ont une grande production européenne, soit 100,000 unités ou plus par an, pour tous les principaux éléments de leurs tracteurs. Deux autres grands producteurs nord-américains, *Deere* et *International Harvester*, ont encore dans ce domaine une activité européenne importante, bien que nettement inférieure, et n'ont pas cherché d'aucune façon à l'intégrer avec leur activité en Amérique du Nord. Pourtant, une autre société nord-américaine, la *White Motor Company*, a tiré parti du coût moindre et du grand volume de la production européenne de tracteurs en achetant et en revendant des tracteurs *Fiat* sous les marques *Cockshutt* et *Oliver*. Des modifications mineures apportées à la présentation de ces tracteurs et l'installation de pneus nord-américains en facilitent la commercialisation dans le continent.

En outre, un certain nombre de fabricants européens vendent couramment des tracteurs en Amérique du Nord sous leur propre marque. *David Brown* et *Nuffield* exportent tous deux leurs tracteurs au Canada et aux États-Unis. La *Canadian Cooperative Implements Limited (C.C.I.L.)* vend dans l'Ouest canadien le tracteur allemand *Deutz* et le tracteur suédois *Volvo*. La Coopérative fédérée de Québec distribue les tracteurs français Renault. Outre le *Deutz* de 80 CV et le *Volvo* de 100 CV, le tracteur européen le plus puissant actuellement vendu au Canada est le *David Brown* de 65 CV.

On peut terminer cette rapide esquisse de la production et du commerce des tracteurs agricoles en donnant une idée de la mesure dans laquelle les ventes sont concentrées aux mains d'un petit nombre d'entreprises dans les divers grands marchés. En Grande-Bretagne, deux compagnies, *Ford* et *Massey-Ferguson*, fourniraient plus de 70 p. 100 de tous les tracteurs vendus dans ce pays. En Italie, *Fiat* dominerait le marché, avec près de la moitié des ventes de tracteurs. Les concentrations sont bien moins marquées dans la plupart des autres marchés européens, bien que *Volvo* domine en Suède et Renault en France. En Allemagne de l'Ouest, trois sociétés, *Deutz*, *International Harvester* et *Fendt*, fournissent près de 45 p. 100 de tous les tracteurs vendus et trois autres sociétés, *Massey-Ferguson*, *Eicher* et *Deere-Lanz* fournissent 20 autres p. 100 du marché. Neuf entreprises, dont cinq producteurs nationaux, assurent près de 81 p. 100 du marché.

Au Canada, en 1967, les quatre plus grandes sociétés ont fourni 68 p. 100 environ de tous les tracteurs vendus (en valeur) et les 8 plus grandes sociétés, quelque 94 p. 100. Dans certaines provinces, la concentration des ventes est encore plus prononcée. Ainsi, en Saskatchewan, les quatre plus grandes entreprises ont assuré 77 p. 100 des ventes et les huit plus grandes 98 p. 100. Les rapports de concentration varient d'autre part selon la puissance des tracteurs. Comme on le voit au tableau 2.6, la concentration est la plus importante aux deux extrémités de l'éventail, pour les tracteurs de moins de 40 CV et ceux de plus de 70 CV. Elle est la plus basse dans la catégorie des 40 à 60 CV. Les noms des 4 plus grandes compagnies et des cinquième à huitième plus grandes compagnies figurent par ordre alphabétique au tableau 2.6.

Aux États-Unis, les quatre sociétés les plus importantes ont expédié, en 1963, 72 p. 100 des tracteurs sur roues, la proportion étant de 95 p. 100 si l'on prend ensemble les huit sociétés les plus importantes. Cela indique que le marché y est un peu plus concentré qu'au Canada. Toute comparaison directe est

TABLEAU 2.6—RAPPORT DES CONCENTRATIONS DES VENTES POUR
LES TRACTEURS SUR ROUES, DANS TOUT LE CANADA,
PAR PUISSANCE, 1967

	Quatre plus grandes sociétés	Huit plus grandes sociétés
	(Pourcentage des ventes totales)	
Moins de 40 CV	86.7	100.1
	Deere, Ford IHCC, M—F	A—C, Case D. Brown, White
40 à 59 CV	58.6	85.9
	D. Brown, Deere Ford, M—F	A—C, Case, IHCC White
60 à 69 CV	62.1	94.9
	Case, Deere IHCC, M—F	C.C.I.L., D. Brown Nuffield (BMC), White
70 à 99 CV	84.4	100.0
	Case, Deere IHCC, White	A—C, M—F, Ford
100 CV et plus	81.8	100.0
	Deere, IHCC Versatile, White	A—C, Case M—F

Source: Rapports des sociétés et Division du commerce et des services du BFS, *Farm Implement and Equipment Sales, 1967*, Ottawa, Imprimeur de la Reine, 1969.

Remarque: *White* comprend tous les tracteurs vendus par *Cockshutt* et *Minneapolis-Moline* (filiales de la *White Motor Company*) et les tracteurs *Oliver* vendus par la Coopérative Fédérée de Québec.

impossible, car les données fournies par les États-Unis englobent à la fois les exportations et les expéditions intérieures. Les noms des compagnies n'apparaissent pas dans les données américaines.

On dispose de renseignements moins nombreux en ce qui concerne la production et le commerce des moissonneuses-batteuses. Les moissonneuses-batteuses du type tracté sont apparues sur le marché au début du siècle actuel; vers 1930, il en existait 70,000 dans les exploitations agricoles d'Amérique du Nord. En 1940, ce nombre avait atteint les 210,000, toutes ces moissonneuses-batteuses se trouvant aux États-Unis, exception faite de 20,000. Au milieu des années 30, *Massey-Harris* entreprit la mise au point d'une moissonneuse-batteuse auto-propulsée, si bien que, vers la fin de la guerre, cette société a mis sur le marché une machine qui servit de modèle à la série d'appareils moissonneurs utilisés pour les travaux combinés de ferme dans une grande partie de l'Ouest américain. Au début de l'après-guerre, la société *Massey-Harris*, forte de cet excellent départ, a fourni à un moment donné plus de la moitié des moissonneuses-batteuses auto-propulsées vendues en Amérique du Nord. Sa production globale en Amérique du Nord, tant pour les appareils de type tracté que pour les machines auto-propulsées, atteignait en 1951 un maximum de presque 30,000. Au fur et à mesure de la création et de l'amélioration des modèles conçus par d'autres sociétés, *Massey-Harris* perdit peu à peu sa situation prépondérante.

En Europe occidentale, un certain nombre de sociétés indigènes se sont taillé une place importante parmi les producteurs de moissonneuses-batteuses. Ainsi, une petite entreprise familiale de l'Allemagne de l'Ouest, la société *Claas*, produit de 18,000 à 20,000 moissonneuses-batteuses par année; elle a pris, de ce fait, le premier rang pour ce qui est des ventes faites en Europe occidentale. Ses machines sont exportées aussi en Amérique du Nord; elles sont vendues par la C.C.I.L. dans l'Ouest canadien, tandis que la société *Ford* les vend aux États-Unis et, depuis 1968, dans l'Est canadien. Un autre important fabricant de machines agricoles d'Allemagne, *Fahr*, qui a maintenant pris le nom de *Deutz-Fahr*, après sa fusion avec la compagnie de tracteurs *Deutz*, est considéré comme le troisième plus grand fabricant allemand de moissonneuses-batteuses, la deuxième place étant détenue par *Massey-Ferguson*, dont la production a atteint, en 1966, 5,600.

En Belgique, une autre petite entreprise familiale, *Clayson*, s'est solidement implantée sur le marché en fabriquant une moissonneuse-batteuse destinée à l'Europe occidentale au lendemain de la guerre. Au début des années soixante, cette entreprise a été achetée par la division néo-hollandaise de la *Sperry Rand Corporation*; sa moissonneuse-batteuse se trouve maintenant sur le marché nord-américain sous la marque *New Holland*. La production de cette machine s'établit, estime-t-on, à quelque 10,000 par année.

En Suède, le principal fabricant de moissonneuses-batteuses est *Bolinder-Munktell*, qui produit la machine *Volvo*, dont la vente connaît un succès considérable en Europe et au Moyent-Orient. Il se fabrique aussi une moissonneuse-batteuse *Volvo* en Grande-Bretagne, en vertu d'un accord sur l'utilisation du brevet. De plus, il existe des sociétés indigènes de moindre importance en France (Braud), en Italie et en Grande-Bretagne.

La société *Massey-Ferguson* est la seconde productrice importante de moissonneuses-batteuses de l'Europe occidentale. Ses trois usines, situées respectivement en Écosse, en France et en Allemagne, produisent annuellement quelque 10,000 machines. La société *Deere* produit aussi environ 1,500 moissonneuses-batteuses dans son usine de Zweibrücken, en Allemagne de l'Ouest; elle fait même un peu d'exportation vers l'Amérique du Nord.

Bien qu'il existe un commerce considérable de moissonneuses-batteuses entre les divers pays de l'Europe occidentale, et malgré les exportations appréciables des pays européens à destination de l'Afrique, du Moyen-Orient, de l'Australie et de l'Afrique du Sud, le commerce entre l'Europe et l'Amérique du Nord demeure relativement faible. En 1967, par exemple, le Canada a exporté 11,629 moissonneuses-batteuses, dont la totalité, sauf 504 a été expédiée aux États-Unis. De même, le Canada a importé, en 1967, 5,365 moissonneuses-batteuses, dont 318 provenaient de l'Allemagne de l'Ouest, une de la Suède, et le reste des États-Unis. En 1966, les États-Unis ont exporté des moissonneuses d'une valeur de 138 millions de dollars, alors que leurs importations à cet égard se sont élevées à 114 millions de dollars. De ces 138 millions, 95 sont allés au Canada, 13 millions en Amérique latine, 10 millions aux pays du Marché commun, et 5 millions aux pays de l'AELE. Quant aux importations, 107 millions, soit 94 p. 100 du montant global, provenaient du Canada, 5 millions des pays du Marché commun et un million des pays du groupe de l'AELE.

On trouvera au tableau 2.7 une estimation de la production mondiale de moissonneuses-batteuses, répartie suivant les pays et les sociétés.

Selon ces estimations, la production de moissonneuses-batteuses en dehors des pays communistes s'est établie, en 1965, à 125,000. De ce nombre, quelque 38,000 ont été produites aux États-Unis, 31,000 en Allemagne de l'Ouest, 15,000 au Canada, 9,000 en Belgique et 5,000 en Suède. Les principaux fabricants au classement mondial, étaient les sociétés *Claas* et *Massey-Ferguson*, qui ont produit respectivement 22,000 et 21,000 machines. Suivaient, par ordre d'importance, *Deere*, *International Harvester*, *Clayson (New Holland)*, *Allis-Chalmers*, *Volvo (Bolinder-Munktel)* et *Case*.

Au Canada, neuf sociétés distinctes offrent actuellement leur moissonneuse-batteuse aux agriculteurs canadiens, même si l'une de ces marques, la *Versatile*, ne se vend que dans l'Ouest canadien. De ces neuf marques, trois sont fabriquées au Canada, soit les moissonneuses-batteuses vendues par les sociétés *Versatile*, *Cockshutt* et *Massey-Ferguson*. En outre, la société *International Harvester* fabrique à Hamilton un modèle de plus faibles dimensions qui se vend dans l'Est canadien. Quatre autres moissonneuses-batteuses sont fabriquées principalement aux États-Unis. Ce sont les machines vendues par les sociétés *Deere*, *International Harvester*, *Case* et *Allis-Chalmers*. En 1968, la société *Deere* a importé aussi de son usine d'Allemagne de l'Ouest quelques moissonneuses-batteuses destinées au marché canadien. La moissonneuse-batteuse *Claas* est entièrement fabriquée en Allemagne de l'Ouest, tandis que la *New Holland* ou *Clayson* provient surtout de Belgique; toutefois, les moissonneuses-batteuses destinées au marché nord-américain sont montées aux États-Unis et comportent des groupes hydrauliques et des pneus américains.

En 1967, les quatre principaux vendeurs *Deere*, *International Harvester* et *Massey-Ferguson*, et les filiales de la compagnie *White Motor (Cockshutt* et *Minneapolis-Moline)* ont fourni environ 69 p. 100 des moissonneuses-batteuses auto-propulsées vendues au Canada. On ne dispose pas de données parfaitement comparables en ce qui concerne les États-Unis. Néanmoins, en 1963, les quatre sociétés les plus importantes ont fabriqué environ 69 p. 100 de toute la production américaine d'appareils servant à la moisson.

Enfin, détail à retenir, même si le Canada occupe le troisième rang, sur le plan mondial, parmi les fabricants de moissonneuses-batteuses, sa production de tracteurs sur roues se limite à un nombre restreint de gros tracteurs propulsés par quatre roues motrices, production de la société *Versatile* de Winnipeg.

TABLEAU 2.7—PRODUCTION MONDIALE DE MOSSONNEUSES—BASSEUSES EN 1965, RÉELLE ET ESTIMÉE
(Sauf l'URSS, la Chine et les pays d'Europe orientale)
(en milliers d'unités)

Les chiffres en italiques sont des estimations

Entreprise (par ordre d'importance sur le marché) ¹	Monde	États-Unis	République fédérale d'Allemagne	Canada	Belgique	Grande-Bretagne	Suède	France	Danemark	Japon	Australie	Italie	Autriche	Autres
Claas	22.0		22.0											
Massey-Ferguson ²	21.4		5.4	9.6		3.7		1.1			1.6			
Deere	15.0	13.5	1.5											
International Harvester	11.0	9.5		0.5	9.0			0.5			0.5			
Clayson	10.0	1.0												
Allis-Chalmers	9.0	8.5				0.5								
Bolinder-Munktell	4.9						4.9							
Case	4.8	4.8												
Braud	3.3							3.3						
Cockshutt ³	4.0			4.0										
Versatile	0.5			0.5										
Autres	17.2	1.1	2.5			1.0	0.3	4.8	4.8	3.4	0.5	1.6	1.0	1.0
Total mondial	123.1	38.4 ⁴	31.4 ⁵	14.6 ⁶	9.0	5.2 ⁷	5.2 ⁸	4.9 ⁹	4.8 ¹⁰	3.4 ¹¹	2.6	1.6 ¹²	1.0 ¹³	1.0 ¹⁴

¹ Le rang des neuf premières compagnies a été tiré de l'ouvrage de E.P. Neufeld, intitulé *A Global Corporation*, Presses de l'Université de Toronto, p. 14.

² Production globale de la société *Massey-Ferguson* et ventilation suivant les pays, d'après l'ouvrage de Neufeld, *ibid.*, p. 286.

³ Le chiffre relatif à la production est fondé sur le témoignage de M. J. MacDonald, vice-président, Section du Marketing, *Cockshutt Farm Equipment of Canada Ltd.*, *Hearings*, Commission royale d'enquête relative aux machines agricoles, XXVIII, 1967, p. 2839.

⁴ Ministère du Commerce des États-Unis, Bureau du recensement, *Current Industrial Reports Series MA-35A(66)-6, Farm Machines and Equipment 1966 and 1965*, Washington D.C., 1968.

TABLEAU 2.7 (fin)

5 Bien que les données de l'Office Statistique des Communautés européennes (O.S.C.E.), Statistiques Industrielles 1968, p. 87, fixent à 21,300 la production globale de l'Allemagne en 1963 et à 19,500 celle de ce même pays en 1967 (les données relatives aux années 1964, 1965 et 1966 ne sont pas fournies), il faut accepter pour 1965 un chiffre global beaucoup plus élevé si l'on veut justifier le rang attribué dans l'étude de Neufeld. Les données ayant trait à l'Allemagne ont donc été établies de la manière suivante:

<i>Chas</i> (plus élevé que le total mondial connu de <i>Massey-Ferguson</i>)	22,000
<i>Massey-Ferguson</i> (production connue d'après l'oeuvre de Neufeld, <i>loc. cit.</i>)	5,400
<i>Deere</i> (faible production)	1,500
Autres (comme, par exemple, <i>Fahr, Bantz, Koedel</i> and <i>Boehm</i> , etc.)	2,500
	31,400

- 6 Division du commerce et des services du BFS, *Farm Implement and Equipment Sales*, Ottawa, Imprimeur de la Reine, 1967.
- 7 Office central de la statistique, *Annual Abstract of Statistics 1968*, Londres, *Her Majesty's Stationery Office*, 1968, tableau 197, p. 173.
- 8 Les chiffres nous sont parvenus dans un télégramme que nous a adressé la Division commerciale de l'ambassade du Canada à Stockholm, Suède, en date du 26 juin 1969.
- 9 O.S.C.E., *loc. cit.*, chiffres pour 1965. La production des moissonneuses-batteuses, selon l'Institut National de la Statistique et des Études Économiques, Annuaire Statistique de la France 1967, chapitre 20B, tableau II, p. 351, s'est élevée, en 1965, à 17,925 tonnes, soit approximativement 8,000 lbs par moissonneuse-batteuse.
- 10 L'ambassade du Danemark, à Ottawa, nous a communiqué ce chiffre lors d'une conversation téléphonique.
- 11 Estimation établie d'après le chiffre en dollars (\$8,100,000 en 1965) et le prix moyen estimatif d'une moissonneuse-batteuse. Organisation pour la coopération et le développement économiques (OCDE), *The Engineering Industries in North America, Europe, Japan, Delivery Statistics for Selected Engineering Products*. Paris, 1967, tableau IV.4.
- 12 O.S.C.E., *loc. cit.*, chiffres pour 1965.
- 13 Estimation établie d'après le chiffre de \$2,400,000 en 1965 et le prix moyen estimatif d'une moissonneuse-batteuse. OCDE, *loc. cit.*
- 14 Chiffre attribué dans le cas des autres pays, comme la Norvège, la Finlande, etc.

Chapitre 3

LA STRUCTURE DES PRIX

Si l'on veut comparer les prix des machines agricoles au Canada et dans les autres pays, il importe de comprendre la structure des prix au sein de cette industrie. Ne sont valides que les comparaisons fondées sur le même niveau de transaction, par exemple l'échelon détaillant-agriculteur, l'échelon de la succursale grossiste de la société de machines agricoles (ou du grossiste indépendant) et du détaillant, et l'échelon fabricant-grossiste.

Avant d'être livrées à l'agriculteur, les machines agricoles passent habituellement par trois niveaux de transaction, dont chacun comporte un prix différent. Il y a d'abord le prix réel payé par l'agriculteur, soit le *prix réalisé*. Il y a ensuite le prix payé par le détaillant à la succursale grossiste de la société de fabrication ou au grossiste indépendant; on l'appelle d'ordinaire le *prix au détaillant* ou le *prix net de gros*. Puis vient le prix payé par le grossiste ou la succursale grossiste au fabricant, qu'on appelle souvent *prix de l'usine*. Lorsque les machines sont expédiées de l'usine à une succursale grossiste de la même société, on peut parler simplement d'un *prix de transfert* arbitraire. En route, il existe un *prix conseillé au détail*, qui figure sur la liste publiée par la société et qui sert normalement de point de départ aux marchandages entre l'agriculteur et le détaillant.

On remarquera que le prix conseillé au détail ne comprend pas les frais d'expédition des machines de l'usine au détaillant. Ainsi, le premier prix demandé à l'agriculteur sera d'ordinaire le prix conseillé au détail, plus les frais d'expédition. Dans le cas des machines fabriquées en Amérique du Nord, l'agriculteur paie habituellement les frais d'expédition de l'usine au détaillant. Lorsqu'il s'agit d'un tracteur ou d'une autre machine agricole importée d'Europe, l'agriculteur paie normalement les frais d'expédition du port d'arrivée au détaillant. Le port

TABLEAU 3.1—NIVEAU DES PRIX QUI ONT COURS AU SEIN DE L'INDUSTRIE
DES MACHINES AGRICOLES EN AMÉRIQUE DU NORD

	Pourcentage du prix conseillé au détail
Prix conseillé au détail (PCD)	100
Prix payé par l'agriculteur, compte tenu du rabais sur le PCD s'il n'y a pas reprise, ou du surplus accordé s'il y a reprise (de 84 à 86 p. 100 du PCD)	85
Prix net de gros (PNG) ou prix net de vente au détaillant (y compris les primes accordées pour résultats exceptionnels)	73
«Prix de transfert» typique entre les services de fabrication et de vente de la même société	61
Niveau typique de prix de revient de fabrication en Amérique du Nord (de 51 à 57 p. 100 du PCD ¹)	54

¹ Établi d'après la moyenne de 11 années d'exploitation de deux importants fabricants de machines: *Deere* (51 p. 100) et *J.I. Case* (57 p. 100).

Source: Voir appendice A.

d'arrivée est souvent Montréal ou parfois, dans le cas de l'Ouest canadien, la tête des Lacs. Chacun de ces niveaux de prix fera, en temps et lieux l'objet d'une étude distincte. On trouvera, au tableau 3.1, une comparaison entre les divers niveaux de prix qui ont cours en Amérique du Nord et le prix conseillé au détail.

Niveau détaillant-agriculteur

En Amérique du Nord et, dans une certaine mesure, dans les autres pays, l'agriculteur qui achète une nouvelle machine offre en reprise une machine usagée. Ainsi, le prix que paie en réalité l'agriculteur dépend du montant qu'il peut obtenir en reprise de sa vieille machine. Si, comme c'est normalement le cas, la valeur de reprise de la vieille machine dépasse sa valeur marchande, le prix réel payé par l'agriculteur sera inférieur au prix conseillé au détail. On ne dispose d'aucune donnée précise au sujet du prix réel payé par les agriculteurs; ce prix varie sans doute d'un agriculteur à l'autre et d'un détaillant à l'autre; néanmoins, on peut se faire une idée approximative de l'écart qui existe entre les prix réalisés et les prix conseillés au détail en analysant les relevés des frais d'exploitation et des bénéfices des détaillants. Ces relevés permettent de croire que les agriculteurs canadiens paient généralement, pour leurs nouvelles machines, un prix qui équivaut à environ 84 p. 100 du «prix affiché» ou du prix conseillé au détail qui figure sur les listes de prix de la société. On trouvera à l'appendice A des détails sur la façon dont on est parvenu à ce pourcentage.

TABLEAU 3.2—MARGES BÉNÉFICIAIRES DES DÉTAILLANTS DE MACHINES AGRICOLES (COMPTE NON TENU DES PRIMES ACCORDÉES POUR RÉSULTATS EXCEPTIONNELS) AUX ÉTATS-UNIS ET EN SASKATCHEWAN¹, DE 1961 À 1967
BÉNÉFICE/ (PERTE)

	Marge du détaillant – pourcentage des ventes de machines neuves et usagées			Marge bénéficiaire réalisée sur les machines neuves	Marge (pertes) réalisée sur les machines usagées	Marge réalisée sur les machines neuves et usagées en tant que pourcentage des ventes de machines neuves seulement
	Moyenne des détaillants	Détaillants à faible marge bénéficiaire ²	Détaillants à grande marge bénéficiaire ²			
1961	10.2	8.6	12.4	15.4	(5.1)	13.6
1962	9.3	7.4	12.6	14.2	(5.5)	12.3
1963	9.5	8.7	11.7	13.9	(4.5)	12.5
1964	8.9	6.2	12.2	13.2	(4.1)	11.8
1965	8.2	5.5	11.8	11.8	(3.4)	10.8
1966	8.6	6.8	12.1	11.7	(1.8)	11.2
1967	8.4	6.0	11.1	11.1	(1.1)	10.8

¹ Enquête sur les frais d'exploitation visant environ 1,600 détaillants, dont environ 46 étaient de la Saskatchewan (1966).

² Les détaillants à faible marge de bénéfices constituent le quart le plus pauvre de tous les détaillants qui ont répondu à l'enquête, si l'on en juge par le rapport entre le pourcentage de bénéfices nets et le chiffre des ventes; quant aux détaillants à haute marge de bénéfices, ils représentent le quart le plus prospère, d'après le même critère. Les marges bénéficiaires ne comprennent pas les primes pour résultats exceptionnels que touchent les détaillants à la fin de l'année.

Source: *National Farm and Power Equipment Dealers' Association, Cost of Doing Business Study*, Saint-Louis, Études de 1961 à 1967.

Comme l'indique le tableau 3.2, les marges bénéficiaires des détaillants de machines agricoles en Amérique du Nord ont été assez stables au cours des dernières années. Les bénéfices bruts des détaillants qui ont répondu à l'enquête (résumés dans le tableau) portant sur leurs ventes de machines neuves et usagées, ont varié depuis 1962, de 8.2 à 9.5 p. 100. Même si ces résultats proviennent surtout des détaillants faisant affaires aux États-Unis, l'enquête comprenait aussi quelque 46 détaillants de la Saskatchewan. Les données relatives au Canada, qui sont réunies à l'appendice A, révèlent que les bénéfices des détaillants canadiens ne sont légèrement inférieurs à ceux de leurs homologues des États-Unis. Les données se rapportant aux bénéfices des détaillants permettent uniquement d'établir dans quelle mesure, en moyenne, le prix payé par l'agriculteur est inférieur au prix conseillé au détail. De fait, l'importance de ce rabais par rapport au prix affiché peut varier considérablement d'une transaction à l'autre. Le tableau 3.2 illustre quelque peu l'amplitude de ces variations, puisqu'il indique les bénéfices réalisés par les détaillants, tant à haute qu'à faible marge bénéficiaire. Sans doute existe-t-il des différences semblables pour les divers types et les diverses marques de machines. Certaines sociétés offrent à leurs détaillants des rabais plus importants que n'en consentent d'autres compagnies; en outre, l'agriculteur et le détaillant marchandent bien plus sur le prix d'un tracteur ou d'une moissonneuse-batteuse que sur celui d'un cultivateur.

Nous avons peu de renseignements sur l'importance des rabais que les agriculteurs des autres pays obtiennent sur les prix affichés. D'après un relevé¹ des marges bénéficiaires réalisées par les détaillants de Grande-Bretagne qui a été communiqué à la Commission, les agriculteurs de ce pays paient, en moyenne, environ 93 p. 100 du prix conseillé au détail.

Niveau grossiste-détaillant

Il s'agit ici du prix payé par le détaillant pour une machine qu'il vendra ensuite à un agriculteur. Au début, le prix facturé au détaillant est établi en soustrayant un escompte du prix conseillé au détail. Pour ce qui est des grandes sociétés, la remise s'établit en moyenne au Canada à 23 p. 100. A la fin de l'année, le détaillant reçoit habituellement une prime fondée sur le chiffre global de ses ventes de l'année. Bien que la prime pour résultats exceptionnels augmente avec le chiffre global des ventes jusqu'à un certain point, tous les détaillants, sauf les plus petits, sont normalement admissibles à la prime accordée pour le chiffre-objectif. En général, cette prime équivaut à 4 p. 100 du prix conseillé au détail. Ainsi, ces dernières années au Canada, la remise accordée au détaillant par la plupart des sociétés qui vendent une gamme complète de machines a été de 27 p. 100 du prix affiché. Le prix net de vente payé, en moyenne, par le détaillant canadien s'établit donc à 73 p. 100 du prix affiché.

Cette relation, simple de prime abord, se complique par suite des diverses façons dont les compagnies de machines agricoles établissent leurs prix en dollars canadiens. Quatre compagnies produisant des machines agricoles au Canada (*Deere, Cockshutt, International Harvester* et *Massey-Ferguson*) publient des listes des prix en vigueur au Canada. D'autres, comme *J.I. Case* et *Allis-Chalmers*, utilisent

¹*Agricultural Machinery and Tractor Dealers' Association Limited (Company), National Survey of Trading Costs, Margins and Profits in the Retail Agricultural Machinery Trade, Rickmansworth, Angleterre, 1966.*

une seule et même liste de prix exprimés en dollars américains, tant pour le Canada que pour les États-Unis. À partir de cette liste de prix américains, le détaillant canadien établit le prix courant pour le Canada en effectuant un redressement suivant les taux du change. Ce dernier facteur, qui correspond d'ordinaire à une surcharge de 5 à 6 p. 100, n'est appliqué aux prix courant qu'après déduction de la remise de 23 p. 100 consentie au détaillant. Ainsi, le prix courant pour le marché canadien se compose du prix net demandé au détaillant (à l'exclusion de la prime pour résultats exceptionnels et autres bonis), plus d'un redressement nécessité par les taux du change, et enfin de la remise originale de 23 p. 100. Le fait d'appliquer 5 ou 6 p. 100 au prix du détaillant équivaut à peu près à ajouter la différence du change au prix net demandé à la succursale grossiste. Comme la différence du change n'est incluse ni dans la marge de bénéfice du grossiste ni dans celle du détaillant, le prix conseillé au détail qu'on obtient est, en fin de compte, inférieur au prix courant américain, une fois celui-ci converti en dollars canadiens au taux officiel du change. Ainsi, le bénéfice que peuvent réaliser les détaillants et les succursales est légèrement inférieur au Canada.

Deux compagnies, *Deere et Cockshutt*, publient des listes de prix en vigueur au Canada dans les devises qui ont cours dans ce pays. À l'égard de certains produits, il faut rajuster les listes d'*International Harvester* et de *Massey-Ferguson* grâce à un facteur de conversion du change. De façon générale, il s'agit d'articles importés mais en ce qui concerne certains d'entre eux, le facteur de conversion du change ne s'applique pas. Un facteur de cinq à six pour cent s'applique uniquement au prix de gros.

Lorsque les prix conseillés au détail des tracteurs et des moissonneuses-batteuses de chacune des grandes compagnies qui opèrent au Canada et aux États-Unis sont comparés en convertissant le prix affiché américain en dollars canadiens au taux officiel du change, voici les résultats qu'on obtient. Les prix de *Deere* au Canada et aux États-Unis sont presque identiques. Pour ce qui est de *Massey-Ferguson*, le prix canadien, à quelques exceptions près, est inférieur au prix américain. Les prix conseillés au détail des quatre autres sociétés offrant une grande variété de machines sont aussi moins élevés au Canada qu'aux États-Unis.

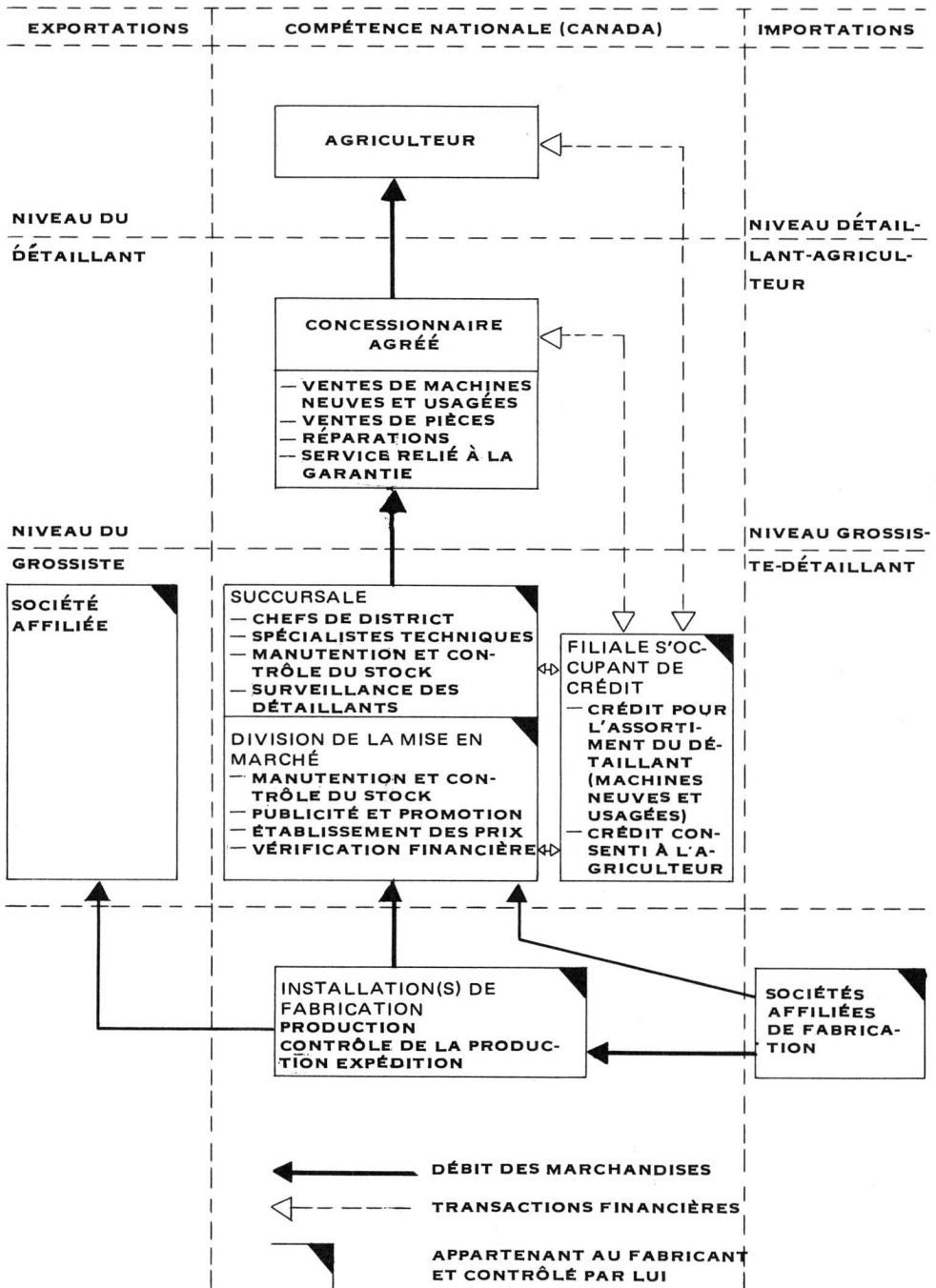
Quant aux sociétés offrant une gamme complète de machines, les rapports entre le grossiste et le détaillant se compliquent du fait que ces sociétés non seulement maintiennent leurs propres succursales de gros, mais accordent aussi au détaillant des facilités de crédit pour l'achat des machines, neuves comme usagées; plusieurs d'entre elles accordent même des facilités de crédit à l'agriculteur. Les facilités de crédit sont consenties au détaillant à l'égard de ses machines sous un «régime de l'assortiment» en vertu duquel le détaillant est exempté d'intérêt pendant au moins un an ou aussi longtemps que la machine n'est pas vendue. Le crédit peut être consenti, tant au détaillant qu'à l'agriculteur, soit par une filiale s'occupant de crédit soit par l'entremise de la société-mère. On trouvera à la figure 3.1 un aperçu de l'agencement de ces rapports.

Niveau fabricant-grossiste

Comme toutes les grandes sociétés demandent au grossiste un prix de transfert, soit le prix auquel la machine, tracteur ou moissonneuse-batteuse, est transférée d'une division de la société à une autre, on n'accordera que peu d'attention à ce niveau de prix dans la présente étude. Toutefois, lorsque le fabricant et la succursale grossiste se trouvent dans deux pays distincts, le prix de transfert influe sur le partage des bénéfices entre les deux pays. Le chapitre 6

FIGURE 3-1

SYSTÈME DE DISTRIBUTION DES PRINCIPALES MACHINES AGRICOLES EN AMÉRIQUE DU NORD



contient une analyse des divers niveaux de bénéfice auxquels donne lieu la vente de machines identiques dans des pays différents à des prix variables.

Structure des prix dans divers pays

Si l'on établit à 100 le prix conseillé au détail de chaque machine, on verra, d'après le tableau 3.3, dans quelle mesure le prix demandé à l'agriculteur et le prix de gros s'écartent de ce niveau dans neuf pays différents. On ne possède de données sur les prix demandés aux agriculteurs que pour trois pays: le Canada, les États-Unis et la Grande-Bretagne; ces chiffres, de surcroît, ne sont qu'approximatifs. L'estimation des prix de gros ou du prix net demandé au détaillant est fondée sur diverses sources dont on trouvera la description à l'appendice A.

TABLEAU 3.3—PRIX DES MACHINES AGRICOLES À DIVERS NIVEAUX DE TRANSACTION, DANS DES PAYS CHOISIS, 1966-1967

	PCD	Prix payé par l'agriculteur	Prix payé par le détaillant ou prix de gros
Canada	100	84	73
États-Unis	100	86	73
Grande-Bretagne	100	93	82
France	100		84
Italie	100		79
Allemagne de l'Ouest	100		65
Suède	100		76
Australie	100		81
Afrique du Sud	100		81

Source: Voir l'appendice A.

Comme le montrent ces données, la remise varie considérablement d'un pays à l'autre. Ainsi, en Grande-Bretagne, la remise consentie au détaillant est beaucoup plus faible qu'en Amérique du Nord, de sorte que ce dernier demande un prix qui se rapproche beaucoup plus du prix conseillé au détail. Aussi, en comparant les prix conseillés au détail, on surestime de façon substantielle le montant réel que versent les agriculteurs du Canada et des États-Unis par rapport à leurs homologues de Grande-Bretagne. De même, il est clair que la remise est plus faible en France, en Italie, en Australie et en Afrique du Sud qu'en Amérique du Nord. Dans le cas de la Suède, la remise est plus forte; elle s'approche même de celle qu'on accorde au Canada. C'est l'Allemagne de l'Ouest qui a consenti la remise la plus élevée en 1966, bien que certaines sociétés aient offert mieux depuis. Exception faite de l'Allemagne de l'Ouest, le prix payé par l'agriculteur canadien en comparaison du prix conseillé au détail semble être inférieur à celui que versent les agriculteurs dans les autres pays.

Bien que le Canada et les États-Unis se ressemblent en ce qui concerne la remise, les faits démontrent que, au Canada, le prix net payé par l'agriculteur est légèrement inférieur au prix conseillé au détail. Ainsi, on voit au tableau 3.3 que le prix demandé à l'agriculteur s'établit à 84 p. 100 du prix courant demandé au Canada et à 86 p. 100 du prix qui a cours aux États-Unis. De plus, la manière dont on applique le taux du change influe, dans une certaine mesure, sur le niveau de la remise accordée. Dans tous les pays, la remise offerte par les petites sociétés diffère parfois de celle qu'accordent les grandes sociétés. Seules ces dernières sont comprises dans les données fournies ici.

Chapitre 4

COMPARAISON DES PRIX SUR LE PLAN INTERNATIONAL: TRACTEURS ET MOISSONNEUSES-BATTEUSES

Une bonne partie des données recueillies par la Commission sur les prix des tracteurs et des moissonneuses-batteuses dans divers pays a trait à l'année commerciale de 1966 ou de 1967. Depuis cette époque, la livre sterling a été dévaluée, de sorte que le rapport entre les prix en vigueur dans les divers pays s'est modifié. Toutefois, comme il faut un temps considérable pour établir des comparaisons entre le prix des mêmes machines dans des pays différents, on n'a pas pu mettre à jour toutes ces comparaisons. Elles représentent les différences de prix qui existaient à ce moment précis. Afin de tenir compte des effets de la dévaluation, on a établi une comparaison plus restreinte en vue de montrer le prix des tracteurs, au cours de l'année 1968, au Canada et en Grande-Bretagne.

Avant d'examiner la situation actuelle, il faut signaler que la suppression, en 1944, du tarif douanier du Canada relatif aux machines agricoles a éliminé en grande partie les différences de prix qui existaient auparavant entre le Canada et les États-Unis. Au cours des années 30, alors que les droits tarifaires du Canada relatif aux importations de machines agricoles (exception faite des tracteurs d'une valeur inférieure à \$1,400, qui étaient admis en franchise) étaient de 25 p. 100, le prix des machines agricoles étaient souvent passablement plus élevé au Canada qu'aux États-Unis. Des données ont été fournies à ce sujet au Comité spécial de la Chambre des communes sur les prix des machines agricoles¹ vers la fin des années 30, données dont on trouvera un résumé au tableau 4.1.

TABLEAU 4.1—PRIX DES MACHINES AGRICOLES AU CANADA EN POURCENTAGE
DU PRIX DEMANDÉ AUX ÉTATS-UNIS, EN 1935 - 1936,
SUIVANT LES CATÉGORIES DE MACHINES

	Taux du tarif douanier	Prix demandé au Canada		Prix demandé aux États-Unis
		(En moyenne)	(Gamme de variation)	
Tracteurs	En franchise et 25 p. 100	103	100-107	100
Machines moissonneuses	25 p. 100	120	112-143	100
Faucheuses (foin)	25 p. 200	116	104-122	100
Machines de labour	25 p. 100	103	95-129	100

Source: Le personnel de la Commission en est arrivé à ces chiffres après une analyse des prix figurant au Canada, Chambre des communes, Comité spécial des prix des machines agricoles, *Comptes rendus et Rapport, Nos 1 à 20*, Session de 1937.

En 1935-1936, le prix des tracteurs était, en moyenne, plus élevé de 3 p. 100 au Canada; les machines à moissonner coûtaient 20 p. 100 de plus, les faucheuses de foin, 16 p. 100 de plus et les machines de labour, 3 p. 100 de

¹ Canada, Comité spécial de la Chambre des communes sur les prix des machines agricoles, *Comptes rendus et Rapport*, Numéros 1 à 20. Session de 1937.

plus. Ces différences de prix n'ont guère varié de 1930 à 1940. Toutefois, elles étaient notablement inférieures à ces niveaux avant qu'on n'augmente les droits tarifaires en 1930.

Certes, le libre-échange a éliminé les différences de prix qui existaient autrefois entre le Canada et les États-Unis; néanmoins, il subsiste d'importantes différences entre le Canada et l'Europe occidentale, comme le montrent amplement les données que renferme le présent chapitre. Ces différences subsistent en dépit de l'absence totale de droits tarifaires à l'égard des tracteurs ou des autres machines importées d'Europe occidentale. Leur existence permet de conclure que d'autres barrières ont remplacé les droits de douane. Mais nous reviendrons plus tard sur ce sujet.

Les tableaux 4.2 à 4.6, portant sur les différences de prix relevés au cours des années commerciales 1966 et 1967, montrent les divers prix demandés pour les mêmes tracteurs dans neuf pays différents: le Canada, les États-Unis, la Grande-Bretagne, la France, l'Italie, l'Allemagne de l'Ouest, la Suède, l'Australie et l'Afrique du Sud. On trouvera à l'appendice B d'autres détails au sujet du prix de chaque tracteur dans ces pays. Toutes ces comparaisons ont trait à des tracteurs à peu près identiques. Elles visent les groupes de machines de grande puissance, les résumés étant présentés séparément, selon que les sociétés ont leur siège social international en Amérique du Nord ou en Europe.

Ces comparaisons montrent que le prix conseillé au détail pour tous les tracteurs d'une puissance allant jusqu'à 75 CV est beaucoup plus bas en Grande-Bretagne qu'au Canada (de 26 à 45 p. 100) et sensiblement plus bas en Italie et en Afrique du Sud (de 10 à 21 p. 100). (Voir les tableaux 4.2 et 4.5.) En Australie et en Suède, les prix affichés de cette gamme de tracteurs sont un peu plus bas qu'au Canada (de 6 à 11 p. 100). Ce n'est qu'en Allemagne de l'Ouest, en France et aux États-Unis que les prix affichés sont en général plus élevés qu'au Canada. Même si ces différences varient, la situation reste la même en ce qui concerne les sociétés d'Amérique du Nord et d'Europe. En chiffres absolus, ces différences (qui apparaissent en détail au tableau B.1 de l'appendice B) atteignent un sommet de \$3,031, qui représente l'écart entre le prix affiché d'un tracteur de 60 à 75 CV vendu au Canada (\$6,716) et le prix affiché d'un tracteur semblable en Grande-Bretagne (\$3,685).

Par contraste, le prix courant proposé pour les tracteurs de 75 CV et plus est souvent plus élevé en Europe qu'en Amérique du Nord. Il en est ainsi de tous les tracteurs vendus par les sociétés ayant leur siège social en Amérique du Nord. Les tracteurs de grande puissance de ces sociétés sont fabriqués aux États-Unis et exportés en Europe, où leur prix courant proposé est de 11 à 40 p. 100 plus élevé que le prix courant demandé au Canada pour des tracteurs équivalents. Toutefois, il en va autrement des deux tracteurs européens de la catégorie des plus de 75 CV. En Grande-Bretagne, en Suède et en Afrique du Sud, le prix courant du *Volvo 800* est inférieur de 13 à 18 p. 100 à celui qu'on demande au Canada. De même, le *Deutz D-9005* se vend, en Allemagne et en Suède, à un prix courant qui est inférieur de 5 à 7 p. 100 au prix demandé sur le marché canadien.

Comme les rabais varient considérablement d'un pays à l'autre, les prix conseillés au détail ne donnent que rarement une idée exacte du montant versé, par l'agriculteur pour le tracteur ni du bénéfice net que le détaillant fournit au fabricant. Comme nous l'avons signalé plus haut, l'agriculteur de Grande-Bretagne

TABEAU 4.2—RÉSUMÉ DES PCD DES TRACTEURS, DES DIFFÉRENCES ET DES COMPARAISONS DE PRIX ET MOYENNES PAR CATÉGORIES DE PUISSANCE³ DANS DIVERS PAYS POUR LES ANNÉES COMMERCIALES 1966 OU 1967 (en dollars canadiens)

Catégories de puissance à la PFD	Canada	États-Unis	Grande-Bretagne	Sociétés ayant leur siège social en Amérique du Nord			Suède	Australie	Afrique du Sud
				France ²	Italie	République fédérale d'Allemagne			
Prix conseillé au détail									
Moins de 45 CV	3,399	3,524	2,523	3,567	2,902	4,284	3,186	3,193	3,161
45-60 CV	4,920	5,574 ¹	3,312	4,809	4,167	5,572	4,539	4,429	3,914
60-75 CV	6,896	6,798	3,685 ¹		5,332 ¹	6,965 ¹	6,820		5,482 ¹
75-90 CV	8,511	8,618	9,739 ¹					8,077	
90-100 CV	8,683	8,710	9,778	11,404 ¹		9,909 ¹	10,214	9,709	8,160 ¹
Plus de 100 CV ¹	13,401	13,401	14,872	18,751		15,174	15,335		
Différences de prix — en plus/ (en moins) par rapport au Canada									
Moins de 45 CV		339	(884)	183	(506)	885	(213)	(214)	(357)
45-60 CV		631 ¹	(1,608)	(111)	(753)	652	(381)	(555)	(1,070)
60-75 CV		(98)	(3,031) ¹		(1,384) ¹	249 ¹	(76)		(1,414)
75-90 CV		107	1,332					434	
90-100 CV		27	941	2,457		1,706	1,757	866	(43)
Plus de 100 CV ¹		0	1,141	5,350		1,773	1,934		
Comparaison de PCD — Canada = 100									
Moins de 45 CV	100.0	110.6	74.1	105.4	85.2	126.0	93.7	93.7	89.9
45-60 CV	100.0	112.8 ¹	67.3	97.7	84.7	113.3	92.3	88.9	78.5
60-75 CV	100.0	98.6	54.9 ¹		79.4 ¹	103.7 ¹	98.9		79.5
75-90 CV	100.0	101.3	115.8 ¹					94.9	
90-100 CV	100.0	100.3	110.6 ¹	127.4 ¹		120.8 ¹	120.8	109.8	99.5 ¹
Plus de 100 CV ¹	100.0	100.0	111.0	139.9		113.2	114.4		

TABLEAU 4.2 (Fin)

Catégories de puissance à la PFD	Canada	États-Unis	Grande- Bretagne	France ²	Italie	République fédérale d'Allemagne	Suède	Australie	Afrique du Sud
	Sociétés ayant leur siège social en Europe								
<u>Prix conseillé au détail</u>									
Moins de 45 CV	3,708	3,467 ¹	2,564	4,098	3,223	4,482	3,742	3,228	3,269
45-60 CV	5,355		2,955	5,021	3,734	5,474	4,776	4,112	4,228
60-75 CV				5,394 ¹	4,165 ¹				
75-90 CV	9,302		7,767 ¹	10,665 ¹		8,553 ¹	8,481		7,998
<u>Différences de prix – en plus/ (en moins) par rapport au</u>									
Canada									
Moins de 45 CV		119 ¹	(1,011)	511	(295)	723	(315)	(290)	(249)
45-60 CV			(1,463)	649	(462)	23	128	(187)	(698)
60-75 CV									
75-90 CV			(1,629) ¹	1,269 ¹		(654) ¹	(821)		(1,398)
<u>Comparaison des PCD –</u>									
Canada = 100									
Moins de 45 CV	100.0	103.6 ¹	71.7	114.6	91.6	119.2	92.2	91.8	92.9
45-60 CV	100.0		66.9	114.7	89.6	99.7	102.9	95.8	84.2
60-75 CV									
75-90 CV	100.0		82.7 ¹	113.7 ¹		92.9 ¹	91.2		85.1

¹ Un seul tracteur.

² Le PCD, en l'occurrence, comprend la taxe à la valeur ajoutée (TVA) qui s'élève à 12 p. 100 du prix affiché, plus la TVA.

³ Les différences moyennes (en plus/ (en moins) par rapport au Canada) et les comparaisons de prix reposent uniquement sur les moyennes de prix relatives aux tracteurs comparables vendus tant au Canada que dans les divers pays étrangers. Par contre, les PCD moyens ont été calculés d'après le chiffre global des ventes de tracteurs dans chaque pays.

Source : Tableaux B.3 et B.4.

TABLEAU 4.3 - RÉSUMÉ DES PRIX NETS DE GROS DES TRACTEURS, DES DIFFÉRENCES, DES DIFFÉRENCES ET DES COMPARAISONS DE PRIX ET MOYENNES SUIVANT LA CATÉGORIE DE PUISSANCE² DANS DIVERS PAYS POUR LES ANNÉES COMMERCIALES 1966 OU 1967 (en dollars canadiens)

Catégories de puissance à la PDF	Sociétés ayant leur siège social en Amérique du Nord										Afrique du Sud
	Canada	États-Unis	Grande-Bretagne	France	Italie	République fédérale d'Allemagne	Suède	Australie			
Prix nets de gros											
Moins de 45 CV	2,481	2,572	2,069	2,389	2,293	2,784	2,422	2,587			2,561
45-60 CV	3,592	4,069 ¹	2,716	3,222	3,292	3,622	3,450	3,588			3,171
60-75 CV	5,034	4,962	3,022 ¹		4,212 ¹	4,527 ¹	5,183				4,440
75-90 CV	6,213	6,291	7,986 ¹								
90-100 CV	6,339	6,358	8,018	7,641 ¹		6,441 ¹	7,763				6,610 ¹
Plus de 100 CV ¹	9,783	9,783	12,195	12,563		9,863	11,655				
Différences de prix - en plus/ (en moins) par rapport au Canada											
Moins de 45 CV		247	(418)	(81)	(195)	303	(59)	100			(7)
45-60 CV		461 ¹	(876)	(370)	(300)	30	(142)	(51)			(468)
60-75 CV		(72)	(1,881)		(691)	(376) ¹	149				(594)
75-90 CV		78	1,849					329			
90-100 CV		19	1,567	1,110 ¹		453 ¹	1,590	1,409			622 ¹
Plus de 100 CV ¹		0	2,412	2,780		80	1,872				
Comparaison des prix nets de gros - Canada = 100											
Moins de 45 CV	100.0	110.6	83.2	96.7	92.2	112.2	97.6	104.0			99.7
45-60 CV	100.0	112.8 ¹	75.6	89.7	91.6	100.8	96.0	98.6			87.1
60-75 CV	100.0	98.6	61.6 ¹		85.9 ¹	92.3 ¹	103.0				88.2
75-90 CV	100.0	101.3	130.1 ¹								
90-100 CV	100.0	100.3	124.3	117.0 ¹		107.6 ¹	125.8	105.3			110.4 ¹
Plus de 100 CV ¹	100.0	100.0	124.7	128.4		100.8	119.1	121.8			

TABLEAU 4.3 (FIN)

Catégories de puissance à la PDF	Canada	États-Unis	Grande-Bretagne	France	Italie	République fédérale d'Allemagne	Suède	Australie	Afrique du Sud
	Sociétés ayant leur siège social en Europe								
<u>Prix nets de gros</u>									
Moins de 45 CV	2,707	2,531 ¹	2,102	2,745	2,546	2,913	2,843	2,614	2,648
45-60 CV	3,909		2,424	3,364	2,950	3,558	3,629	3,331	3,424
60-75 CV				3,614 ¹	3,290 ¹				
75-90 CV	6,790		6,369 ¹	7,146 ¹		5,559 ¹	6,446		6,478 ¹
<u>Différences de prix – en plus/(en moins) par rapport au Canada</u>									
Moins de 45 CV		87 ¹	(508)	132	(23)	169	(118)	45	79
45-60 CV			(801)	170	(99)	(438)	230	202	(212)
60-75 CV			(490) ¹	287 ¹		(1,162) ¹	(344)		(381) ¹
75-90 CV									
<u>Comparaison des prix nets de gros – Canada = 100</u>									
Moins de 45 CV	100.0	103.6 ¹	80.5	105.2	99.1	106.2	96.0	101.8	103.1
45-60 CV	100.0		75.2	105.3	96.9	88.8	107.1	106.3	93.4
60-75 CV									
75-90 CV	100.0		92.9 ¹	104.2 ¹		82.7 ¹	95.0		94.4 ¹

¹ Un seul tracteur.

² Les différences moyennes (en plus/(en moins) par rapport au Canada) et les comparaisons de prix reposent uniquement sur les moyennes de prix relatives aux tracteurs comparables vendus tant au Canada que dans les divers pays étrangers. Par contre, les PNG moyens ont été calculés d'après le chiffre global des ventes de tracteurs dans chaque pays.

Source: Tableaux B.5 et B.6.

TABLEAU 4.4—DIFFÉRENCES ENTRE LE PRIX DES TRACTEURS DE MOYENNES ET DE GRANDES DIMENSIONS
AU CANADA ET DANS D'AUTRES PAYS — ANNÉE COMMERCIALE 1967
(en dollars canadiens)

	Puisance maximum à la PDF selon le nombre de tours/minute du moteur								
	Canada	États-Unis	Grande-Bretagne	France	Italie	République fédérale d'Allemagne	Suède	Australie	Afrique du Sud
Prix conseillé au détail	4,943		3,137	5,024	4,268	5,829	4,563	4,150	3,917
Différence en plus/(en moins) par rapport au Canada			(1,806)	81	(675)	886	(380)	(793)	(1,026)
Comparaison des prix	100.0		63.5	101.6	86.3	117.9	92.3	84.0	79.2
Prix net de gros	3,608		2,572	3,366	3,372	3,789	3,468	3,362	3,173
Différence en plus/(en moins) par rapport au Canada			(1,036)	(242)	(235)	181	(140)	(246)	(435)
Comparaison des prix	100.0		71.3	93.3	93.5	105.0	96.1	93.2	87.9
Tracteur Massey-Ferguson 165 à 6 vitesses et à dégagement normal									
		1							
Prix conseillé au détail	8,203	8,203	8,635			9,909	10,203		8,160
Différence en plus/(en moins) par rapport au Canada			432			1,706	2,000		(43)
Comparaison des prix	100.0	100.0	105.3			120.8	124.4		99.5
Prix net de gros	5,988	5,988	7,081			6,441	7,754		6,610
Différence en plus/(en moins) par rapport au Canada			1,093			453	1,766		622
Comparaison des prix	100.0	100.0	118.3			107.6	129.5		110.4
Tracteur John Deere 4020 pour cultures en lignes									

¹ Le chiffre comparatif de 112.8 en ce qui concerne les États-Unis et le Canada ne représente nullement les différences globales de prix entre les États-Unis et le Canada; ainsi l'avons-nous rayé du présent tableau.

Source: Tableaux B.3 et B.5.

TABLEAU 4.5—DIFFÉRENCES ENTRE LES PRIX CONSEILLÉS AU DÉTAIL AU CANADA ET DANS D'AUTRES PAYS
SUIVANT LES CATÉGORIES DE PUISSANCE À LA PDF — POURCENTAGE MOYEN DE LA DIFFÉRENCE
EN PLUS/(EN MOINS) PAR RAPPORT AU CANADA, ANNÉE COMMERCIALE 1966 OU 1967

Catégories de puissance à la PDF	Sociétés ayant leur siège social en Amérique du Nord							Australie	Afrique du Sud
	États-Unis	Grande- Bretagne	France	Italie	République fédérale d'Allemagne	Suède			
Moins de 45 CV	11	(26)	5	(15)	26	(6)	(6)	(10)	
45-60 CV	13 ¹	(33)	(2)	(15)	13	(8)	(11)	(21)	
60-75 CV	(1)	(45) ¹		(21) ¹	4 ¹	(1)		(20)	
75-90 CV	1	16 ¹					(5)		
90-100 CV	0.3	11	27 ¹		21 ¹	21	10	(0.5) ¹	
Plus de 100 CV	0	11 ¹	40 ¹		13 ¹	14 ¹			
	Sociétés ayant leur siège social en Europe								
Moins de 45 CV	4 ¹	(28)	15	(8)	19	(8)	(8)	(7)	
45-60 CV		(33)	15	(10)	(0.3)	3	(4)	(16)	
60-75 CV		(17) ¹	14 ¹		(7) ¹	(9)		(15) ¹	

¹ Un seul tracteur.

Source: Calculs établis d'après les tableaux B.3 et B.4.

TABLEAU 4.6—DIFFÉRENCES ENTRE LES PRIX NETS DE GROS, AU CANADA ET DANS D'AUTRES PAYS, SUIVANT LES CATÉGORIES DE PUISSANCE À LA PDF — POURCENTAGE MOYEN DE LA DIFFÉRENCE EN PLUS/OU EN MOINS) PAR RAPPORT AU CANADA, ANNÉE COMMERCIALE 1966 OU 1967

Catégories de puissance à la PDF	Grande-Bretagne		France		Italie		République fédérale d'Allemagne		Suède		Australie		Afrique du Sud	
	États-Unis													
Moins de 45 CV	11	(17)	(3)	(8)	12	(2)	4	(0.3)						
45-60 CV	13 ¹	(24)	(10)	(8)	1	(4)	(1)	(13)						
60-75 CV	(1)	(38) ¹		(14) ¹	(8) ¹	3		(12)						
75-90 CV	1	30 ¹					5							
90-100 CV	0.3	24	17 ¹		8 ¹	26	22	10 ¹						
Plus de 100 CV	0	25 ¹	28 ¹		1 ¹	19 ¹								
			Sociétés ayant leur siège social en Amérique du Nord											
			Sociétés ayant leur siège social en Europe											
Moins de 45 CV	4	(19)	5	(1)	6	(4)	2	3						
45-60 CV		(25)	5	(3)	(11)	7	6	(7)						
60-75 CV														
75-90 CV		(7)	4		(17)	(5)		(6)						

¹ Un seul modèle.

Source: Calculs établis d'après les tableaux B.5 et B.6.

paie habituellement environ 93 p. 100 du prix affiché, tandis que l'agriculteur d'Amérique du Nord paie, en moyenne, 84 à 86 p. 100 de ce prix. La remise consentie au détaillant varie aussi considérablement d'un pays à l'autre. Il est donc utile d'étudier aussi les différences de prix qui se manifestent au niveau du détaillant. On trouvera aux tableaux 4.3 et 4.6 une comparaison des prix nets de gros des tracteurs dans ces mêmes pays.

Même sur le plan du prix net de gros, c'est encore en Grande-Bretagne que tous les tracteurs d'une puissance allant jusqu'à 75 CV coûtent le moins cher; la différence de prix est d'ailleurs importante. Le prix net de gros consenti au détaillant pour cette catégorie de tracteurs est de 17 à 38 p. 100 moins élevé que celui qui a cours au Canada. C'est ainsi que le fabricant peut recevoir du détaillant, pour un tracteur vendu au Canada, jusqu'à \$1,881 de plus que s'il vend le même tracteur en Grande-Bretagne par l'intermédiaire d'un détaillant de ce pays. La différence moyenne s'établit à \$418 pour les tracteurs de moins de 45 CV, à \$876 pour les tracteurs de la catégorie de 45 à 60 CV et à \$1,881 dans le cas des tracteurs de 60 à 75 CV (voir le tableau 4.3).

Si l'on s'en tient à ce niveau de prix, l'Italie et l'Afrique du Sud accusent aussi des prix sensiblement inférieurs à ceux du Canada pour les tracteurs de la catégorie de 75 CV et moins. En ce qui concerne les tracteurs des sociétés nord-américaines, leur prix est de 8 à 14 p. 100 moins élevé en Italie, et de 3 à 13 p. 100 en Afrique du Sud, par rapport à celui qui a cours au Canada. La différence est un peu plus faible dans le cas des sociétés européennes. Quant aux autres pays, les prix nets de gros ne sont pas uniformément plus élevés ou plus bas que ceux du Canada (voir le tableau 4.6). Ainsi, en Allemagne de l'Ouest, les tracteurs de la catégorie de 45 CV et moins coûtent de 6 à 12 p. 100 plus cher qu'au Canada au niveau du prix net de gros, tandis que ceux de la catégorie de 45 à 60 CV coûtent de 1 p. 100 plus cher à 11 p. 100 moins cher. De même, on relève des différences variables entre les diverses catégories de tracteurs vendus en France, en Suède et en Australie.

Si l'on compare le pris net de gros des tracteurs de 75 CV et plus, on constate qu'il est passablement plus élevé dans les pays autres que ceux d'Amérique du Nord pour ce qui est des tracteurs vendus par les principaux fabricants de ce continent. En Suède, en Australie, en France et en Grande-Bretagne, le prix net de gros de ces tracteurs est, en général, de 5 à 30 p. 100 plus élevé, en moyenne, qu'en Amérique du Nord. En chiffres absolus, la différence varie entre \$300 et \$2,800. Dans trois autres pays, le prix est sensiblement plus élevé, quoique dans une moindre mesure. Ainsi, en Afrique du Sud, la différence est de 10 p. 100; en Allemagne de l'Ouest, elle est de 1 à 8 p.100. Par contre, les deux tracteurs de 75 CV et plus que fournissent les fabricants européens se vendent dans la plupart des pays de 5 à 17 p. 100 moins cher qu'au Canada au niveau du prix net de gros. Tous les prix nets de gros qui font l'objet des comparaisons établies ci-dessus sont fondés sur des coefficients moyens de rabais; ils ne correspondent pas exactement au rabais que les divers fabricants consentent dans chaque pays. Néanmoins, on obtient ainsi une juste idée de la tendance générale des prix.

Pour résumer ces données, on peut conclure que, en ce qui concerne les tracteurs de 75 CV et moins, catégories où les fabricants européens occupent la

première place, les prix sont généralement plus bas en Europe de l'Ouest qu'au Canada et aux États-Unis, atteignant même un niveau encore plus bas dans certains pays. Le prix de ces tracteurs, tant au détail qu'au niveau du gros net, est en particulier plus faible en Grande-Bretagne, et, dans une certaine mesure, en Italie et en Afrique du Sud. Par contre, en ce qui concerne les gros tracteurs, dont le marché est dominé par les fabricants nord-américains, les prix sont sensiblement plus bas au Canada et aux États-Unis qu'en Europe occidentale, en Australie et en Afrique du Sud. Cela est aussi vrai du prix conseillé au détail que du prix net de gros, ou prix au détaillant.

Si l'on compare les prix des moissonneuses-batteuses au Canada et dans des pays choisis du monde entier, on obtient des résultats à peu près semblables. On constate notamment que c'est en Grande-Bretagne et en Allemagne de l'Ouest que les prix sont les plus faibles. Comme le montre le tableau 4.7, le prix courant de moissonneuses-batteuses presque identiques est de 17 à 25 p. 100 plus bas en Grande-Bretagne qu'au Canada, tandis qu'en Allemagne de l'Ouest, il est de 15 à 19 p. 100 plus faible. Si l'on compare les prix nets de gros, on s'aperçoit que c'est l'Allemagne de l'Ouest qui demande de loin le prix le moins élevé. Dans ce pays, le prix payé par le détaillant est de 24 à 28 p. 100 inférieur à celui payé par son homologue du Canada. En Grande-Bretagne, le détaillant paie une moissonneuse-batteuse de 7 à 15 p. 100 moins cher, par rapport au prix canadien.

En ce qui a trait aux autres pays, la situation varie quelque peu; du reste, nous ne disposons pas de renseignements aussi complets à leur sujet. Il semble que les prix affichés et les prix de gros sont de 2 à 5 p. 100 plus élevés aux États-Unis qu'au Canada. En France, le prix net de gros est de 9 à 10 p. 100 plus bas qu'au Canada. En Suède et en Italie, les prix demandés par la seule société au sujet de laquelle nous disposions de données se situe, au niveau du prix net de gros, dans une gamme de 1 à 4 p. 100 par rapport aux prix canadiens. Le prix des moissonneuses-batteuses de *Massey-Ferguson*, en Afrique du Sud et en Australie, est sensiblement plus élevé qu'au Canada; l'écart varie entre 28 et 30 p. 100 au niveau du prix net de gros. Par contraste, les moissonneuses-batteuses de *Deere* coûtent environ 10 p. 100 de moins en Afrique du Sud qu'au Canada, au niveau du détaillant ou du gros.

En dollars absolus, les différences de prix entre le Canada, d'une part, et la Grande-Bretagne et l'Allemagne de l'Ouest, d'autre part, sont très importantes. Leur moyenne, au niveau du prix net de gros, pour les divers modèles de moissonneuses-batteuses vendues par chaque société s'établit comme suit:

Différences par rapport au prix demandé au détaillant canadien

	<u>Grande-Bretagne</u>	<u>Allemagne de l'Ouest</u>
Claas	\$548 pour 4 modèles	\$1,794 pour 4 modèles
Deere	\$966 pour 3 modèles	\$1,942 pour 4 modèles
Massey-Ferguson	\$1,226 pour 3 modèles	\$1,945 pour 2 modèles

Comme ces données l'indiquent, le prix demandé au détaillant en Allemagne de l'Ouest, dans l'ensemble, est de \$1,800 à \$1,950 moins élevé qu'au Canada. En Grande-Bretagne, la différence varie entre \$550 et \$1,200.

TABLEAU 4.7—COMPARAISON DU PRIX DES MOISSONNEUSES—BATTEUSES (PCD ET PNG)
DEMANDÉ PAR DIVERSES SOCIÉTÉS DANS DES PAYS CHOISIS,
1966 OU 1967

Société	Canada	États-Unis	Grande-Bretagne	France	République fédérale d'Allemagne	Italie	Suède	Australie	Afrique du Sud
(Prix demandés au Canada = 100)									
Claas									
PCD	100		83.2		81.1				
PNG	100		93.4		72.2				
Deere									
PCD	100	101.6	79.2	97.7	85.2				96.7
PNG	100	101.6	88.9	89.6	75.9				90.3
Massey-Ferguson									
PCD	100	104.8	75.2	99.5	83.6	96.4	95.4	117.5	115.5
PNG	100	104.8	84.5	91.3	74.4	104.3	99.4	130.4	128.2

Source: Tableaux B.7 et B.8. Les chiffres ci-dessus sont les moyennes de prix relatif des modèles dont il est question dans ces deux tableaux.

Interrogés au cours des audiences publiques de la Commission sur les différences de prix des tracteurs, les représentants des fabricants de machines agricoles ont avancé de nombreuses raisons pour expliquer les prix plus élevés au Canada par rapport à la Grande-Bretagne et un certain nombre d'autres pays. Toutes les sociétés ont insisté sur la différence résidant dans le régime du rabais, qui est d'environ 27 p. 100 au Canada, alors qu'il n'est que de 18 p. 100 en Grande-Bretagne. Un représentant de *Cockshutt* a même déclaré: (traduction) «... le prix affiché en Italie ne correspond pas nécessairement au prix que l'agriculteur va payer; la même chose se produit au Canada... quant à nous, en tous cas, nous devons fonder nos comparaisons sur le prix demandé au détaillant, et non pas sur le prix affiché»². On a allégué en général que, comme l'agriculteur canadien paie un prix sensiblement moins élevé que le prix affiché, tandis que celui de Grande-Bretagne et de certains autres pays en verse la presque totalité, toute comparaison des prix affichés exagère fortement la différence qui existe entre le prix conseillé au détail et le prix réellement payé par l'acheteur dans les deux pays.

Massey-Ferguson a fait savoir que, dans le cas de son tracteur le plus vendu à l'échelle mondiale, soit le MF-135, la différence de prix courant s'établissait, en 1967, à \$1,010, montant dont voici la ventilation³:

Différences de prix ou de coût – excédent payé au Canada
par rapport à la Grande-Bretagne

		(en dollars canadiens)
Prix conseillé au détail		1,010
Bénéfice supplémentaire du détaillant		<u>481</u>
Bénéfice net provenant du détaillant		529
Crédit pour assortiment et mauvaises créances	200	
Transport maritime	120 à 100	
Vente, distribution et publicité	64	
Garantie et désuétude	29	
Stock de la société	35	
Rabais publicitaires et autres	<u>14</u>	<u>462 à 442</u>
Tous les autres, y compris les bénéfices		67 à 87

Le prix courant du MF-135 au Canada, en 1967, était de \$3,520, par rapport à \$2,453 en Grande-Bretagne. (Les données que la société a utilisées aux audiences publiques de la Commission ne correspondaient pas exactement à celles que la Commission avait tirées des listes de prix de la même société.)

Les frais de transport maritime constituent un supplément manifeste et inévitable. La plupart des autres coûts supplémentaires qui varient entre \$409 et \$429, soit environ 12 p. 100, pour un tracteur dont le prix courant est de \$3,500 environ, sont attribuables, au Canada et en Amérique du Nord en général,

² Cette citation est tirée de la déclaration de M. J. Wormley, vice-président de la *White Motor Corporation, Hearings*, Commission royale d'enquête relative aux machines agricoles, Vol. XXVIII, 1967, p. 2929.

³ L'analyse relative à la différence des coûts a été fondée sur la déclaration de M. P. Breyfogle, contrôleur à la *Massey-Ferguson Industries Inc.*, *ibid.*, Vol. XXXVII, 1968, pp. 4175-4179.

aux frais et aux méthodes de vente et de distribution. La Commission étudiera, dans son Rapport définitif, toute la question des frais et des méthodes de distribution. Pour le moment, soulignons qu'il faut s'attendre à des suppléments lorsqu'il s'agit de desservir un territoire aussi étendu que le Canada, le marché britannique étant, par comparaison, extrêmement compact. Le Canada renferme environ six fois plus de terres cultivées que la Grande-Bretagne; or, les terres cultivées, dans ce dernier pays, sont groupées dans un rayon de 200 milles, alors que, au Canada, ces terres s'étendent en une bande étroite de quelque 5,000 milles. De plus, le nombre global de tracteurs vendus annuellement dans les deux pays (de 1961 à 1967), soit 27,000 au Canada et 30,000 en Grande-Bretagne, est très comparable dans les deux cas.

Les frais de distribution engagés au Canada sont augmentés du fait du crédit pour assortiment selon lequel les tracteurs et autres machines sont remis au détaillant, le fabricant assumant les frais de financement du stock livré au détaillant jusqu'au moment de la vente des machines ou du moins jusqu'à la fin de l'année commerciale. *Massey-Ferguson* a déclaré qu'un tracteur restait, en moyenne, six mois chez le détaillant avant d'être vendu.

Cette même société estime que les frais de \$200 engagés en ce qui a trait à son tracteur 135, comprennent le coût du crédit pour assortiment, tant pour les reprises que pour les machines neuves, les frais d'assurance du crédit pour assortiment et la dépense supplémentaire relative aux mauvaises créances qu'entraîne le crédit pour assortiment. Au total, ces frais s'élèvent à un peu moins de 6 p. 100 du prix conseillé au détail. Étant donné que, en Grande-Bretagne, un tracteur passe presque directement de l'usine à l'agriculteur, les frais de financement sont éliminés. L'étendue du réseau de distribution ajoute aussi aux frais d'entreposage et de stockage que la société doit envisager pour les tracteurs entreposés dans les succursales ou les entrepôts centraux. A certains égards, presque tous les frais supplémentaires déclarés par *Massey-Ferguson* découlent de l'étalement du marché canadien et des méthodes de vente adoptées au sein de ce marché. Mis à part les frais liés au crédit pour assortiment et au transport maritime, les frais supplémentaires s'élèvent à quelque 4 p. 100 du prix courant demandé au Canada en 1967.

On remarquera que le coût du régime de crédit pour assortiment ne constitue pas, soit pour le fabricant soit pour l'agriculteur, un supplément net de frais. Le fait d'entreposer des stocks chez les détaillants permet au fabricant de réaliser une économie d'espace à l'usine ou à l'entrepôt. De plus, il y a économie supplémentaire du fait de l'établissement d'un calendrier plus efficace permettant d'obvier au caractère très saisonnier de ce marché. Comme le soulignait *Massey-Ferguson* dans son mémoire: (traduction)

Autrefois, les achats de machines effectués par les agriculteurs avaient surtout tendance à suivre la courbe saisonnière des revenus. Ce régime d'achats donnait lieu à une congestion des services de fabrication et de commercialisation de M-F, source d'inefficacité. Aussi, avons-nous conçu un certain nombre de plans destinés à niveler les hauts et les bas de l'offre et de la demande⁴.

⁴ *Massey-Ferguson Industries Limited, Brief to the Royal Commission on Farm Machinery, 1967, Vol. II, chap. X, p. 3.*

Ainsi, l'agriculteur a le double avantage de pouvoir examiner et essayer une machine avant de l'acheter, et d'en avoir livraison immédiatement. Toutefois, on peut difficilement quantifier l'importance de ces avantages.

On remarquera que, au cours de l'année commerciale 1966, la différence de prix existant à l'égard de deux de ses gros tracteurs était beaucoup plus considérable que dans le cas du MF-135, modèle que la société avait choisi pour étude approfondie lors des audiences de la Commission. C'est ce qui ressort des chiffres ci-dessous, qui montrent l'écart relevé à cette époque entre la Grande-Bretagne et le Canada en ce qui a trait aux quatre petits tracteurs vendus par *Massey-Ferguson*.

Différence de prix – excédent payé au Canada par rapport à la Grande-Bretagne

	PCD (en dollars)	PNG (en dollars)
MF-130	772	377
MF-135	1,067	559
MF-165	1,806	1,036
MF-175	3,031	1,881

Source: Tableaux B.3 et B.5.

A quelques variantes près, d'autres sociétés ont allégué des raisons semblables pour expliquer les différences de prix qui existent entre le Canada et la Grande-Bretagne. *Ford* a signalé que, pour son modèle 5000 à dix vitesses, dont le prix courant en 1966 était de \$3,620 en Grande-Bretagne et de \$5,637 au Canada, tandis que son prix net de gros était de \$4,115 dans le premier cas et de \$2,968 dans le deuxième, les frais de transport maritime s'élevaient à \$141.50. Compte tenu des droits de quai, des frais de dédouanement et d'assurance, le coût global du transport d'un tracteur expédié de Grande-Bretagne à Montréal revenait à \$171. Le personnel de *Ford* déclare que les frais relatifs au crédit pour assortiment s'établissent, en moyenne, à 7 p. 100 du prix affiché au Canada, tandis que les frais de transit majoraient encore ce montant de 1.5 p. 100. Pour ce modèle particulier, le chiffre global atteint \$470.

Le représentant de *Ford* a insisté notamment sur les frais supplémentaires liés à la vente au Canada. Il a déclaré: (traduction)

... nos frais relatifs au personnel sont beaucoup plus élevés au Canada. Ils sont très supérieurs d'abord en raison de l'étendue considérable de notre pays, puis du fait que, pour réaliser des affaires plus modestes que notre exploitation de Grande-Bretagne, il nous faut maintenir quatre bureaux. C'est là, – du reste, je crois qu'on en convient, – un marché très coûteux, étant donné l'étendue du territoire... Nous avons quatre bureaux régionaux et une organisation rattachée au siège social. En tout, nous en avons 5... [en Grande-Bretagne] il n'y a qu'un bureau central qui s'occupe de l'ensemble du Royaume-Uni⁵.

⁵ Les citations sont tirées de la déclaration faite par M. R. Cudmore, directeur général de *Ford Motor Company of Canada Limited, Tractor and Equipment Operations, Hearings*, Commission royale d'enquête relative aux machines agricoles, Vol. XXXI, 1967, pp. 3311-3314.

Parmi les autres facteurs mentionnés par d'autres sociétés, citons les frais de publication des listes de prix et d'autres articles de documentation bilingues, les frais de transport plus élevés pour l'importation des tracteurs par voie des ports de l'Atlantique pendant les mois d'hiver et le fait que les prix n'ont pu monter en Grande-Bretagne par suite du gel imposé en ce pays. On a aussi prétendu que si l'agriculteur britannique jouit de prix particulièrement bas pour l'achat de tracteurs, c'est qu'il vit dans un pays qui compte une grande industrie de fabrication de tracteurs, et qui exporte environ 80 p. 100 de sa production. En outre, les stimulants offerts par le gouvernement pour l'achat de tracteurs maintiennent à un niveau élevé les ventes de tracteurs neufs au sein du marché britannique, facteur qui a favorisé l'adoption, en ce pays, de politiques modérées de fixation des prix.

Les arguments avancés par ces diverses sociétés de machines agricoles expliquent-ils ou justifient-ils le niveau élevé des prix qu'on constate au sein du marché canadien? De l'avis de la Commission, la réponse est négative. De toute évidence, le prix des tracteurs, des moissonneuses-batteuses et autres machines agricoles importées au Canada ne peut faire autrement que de dépasser un peu celui qui a cours en Grande-Bretagne ou dans d'autres pays de provenance, du seul fait des frais de transport maritime et en raison du supplément de frais qu'entraîne la dispersion du marché canadien. La Commission réserve, pour l'instant, son jugement quant à la mesure dans laquelle ces frais supplémentaires sont justifiés. Dans le présent Rapport, notre principal souci consiste à découvrir si le prix des tracteurs et des moissonneuses-batteuses livrés aux filiales canadiennes de ces sociétés internationales est égal à celui qu'on demande aux entreprises équivalentes de vente en Grande-Bretagne ou dans d'autres pays. D'après les faits énumérés au chapitre 6, il est certain que les entreprises canadiennes paient un prix plus élevé que leurs homologues de Grande-Bretagne et de certains autres pays. C'est dire que les sociétés exercent une politique injuste de fixation des prix, situation dont l'agriculteur canadien est la victime.

Depuis la dévaluation, l'écart considérable de prix entre l'Angleterre et le Canada dans le cas du tracteur de 75 CV et moins s'est encore amplifié. C'est ce que montrent en détail les tableaux 4.8, 4.9 et 4.10. On peut résumer les changements de la façon suivante:

Différences de prix des tracteurs, en plus/(en moins) entre la Grande-Bretagne et le Canada — comparaison entre les années commerciales 1967 et 1968

(en dollars canadiens)

Catégorie		1967	1968	Variation nette
Moins de 45 CV	PCD	\$ (951)	\$ (1,428)	\$ (477)
	PNG	(465)	(837)	(372)
45 à 60 CV	PCD	\$ (1,641)	\$ (2,145)	\$ (504)
	PNG	(908)	(1,307)	(399)
60 à 75 CV	PCD	\$ (3,031)	\$ (3,561)	\$ (530)
	PNG	(1,881)	(2,287)	(406)

Prix des tracteurs
 comparaison entre la Grande-Bretagne (100) et le Canada
 années commerciales 1967 et 1968

Catégorie		<u>1967</u>	<u>1968</u>	<u>Variation nette</u>
Moins de 45 CV	PCD	73	62	11
	PNG	82	70	12
45 à 60 CV	PCD	67	58	9
	PNG	75	65	10
60 à 75 CV	PCD	55	49	6
	PNG	62	55	7

Ces comparaisons montrent que le prix conseillé au détail et le prix net de gros (PCD et PNG) ont tous les deux augmenté davantage au Canada par rapport à ceux de la Grande-Bretagne depuis la dévaluation. Pour les trois catégories mentionnées ci-dessus, la différence entre le prix conseillé au détail au Canada et en Grande-Bretagne s'est accrue d'environ \$500, tandis que la différence concernant le prix net de gros a augmenté de quelque \$400. Il en est résulté que le prix conseillé au détail des tracteurs en Grande-Bretagne, qui se situait entre 55 et 73 p. 100 du prix des mêmes tracteurs au Canada au cours de l'année commerciale 1967, n'était plus en 1968, qu'entre 49 et 62 p. 100 du prix demandé au Canada. De même, pour ce qui est du prix net de gros, alors que les prix britanniques en 1967 s'établissaient entre 62 et 82 p. 100 des prix canadiens, ils variaient, pour l'année commerciale 1968, entre 55 et 70 p. 100 des prix en vigueur au Canada. Il saute aux yeux que les différences actuelles de prix, dans le cas des tracteurs de 75 CV et moins, sont très importantes, au point même d'offrir aux agriculteurs britanniques un avantage très marqué sur leurs homologues canadiens.

Quant aux deux tracteurs de 90 CV et plus au sujet desquels nous avons obtenu des données, soit les modèles 4020 et 5020 de *Deere*, la différence de prix entre le Canada et la Grande-Bretagne s'est sensiblement amenuisée. Alors que, en 1967, les prix nets de gros de ces tracteurs étaient de \$1,100 et de \$2,400 *plus élevés* en Angleterre qu'au Canada, la marge s'est rétrécie en 1969 à \$18 *de moins* et à \$1,600 *de plus*. Le fait est attribuable à un changement de politique d'établissement des prix de la part de la société, car la dévaluation de la livre sterling ne modifierait pas le prix en dollars des tracteurs fournis d'Amérique du Nord. De fait, le prix en livres sterling devrait augmenter pour assurer le même bénéfice en dollars après la dévaluation. Toutefois, il faudrait une réduction du prix en dollars afin que le prix en livres sterling, après la dévaluation, demeure concurrentiel par rapport au prix des tracteurs fabriqués en Grande-Bretagne et dans d'autres pays européens. C'est sans doute ce qui explique le changement de prix de ces tracteurs.

Si l'on compare les prix demandés avant et après la dévaluation, tant au Canada qu'en Grande-Bretagne, pour les tracteurs de 75 CV et moins, on constate qu'à peu près aucun des effets de la dévaluation ne s'est traduit par un abaissement de prix au Canada. La livre sterling a été dévaluée d'environ 14.3 p. 100 en novembre 1967. Si le prix net demandé par l'usine britannique à l'entreprise de gros du Canada était resté le même en livres sterling, le prix

TABLEAU 4.8—PRIX COMPARATIFS DES TRACTEURS—CANADA ET GRANDE-BRETAGNE
 PCD ET PNG³, ANNÉES COMMERCIALES DE 1966 À 1969
 (en dollars canadiens)

	Avant la dévaluation				Après la dévaluation			
	1966		1967		1968		1969	
	Canada ⁴	Grande-Bretagne	Canada	Grande-Bretagne	Canada	Grande-Bretagne	Canada	Grande-Bretagne
		Moins	Moins de 45 CV à la PDF					
Ford 3000, 8 vitesses	PCD 3,480	2,509	3,577	2,585	3,894	2,341		
	PNG 2,540	2,057	2,611	2,120	2,843	1,920		
International Harvester 434	PCD	2,604	3,398	2,604	3,509	2,301	3,591	2,359
	PNG	2,135	2,480	2,135	2,562	1,887	2,621	1,934
Massey-Ferguson 135	PCD	2,453	3,520	2,453	3,730	2,208		
	PNG	2,012	2,570	2,012	2,723	1,811		
Moyenne	PCD	2,509	3,495	2,545	3,707	2,281	3,591	2,359
	PNG	2,057	2,551	2,087	2,707	1,871	2,621	1,934
			45-60 à la PDF					
Deere 710	PCD	4,600	3,558	4,700	2,727	4,825	2,727	2,727
	PNG	3,358	2,918	3,431	2,236	3,522	2,236	2,236
Ford 4000	PCD	4,445	2,984	4,690	2,794			
8-vitesses ¹	PNG	3,245	2,447	3,424	2,291			
Ford 5000	PCD	5,465	3,210	5,731	3,035			
8-vitesses ¹	PNG	3,989	2,632	4,184	2,489			
Massey-Ferguson 165	PCD	4,943	3,137	4,976	2,962			
	PNG	3,608	2,572	3,632	2,429			
Moyenne	PCD	4,774	3,027	5,024	2,880	4,825	2,727	2,727
	PNG	3,485	2,441	3,668	2,361	3,522	2,236	2,236

TABLEAU 4.8 (Fin)

		60-75 CV à la PDF			
Massey-Ferguson 175 12-vitesses ²	PCD PNG	6,716 4,903	3,685 3,022	7,035 5,136	3,474 2,849
		90-100 CV à la PDF			
Deere 4020 pour cultures en lignes	PCD PNG	8,203 5,988	8,635 7,081	8,620 6,293	8,439 6,920
		Plus de 100 CV à la PDF			
Deere 5020 pour cultures en lignes	PCD PNG	13,401 9,783	14,872 12,195	14,088 10,284	14,559 11,938

¹ Les prix des modèles 4000 et 5000 vendus en 1968 par Ford en Grande-Bretagne ont trait à la nouvelle série de tracteurs. Ceux-ci ont été comparés à l'ancienne série vendue au Canada, où la nouvelle série n'a été introduite qu'en 1969. Ainsi, les différences de prix pour 1968 auraient probablement été supérieures si la comparaison avait été faite entre des modèles identiques. Voici la puissance maximum, à la prise de force, des nouveaux et des anciens modèles:

	Anciens modèles	Nouveaux modèles
Tracteur 4000 à 8 vitesses	46.71	52.65
Tracteur 5000 à 8 vitesses	55.96	67.23

Le modèle 5000 a été inclus dans la catégorie de puissance de 60 CV à la PDF, car le modèle vendu au Canada en 1968 entrait dans cette catégorie.
² Le tracteur 175 vendu au Canada par Massey-Ferguson a été comparé au modèle 178 vendu par la même société en Grande-Bretagne en 1968 (le modèle 175 n'a pas été offert en vente en Grande-Bretagne au cours de cette année commerciale). Comme le modèle 178 est plus puissant à la PDF (le fabricant lui attribue 69 CV, alors que le modèle 175 n'en possède que 63), les différences de prix pour 1968 ont probablement été sous-estimées.
³ Le PNG a été calculé d'après la remise moyenne consentie au détaillant, soit 27 p. 100 au Canada et 18 p. 100 en Grande-Bretagne.
⁴ Les tracteurs Ford vendus au Canada en 1966 ont été expédiés franco à bord à Highland Park (Michigan); ceux qui ont été vendus au Canada en 1967 et 1968 ont été fabriqués en Grande-Bretagne et expédiés franco à bord jusqu'à la côte est du Canada.
 Source: Listes de prix des sociétés; *Farm Mechanization and Buildings* (diverses éditions); les comparaisons concernant la société *International Harvester* pour les années 1968 et 1969 ont été fournies, par lettre, par la société.

TABLEAU 4.9—DIFFÉRENCES DE PRIX DES TRACTEURS PCD ET PNG—DIFFÉRENCE EN PLUS/
(EN MOINS) ENTRE LA GRANDE-BRETAGNE ET LE CANADA, ANNÉES
COMMERCIALES DE 1966 À 1969
(en dollars canadiens)

	Avant la dévaluation		Après la dévaluation	
	Année commerciale 1966	Année commerciale 1967	Année commerciale 1968	Année commerciale 1969
			<u>Moins de 45 CV à la PDF</u>	
Ford 3000, 8 vitesses	PCD (971)	(992)	(1,553)	
	PNG (483)	(491)	(923)	
International Harvester 434	PCD (794)	(794)	(1,208)	(1,232)
	PNG (345)	(345)	(675)	(687)
Massey-Ferguson 135	PCD (1,067)	(1,067)	(1,522)	
	PNG (558)	(558)	(912)	
Moyenne	PCD (971)	(951)	(1,428)	(1,232)
	PNG (483)	(465)	(837)	(687)
			<u>45-60 CV à la PDF</u>	
Deere 710	PCD (1,042)	(1,042)	(1,973)	(2,098)
	PNG (440)	(440)	(1,195)	(1,286)
Ford 4000	PCD (1,378)	(1,461)	(1,896)	
8-vitesses ¹	PNG (742)	(798)	(1,133)	
Ford 5000	PCD (2,116)	(2,255)	(2,696)	
8-vitesses ¹	PNG (1,346)	(1,357)	(1,695)	
Massey-Ferguson 165	PCD (1,806)	(1,806)	(2,014)	
	PNG (1,036)	(1,036)	(1,203)	
Moyenne	PCD (1,747)	(1,641)	(2,145)	(2,098)
	PNG (1,044)	(908)	(1,307)	(1,286)

TABLEAU 4.9 (Fin)

	60-75 CV à la PDF	
Massey-Ferguson 175, 12-vitesses ²	PCD (3,081)	(3,561)
	PNG (1,881)	(2,287)
	90-100 CV à la PDF	
Deere 4020	PCD 432	(181)
Pour cultures en lignes	PNG 1,093	627 (1,061) (18)
	Plus de 100 CV à la PDF	
Deere 5020	PCD 1,471	471 394
Pour cultures en lignes	PNG 2,412	1,654 1,598

¹ Les prix des modèles 4000 et 5000 vendus en 1968 par *Ford* en Grande-Bretagne ont trait à la nouvelle série de tracteurs. Ceux-ci ont été comparés à l'ancienne série vendue au Canada, où la nouvelle série n'a été introduite qu'en 1969. Ainsi, les différences de prix pour 1968 auraient probablement été supérieures si la comparaison avait été faite entre des modèles identiques. Voici la puissance maximum, à la prise de force, des nouveaux et des anciens modèles:

	Anciens modèles	Nouveaux modèles
Tracteur 4000, à 8 vitesses	46.71	52.65
Tracteur 5000, à 8 vitesses	55.96	67.23

Le modèle 5000 a été inclus dans la catégorie de puissance de 60 CV à la PDF, car le modèle vendu au Canada en 1968 entrait dans cette catégorie.
² Le tracteur 175 vendu au Canada par *Massey-Ferguson* a été comparé au modèle 178 vendu par la même société en Grande-Bretagne en 1968 (le modèle 175 n'a pas été offert en vente en Grande-Bretagne au cours de cette année commerciale). Comme le modèle 178 est plus puissant à la PDF (le fabricant lui attribue 69 CV, alors que le modèle 175 n'en possède que 63), les différences de prix pour 1968 ont probablement été sous-estimées.
 Source: Calculs établis d'après le tableau 4.8.

TABLEAU 4.10—PRIX COMPARATIF DES TRACTEURS — CANADA = 100 — PCD ET PNG — ANNÉES COMMERCIALES
DE 1966 A 1969

	Avant la dévaluation			Après la dévaluation		
	Année commerciale 1966	Année commerciale 1967	Année commerciale 1968	Année commerciale 1968	Année commerciale 1969	Année commerciale 1969
				<u>Moins de 45 CV à la PDF</u>		
Ford 3000, 8 vitesses	PCD 72	72	60			
	PNG 81	81	68			
International Harvester 434	PCD	77	66			66
	PNG	86	74			74
Massey-Ferguson 135	PCD	70	59			
	PNG	78	67			
Moyenne	PCD	72	62			66
	PNG	81	70			74
				<u>45-60 CV à la PDF</u>		
Deere 710	PCD	77	58			57
	PNG	87	65			63
Ford 4000, 8 vitesses ¹	PCD	67	60			
	PNG	76	67			
Ford 5000, 8 vitesses ¹	PCD	60	53			
	PNG	65	59			
Massey-Ferguson 165	PCD	64	59			
	PNG	71	67			
Moyenne	PCD	63	58			57
	PNG	70	65			63

TABLEAU 4.10 (FIN)

		60-75 CV à la PDF
Massey-Ferguson 175 12 vitesses ²	PCD	55
	PNG	49
		62
		55
		90-100 CV à la PDF
Deere 4020 Pour cultures en lignes	PCD	105
	PNG	98
		118
		110
		Plus de 100 CV à la PDF
Deere 5020 Pour cultures en lignes	PCD	111
	PNG	103
		125
		116
		103
		115

1 Les prix des modèles 4000 et 5000 vendus en 1968 par Ford en Grande-Bretagne ont trait à la nouvelle série de tracteurs. Ceux-ci ont été comparés à l'ancienne série vendue au Canada, où la nouvelle série n'a été introduite qu'en 1969. Ainsi, les différences de prix pour 1968 auraient probablement été supérieures si la comparaison avait été faite entre des modèles identiques. Voici la puissance maximum, à la prise de force, des nouveaux et des anciens modèles:

	Anciens modèles	Nouveaux modèles
Tracteur 4000, à 8 vitesses	46.71	52.65
Tracteur 5000, à 8 vitesses	55.96	67.23

Le modèle 5000 a été inclus dans la catégorie de puissance de 60 CV à la PDF, car le modèle vendu au Canada en 1968 entrain dans cette catégorie. Le tracteur 175 vendu au Canada par Massey-Ferguson a été comparé au modèle 178 vendu par la même société en Grande-Bretagne en 1968 (le modèle 175 n'a pas été offert en vente en Grande-Bretagne au cours de cette année commerciale). Comme le modèle 178 est plus puissant à la PDF (le fabricant lui attribue 69 CV, alors que le modèle 175 n'en possède que 63), les différences de prix pour 1968 ont probablement été sous-estimées.

Source: Calculs établis d'après le tableau 4.8.

demandé à la filiale canadienne aurait baissé de 14.3 p. 100. En réalité, en autant que les prix nets de gros sont révélateurs, le prix en livres sterling payé par la filiale canadienne a été haussé d'un montant égal à celui de la dévaluation. On trouvera au tableau 4.11 les résultats découlant de la comparaison de huit tracteurs vendus par quatre sociétés différentes: *Ford, Massey-Ferguson, Deere et International Harvester*.

TABLEAU 4.11—VARIATIONS DU PNG DES TRACTEURS, AVANT LA DÉVALUATION ET APRÈS CELLE-CI, CHEZ LES GRANDES SOCIÉTÉS INTERNATIONALES AU CANADA ET EN GRANDE-BRETAGNE, LES DONNÉES RELATIVES À 1967-1968 ÉTANT EXPRIMÉES EN POURCENTAGE DU PNG DE 1967

	Hausse du prix au Canada	Hausse/(baisse) du prix en Grande-Bretagne	
	(en dollars canadiens)	(en dollars canadiens) ¹	(en livres sterling) ¹
Moins de 45 CV	6.1 p. 100	(10.3 p. 100)	4.6 p. 100
De 45 à 60 CV	3.3 p. 100	(10.6 p. 100)	4.3 p. 100
De 60 à 75 CV	4.8 p. 100	(5.7 p. 100)	10.0 p. 100
Moyenne	4.7 p. 100	(8.9 p. 100)	6.3 p. 100

¹Taux de conversion: 1967 en livres sterling = \$3.01; 1968, \$2.58.

Source: Calculs établis d'après le tableau 4.8.

En dépit des variations de détail, la situation globale ne laisse aucun doute. De 1967 à 1968, l'augmentation du prix des tracteurs, qui ont tous été fabriqués en Europe occidentale, a été presque la même au Canada et en Grande-Bretagne. Pourtant, si le tracteur avait été fourni à l'entreprise grossiste, dans les deux pays, au même prix en livres sterling, le prix canadien aurait dû baisser d'environ 8.9 p. 100, alors qu'il a, en réalité, monté de 6.4 p. 100. Si on écarte la conspiration, mot trop dur peut-être, ces données laissent croire tout au moins à une entente tacite, chez les fabricants de tracteurs alimentant le marché canadien, à partir de la Grande-Bretagne pour maintenir le même prix au Canada, en dépit de l'avantage fourni par la dévaluation.

Il convient de noter plusieurs effets de cette politique manifeste d'établissement des prix. D'abord, le fait de maintenir le même prix en dollars à l'égard des exportations permet au fabricant britannique d'augmenter notablement ses bénéfices réalisés en livres sterling, en comparaison des bénéfices possibles avant la dévaluation. Avant cette époque, un montant de un million de dollars équivalait à 332,000 livres sterling. Après la dévaluation, le même montant représentait 388,000 livres. En vérité, en partant d'hypothèses raisonnables, on peut montrer que le fait de maintenir les prix en dollars augmente du double ou du triple la valeur sterling de la marge de bénéfice qui peut exister entre le prix de revient, à l'usine, des marchandises vendues et le prix normal d'exportation. Si l'on suppose un prix conseillé au détail de 100, un prix normal d'exportation de 61 et si l'on prend 56 comme prix de vente des marchandises, des ventes faites au Canada et totalisant 10 millions de dollars, aux prix conseillés au détail, auraient rapporté à l'exportateur anglais \$6.1 millions ou 2.03 millions de livres. De ce dernier montant, 1.86 millions de livres aurait servi à payer le prix des marchandises vendues, et il resterait 170,000 livres au compte des bénéfices et

autres frais liés à la fabrication. Après la dévaluation, les mêmes ventes faites au Canada auraient rapporté 2.36 millions de livres, c'est-à-dire un bénéfice de 500,000 livres, soit près de trois fois plus. Les recettes fiscales du gouvernement britannique s'accroîtraient également.

Toutefois, si l'on ne réduit pas le prix net de gros en dollars des exportations de tracteurs britanniques, il n'existera plus de stimulants pour en augmenter la vente par rapport aux tracteurs fabriqués en Amérique du Nord ou ailleurs. Ainsi, la politique d'établissement des prix qu'ont adoptée les fabricants de tracteurs de Grande-Bretagne, ainsi que leurs associés commerciaux du Canada, annule en grande partie les fins qu'on visait en dévaluant la monnaie, soit une augmentation des ventes de tracteurs britanniques et des rentrées de devises étrangères.

Si les agriculteurs canadiens pouvaient acheter des tracteurs en Grande-Bretagne au prix de détail en vigueur là-bas, puis les importer au Canada, ils réaliseraient une épargne importante pour toutes les catégories de tracteurs jusqu'à 60 CV au moins. Il est utile de se faire une idée approximative de l'importance de cette épargne, en se penchant sur les prix qui régnaient en 1967 et en 1968 dans les deux pays. Les prix de 1967 correspondent à ceux qui existaient avant la dévaluation de la livre; les prix de 1968 sont ceux qui ont cours depuis la dévaluation. Comme l'écart des prix entre le Canada et la Grande-Bretagne s'est agrandi par suite de la dévaluation, les possibilités d'épargne se sont aussi multipliées. Il y a tout lieu de croire qu'on pourrait réaliser des épargnes comparables au cours de l'année commerciale de 1969.

Les résultats de cette analyse figurent au tableau 4.12. Ces données indiquent que les agriculteurs canadiens auraient réalisé une épargne en espèces de \$8,600,000 en 1967 et de \$14,900,000 en 1968. Quant à l'année commerciale en cours, elle serait marquée d'une épargne semblable, même si elle était un peu faible, vu la probabilité d'une baisse du chiffre des ventes. Quoi qu'il en soit, ces résultats estimatifs ne tiennent aucun compte du fait que les agriculteurs auraient peut-être acheté un plus grand nombre de tracteurs si le prix avait été moindre. Il est évident que l'épargne réalisée est très importante et que les agriculteurs canadiens ont beaucoup à gagner en pouvant bénéficier du niveau inférieur des prix qui règnent en Grande-Bretagne.

S'il réalisait cette épargne, l'agriculteur perdrait, admettons-le, l'avantage de l'entreposage assuré par le détaillant canadien, qui livre immédiatement la marchandise. L'épargne estimative n'a été calculée que pour les tracteurs de moins de 60 CV, même si ceux qu'on peut obtenir dans la catégorie de 60 à 75 CV coûtent aussi meilleur marché en Grande-Bretagne. Comme les tracteurs de cette catégorie en vente en ce pays ont une puissance dépassant à peine 60 CV, d'aucuns prétendraient qu'ils ne sont pas représentatifs de l'ensemble de la catégorie. Néanmoins, les faits démontrent que les sociétés européennes commencent à fabriquer de gros tracteurs, tendance qui peut fort bien se maintenir. Si ces gros tracteurs étaient aussi offerts aux prix européens, les agriculteurs canadiens pourraient réaliser une épargne plus considérable que ne l'indiquent les montants figurant au tableau 4.12.

TABLEAU 4.12—ESTIMATION DE L'ÉPARGNE QU'AURAIENT PU RÉALISER LES AGRICULTEURS CANADIENS EN
 IMPORTANT DIRECTEMENT DES TRACTEURS DE GRANDE-BRETAGNE, 1967 et 1968
 (en dollars canadiens)

	Année commerciale 1967 (avant la dévaluation)			Année commerciale 1968 (après la dévaluation)		
	35-45 CV		45-60 CV	35-45 CV		45-60 CV
	Canada	Grande-Bretagne	Canada	Grande-Bretagne	Canada	Grande-Bretagne
Nombre total d'unités vendues au Canada:						
35-40 CV - 6,936 ¹						
40-60 CV - 7,340 ¹						
PCD moyen ²	\$3,495	\$2,545	\$4,863	\$3,222	\$3,707	\$2,281
Prix payé par l'agriculteur	\$2,936	\$2,367	\$4,085	\$2,996	\$3,114	\$2,121
	84% du PCD	93% du PCD	84% du PCD	93% du PCD	84% du PCD	93% du PCD
	\$2,936	\$2,367	\$4,085	\$2,996	\$3,114	\$2,121
Frais estimatifs de transport maritime et de manutention		160		200		160
Frais estimatifs supplémentaires de transport intérieur		50		50		50
Total	\$2,936	\$2,577	\$4,085	\$3,246	\$3,114	\$2,331
Épargne réalisée par machine	\$359		\$839		\$783	
Épargne totale qu'auraient pu réaliser les agriculteurs canadiens (montant épargné x nombre d'unités)	\$2,490,000		\$6,158,000		\$5,431,000	
Épargne totale réalisable pour les deux catégories (chiffres arrondis)		\$8.6 m				\$14.9 m

TABLEAU 4.12 (Fin)

¹ La ventilation des chiffres et des CV est fondée sur les données de la Division du commerce et des services du BFS, *Farm Implement and Equipment Sales 1967*, Ottawa, Imprimeur de la Reine, 1969.

² Le PCD moyen est fondé sur la ventilation des CV tirée du tableau 4.8.

Remarques:— Ces chiffres estimatifs ont été établis à partir des hypothèses suivantes:

1. L'agriculteur aurait payé 93 p. 100 du PCD britannique; en réalité, il aurait payé 84 p. 100 du PCD canadien.
2. L'agriculteur aurait payé des frais de transport maritime et intérieur et de manutention un peu plus élevés que les sociétés de machines agricoles.
3. Le détaillant canadien honorerait la garantie du détaillant britannique, sinon le prix à l'exportation serait réduit du montant des frais moyens liés à la garantie. Comme ceux-ci sont probablement supérieurs au Canada, on a peut-être exagéré un peu le chiffre des épargnes globales.
4. L'agriculteur canadien serait en mesure d'obtenir du crédit pour financer ses achats sans difficulté et au taux que demanderait un détaillant canadien. Il aurait, bien entendu, besoin d'un comptant ou d'un crédit beaucoup moins élevé s'il achetait au prix britannique.
5. Le fait de commander à la Grande-Bretagne n'entraînerait aucun supplément de frais.
6. Les tracteurs *Ford* représentent une tranche importante des tracteurs vendus en Grande-Bretagne. La moyenne des prix en vigueur en ce pays en 1968 concerne la «nouvelle série» *Ford* 4000 et 5000 dont la puissance varie entre 40 et 60 CV. Au Canada, on applique les prix de l'«ancienne série» *Ford*, car les modèles de la nouvelle série n'ont été introduits au pays qu'en 1969. Pour cette raison, les différences de prix pour l'année 1968 pourraient être plus considérables que celles qu'on a indiquées.

Chapitre 5

DIFFÉRENCES DE PRIX, AU CANADA, ENTRE LES TRACTEURS ET LES MOISSONNEUSES- BATTEUSES DE DIVERSES SOCIÉTÉS

Pour établir une comparaison valable entre les prix des tracteurs et des moissonneuses-batteuses fabriqués en Europe et la situation du marché canadien, il est utile d'examiner la structure actuelle des prix au Canada. Dans quelle mesure les prix demandés au Canada par les diverses sociétés de machines agricoles diffèrent-ils pour des tracteurs et des moissonneuses-batteuses équivalents ou tout à fait comparables? Comment le prix des machines importées se compare-t-il avec celui des machines fabriquées en Amérique du Nord? Le présent chapitre renferme une comparaison entre les machines vendues par les diverses sociétés d'après leur prix conseillé de vente au détail. Dans tous les cas, ce prix est supérieur à celui que paie réellement l'agriculteur, car les détaillants accordent d'ordinaire un montant généreux pour les reprises ou un rabais pour ventes au comptant. Néanmoins, le rabais consenti par toutes les grandes sociétés, y compris la prime à la quantité, ne varie que faiblement; il se situe à environ 27 p. 100. En ce qui concerne ces sociétés, une comparaison du prix conseillé au détail constitue donc un indice valable des autres prix, notamment du prix payé par l'agriculteur ou du prix net de gros. Seules certaines petites sociétés, qui consentent aux détaillants un rabais plus fort, présentent une divergence de prix à ces trois niveaux. Nous comparerons d'abord le prix des tracteurs, puis celui des moissonneuses-batteuses.

Tracteurs

Pour faciliter la comparaison des prix demandés par les diverses sociétés qui vendent des tracteurs au Canada, ces machines ont été réparties en sept gammes de puissance, dont la plus faible varie entre 30 et 45 CV, tandis que la plus forte se situe entre 115 et 135 CV. On a étudié séparément le prix des gros tracteurs à quatre roues motrices. Au sein de chaque groupe, les prix ont été rendus uniformes, de manière que les tracteurs à comparer soient identiques en ce qui concerne l'équipement facultatif, les dimensions des pneus et l'équipement pour service spécial. Toutefois, la puissance des modèles offerts par les diverses sociétés varie à l'intérieur de chaque groupe. Pour éliminer cette différence, les prix ont aussi été calculés selon la puissance des machines. Le tableau 5.1 indique le prix courant des divers tracteurs et leur prix par CV à la prise de force. Les prix mentionnés ont trait à l'année commerciale 1967.

On a utilisée dans ces comparaisons les chiffres indiquant la puissance maximum à la prise de force (PDF) pour un nombre établi de tours/minute du moteur, (tr/mn), en conformité des essais de tracteurs effectués au Nebraska¹. La puissance à la prise de force est la meilleure manière de mesurer la puissance que développe le moteur du tracteur. La puissance réelle à la prise d'attelage pour un

¹ «Nebraska Test Reports,» *Implement and Tractor, Farm Equipment Red Book, Kansas City, Missouri, Implement and Tractor Publications, Inc.,* publication annuelle.

TABLEAU 5.1 - COMPARAISON DE PRIX ENTRE LES TRACTEURS DE DIVERSES SOCIÉTÉS, AU CANADA,
ANNÉE COMMERCIALE 1967

Société et modèle	Moteur E = Essence D = Diesel	Puissance max. à la PDF pour un nombre établi de tr/mn	Prix par		PCD	Prix, franco à bord
			CV à la PDF	PDF		
Groupe 1: 30 à 45 CV à la PDF						
Allis-Chalmers, D-12 Série III	E	33.3	\$100.26	\$3,340		Milwaukee (Wisc.)
Allis-Chalmers, D-15 Série II	D	36.5	130.73	4,773		Milwaukee (Wisc.)
Allis-Chalmers, D-15 Série II	E	46.2	86.14	3,978		Milwaukee (Wisc.)
B.M.C. Nuffield 10/42	D	39.1	95.88	3,745		Hamilton (Ontario)
David Brown 770 Selectamatic	D	32.1	103.36	3,320		Non indiqué
J.I. Case 430 Standard	D	34.4	108.89	3,744		Racine (Wisc.)
J.I. Case 430 Standard	E	33.1	101.13	3,348		Racine (Wisc.)
J.I. Case 530 Utilité générale	D	41.3	113.31	4,676		Racine (Wisc.)
C.C.I.L. (Deutz), D-40L	D	35.0*	125.54	4,394		Winnipeg (Manitoba)
Cockshutt 550	D	39.2	108.32	4,247		Charles City (Iowa)
Cockshutt 550	E	41.4	88.69	3,671		Charles City (Iowa)
Cockshutt 1250	D	38.5*	86.96	3,348		Ports de la côte Est
John Deere 510	D	37.5*	89.33	3,350		Montréal (Québec)
John Deere 1020 RU	D	38.9	90.54	3,524		Dubuque (Iowa)
John Deere 1020 RU	E	38.8	81.76	3,174		Dubuque (Iowa)
Ford 2000, Tout usage (8 vitesses)	D	31.2	107.29	3,346		Ports de la côte Est
Ford 2000, Tout usage (8 vitesses)	E	30.9	102.03	3,148		Ports de la côte Est
Ford 3000, Tout usage (8 vitesses)	D	39.2	92.05	3,608		Ports de la côte Est
Ford 3000, Tout usage (8 vitesses)	E	37.8	90.77	3,435		Ports de la côte Est
International Harvester, Int. 434	D	36.9	90.60	3,344		Montréal (Québec)
International Harvester, Int. 434	E	37.0	84.73	3,132		Montréal (Québec)
International Harvester, Farmall 404	E	36.7	105.55	3,874		Louisville (Ky.)
Massey-Ferguson, MF 135 Deluxe	D	37.8	93.08	3,520		Détroit (Michigan)
Massey-Ferguson, MF 135 Deluxe	E	35.4	94.56	3,345		Détroit (Michigan)

TABLEAU 5.1 (suite)

Société et modèle	Type	Moteur E = Essence D = Diesel	Puissance max. à la PDF pour un nombre établi de tr/mn ¹	Groupe 2: 45-60 CV à la PDF		Prix par CV à la PDF	Prix, franco à bord
				51.1	\$127.27		
Allis-Chalmers, D-17 Série IV	Utilitaire	D	51.1	\$127.27	\$6,509	Milwaukee (Wisc.)	
B.M.C. Nuffield 10/60	Pour culture en rang	D	55.4	91.29	5,054	Hamilton (Ontario)	
David Brown 990 Selectamatic	Utilitaire	D	52.1	96.66	5,036	Non indiqué	
J.I. Case 730 Le roi du confort—utilité générale	Pour culture en rang	D	56.4	117.64	6,639	Racine (Wisc.)	
C.C.I.L. (Deutz), D-5505	Utilitaire	D	52.0*	140.21	7,291	Winnipeg (Manitoba)	
Cockshutt 770 Pour culture générale	Pour culture en rang	D	48.8	119.19	5,817	Charles City (Iowa)	
Cockshutt 1550 Pour culture générale	Pour culture en rang	D	53.5	127.01	6,795	Charles City (Iowa)	
John Deere 710	Utilitaire	D	46.7*	106.40	4,969	Montréal (Québec)	
John Deere 2020 RU	Pour culture en rang	D	54.1	105.18	5,690	Dubuque (Iowa)	
Ford 4000 Tout usage (8 vitesses)	Pour culture en rang	D	46.7	102.20	4,774	Ports de la côte Est	
Ford 5000 Tout usage (8 vitesses)	Utilitaire	D	56.0	111.17	6,221	Ports de la côte Est	
International Harvester, Int. 504	Utilitaire	D	46.0	120.38	5,536	Rock Island (Ill.)	
Massey-Ferguson, MF 165 À dégauchement régulier	Pour culture en rang	D	52.4	98.69	5,173	Détroit (Michigan)	
Groupe 3: 60 à 75 CV à la PDF							
J.I. Case 830 Le roi du confort régulier	Utilitaire	D	64.3	\$109.86	\$7,060	Racine (Wisc.)	
J.I. Case 830 Le roi du confort—utilité générale	Pour culture en rang	D	64.3	115.68	7,433	Racine (Wisc.)	
Cockshutt 1650 Pour culture générale	Utilitaire	D	66.3	109.78	7,276	Charles City (Iowa)	
Cockshutt 1650 Pour culture à rangées.	Pour culture en rang	D	66.3	104.45	6,923	Charles City (Iowa)	
John Deere 3020 Standard	Utilitaire	D	65.3	111.52	7,280	Waterloo (Iowa)	
John Deere 3020 Pour culture en lignes	Pour culture en rang	D	65.3	114.76	7,492	Waterloo (Iowa)	
Ford Commander 6000 Tout usage	Utilitaire	D	66.9	105.00	7,027	Highland Park (Mich.)	
Ford Commander 6000 Pour culture en lignes	Pour culture en rang	D	66.9	107.15	7,171	Highland Park (Mich.)	
International Harvester, Int. 656	Utilitaire	D	Fabriqué à partir de 1968				
International Harvester, Farmall 656	Pour culture en rang	D	61.5	122.10	7,511	Rock Island (Ill.)	
Massey-Ferguson, MF 175 À dégauchement régulier	Utilitaire	D	63.3	107.68	6,820	Détroit (Michigan)	
Massey-Ferguson, MF 180 Pour culture en rang	Pour culture en rang	D	63.7	113.55	7,238	Détroit (Michigan)	
Minneapolis-Moline M-670 Standard	Utilitaire	D	71.0	97.54	6,925	Minneapolis (Minn.)	
Minneapolis-Moline M-670 Pour culture à rangées	Pour culture en rang	D	71.0	98.68	7,007	Minneapolis (Minn.)	

TABLE 5.1 (suite)

Société et modèle	Type	Moteur E = Essence D = Diesel	Puissance max. à la PDF pour un nombre établi de tr/mm ¹	Prix par CV à la	
				PDF	Prix, franco à bord
Groupe 4: 75 à 90 CV à la PDF					
Allis-Chalmers 190	de l'Ouest	D	77.2	\$ 106.84	\$8,248
Allis-Chalmers 190	Pour culture en rang	D	77.2	102.59	7,920
J.I. Case 930 Le roi du confort régulier	de l'Ouest	D	85.4	104.51	8,924
J.I. Case 930 Utilité générale	Pour culture en rang	D	85.4	97.55	8,330
C.C.I.L. (Deutz) D-8005	Pour culture en rang	D	80.0*	112.58	9,006
International Harvester, Int. 706	de l'Ouest	D	76.1	112.64	8,571
International Harvester, Farmall 706	Pour culture en rang	D	76.1	104.92	7,983
Groupe 5: 90 à 100 CV à la PDF					
Allis-Chalmers 190 XT	de l'Ouest	D	93.6	\$ 95.11	\$8,906
Allis-Chalmers 190 XT	Pour culture en rang	D	93.6	91.60	8,578
Cockshutt 1850 Pour culture générale	de l'Ouest	D	92.9	97.39	9,052
Cockshutt 1850 Pour culture à rangées	Pour culture en rang	D	92.9	89.11	8,282
John Deere 4020 Standard (Synchro-Range) (la boîte de vitesse)	de l'Ouest	D	94.9	87.88	8,338
John Deere 4020 Pour culture en lignes (Synchro-Range) (la boîte de vitesse)	Pour culture en rang	D	94.9	91.68	8,699
International Harvester, Int. 806	de l'Ouest	D	94.9	102.93	9,771
International Harvester, Farmall 806	Pour culture en rang	D	94.9	96.90	9,199
Massey-Ferguson, MF 1100 de l'Ouest	de l'Ouest	D	93.9	102.25	9,605
Massey-Ferguson, MF 1100 Pour culture en rang	Pour culture en rang	D	93.9	96.02	9,020

TABLEAU 5.1 (fin)

Groupe 6: 100 à 115 CV à la PDF

J.I. Case 1032 Spéciale	D	101.8	\$100.32	\$10,212	Racine (Wisc.)
J.I. Case 1031 Utilité générale	D	101.8	95.16	9,686	Racine (Wisc.)
Cockshutt 1950 Pour culture générale	D	105.8	106.59	11,277	Charles City (Iowa)
Cockshutt 1950 Pour culture à rangées	D	105.8	98.40	10,411	Charles City (Iowa)
International Harvester, Int. 1206 Turbo	D	112.6	98.57	11,103	Rock Island (Ill.)
International Harvester, Farmall 1206 Turbo	D	112.6	99.16	11,170	Rock Island (Ill.)
Minneapolis-Moline, G1000 Pour culture générale	D	110.8	88.66	9,822	Minneapolis (Minn.)
Minneapolis-Moline, G1000 Pour culture à rangées	D	110.8	86.80	9,616	Minneapolis (Minn.)

Groupe 7: 115 à 135 CV à la PDF

Allis-Chalmers D-21, Série II	D	127.8	92.21	11,780	Milwaukee (Wisc.)
John Deere 5020 Standard	D	133.3	87.91	11,714	Waterloo (Iowa)
John Deere 5020 Pour culture en lignes	D	133.3	94.71	12,620	Waterloo (Iowa)
Massey-Ferguson, MF 1130 de l'Ouest	D	120.5	98.53	11,874	Détroit (Michigan)
Massey-Ferguson, MF 1130 Pour culture en rang	D	120.5	88.03	10,608	Détroit (Michigan)

¹ Les chiffres relatifs à la puissance sont tirés des essais du Nebraska. Lorsqu'ils sont marqués d'un astérisque, ils proviennent d'une estimation du fabricant. Remarques générales: 1) La question des caractéristiques comparables est traitée en profondeur à l'appendice C, tableaux C.1 et C.2. Par exemple, une PDF est comprise sur les tracteurs de type «de l'Ouest», même si elle ne fait pas partie de l'équipement de série dans tous les cas. Ce n'est qu'en ajoutant de l'équipement facultatif de ce genre qu'on peut comparer convenablement les prix par CV (surtout la puissance en CV à la prise de force).

2) Essais du Nebraska: Puissance maximum calculée dans des conditions réelles de fonctionnement. On a redressé les résultats des anciens essais effectués au Nebraska jusqu'à la puissance la plus grande au niveau de la mer; toutefois, pour assurer la compatibilité avec les résultats des essais récents, on a utilisé les chiffres moins élevés.

travail quelconque de traction varie d'un tracteur à l'autre, suivant le type de transmission et son efficacité, et en fonction d'autres facteurs, comme les dimensions des pneus et la répartition du poids. Toutefois, la puissance à la prise d'attelage correspond, en moyenne, à 88 ou 90 p. 100 de la puissance en CV à la PDF.

Même si elles tendent à uniformiser les caractéristiques des divers tracteurs, les comparaisons figurant au tableau 5.1 ne sauraient éliminer toutes les différences. Les tracteurs varient sous le rapport de la conception, de la qualité, de la fiabilité, ainsi qu'en fonction des services après-vente fournis par la société, tels la garantie et le service de pièces de rechange. Certaines différences de prix relevées dans ces comparaisons s'expliquent donc par ces autres facteurs. Chaque société apporte normalement, chaque année ou tous les deux ans, des modifications secondaires à ses divers modèles de tracteurs, la chose se produisant à intervalles plus espacés dans le cas des modifications importantes. Aussi, au cours d'une année donnée, les tracteurs vendus par une société quelconque peuvent faire partie d'une gamme récente comportant les derniers progrès techniques, ou encore il peut s'agir d'une série qu'on a lancée bon nombre d'années plus tôt. La situation concurrentielle des diverses marques de tracteurs au cours d'une année donnée dépendra en partie du moment où sont apparues les modifications.

Les tracteurs se concurrencent au sein des divers groupes de puissance, cette concurrence variant même d'un groupe à l'autre. Il faut analyser tour à tour le régime de prix qui a été établi au sein de chaque groupe.

La plupart des sociétés offrent, en ce qui concerne les tracteurs de 30 à 45 CV, aussi bien des modèles diesel que des modèles à essence. Les moteurs diesel coûtent toujours plus cher par cheval-vapeur, et cette différence varie considérablement d'une société à l'autre. Dans le cas des tracteurs fabriqués en Amérique du Nord, voici les variations relevées (supplément de prix pour le modèle diesel): *Case*, \$8; *Deere*, \$9; *Cockshutt*, \$20; et *Allis-Chalmers*, \$30 par CV à la PDF. *Massey-Ferguson* demande un prix moins élevé pour son modèle diesel, mais cette compagnie importe son moteur diesel de Grande-Bretagne et achète son moteur à essence en Amérique du Nord. Pour ce qui est des tracteurs importés, les différences sont moindres, la société *Ford* demandant des suppléments de \$2 et \$5, et *International Harvester*, \$6.

Si l'on classe les tracteurs de la catégorie 30 à 45 CV selon leur prix courant par CV, les modèles diesel et les modèles à essence étant classés séparément, il est manifeste que les tracteurs importés ont contribué à abaisser le prix des modèles diesel (voir tableau 5.2). Sauf exceptions peu importantes, les tracteurs diesel fabriqués en Europe coûtent tous moins cher par CV que ceux qu'on fabrique en Amérique du Nord. Par contraste, en ce qui concerne les modèles à essence, il n'existe aucun rapport certain entre la provenance du tracteur et son prix par CV.

On notera aussi sur quelle vaste gamme s'étendent les prix par CV. Selon ce mode de comparaison, le modèle le plus cher parmi les tracteurs diesel coûte 50 p. 100 de plus, au moins, que le modèle le meilleur marché. Quant aux tracteurs à essence, la différence est d'environ 30 p. 100. Si l'on compare les prix des tracteurs diesel des trois principales sociétés, on obtient une série très serrée, n'offrant qu'environ 5 p. 100 d'écart tant par rapport au prix absolu qu'au prix par CV. Par contre, le prix des modèles à essence de ces trois sociétés diffère par

TABLEAU 5.2 — MODÈLES DE TRACTEURS DIESEL ET À ESSENCE VENDUS AU CANADA, CLASSÉS D'APRÈS LEUR PRIX PAR CV À LA PDF, ANNÉE COMMERCIALE 1967

Société	Modèle diesel				Modèle à essence			
	Modèle	CV à la PDF	Prix/CV	Prove-nance ¹	Modèle	CV à la PDF	Prix/CV	Prove-nance ¹
Allis-Chalmers	D-15 Série II	36.5	\$130.73	A	Farmall 404	36.7	\$105.55	A
C.C.I.L. (Deutz)	D-40L	35.0	125.54	E	2000 Tout usage	30.9	102.03	E
J.I. Case	530 Utilité générale	41.3	113.31	A	430 Standard	33.1	101.13	A
J.I. Case	430 Standard	34.4	108.89	A	D-12 Série III	33.3	100.26	A
Cockshutt	550	39.2	108.32	A	MF 135 Deluxe	35.4	94.56	(E)A
Ford	2000 Tout usage	31.2	107.29	E	3000 Tout usage	37.8	90.77	E
David Brown	770 Selectomatic	32.1	103.36	E	550	41.4	88.69	A
B.M.C. Nuffield	10/42	39.1	95.88	E	D-15 Série II	46.2	86.14	A
Massey-Ferguson	MF 135 Deluxe	37.8	93.08	(E)A	Int. 434	37.0	84.73	E
Ford	3000 Tout usage	39.2	92.05	E	1020 RU	38.8	81.76	A
International Harvester	Int. 434	36.9	90.60	E				
John Deere	1020 RU	38.9	90.54	A				
John Deere	510	37.5	89.33	E				
Cockshutt ²	1250	38.5	86.96	E				
Moyenne			103.75					92.98

¹ A = monté en Amérique du Nord.

E = monté en Europe.

(E)A = monté en Amérique du Nord avec pièces européennes.

² La moyenne a été calculée en fonction d'un seul modèle pour chaque société (modèle ramené à la moyenne, au besoin).

une forte marge, englobant aussi bien le prix le plus élevé par CV que le prix le plus faible par CV. Comme le groupe de puissance figurant au tableau 5.2 embrasse une vaste gamme de machines et vu le fait que les frais de production par CV fléchissent avec l'augmentation des dimensions des tracteurs, on admettra que certaines différences de prix par CV ne correspondent peut-être qu'à des différences de dimensions. Comparons, par exemple, les tracteurs à essence vendus par *Ford* et *Allis-Chalmer*. Dans les deux cas, le tracteur qui a la plus grande puissance coûte sensiblement moins cher par CV.

En étudiant le prix des tracteurs de ce groupe de puissance, comme le montre le tableau 5.1, on s'aperçoit que presque toutes les sociétés comptent dans cette catégorie au moins un tracteur dont le prix se rapproche beaucoup de celui que demandent leurs concurrents. Sept sociétés distinctes offrent un tracteur dont le prix se situe dans une gamme fort mince, soit entre \$3,340 et \$3,350. Même si ces tracteurs sont d'une puissance légèrement différente, il est clair que, pour cette taille de tracteurs, les sociétés estiment nécessaire de fixer le prix d'une machine complète à un niveau aussi rapproché que possible de celui de leurs concurrents. Il s'agit parfois de tracteurs importés d'Europe, dont le prix est sensiblement plus bas; dans d'autres cas, les tracteurs proviennent des États-Unis, où les frais de fabrication sont notablement supérieurs. Certains tracteurs ont un moteur à essence; d'autres, un moteur diesel. Pourtant, leur prix se situe toujours dans les limites d'une gamme de \$10.

Tout comme pour les tracteurs diesel appartenant au groupe de puissance le plus faible, les machines du groupe 45 à 60 CV importées d'Europe ont exercé un effet concurrentiel, tendant à abaisser le prix des tracteurs au Canada. Comme le montre le tableau 5.3, la plupart des tracteurs importés d'Europe se rangent dans la seconde moitié de la liste établie suivant le prix par CV. Toutefois, comme on l'a vu au chapitre 4, ces tracteurs se vendent encore beaucoup plus cher au Canada qu'en Grande-Bretagne ou dans les autres pays d'Europe occidentale.

Le prix des tracteurs est fixé, en grande partie, pour l'ensemble du marché nord-américain. Or sur ce marché, il est clair (comme le prouvera plus tard le Rapport définitif de la Commission) que la société *John Deere* est en tête pour ce qui est de l'établissement, dans les limites où le permettent les sociétés concurrentes, du niveau effectif des prix. *Deere* et *International Harvester* sont les deux entreprises dominantes du marché américain des tracteurs; ces deux sociétés exercent une influence prépondérante sur le prix des tracteurs. Les machines importées d'Europe ont joué un rôle modérateur pour ce qui est du prix des tracteurs de 60 CV et moins; néanmoins, ce prix est demeuré bien au-dessus de celui de tracteurs identiques vendus en Europe occidentale.

Ici encore, les données montrent un vaste étalement des prix par CV. Le tracteur le plus cher par CV du groupe 45 à 60 CV coûte, par rapport au tracteur le moins cher, environ 54 p. 100 de plus, soit \$49 de plus par CV. En outre, les tracteurs de ce groupe vendus par les trois principales sociétés sont d'un prix sensiblement différent. En fonction du prix par CV, le modèle *MF 165* de *Massey-Ferguson* se vend environ 20 p. 100 moins cher que le modèle *504* de *International Harvester*. *Deere* offre, dans ce groupe, deux modèles, dont l'un est importé d'Europe, et qui coûtent de 7 à 8 p. 100 de plus que le tracteur *MF*.

TABLEAU 5.3 - MODÈLES DE TRACTEURS DIESEL VENDUS AU CANADA, CLASSÉS D'APRÈS LEUR PRIX PAR CV À LA PDF, ANNÉE COMMERCIALE 1967

Société	45 à 60 CV			60 à 75 CV					
	Modèle	CV à la PDF	Prix/CV	Prove-nance ¹	Société	Modèle	CV à la PDF	Prix/CV	Prove-nance ¹
C.C.I.L. (Deutz)	D-5505	52.0	\$140.21	E	International Harvester	Farmall 656	61.5	\$122.10	A
Allis-Chalmers	D-17 Série IV	51.1	127.27	A	J.I. Case	830 Le roi du confort-Utilité générale	64.3	115.68	A
Cockshutt	1550 Pour culture générale	53.5	127.01	A	John Deere	3020 Pour culture en lignes	65.3	114.76	A
International Harvester	Int. 504	46.0	120.38	A	Massey-Ferguson	MF 180 Pour culture en rang	63.7	113.55	(E)A
Cockshutt	770 Pour culture générale	48.8	119.19	A	John Deere	3020 Standard	65.3	111.52	A
J.I. Case	730 Le roi du confort-Utilité générale	56.4	117.64	A	J.I. Case	830 Le roi du confort régulier	64.3	109.86	A
Ford	5000 Tout usage	56.0	111.17	E	Cockshutt	1650 Pour culture générale	66.3	109.78	A
John Deere	710	46.7	106.40	E	Massey-Ferguson	MF 175 À dégaagement régulier	63.3	107.68	(E)A
John Deere	2020 RU	54.1	105.18	A	Ford	Commander 6000 Pour culture en rang	66.9	107.15	A
Ford	4000 Tout usage	46.7	102.20	E	Ford	Commander 6000	66.9	105.00	A
Massey-Ferguson	MF 165 À dégaagement régulier	52.4	98.69	(E)A	Cockshutt	Tout usage	66.3	104.45	A
David Brown	990 Selectamatic	52.1	96.66	E	Minneapolis-Moline	1650 Pour culture à rangées	71.0	98.68	A
B.M.C. Nuffield	10/60	55.4	91.29	E	Minneapolis-Moline	M-670 Pour culture à rangées	71.0	98.68	A
Moyenne ²			112.77		Moyenne ²	M-670 Standard	71.0	97.54	A
								109.99	

¹ A = monté en Amérique du Nord.

E = monté en Europe.

(E)A = monté en Amérique du Nord avec pièces européennes.

² La moyenne a été calculée en fonction d'un seul modèle pour chaque société (modèle ramené à la moyenne, au besoin).

TABLEAU 5.4—MODÈLES DE TRACTEURS DIESEL VENDUS AU CANADA, CLASSÉS D'APRÈS LEUR PRIX PAR CV À LA PDF, ANNÉE COMMERCIALE 1967

Société	Modèle	75 à 90 CV			90 à 100 CV			
		CV à la PDF	Prix/CV	Prove-nance ¹	CV à la PDF	Prix/CV	Prove-nance ¹	
International Harvester C.C.I.L. (Deutz)	Int. 706 D-8005	76.1 80.0	\$112.64 112.58	A E	Int. 806 MF 1100 de l'Ouest	94.9 93.9	\$102.93 102.25	A (E)A
Allis-Chalmers International Harvester	190 Farmall 706	77.2 76.1	106.84 104.92	A A	1850 Pour culture générale Farmall 806	92.9 94.9	97.39 96.90	A A
J.I. Case	930 Le roi du confort régulier	85.4	104.51	A	International Harvester			
Allis-Chalmers	190	77.2	102.59	A	Massey-Ferguson	93.9	96.02	(E)A
J.I. Case	930 Utilité générale	85.4	97.55	A	Allis-Chalmers	93.6	95.11	A
Moyenne ²			106.78		John Deere	94.9	91.68	A
					4020 Pour culture en lignes (Synchro Range) (la boîte de vitesse)			
					Allis-Chalmers	93.6	91.60	A
					Cockshutt	92.9	89.11	A
					John Deere	94.9	87.88	A
					4020 Standard (Synchro Range) (la boîte de vitesse)			
					Moyenne ²		95.09	

¹ A = monté en Amérique du Nord.

E = monté en Europe.

(E)A = monté en Amérique du Nord avec pièces européennes.

² La moyenne a été calculée en fonction d'un seul modèle pour chaque société (modèle ramené à la moyenne, au besoin).

Les tracteurs importés appartenant au groupe 60 à 75 CV, y compris deux modèles de *Massey-Ferguson*, se situent à peu près au milieu de la gamme de prix. Les deux modèles les moins chers, par CV, sont fabriqués en Amérique du Nord par des filiales de la *White Motor Company*. La différence de prix par CV entre le tracteur le plus cher et le tracteur le moins cher, même si elle est moindre que pour les deux groupes de puissance le plus faible, demeure importante, soit environ 25 p. 100. Encore une fois, les tracteurs offerts par les trois principales sociétés accusent des différences sensibles, le modèle *MF 175* se vendant environ 13 p. 100 moins cher par CV que le modèle *Farmall 656 d'International*.

Dans la catégorie des tracteurs de 75 CV et plus, on ne trouve qu'un tracteur importé d'Europe en 1967: le tracteur *Deutz*, de 80 CV, vendu par *C.C.I.L.* Son prix courant dépassait d'un peu plus de 5 p. 100 le prix moyen par CV des quatre marques de tracteurs de la catégorie 75 à 90 CV. Tout comme dans le cas des machines de moindre puissance, on relève pour chacun des groupes de 75 CV et plus une différence appréciable de prix par CV entre les tracteurs les moins chers et les tracteurs les plus chers. Pour les groupes successifs de plus de 75 CV, la différence s'est élevée à 15 p. 100, 17 p. 100, 23 p. 100 et 12 p. 100. Les tracteurs *International Harvester* figuraient parmi les plus coûteux de chacun des groupes, mais c'est à peu près le seul indice à signaler. Le rang des autres sociétés varie considérablement d'un groupe à l'autre.

En plus des tracteurs de grande puissance figurant aux tableaux 5.4 et 5.5, trois sociétés, soit *Case*, *International Harvester* et *Versatile*, offrent des tracteurs à quatre roues motrices. Les différences de prix de ces tracteurs, que l'on peut voir au tableau 5.6, montrent que le tracteur *Versatile* est de loin moins cher, tant en chiffres absolus que par CV. Selon ce dernier mode d'évaluation, le modèle de *Case* et celui d'*International Harvester* coûtaient respectivement 79 p. 100 et 82 p. 100 de plus que le tracteur offert par *Versatile*. On trouvera à l'appendice C d'autres détails au sujet de ces trois tracteurs.

Moissonneuses-batteuses

En ce qui concerne les moissonneuses-batteuses, nous ne disposons pas de données du genre de celles qu'ont fournis les essais de tracteurs effectués au Nebraska. Pour faciliter la comparaison des prix, nous avons utilisé la documentation de vente remise aux détaillants par *Massey-Ferguson* et *International Harvester*. Cette documentation renferme une comparaison des modèles des diverses sociétés qu'on considère comme en concurrence. A cette fin, les moissonneuses-batteuses ont été classées dans quatre groupes de taille. Les prix notés sont ceux de l'année commerciale 1968.

Les deux documentations s'accordent à peu près sur la question des modèles à inclure dans chacun des quatre groupes. Il y a eu accord parfait quant aux moissonneuses-batteuses vendues par *Case*, *Deere*, *Ford* et *Massey-Ferguson*. Pour deux des quatre groupes, elles s'accordent aussi quant aux moissonneuses-batteuses vendues par *Cockshutt* et *International Harvester*. Étant donné que les deux textes dataient d'octobre 1967 et de juin 1968, le dernier avait également traité à des modèles plus récents de *New Holland* et d'*Allis-Chalmers*.

TABLEAU 5.5 - MODÈLES DE TRACTEURS DIESEL VENDUS AU CANADA, CLASSÉS D'APRÈS LEUR PRIX PAR CV À LA PDF, ANNÉE COMMERCIALE 1967

Société	100 à 115 CV				115 à 135 CV			
	Modèle	CV à la PDF	Prix/CV	Prove-nance ¹	Modèle	CV à la PDF	Prix/CV	Prove-nance ¹
Cockshutt	1950 Pour culture générale	105.8	\$106.59	A	Massey-Ferguson MF 1130 de l'Ouest	120.5	\$98.53	(E)A
J.I. Case	1032 Spécial	101.8	100.32	A	John Deere 5020 Pour culture en lignes	133.3	94.71	A
International Harvester	Farmall 1206 Turbo	112.6	99.16	A	Allis Chalmers D-21 Série II	127.8	92.21	A
International Harvester	Int. 1206 Turbo	112.6	98.57	A	Massey-Ferguson MF 1130 Pour culture en rang	120.5	88.03	(E)A
Cockshutt	1950 Pour culture à rangées	105.8	98.40	A	John Deere 5020 Standard	133.3	92.27	A
J.I. Case	1031 Utilité générale	101.8	95.16	A				
Minneapolis-Moline	G1000 Pour culture générale	110.8	88.66	A				
Minneapolis-Moline	G1000 Pour culture à rangées	110.8	86.80	A				
Moyenne ²			96.71					

¹ A = monté en Amérique du Nord.

E = monté en Europe.

(E)A = monté en Amérique du Nord avec pièces européennes.

² La moyenne a été calculée en fonction d'un seul modèle pour chaque société (modèle ramené à la moyenne, au besoin).

TABLEAU 5.6—DIFFÉRENCES DE PRIX ENTRE TRACTEURS À QUATRE ROUES MOTRICES, ANNÉE COMMERCIALE 1967

Machines comparées	Prix conseillé au détail	Prix par rapport à Versatile	CV à la barre d'attelage ¹	Prix par CV à la barre d'attelage	Prix par CV à la barre d'attelage par rapport à Versatile
Case 1200	\$16,520	165	99.27	\$151.53	179
I-H 4100	\$17,894	179	116.15	\$154.06	182
Versatile (Cummins V6 Diesel)	\$ 9,996	100	118.0*	\$ 84.71	100

¹ Données en provenance des essais effectués au Nebraska. L'astérisque indique un chiffre fourni par le fabricant.

Les moissonneuses-batteuses choisies dans chaque groupe ont ensuite été placées sur un pied d'égalité pour ce qui est de leurs caractéristiques, de sorte que toutes les machines étaient dotées du même équipement (facultatif sur certaines, de série sur les autres) et que les caractéristiques à spécifier (comme les dimensions des pneus) étaient uniformes. Les moissonneuses-batteuses de *Minneapolis-Moline* ont été écartées, car elles sont identiques dans leurs fonctions aux moissonneuses-batteuses de *Cockshutt*, même si leur prix aurait pu accuser quelques différences. Les résultats de cette comparaison sont consignés au tableau 5.7.

Si l'on analyse ces données, on constate que, même si chaque groupe renferme de nombreuses machines dont les prix sont très voisins (5 p. 100 d'écart), il en existe un grand nombre d'autres qui coûtent sensiblement plus ou moins cher que la moyenne, au niveau central de prix. Ainsi, en ce qui a trait au groupe 1, qui comprend les moissonneuses-batteuses de six sociétés, trois marques se vendent à 2 p. 100 d'écart l'une de l'autre, mais deux autres coûtent de 3 à 10 p. 100 de moins que la moyenne de ces marques; la dernière du groupe a un prix plus élevé d'environ 10 p. 100. De même dans le groupe 2, qui comprend sept machines concurrents, quatre sociétés vendent leurs moissonneuses-batteuses à 4 p. 100 d'écart l'une de l'autre, mais l'une des machines qui restent, celle de *Massey-Ferguson*, coûte 8 p. 100 de moins que la moyenne de quatre machines. Quant au groupe 3, il présente une structure semblable, bien que les prix soient un peu moins étalés. Des 10 machines en présence, cinq se vendent suivant un écart de 7.5 p. 100. Toutefois, le prix de la machine *Cockshutt* est inférieur de 13.7 p. 100 par rapport au prix moyen de ce groupe central de cinq, tandis que le prix de la machine *Versatile* est inférieur de près de 23 p. 100. Par contraste, la machine la plus coûteuse que *Deere* offre dans le groupe 3 se vend 7 p. 100 plus cher. On retrouve la même tendance au sein du groupe 4. Des neuf machines concurrentes, six se situent dans une gamme de prix comportant un écart maximum de 5 p. 100. Cependant, dans le cas de deux des moissonneuses-batteuses restantes, le prix de la *Cockshutt* était inférieur d'environ 12 p. 100 par rapport à la moyenne des sept autres, tandis que le prix de la machine vendue par *Deere* était supérieur d'environ 6 p. 100.

TABLEAU 5.7—COMPARAISON DES PRIX DE MOISSONNEUSES-BATTEUSES AUTO-PROPULSÉES
AU CANADA, ANNÉE COMMERCIALE 1968
(Voir le tableau C.5 pour des caractéristiques détaillées)

	GROUPE 1			GROUPE 2			GROUPE 3			GROUPE 4		
	Prix conseil- lé au détail	Pourcen- tage du prix moyen pour le groupe	Pourcen- tage du prix moyen pour les trois sociétés principales	Prix conseil- lé au détail	Pourcen- tage du prix moyen pour le groupe	Pourcen- tage du prix moyen pour les trois sociétés principales	Prix conseil- lé au détail	Pourcen- tage du prix moyen pour le groupe	Pourcen- tage du prix moyen pour les trois sociétés principales	Prix conseil- lé au détail	Pourcen- tage du prix moyen pour le groupe	Pourcen- tage du prix moyen pour les trois sociétés principales
	\$			\$			\$		\$			
Allis-Chalmers	9,315	110.7	115.4	—	—	—	11,448	102.6	97.1	13,555	99.1	95.7
J.I. Case	8,503	101.1	105.4	9,710	98.1	99.7	11,610	104.0	98.5	14,022	102.5	99.0
C.C.I.L. (Claas)	—	—	—	—	—	—	10,871	97.4	92.2	13,780	100.7	97.3
Cockshutt	8,446	100.4	104.6	9,982	100.9	102.5	9,953	89.2	84.4	12,034	88.0	85.0
John Deere	8,407	99.9	104.2	10,341 ¹	104.5	106.2	12,357 ¹	110.7	104.8	14,488	105.9	102.3
Ford Motor Company (Claas)	—	—	—	10,064	101.7	103.3	11,569	103.6	98.2	13,361	97.7	94.4
International-Harvester	7,636	90.8	94.6	9,792	99.0	100.6	11,596	103.9	98.4	14,343	104.8	101.3
Massey-Ferguson	8,171	97.1	101.2	9,082	91.8	93.3	11,407	102.2	96.8	13,646	99.7	96.4
New Holland	—	—	—	10,289	104.0	105.7	11,920	106.8	101.1	13,899	101.6	98.2
Versatile	—	—	—	—	—	—	8,900	79.7	75.5	—	—	—
Prix moyen (non pondéré) pour le groupe	8,413	100.0	—	9,894	100.0	—	11,163	100.0	—	13,681	100.0	—
Prix moyen (non pondéré) pour les trois sociétés principales (John Deere, International Harvester, Massey-Ferguson)	8,071	95.9	100.0	9,738	98.4	100.0	11,787	105.6	100.0	14,159	103.5	100.0

¹ Les prix concernent les modèles 55 (groupe 2) et 95 (groupe 3) de Deere, fabriqués aux États-Unis. Les prix des moissonneuses-batteuses allemandes de Deere, modèles 430 (groupe 2) à \$10,039 et 630 (groupe 3) à \$12,209 sont à peu près identiques à ceux des machines dotées d'un équipement semblable et fabriquées aux États-Unis. La principale différence en ce qui concerne les caractéristiques réside dans le fait que, en Amérique du Nord, la machine est dotée d'un moteur à essence, alors qu'elle est équipée d'un moteur diesel en Europe.

Si l'on compare les prix des trois plus grandes sociétés de moissonneuses-batteuses, soit *Deere*, *International Harvester* et *Massey-Ferguson*, on s'aperçoit que, exception faite du groupe 1, c'est *Massey-Ferguson* qui offre régulièrement les machines les moins chères. La moissonneuse-batteuse de *Deere* est, dans tous les cas, celle qui coûte le plus cher. Bien que les prix figurant au tableau 5.7 concernent le Canada, ils constituent probablement un bon indice des différences de prix qui existent entre ces diverses sociétés pour l'ensemble de l'Amérique du Nord.

Versatile, société relative nouvelle au sein de la famille des producteurs de moissonneuses-batteuses, ne figure que dans le groupe 3; la machine qu'elle offre coûte 20 p. 100 de moins que la moyenne des prix du groupe 3 pris dans son ensemble. Les caractéristiques de la moissonneuse-batteuse *Versatile* pour ce qui est des dimensions du batteur, de l'aire de triage, de l'aire à grain et de la puissance du moteur, sont dans tous les cas supérieures à celles du modèle le plus bas du groupe. L'équipement spécial qu'on ne pouvait pas se procurer pour les machines *Versatile* n'était pas non plus disponible pour les autres marques de machines appartenant au même groupe.

Chapitre 6

COÛTS DE FABRICATION ET PRIX SUR LE MARCHÉ INTERNATIONAL

L'analyse du coût de fabrication des tracteurs, fondée sur des données auxquelles la Commission¹ a pu avoir accès, fait ressortir trois points importants qui tous conditionnent fortement l'orientation des prix des tracteurs et la tendance de la concurrence internationale dans le domaine de la production des tracteurs agricoles.

1. A mesure que le débit de production annuel passe de 20,000 à 90,000 tracteurs, les frais de fabrication à l'unité baissent d'environ 20 p. 100, soit 12 p. 100 entre 20,000 et 60,000 et 8.5 p. 100 entre 60,000 et 90,000. Il est possible que les frais continuent de baisser au-delà d'un débit de 90,000 unités, mais on ne dispose pas de chiffres exacts là-dessus.
2. Le coût de production des tracteurs, par CV, baisse de façon significative à mesure qu'augmente la puissance du moteur, quoique cela ne se reflète pas actuellement dans les prix de vente.
3. Au niveau des prix et au taux de change actuels, le coût de fabrication des tracteurs est sensiblement plus bas en Europe occidentale qu'en Amérique du Nord.

Au cours du présent chapitre, nous développerons en détail chacune de ces conclusions, et leur portée sur la situation actuelle des prix et sur la concurrence entre les fabricants. Il est regrettable qu'on ne dispose pas de chiffres aussi exacts sur le coût de fabrication des moissonneuses-batteuses. Toutefois, il est possible que certaines des remarques concernant les tracteurs valent aussi pour ces machines.

Économies d'échelle dans la production de tracteurs

L'étude spéciale portant sur les économies d'échelle dans la production de tracteurs, que la Commission a entreprise en collaboration avec la compagnie d'organiseurs-conseils *Booz, Allen & Hamilton Canada Ltd.*, permet de dégager l'orientation suivante des frais de fabrication à trois débits de production annuelle.

Production annuelle	20,000	60,000	90,000
Coût unitaire (\$ américains)	3,875	3,412	3,121
Coût unitaire (\$ canadiens)	4,166	3,688	3,354

Ces chiffres concernent une usine construite récemment, vers 1967-1968, censée être en production depuis deux ou quatre ans et disposant des dernières techniques de fabrication. Le coût global de fabrication comprend tous les frais de l'usine, y compris un remboursement de 7.5 p. 100 sur le capital investi et

¹ Commission royale d'enquête relative aux machines agricoles, *Farm Tractor Production Costs: A Study in Economies of Scale, Study No. 2*, Ottawa, Imprimeur de la Reine, 1969.

tous les frais d'administration. Il n'inclut pas le coût de la mise au point et de la création d'une gamme de tracteurs, mais couvre le coût de tous les outils et de toutes les installations nécessaires à sa fabrication. Les salaires, le coût des matières premières, les bâtiments, la machinerie et tous les autres postes de dépenses sont calculés au niveau qui prévalait à l'époque de l'enquête dans la région Chicago-Moline. Le taux des traitements est celui qui existait à Brantford.

On a supposé que l'usine fabriquerait trois grosseurs de tracteurs, dans les proportions se rapprochant d'assez près de celles des ventes en Amérique du Nord. Ainsi, il fut indiqué que 30 p. 100 de la production consisterait en tracteurs de 40 CV, 60 p. 100 en tracteurs de 90 CV et 10 p. 100 en tracteurs de 130 CV. Un nombre limité seulement d'équipement facultatif fut étudié dans chaque catégorie mais on a réservé de la place pour toute une gamme complète d'équipement facultatif. Pour chaque débit de production, on a fait une analyse des diverses pièces entrant dans la fabrication des tracteurs, afin de déterminer s'il était plus économique de fabriquer ces pièces ou de les acheter. Dès que la fabrication d'une pièce entraînait un remboursement d'au moins 20 p. 100 sur le capital investi, on a préféré fabriquer la pièce plutôt que l'acheter.

Si l'on compare le coût de production mentionné ci-dessus avec un prix de vente moyen de \$4,000 américains² par tracteur, au départ de l'usine, on voit tout de suite qu'un prix suffisamment élevé pour donner des bénéfices faibles ou modérés à un débit de production de 20,000 tracteurs entraînera des bénéfices très élevés à un débit de 60,000, et encore davantage à un débit de 90,000. Le prix de \$4,000 est quelque peu arbitraire, mais il correspond assez bien aux prix courants en 1967 pour la même gamme de tracteurs que celle qui a été analysée.

TABLEAU 6.1 – BÉNÉFICES BRUTS POUR DIVERS VOLUMES DE FABRICATION DE TRACTEURS AGRICOLES SUR ROUES – AMÉRIQUE DU NORD – 1967

(en dollars américains)

	Production annuelle		
	20,000	60,000	90,000
	(par tracteur)		
Prix à l'usine	\$ 4,000	\$ 4,000	\$ 4,000
Coût de fabrication	\$ 3,875	\$ 3,412	\$ 3,121
Revenu brut	\$ 125	\$ 588	\$ 879
	(total, usine de tracteurs)		
Capital investi (en millions de dollars)	\$ 58.0	\$ 140.1	\$ 211.9
Bénéfice brut (en millions de dollars)	\$ 2.5	\$ 35.3	\$ 79.1
Revenu brut de l'actif (avant paiement de l'impôt) ¹	11.8%	32.7%	44.8%

¹ Y compris un rendement de 7.5 p. 100 sur le capital englobé dans les frais de fabrication, c'est-à-dire le bénéfice tel que calculé d'après les chiffres ci-dessus plus 7.5 p. 100.

Source: Commission royale d'enquête relative aux machines agricoles, *Farm Tractor Production Costs: A Study in Economies of Scale, Study No. 2*, Ottawa, Imprimeur de la Reine, 1969, tableaux 40, 44, 46 et 47.

² Dans l'étude tous les coûts figurent en dollars américains, *ibid.*, tableau 44. Ce tableau contient une moyenne pondérée du prix de vente à l'usine, moyenne qui a été appliquée à la production de l'usine fictive. Les chiffres comprennent les bénéfices du fabricant. Le chiffre moyen pondéré de \$4,000 provient de la moyenne des prix par CV pour les tracteurs vendus par les quatre sociétés principales dans chacune des trois gammes de puissance analysées. Ces gammes chevauchent les catégories décrites au chapitre 5 du présent Rapport.

Comme on peut le voir au tableau 6.1, un prix qui donnerait à un fabricant de 20,000 tracteurs par an un rendement de 11.8 p. 100 sur ses mises de fonds, avant paiement de l'impôt sur le revenu des sociétés, rapporterait un bénéfice de 32.5 p. 100 au fabricant de 60,000 tracteurs par an et de 44.5 p. 100 au producteur de 90,000 tracteurs. On saisit ici toute l'importance d'un débit raisonnable de production pour la rentabilité d'une fabrique de tracteurs.

A l'analyse de ces coûts de fabrication, on peut être étonné de constater que quatre des huit entreprises qui fabriquent en grande quantité des tracteurs aux États-Unis ont une production annuelle de moins de 20,000 unités (voir le tableau 2.1). De plus, chacune de ces entreprises possède un système assez complet de fabrication, c'est-à-dire qu'elles fabriquent les moteurs, les transmissions et la plupart des pièces importantes d'un tracteur. Certaines de ces compagnies, comme *Case*, complètent leur production par la fabrication d'équipement industriel léger. Toutefois, ces circonstances ne modifient pas le fond du tableau. Étant donné que ces entreprises ont pu produire et vendre leurs tracteurs aux niveaux actuels de prix, on peut en conclure que les quatre autres sociétés qui fabriquent 60,000 tracteurs ou plus, soit aux États-Unis, soit sur une base mondiale intégrée, doivent retirer des bénéfices très substantiels de leur fabrication de tracteurs. Comme l'indique le tableau 2.1, on évalue à près de 60,000 unités la production annuelle de *Deere* et d'*International Harvester* aux États-Unis. *Ford* et *Massey-Ferguson* ne produisent qu'environ 40,000 tracteurs par an aux États-Unis, mais ces entreprises fortement intégrées sur le plan international avaient en 1966 une production de 118,000 et de 154,000 tracteurs respectivement. Leur production de certaines pièces, comme les moteurs, atteignait un volume encore plus important.

Coût de fabrication et prix des tracteurs selon leur puissance

Dans l'étude sur le coût de fabrication des tracteurs, on a également calculé le coût de fabrication unitaire pour les trois catégories de tracteurs considérés, soit les modèles de 40, 90 et 130 CV. Les résultats de cette analyse figurent au

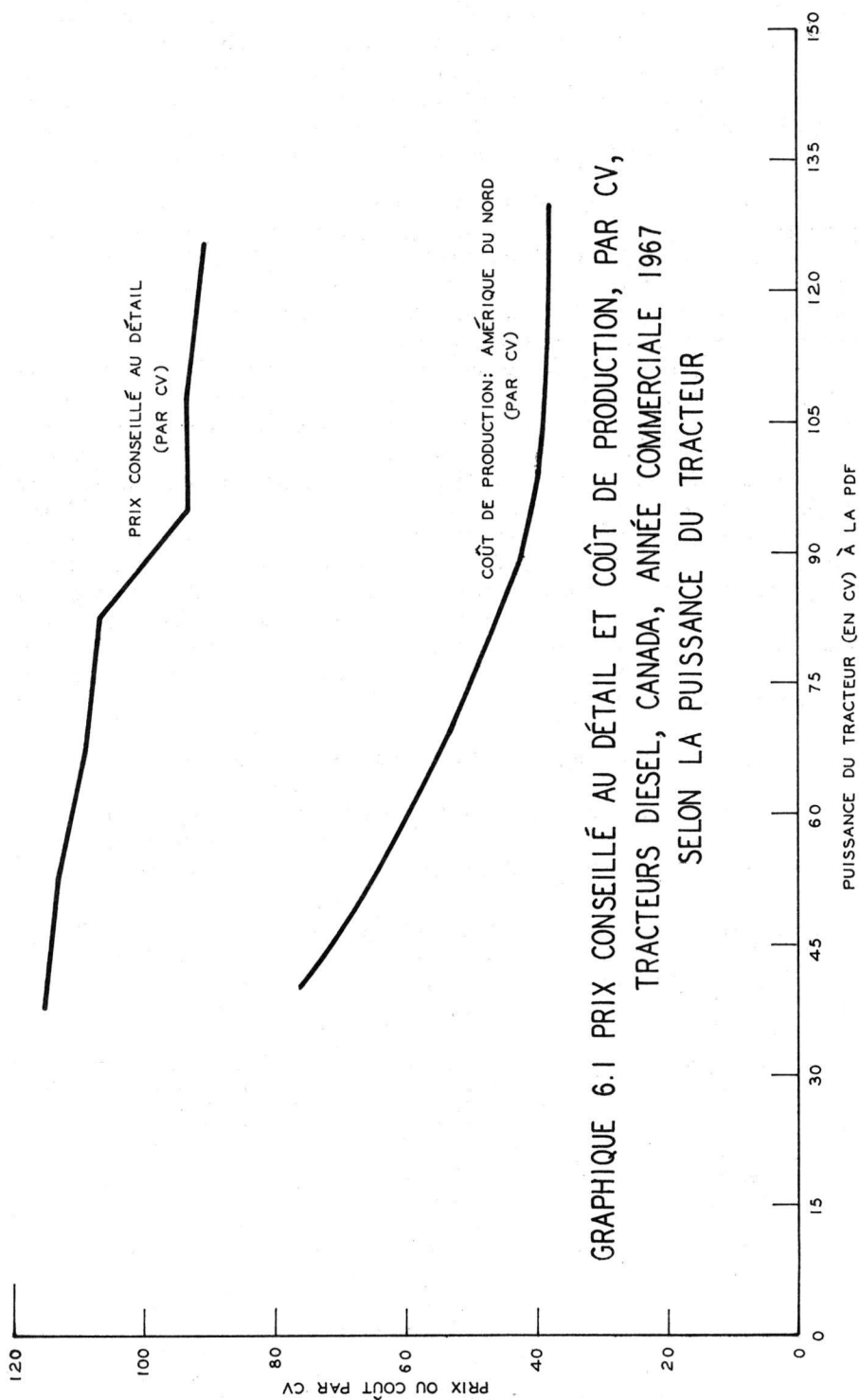
TABLEAU 6.2—COÛTS DE FABRICATION ET PRIX CONSEILLÉS DU DÉTAIL PAR CV À LA PRISE DE FORCE (TRACTEURS DIESEL) SUIVANT LA PUISSANCE DU TRACTEUR, CANADA, ANNÉE COMMERCIALE 1967

(en dollars canadiens)

Échelle de puissance en CV	Prix conseillé au détail par CV ¹	Coût de fabrication par CV (à un débit de production de 60,000 unités par an)
30-45	\$115.54 ²	\$76 ² (40 CV)
45-60	112.77	
60-75	109.99	
75-90	106.78	
90-100	95.09	42 (90 CV)
100-115	96.71	
115-135	92.27	39 (130 CV)

¹ Données tirées des tableaux 5.2 à 5.5.

² Tient compte du coût de fabrication (\$6.14) ou du prix de vente (\$11.79) de la servodirection et de la transmission ou du changement de vitesse automatiques.



GRAPHIQUE 6.1 PRIX CONSEILLÉ AU DÉTAIL ET CÔT DE PRODUCTION, PAR CV,
TRACTEURS DIESEL, CANADA, ANNÉE COMMERCIALE 1967
SELON LA PUISSANCE DU TRACTEUR

tableau 6.2 accompagnés du prix moyen conseillé au détail par CV à la prise de force pour les diverses catégories de puissance de tracteurs actuellement en vente au Canada. Ces mêmes chiffres sont repris sous forme linéaire au graphique 6.1.

Ces chiffres montrent que la marge disponible pour le bénéfice, de même que pour les frais de commercialisation (vente, distribution et autres frais) est beaucoup plus large pour les tracteurs de forte puissance que pour les modèles de 40 CV. Ainsi, le rapport entre le coût de fabrication et le prix conseillé au détail est d'environ 66 p. 100 pour les tracteurs de 40 CV, de 45 p. 100 pour ceux de 90 CV et de 43 p. 100 pour ceux de 130 CV. À remarquer aussi que ces deux derniers rapports sont nettement inférieurs au rapport global coût de fabrication/prix conseillé au détail, qui caractérise l'industrie de la machinerie agricole, et qui se situe entre 52 et 54 p. 100, alors que le premier rapport est remarquablement plus élevé. Ces faits indiquent que la marge bénéficiaire sur les tracteurs à forte puissance est sensiblement plus forte que pour la moyenne des machines agricoles vendues en Amérique du Nord. Par contre, la marge bénéficiaire sur les tracteurs de faible puissance est nettement inférieure à la moyenne. On peut rattacher cette observation au fait, déjà signalé, que la concurrence des tracteurs importés d'Europe a contribué à abaisser le prix des tracteurs de puissance peu élevée.

Cette même conclusion est illustrée d'une façon légèrement différente au tableau 6.3, où l'on compare les prix moyens conseillés au détail des tracteurs de 40, 60 et 130 CV (calculés, on l'a déjà signalé, pour l'étude *Farm Tractor Production Costs*) avec les coûts de fabrication calculés, dans la même étude, pour chaque catégorie de puissance. On peut voir, d'après la comparaison du prix moyen de vente au détaillant et du coût de fabrication pour un volume présumé de production de 60,000 tracteurs par an, que la marge brute disponible pour couvrir les frais de distribution et laisser un bénéfice serait négative dans le cas des modèles de 40 CV, mais positive, et assez substantielle, dans le cas des modèles de 90 et 130 CV.

Si l'on applique la courbe des coûts de fabrication aux divers volumes de production des trois catégories de tracteurs étudiées ici, on peut calculer les

TABLEAU 6.3—PRIX CONSEILLÉ AU DÉTAIL DES TRACTEURS, COMPARÉ AU COÛT DE FABRICATION
(en dollars canadiens)

	Puissance du tracteur			Moyenne pondérée des tracteurs
	40 CV	90 CV	130 CV	
Prix conseillé au détail ¹	\$3,656	\$8,640	\$12,103	\$7,491
Prix net de gros au détaillant ²	\$2,669	\$6,307	\$8,835	\$5,468
Coût de fabrication du tracteur ³	\$2,812	\$3,746	\$5,061	\$3,688
Marge brute pour les frais de distribution et le bénéfice	\$ -143	\$2,561	\$3,774	\$1,780

¹ Chiffres tirés de l'étude de la Commission royale d'enquête relative aux machines agricoles, *Farm Tractor Production Costs: A Study in Economies of Scale, Study No. 2*, Ottawa, Imprimeur de la Reine, 1969, tableau 44.

² = 73 p. 100 du prix conseillé au détail.

³ En dollars canadiens (les chiffres équivalents en dollars américains dans l'étude, *op. cit.*, sont \$2,601, \$3,465, \$4,682 au tableau 48 et \$3,412 au tableau 49).

marges brutes pour chaque catégorie de puissance et chacun des trois volumes de production. C'est ce que montre le tableau 6.4 (voir aussi le graphique 6.2).

TABLEAU 6.4—MARGE BRUTE POUR LES FRAIS DE DISTRIBUTION ET AUTRES, Y COMPRIS LES BÉNÉFICES, SELON LA PUISSANCE DU TRACTEUR ET LE VOLUME ANNUEL DE PRODUCTION, COÛTS DE FABRICATION DES TRACTEURS EN AMÉRIQUE DU NORD (en dollars canadiens)

	Puissance du tracteur		
	40 CV	90 CV	130 CV
Prix de gros net ¹	\$2,669	\$6,307	\$8,835
<u>Volume annuel de production: 20,000</u>			
Coût de fabrication ²	\$3,194	\$4,254	\$5,748
Marge brute ³	-525	2,053	3,087
Marge brute en pourcentage du PNG	-19.7%	32.6%	34.9%
<u>Volume annuel de production: 60,000</u>			
Coût de fabrication ²	\$2,812	\$3,746	\$5,061
Marge brute ³	-143	2,561	3,774
Marge brute en pourcentage du PNG	-5.4%	40.6%	42.7%
<u>Volume annuel de production: 90,000</u>			
Coût de fabrication ²	\$2,572	\$3,426	\$4,629
Marge brute ³	97	2,881	4,206
Marge brute en pourcentage du PNG	3.6%	45.7%	47.6%

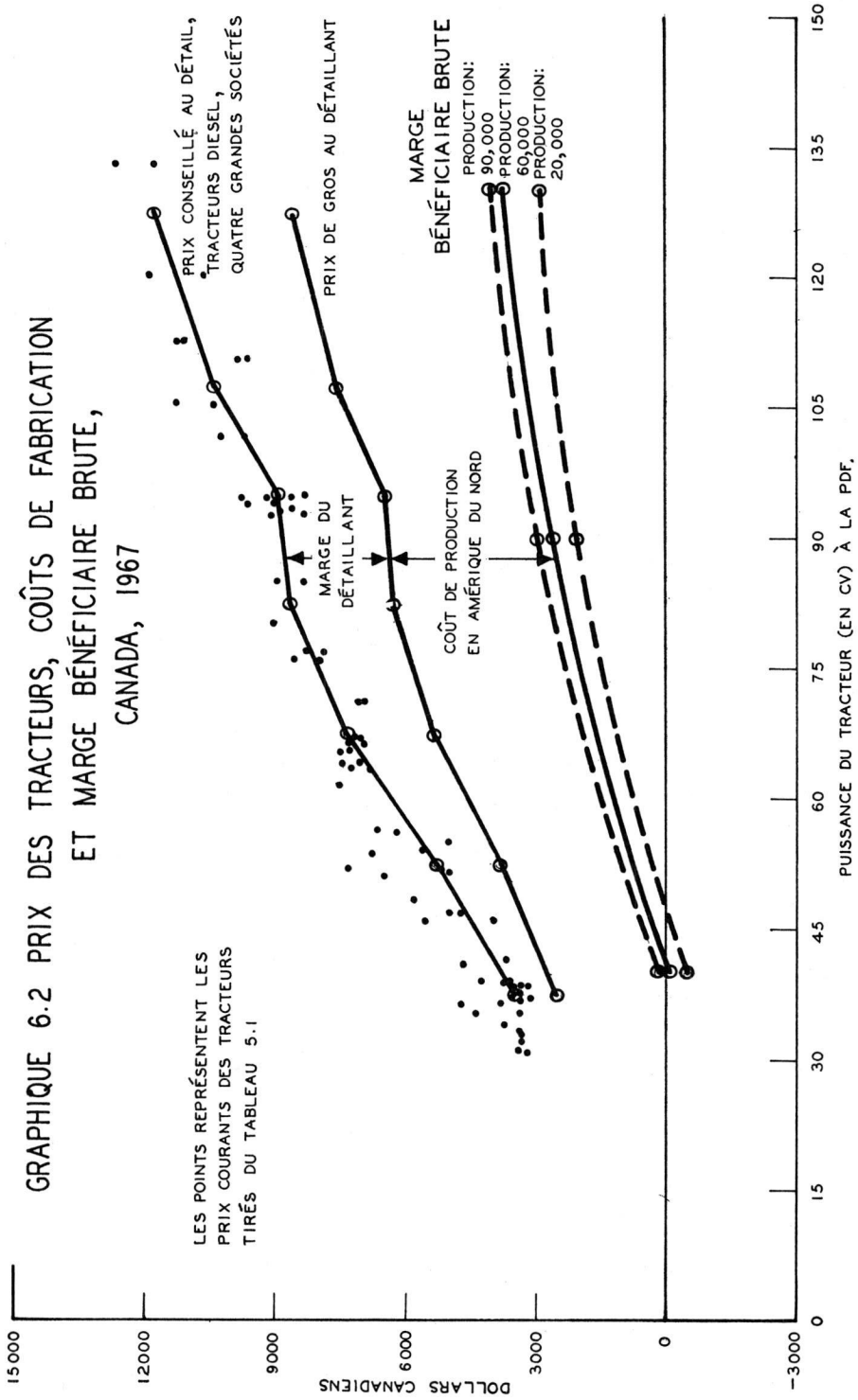
¹ Chiffres tirés du tableau 6.3.

² Les chiffres relatifs aux coûts de fabrication à des volumes de 20,000 et 90,000 pour les trois catégories de tracteurs ont été calculés d'après le coefficient des coûts relatifs pour un tracteur moyen aux trois niveaux de volume (Tableau 6.1: 20,000 unités = \$3,875; 60,000 unités = \$3,412; 90,000 unités = \$3,121).

³ La marge brute correspond au prix demandé au détaillant (prix net de gros) moins le coût de fabrication.

Les chiffres indiquent que le tracteur de 40 CV est à peine une production rentable pour les fabricants d'Amérique du Nord, et même que les entreprises à faible volume le fabriquent à perte. Ce n'est qu'avec une production annuelle de 90,000 unités que les prix actuels produiraient une marge bénéficiaire plus élevée que les coûts de production. A l'exception d'*Allis-Chalmers* et de *Case*, toutes les sociétés nord-américaines importent d'Europe occidentale les tracteurs de cette catégorie. Ou encore, comme dans le cas de *Ford* et *Massey-Ferguson*, elles montent leurs tracteurs à partir de pièces importées d'Europe (*Ford* ne monte ses tracteurs que pour le marché américain).

Par contre, la marge brute sur les catégorie de puissance plus élevée est très substantielle. Elle va de 33 à 48 p. 100 du prix conseillé au détail et de \$2,053 à \$4,206 par tracteur. Par comparaison, la marge brute globale de l'ensemble de la machinerie agricole va de 19 à 21 p. 100. Il est à remarquer ici que même pour le fabricant qui doit absorber le coût relativement plus élevé qu'entraîne une production de 20,000 tracteurs par an, la marge brute sur les tracteurs de grande puissance est nettement plus large, en pourcentage, que celle de l'ensemble de



l'industrie de la machinerie agricole, soit 33 et 35 p. 100. Pour une entreprise qui compte une production annuelle de 90,000 unités, la marge brute est très considérable, soit de 46 à 48 p. 100. Ces rapports sont présentés au graphique 6.2.

**Comparaison des coûts de fabrication
en Amérique du Nord et en Europe occidentale**

En substituant les coûts britanniques aux facteurs intrants, la Commission a pu, à partir de l'analyse détaillée des coûts de production (préparée pour l'étude *Farm Tractor Production Costs*), obtenir une évaluation assez exacte du coût de fabrication des tracteurs en Grande-Bretagne. Cette évaluation indique que pour un même volume de production de 60,000 unités, le coût de fabrication est plus faible d'environ 25 p. 100 en Grande-Bretagne par rapport aux États-Unis. Cela représente une différence de \$929 pour la moyenne des tracteurs de toutes catégories, qui peut aller de \$720 pour les modèles de 40 CV à \$1,255 pour ceux de 130 CV (voir le tableau 6.5). Pour cette comparaison, on a transposé dans le milieu économique de la Grande-Bretagne le modèle hypothétique établi pour les besoins de l'analyse du coût des tracteurs. La comparaison reflète les coûts d'une usine de création récente dans les deux pays, utilisant les techniques les plus modernes. Elle suppose aussi qu'une usine de ce genre peut atteindre le même rendement en Grande-Bretagne qu'aux États-Unis. En fait, lors d'une visite à la nouvelle usine de *Ford* à Basildon, à l'est de Londres, on a déclaré à la Commission que le rendement de l'usine était comparable à celui d'une usine établie aux États-Unis.

TABLEAU 6.5—COMPARAISON DU COÛT DE FABRICATION DES TRACTEURS EN AMÉRIQUE DU NORD ET EN EUROPE OCCIDENTALE, POUR UNE PRODUCTION ANNUELLE DE 60,000 UNITÉS ET PAR CATÉGORIE DE PUISSANCE, 1968

(en dollars canadiens)

	Coût unitaire pour une production annuelle de 60,000			
	Moyenne toutes caté- gories	40 CV	90 CV	130 CV
Coût aux États-Unis (1968) ¹	\$3,688	\$2,812	\$3,746	\$5,061
Coût en Grande-Bretagne (1967-1968) après la dévaluation ²	\$2,759	\$2,092	\$2,805	\$3,806
Différence en faveur de la Grande- Bretagne par rapport aux États-Unis	\$ 929	\$ 720	\$ 941	\$1,255
Grande-Bretagne en pourcentage des États-Unis	74.8%	74.4%	74.9%	75.2%

¹ Chiffres tirés du tableau 6.3.

² Chiffres tirés de l'appendice D, tableau D.1, convertis en dollars canadiens.

Si l'on compare les coûts donnés au tableau 6.5 pour les tracteurs de 40 CV en Grande-Bretagne avec leur prix conseillé au détail dans ce même pays en 1968, on constate tout de suite que les prix en cours laissent supposer un coût de production encore moins élevé. Ainsi, par exemple, le tracteur diesel *Ford 3000*, à 8 vitesses, de 39.2 CV, avait un prix conseillé au détail de \$2,314 en

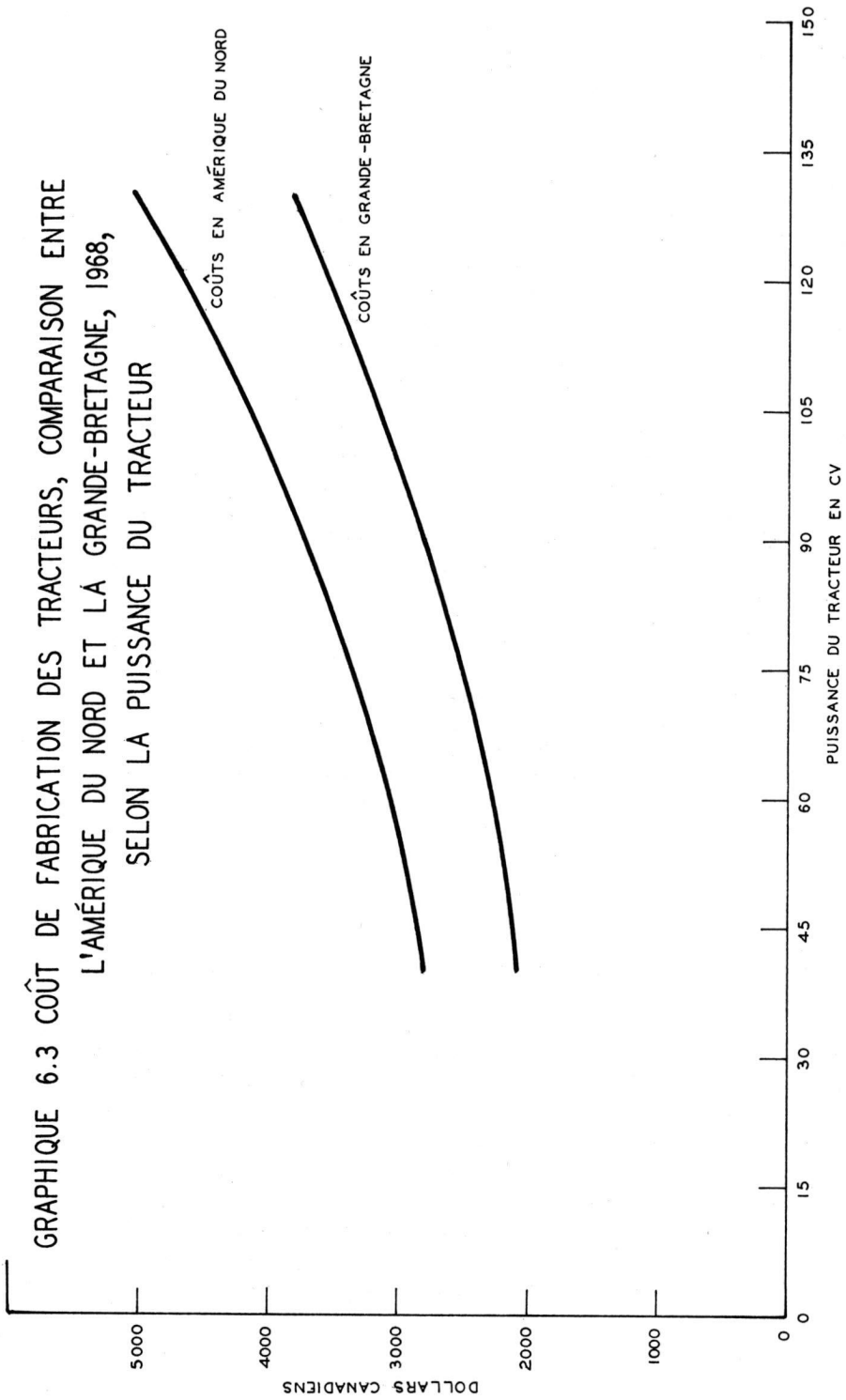
1968, ce qui n'est que \$222 de plus que le coût de production indiqué au tableau 6.5 pour les tracteurs de 40 CV. En fait, le coût indiqué est de \$195 plus élevé que le prix demandé au détaillant en Grande-Bretagne. Il est donc évident d'après les prix courants des tracteurs, que le coût de fabrication dans ce pays est beaucoup plus faible.

A l'analyse, les chiffres de l'étude du coût des tracteurs montrent qu'en passant d'un volume de 60,000 à celui de 90,000 tracteurs par an, le fabricant pourrait réduire le coût de production d'environ \$291 américains aux États-Unis pour la moyenne des trois catégories de tracteurs étudiées, et d'environ \$249 américains en utilisant les coûts des intrants britanniques. L'analyse indique en outre que le recours à la construction modulaire, comme dans les usines de *Ford* en Europe, peut amener une épargne supplémentaire de \$25 par tracteur. Enfin, nous avons calculé qu'on pourrait encore épargner \$150 environ grâce à une production accrue, surtout dans le domaine des moteurs diesel, comme le font *Ford* et *Massey-Ferguson* en Angleterre. Ensemble, ces trois épargnes se chiffrent à \$424 en argent américain (ou à \$459 en argent canadien), ce qui abaisserait le coût moyen de fabrication d'un tracteur (compte tenu de la dévaluation) à \$2,300. Un autre montant, proportionnellement plus faible, ayant trait aux coûts plus bas du tracteur de 40 CV amènerait son prix à environ \$1,737. A ce niveau, le coût de fabrication du tracteur de 40 CV serait d'environ 75 p. 100 du prix courant en Angleterre.

Des renseignements en provenance d'autres sources portent la Commission à croire que le coût actuel de production des entreprises européennes à fort volume serait encore plus bas que ne l'indiquent les chiffres ci-dessus; il s'établirait à environ \$1,500 pour un tracteur de 40 CV. Avec un coût semblable, *Ford* aurait une marge de \$397 pour les bénéficiaires, les frais de recherche et de mise au point et le coût de distribution aux grossistes en Grande-Bretagne. La différence entre \$1,737 et \$1,500 est attribuable à plusieurs causes possibles. Très probablement, comme l'indique l'appendice D, elle provient de ce que l'on a surestimé le coût d'achat des matières premières dans l'étude *Farm Tractor Production Costs*. Une fois qu'on a corrigé cette surestimation en déduisant un montant approprié des coûts américains et britanniques, le coût de production en Grande-Bretagne tombe à \$1,514 canadiens pour un tracteur de 40 CV. A ce niveau-là, les coûts de fabrication en Grande-Bretagne demeurent à environ 73 p. 100 de ce qu'ils sont aux États-Unis, pour un même volume de production et moyennant la même correction pour le coût d'achat. Toutefois, si l'on enlève ces corrections à l'égard du volume, le coût de production britannique au volume le plus haut s'élève seulement à 60 p. 100 du coût américain au volume le plus bas (60,000). Évalué à \$1,514, le coût de production d'un tracteur de 40 CV se situerait alors à 65 p. 100 environ du prix conseillé au détail.

Une autre source d'épargne vient du fait que la production britannique est concentrée sur les modèles de faible puissance, et non sur ceux de très forte puissance. Enfin, les estimations des coûts de fabrication de tracteurs présentées au tableau 6.5 ne sont qu'approximatives et il est possible qu'elles sous-estiment l'importance des coûts de fabrication plus faibles en Grande-Bretagne par rapport à l'Amérique du Nord.

A partir des chiffres recueillis pour l'étude sur le coût de fabrication des tracteurs agricoles (*Farm Tractor Production Costs*), on a estimé le coût de



GRAPHIQUE 6.4 CÔT DE FABRICATION DES TRACTEURS, COMPARAISON ENTRE
L'AMÉRIQUE DU NORD ET LA GRANDE-BRETAGNE, 1968,
SELON LE VOLUME DE PRODUCTION

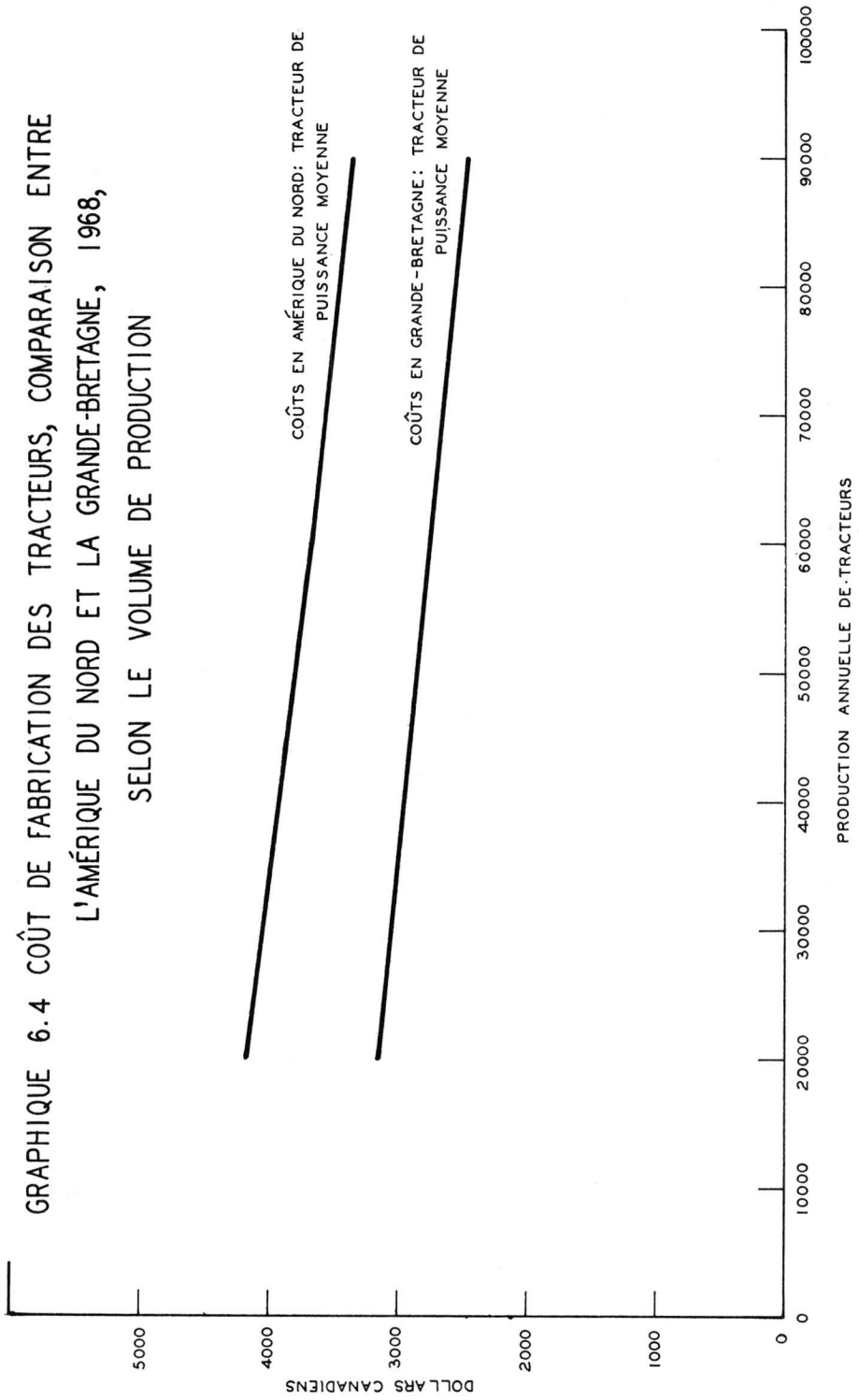


TABLEAU 6.6—COMPARAISON DU COÛT DE FABRICATION DES TRACTEURS EN AMÉRIQUE DU NORD ET EN EUROPE, POUR DES PRODUCTIONS ANNUELLES DE 20,000, 60,000 ET 90,000 UNITÉS — 1967

(en dollars canadiens)

	Coût par tracteur moyen		
	20,000	60,000	90,000
Coût de fabrication aux États-Unis (1968) ¹	\$4,189	\$3,688	\$3,374
Coût de fabrication en Grande-Bretagne (1967-1968) après la dévaluation ²	\$3,164	\$2,759	\$2,490
Coût en Grande-Bretagne en pourcentage de celui aux États-Unis	75.5%	74.8%	73.8%

¹ Les coûts représentent la moyenne des tracteurs de puissances et de modèles inclus dans l'étude de la Commission royale d'enquête relative aux machines agricoles, *Farm Tractor Production Costs: A Study in Economies of Scale, Study No. 2*, Ottawa, Imprimeur de la Reine, 1969.

² Les coûts corrigés à l'égard des productions de 20,000 et 90,000 unités sont tirés de la note technique de l'appendice D, (3) 1.

fabrication des tracteurs en Grande-Bretagne à trois niveaux de production. Les résultats apparaissent au tableau 6.6. Ces chiffres aussi laissent voir que le coût est moins élevé d'environ 25 p. 100 qu'en Amérique du Nord. Pour un volume de 20,000, le coût de fabrication par tracteur est plus faible d'environ \$1,025 en Grande-Bretagne; il est plus faible d'environ \$929 pour un volume de 60,000, et plus faible de \$884 pour un volume annuel de 90,000³. Ces différences entre la Grande-Bretagne et l'Amérique du Nord figurent aux graphiques 6.3 et 6.4.

Comme l'indiquent bien ces comparaisons, le prix plus bas des tracteurs en Grande-Bretagne et dans un certain nombre de pays européens reflète, entre autres choses, le coût moins élevé de fabrication qui a deux raisons à sa source. Les intrants de coût qui fusionnent pour donner le coût de fabrication sont nettement plus bas en Europe de l'Ouest, si bien que pour un même volume, et un même modèle de tracteur, le coût global est bien moindre qu'en Amérique du Nord. C'est ce qui ressort clairement des tableaux 6.5 et 6.6, de même que des graphiques 6.3 et 6.4. De plus, le niveau de prix actuel des tracteurs en Grande-Bretagne traduit également le niveau moins fort du coût de production qui accompagne un volume plus considérable de fabrication. Ensemble, ces deux facteurs expliquent pourquoi à l'heure actuelle le niveau des prix des tracteurs est tellement plus bas en Europe occidentale. Plus loin, dans le présent Rapport, on étudiera un troisième facteur qui exerce une influence importante sur les prix, soit la mesure dans laquelle les bénéfices peuvent différer entre les deux continents.

A l'inverse, le prix des tracteurs au Canada et aux États-Unis est la résultante du coût de fabrication plus élevé en Amérique du Nord et du volume moindre de production. Autant que la Commission en puisse juger, les prix fixés par *Deere* et *International Harvester*, les deux principaux fabricants de tracteurs

³ La différence plus faible des coûts lorsque les volumes de production sont élevés tient à ce que l'on suppose, dans l'appendice D, que les coûts fixés sont les mêmes dans les deux pays. Comme ils représentent une proportion plus élevée du coût global aux volumes de forte production, leur similitude dans les deux pays abaisse la différence de coût à ces volumes.

sur le marché nord-américain, sont suffisants pour leur assurer des bénéfices satisfaisants, étant donné les coûts en Amérique du Nord. Bien que quelques autres compagnies, comme *Ford* et *Massey-Ferguson* disposent de sources d'approvisionnements moins chères en Europe de l'Ouest, elles préfèrent s'en tenir aux prix en vigueur en Amérique du Nord, plutôt que d'abaisser les prix au niveau européen. En outre, tout semble indiquer que le prix établi en Amérique du Nord est suffisamment élevé pour permettre aux entreprises à volume relativement faible de production (10,000 à 25,000 par an) de faire face à leurs coûts de production. Comme on l'a vu plus haut (tableau 6.4), ce niveau de prix doit procurer aux entreprises produisant 60,000 unités ou plus un taux de bénéfice très élevé. On verra plus loin que ce niveau procure un bénéfice encore plus fort aux entreprises qui fournissent au marché nord-américain des tracteurs fabriqués (ou fabriqués en grande partie) en Grande-Bretagne.

Cette conclusion demande d'être corrigée du fait que les niveaux de bénéfices varient selon la puissance du tracteur. On a vu dans la première partie de ce chapitre (tableau 6.4) que les prix courants des tracteurs de 40 CV en Amérique du Nord sont à peine suffisants pour couvrir les coûts de fabrication, même à un volume annuel de 60,000 unités, et que les fabricants dont la production se situe au-dessous de ce chiffre produisent à perte. D'autre part, pour les tracteurs plus puissants, les chiffres indiquent une très grande marge bénéficiaire. Pour ces tracteurs, la marge est substantielle, même à un volume annuel de 20,000 seulement, et elle est assurément très forte pour une production de 90,000.

Comme le prix des tracteurs en Amérique du Nord est maintenu à un niveau beaucoup plus élevé qu'en Angleterre, en Italie et dans les autres pays de l'Europe occidentale, les entreprises ont dû récemment prendre des mesures pour empêcher les agriculteurs d'importer des tracteurs directement de ces pays. Quelques-unes de ces mesures sont décrites au chapitre 7.

Différences de bénéfice pour les mêmes tracteurs vendus au Canada et en Grande-Bretagne

Lorsqu'une compagnie à filiales internationales comme *Ford* ou *Massey-Ferguson* vend un tracteur à un détaillant canadien, sa filiale canadienne réalise un bénéfice sur la transaction. L'usine située dans un pays étranger réalisera elle aussi un bénéfice sur la fabrication de ce même tracteur. La façon dont ce bénéfice mondial, ou global, est réparti entre la filiale canadienne et les filiales établies dans les autres pays dépendra dans une grande mesure du prix auquel le tracteur sera transféré de l'usine de fabrication au distributeur canadien. Pour une compagnie internationale, ce prix est dans une certaine mesure arbitraire. Il n'affectera pas le bénéfice global mais il aura une influence sur sa répartition entre les divers pays. Si l'impôt sur le revenu des sociétés est différent d'un pays à l'autre, la société à filiales internationales sera tentée de réaliser une plus forte proportion de ses bénéfices dans le pays où le taux d'impôt est le plus faible. En théorie les bureaux de l'impôt sur le revenu des sociétés dans chaque pays contrôlent ces transactions de telle sorte que chaque pays retire sa juste part d'impôt. Dans la pratique, cependant, vu la complexité des transactions internationales et des politiques d'établissement des prix, la Commission estime que les bureaux de l'impôt au Canada ou dans d'autres pays n'ont pas les moyens, ni le personnel nécessaire (et n'ont pas accès aux

renseignements disponibles) pour veiller à ce que ces prix de transfert au sein d'une même compagnie soient équivalents aux prix qui seraient fixés entre des sociétés totalement indépendantes.

Si une société à filiales internationales vend un même tracteur à un prix plus élevé au Canada qu'en Angleterre, le bénéfice global réalisé sur cette transaction dans les deux pays a bien des chances d'être plus élevé que celui qui proviendrait de la vente de ce même tracteur à un détaillant en Grande-Bretagne. Ce n'est que si la société doit faire face à des dépenses supplémentaires égales à la différence de prix demandé au Canada, que le bénéfice sera le même pour les deux transactions, c'est-à-dire pour la vente du même tracteur à un détaillant canadien et à un détaillant anglais.

Pour mieux apprécier dans quelle mesure les prix de détail plus élevés en vigueur au Canada rapportent plus de bénéfices aux compagnies de machines agricoles, la Commission a évalué les bénéfices réalisés par trois compagnies différentes sur la vente d'un ou plusieurs de leurs tracteurs les plus répandus à un détaillant canadien, en comparaison avec le bénéfice réalisé sur la vente du même tracteur à un détaillant britannique. La différence de bénéfice a été calculée à la fois d'après les prix en cours avant et après la dévaluation de la livre sterling en 1967. Les résultats de l'analyse figurent au tableau 6.7. Une explication détaillée de la façon dont on est parvenu à ces chiffres est donnée à l'appendice D. Les bénéfices estimatifs sont calculés avant paiement de l'impôt sur le revenu des sociétés.

L'analyse montre que les bénéfices réalisés par les sociétés à filiales internationales comme *Ford*, *International Harvester* et *Massey-Ferguson* sont sensiblement plus forts sur les tracteurs vendus aux agriculteurs canadiens que sur les mêmes tracteurs vendus en Grande-Bretagne. Avant la dévaluation, les bénéfices étaient plus élevés sur certains modèles et moindres sur d'autres. Ainsi, comme le montre le tableau 6.7, avant la dévaluation en 1967, le tracteur *Ford 5000* diesel à 8 vitesses se vendait au détaillant canadien pour quelque \$1,357 de plus qu'au détaillant britannique. L'analyse indique qu'un peu plus de la moitié de cette différence, soit \$771, provenait du coût plus élevé du transport par mer et de la commercialisation au Canada. Le reste de la différence de prix, \$586, représentait un bénéfice supplémentaire réalisé, avant paiement de l'impôt, par la société internationale *Ford*. *Ford* aurait pu abaisser de presque \$600 le prix de ce tracteur, et elle aurait quand même réalisé le même bénéfice que si elle l'avait vendu en Grande-Bretagne. Après la dévaluation, les différences de prix et de bénéfices se sont encore élargies. Le prix payé par le détaillant pour le *Ford 5000* diesel à 8 vitesses est présentement plus élevé de \$1,695 au Canada par rapport à la Grande-Bretagne et, de cette somme, près de \$900 représentent un bénéfice additionnel pour la société *Ford*. En ce qui concerne le *Ford 3000* à 8 vitesses, les différences de prix, de coût et de bénéfice sont moins fortes que dans le cas du *Ford 5000*. Ainsi, avant la dévaluation, *Ford* réalisait à peu près le même bénéfice sur la vente d'un tracteur sur l'un ou l'autre des deux marchés. Après dévaluation, durant l'année commerciale 1968, le bénéfice estimatif de *Ford* sur ce modèle était plus élevé de \$400 au Canada. Cela veut dire que *Ford* pourrait abaisser d'environ \$900 le prix de gros de son modèle 5000 et de \$400 le prix de son modèle 3000, tout en réalisant autant de bénéfices que sur les ventes des mêmes tracteurs en Grande-Bretagne, même si l'on tient compte des coûts supplémentaires de \$800 pour le *Ford 5000* et de \$500 pour le *Ford 3000*, par suite du transport par voie maritime et des frais de commercialisation plus élevés au Canada. D'après la

TABLEAU 6.7 - RÉSUMÉ DES DIFFÉRENCES DE PRIX, DE COÛTS, ET DE BÉNÉFICES, DIVERS TRACTEURS DIESEL VENDUS AU CANADA ET EN GRANDE-BRETAGNE, ANNÉES COMMERCIALES 1967 ET 1968

(Les chiffres entre parenthèses indiquent un prix, un coût ou un bénéfice plus élevé au Canada, au désavantage de l'agriculteur canadien)
(en dollars canadiens)

	1967, avant la dévaluation			1968, après la dévaluation		
	Prix net de gros	Coût total	Bénéfices de la société avant impôt	Prix net de gros	Coût total	Bénéfices de la société avant impôt
	\$	\$	\$	\$	\$	\$
Ford 3000 8 vitesses	(491)	(491)	-	(923)	(524)	(399)
Ford 5000 8 vitesses	(1,357)	(771)	(586)	(1,695)	(799)	(896)
International Harvester 434	(345)	(473)	128	(675)	(486)	(189)
Massey-Ferguson:						
Dernier montage à Détroit pour les tracteurs vendus au Canada						
Massey-Ferguson 135	(558)	(803)	245	(912)	(874)	(38)
Massey-Ferguson 165	(1,036)	(971)	(65)	(1,203)	(1,026)	(177)
Dernier montage en Grande-Bretagne pour les tracteurs vendus au Canada						
Massey-Ferguson 135	(558)	(485)	(73)	(912)	(506)	(406)
Massey-Ferguson 165	(1,036)	(667)	(369)	(1,203)	(672)	(531)

Source: Tableaux D.10 et D.11.

Commission, le bénéfice global (avant paiement de l'impôt sur le revenu des sociétés) réalisé par la société internationale *Ford* sur la vente au Canada du *Ford 5000* s'élève actuellement à près de \$1,200. Il est d'environ \$440 pour le modèle 3000.

En ce qui concerne *International Harvester*, l'analyse a porté sur la vente du modèle 434 qu'elle importe de son usine de Doncaster en Grande-Bretagne. En se basant sur les prix de vente en vigueur en 1967 avant la dévaluation, le prix net demandé au détaillant était plus élevé d'environ \$345 au Canada qu'en Grande-Bretagne. La différence semble être plus que compensée par le coût du transport par mer et les frais supplémentaires de commercialisation et d'administration au Canada, si bien qu'à l'époque, le bénéfice réalisé par la compagnie sur la vente de ce tracteur était moins élevé d'environ \$128 au Canada par rapport à la Grande-Bretagne. En 1968, après la dévaluation, les différences de prix payé par le détaillant dans les deux pays se sont élargies à \$675. La compagnie réalisait dès lors un bénéfice supplémentaire de \$189 au Canada. Les chiffres de la Commission indiquent qu'en 1968, *International Harvester* réalisait un bénéfice (avant paiement de l'impôt) d'environ \$200 sur la vente du modèle 434 au Canada, et de seulement \$10 sur la même vente en Grande-Bretagne.

Dans le cas de *Massey-Ferguson*, les comparaisons des bénéfices réalisés en Grande-Bretagne et au Canada sur la vente du même modèle se compliquent du fait que les tracteurs destinés au marché canadien sont montés à l'usine de Détroit à partir de pièces importées pour la plupart de Grande-Bretagne et de France. Il semble bien que le coût total des modèles montés à Détroit soit plus élevé que celui des modèles montés en Grande-Bretagne. C'est pourquoi, au tableau 6.7, les comparaisons des coûts et des bénéfices tiennent compte des deux possibilités, c'est-à-dire du montage à Détroit ou en Grande-Bretagne. La comparaison indique que, avant la dévaluation, *Massey-Ferguson* réalisait un bénéfice moindre sur les ventes de MF 135 au Canada, par comparaison avec les ventes du même modèle en Grande-Bretagne. Dans le cas du MF 165, la compagnie réalisait un bénéfice légèrement plus élevé au Canada. Si elle avait importé ces deux modèles directement de Grande-Bretagne, elle aurait réalisé un bénéfice plus fort sur les ventes au Canada de ces deux modèles. La Commission évalue à \$73 ce bénéfice additionnel sur le modèle MF 135 et à \$369 sur le MF 165. Depuis la dévaluation, en 1968, les différences des prix demandés aux détaillants et des bénéfices entre le Canada et la Grande-Bretagne se sont élargies. En 1968, les prix de gros des deux modèles étaient plus élevés de \$912 et de \$1,203 au Canada qu'en Angleterre, et les bénéfices supplémentaires réalisés sur la vente au Canada de tracteurs importés directement de Grande-Bretagne s'élevaient à \$406 pour le MF 135 et à \$531 pour le MF 165. Les bénéfices estimatifs supplémentaires réalisés en réalité sur ces modèles importés de Détroit, étaient de \$38 et \$177. Ainsi, sans changer ses sources d'approvisionnement pour le marché canadien, la marge de réduction de prix, tout en maintenant la même marge bénéficiaire qu'en Grande-Bretagne, était beaucoup moins forte que dans le cas de *Ford*. D'autre part, contrairement à ce qui se produit pour *Massey-Ferguson*, *Ford* a préféré approvisionner le marché canadien à partir de son usine de Grande-Bretagne plutôt que de Détroit, estimant que le premier arrangement est le plus économique.

Pour conclure cet examen des coûts et des bénéfices, il serait à propos d'essayer de mesurer la portée de ces chiffres sur les prix payés à l'avenir par l'agriculteur canadien. A l'heure actuelle, les fabricants d'Europe occidentale ne

produisent que peu des tracteurs à très forte puissance qui sont vendus en grande quantité au Canada et aux États-Unis. Toutefois, on ne voit pas pourquoi les Européens ne s'engageraient pas eux aussi dans cette production. En fait en Grande-Bretagne, la tendance est vers des tracteurs toujours plus puissants. En outre, des tracteurs assez gros sont fabriqués en Suède, en Allemagne de l'Ouest et en Tchécoslovaquie.

Il n'y a pas de raison pour laquelle le cultivateur canadien ne pourrait bénéficier tant des coûts moindres de fabrication en Europe occidentale que de l'abaissement du coût de fabrication qui résulte de la production en grandes quantités. Pour cela, il faudrait que le prix des tracteurs au Canada soit réduit de façon très substantielle. Quelques-unes des mesures que le gouvernement pourrait prendre à cet effet sont exposées dans le dernier chapitre du présent Rapport.

Chapitre 7

CLOISONNEMENT DES MARCHÉS

Processus du cloisonnement des marchés

Normalement, d'importantes différences de prix pour des produits équivalents ou identiques, entre deux ou plusieurs marchés géographiquement distincts, ont pour effet de tendre à ce que les produits empruntent des voies commerciales secondaires conduisant de la région à faible prix à celle à prix fort¹.

Ce mouvement est entravé par certaines barrières naturelles et par d'autres que dressent les gouvernements ou les institutions privées. Les barrières naturelles comprennent le coût du transport des produits du marché à faible prix jusqu'au marché à prix fort; les barrières culturelles découlent de la préférence acquise pour un produit au lieu d'une marchandise semblable, mais non identique, en provenance d'un autre pays, et de la simple difficulté qu'éprouve un particulier à négocier dans des langues, avec des devises et selon des méthodes commerciales différentes. Les entraves au commerce sont parfois dressées délibérément par les gouvernements des pays importateurs au moyen de tarifs douaniers, de contingentements des importations, de licences d'importation et de restrictions des devises; et par les pays exportateurs au moyen de taxes spéciales sur les produits d'exportation, de l'établissement de régimes de permis d'exportation et même d'interdiction d'exporter certaines catégories de marchandises à destination de régions particulières. L'industrie privée connaît plusieurs moyens d'élever des barrières commerciales, dont la formation de cartels pour la répartition des marchés de certaines régions, ou la conclusion d'accords portant restriction aux concessions. Les compagnies multinationales, en déterminant leur place optimum sur les marchés dans divers pays, peuvent dresser des barrières pour entraver le mouvement de leurs propres produits qui emprunteraient des voies commerciales autres que les leurs propres. Toutes ces entraves, — de caractère naturel ou délibéré, — agissent comme autant de barrières gênant le mouvement du produit à faible prix vers le marché à prix fort.

Néanmoins, si les suppléments découlant des barrières n'excèdent pas la différence de prix entre des produits équivalents ou identiques sur des marchés différents, la théorie veut que l'«arbitrage» (pris dans son sens courant plutôt que spécialisé) entre en jeu, — c'est-à-dire que quelqu'un trouvera profitable ou avantageux d'acheter sur le marché à faible prix pour vendre sur le marché à prix fort.

Étant donné, à l'égard des tracteurs, la différence de prix entre le Canada et la Grande-Bretagne, pourquoi ne circulent-ils pas plus librement, au niveau du détail, d'un marché à l'autre? Le gouvernement canadien n'a délibérément dressé aucune barrière à ce commerce sous forme de droits tarifaires ni de réglementation des importations. Pourquoi le mouvement des tracteurs de la Grande-Bretagne à

¹Ce qui équivaut à un certain «arbitrage» que le *Random House Dictionary of the English Language* définit comme (traduction) «l'achat et la vente simultanés de la même ... marchandise ... sur différents marchés pour tirer parti de l'écart des prix». Par souci de simplicité, le terme arbitrage désignera dorénavant cette opération.

destination du Canada n'a-t-il pas pris de l'ampleur (sauf sous les auspices et la réglementation des prix des fabricants de machines agricoles eux-mêmes), avant la décision de la Fédération de l'agriculture de l'Ontario d'aider les agriculteurs à importer des tracteurs directement, sans emprunter les voies normales des companies?

Nous examinerons maintenant les deux types éventuels de barrières, autres que les mesures gouvernementales, à la lumière des témoignages recueillis par la Commission.

(1) *Barrières naturelles*

Le coût maximum du transport océanique, d'après les témoignages recueillis au cours des audiences publiques de la Commission², était de \$171. Même si le coût demandé à un particulier par cette compagnie était le double, il n'absorberait qu'une faible partie de l'écart des prix établis au chapitre 4, entre les marchés du Canada et de la Grande-Bretagne. D'autres problèmes «naturels» se posent à l'agriculteur qui achèterait un tracteur ou une autre machine agricole en Grande-Bretagne. Mentionnons, entre autres, la distance à parcourir et le temps à mettre pour se rendre au marché à prix faible, ou le coût des services d'un agent pour faire toutes les démarches en son nom; les complications qu'entraîneraient l'achat d'un tracteur facturé en devises étrangères et le financement de l'achat; les multiples démarches qu'exigerait l'expédition par voie maritime et terrestre, démarches dont pourrait se charger un agent; l'inquiétude au sujet des possibilités du service technique et du remplacement des pièces de la machine une fois rendue à destination (le détaillant local montrerait-il le même empressement à le tirer d'embarras que si la machine avait été achetée chez lui et s'il avait touché sa «commission de détaillant»?); enfin, dernière question, mais non la moindre, comment disposer de la machine usagée que le détaillant local reprend normalement?

(2) *Barrières dressées par les compagnies*

Aux problèmes «naturels» de faire affaire outre-Atlantique, d'autres pourraient être imposés. Les compagnies de machines agricoles qui décideraient de protéger un marché à prix élevés en Amérique du Nord et de l'isoler du marché à faible prix en Grande-Bretagne, pourraient inclure dans leurs contrats avec leurs revendeurs et leurs détaillants de Grande-Bretagne des conditions leur interdisant l'exportation de tracteurs (ou d'autres machines agricoles) à l'état neuf. L'efficacité de telles interdictions exigerait la faculté, pour les compagnies, d'exercer une certaine contrainte, ainsi que l'établissement d'une méthode pour déterminer les cas d'infraction aux règlements contractuels des compagnies en cause.

Les témoignages recueillis par la Commission en rapport avec les exportations de tracteurs de Grande-Bretagne à destination du Canada établissent la validité des deux hypothèses relatives à l'existence de barrières naturelles et de contraintes délibérément imposées par les compagnies en cause.

En premier lieu, les démarches nécessaires pour les achats individuels à l'étranger semblent d'une complexité prohibitive pour les particuliers. Jusqu'à ce

²Le chiffre est tiré du témoignage de M. R.C. Cudmore, directeur général de la *Ford Motor Company of Canada, Hearings*, Commission royale d'enquête relative aux machines agricoles, Vol. XXXI, 1967, p. 3302.

que la Fédération de l'agriculture de l'Ontario ait établi en 1968 la méthode par laquelle elle a entrepris de faire le nécessaire pour l'achat de tracteurs en Grande-Bretagne et leur expédition au Canada, la transaction semblait comporter trop de difficultés pour permettre aux particuliers de l'entreprendre. Du moins, rien dans les témoignages recueillis par la Commission ne justifie de croire qu'un tel mouvement ait découlé de l'initiative des particuliers. Les moyens mis en œuvre graduellement par la Fédération, exposés plus loin dans le présent chapitre, font voir le sérieux des difficultés que posent les barrières naturelles. Néanmoins, une barrière naturelle, soit l'acceptation du produit, ne pose aucune difficulté, vu que les tracteurs vendus en Grande-Bretagne sont matériellement les mêmes que ceux qui sont vendus couramment au Canada. En effet, les compagnies canadiennes les importent de leurs compagnies associées de Grande-Bretagne.

Certaines preuves de l'existence de barrières naturelles ont été établies lors des audiences publiques de la Commission. A diverses compagnies de machines agricoles, importatrices de tracteurs, on a demandé pourquoi, à leur avis, il ne se faisait pas plus d'importations directes. Elles ont avancé entre autres réponses que l'agriculteur canadien exigeait que le tracteur fabriqué par *Fiat* et vendu au Canada par *Cockshutt*, ait une calandre différente (traduction) «de la calandre d'apparence italienne... Ils exigent un tracteur d'apparence canadienne. Ils insistent beaucoup sur ce point»³. On a signalé aussi la difficulté d'acheter un tracteur *Fiat* au prix affiché en Italie. Un représentant du *Cockshutt* a déclaré: (traduction) «[L'agriculteur] ne l'obtiendrait probablement pas pour \$2,700 [prix affiché en Italie, converti en dollars canadiens]. Il lui faudrait convertir en livres plus de \$2,700 et il paierait en réalité davantage... parce que le détaillant de tracteurs réalise une faible marge de bénéfice et qu'il tenterait d'obtenir jusqu'à la dernière livre possible...»⁴.

Par la suite, il a été question des pièces de rechange. (Traduction) «... finalement, je suis persuadé que la réaction [de l'agriculteur] serait tempérée quand viendrait le temps de se procurer des pièces de rechange»⁵. Même si les éléments travaillants étaient identiques à ceux du tracteur *Fiat* importé et vendu par *Cockshutt Farm Equipment of Canada, Limited*, le représentant de la compagnie a ajouté: (traduction) «Il [l'agriculteur] ne pourrait pas toujours s'attendre à ce que nous les ayons... Le rêve n'est pas aussi rose qu'il semble l'être»⁶.

L'un des représentants de *Ford Motor Company of Canada, Limited*, lors de l'examen de la question de l'importation directe par un agriculteur d'un tracteur *Ford*, était d'avis que (traduction) «le particulier n'oserait pas importer un tracteur à moins d'avoir le soutien de notre organisation commerciale au pays»⁷.

³La citation est tirée du témoignage de M. G. Wormley, vice-président de la *White Motor Corporation, Hearings*, Commission royale d'enquête relative aux machines agricoles, Vol. XXIX, 1967, p. 2927.

⁴*Ibid.*, p. 2934.

⁵*Ibid.*, p. 2936.

⁶*Ibid.*

⁷La citation est tirée du témoignage de M. A.L. McKenzie, directeur de la mise en marché de la *Ford Motor Company of Canada, Hearings*, Commission royale d'enquête relative aux machines agricoles, Vol. XXXI, 1967, p. 3323.

Il paraît raisonnablement évident que, à elles seules, les barrières naturelles qu'oppose l'océan Atlantique empêcheraient généralement l'agriculteur canadien de tenter individuellement un achat.

La Commission a recueilli d'autres témoignages précis établissant la possibilité que les fabricants de tracteurs en Grande-Bretagne consolident les barrières naturelles. Elles contrecarrent la possibilité de ventes « arbitraires » de tracteurs sur le marché à prix fort au Canada et ailleurs, au moyen de leur politique de restrictions imposée dans les contrats de leurs propres revendeurs et détaillants en Grande-Bretagne.

Tous les principaux fabricants de tracteurs en Grande-Bretagne (*British Leyland Motors (Nuffield)*, *David Brown*, *Ford*, *International Harvester* et *Massey-Ferguson*) insèrent des clauses dans leurs contrats avec les détaillants interdisant à ceux-ci d'exporter directement des tracteurs neufs ou de les vendre à quiconque les exporte.

Le premier exemple est tiré du contrat que conclut couramment avec ses distributeurs la Division de la fabrication et de la vente de la *Leyland Motors (Scotland) Limited*, filiale de la *British Leyland Motor Corporation*: (traduction)

Le distributeur ne doit vendre ni tracteurs ni pièces destinés à l'exportation en partance du Royaume-Uni, ni tracteurs *B.M.C.* usagés ou d'occasion pour l'exportation, en partance du Royaume-Uni, dans les douze mois qui suivent la date de la vente originelle de tels tracteurs par un distributeur ou un revendeur. Le distributeur doit s'assurer que chaque contrat dont il est cosignataire, visant la vente de tracteurs ou de pièces *B.M.C.* contient un pareil engagement de la part de l'acheteur, en vertu de tel contrat, de ne vendre ni de disposer autrement de tels tracteurs ou de telles pièces pour l'exportation en partance du Royaume-Uni, dans les douze mois qui suivent la date de tel contrat susmentionné.

La *British Leyland Motors Canada Limited* a signalé l'addition du texte que voici: (traduction)

Sous réserve que, à son avis, la compagnie ait raison de croire que le distributeur n'ait pas respecté les conditions d'affaires, conformément aux dispositions du chapitre 1, Partie B, article 15, réservation faite des dispositions relatives à la résolution du présent accord, la compagnie se réserve le droit de diminuer en tout temps et par le montant qu'elle déterminera ledit rabais (de gros) de 20 p. 100 à l'égard de n'importe quel nombre de tracteurs devant être fournis par la suite au distributeur, selon que la compagnie jugera à propos.

Citons en deuxième lieu la clause pertinente que comporte la convention de *David Brown* avec ses détaillants: (traduction)

Interdiction d'exporter

16. Dans l'éventualité qu'un distributeur revende l'un quelconque des produits agricoles ou de ses pièces, neufs ou à l'état de neufs, pour exportation, ou à une personne quelconque au Royaume-Uni ou en Irlande du Nord qui, à sa connaissance, exporte ces produits sans avoir au préalable obtenu l'agrément de la compagnie, le

distributeur devra rembourser à la compagnie tous les rabais consentis à lui par la compagnie, et verser en plus la somme de 100 livres comme et à titre de dommages-intérêts prédéterminés pour chaque contravention. *Dans l'éventualité qu'un acheteur vende les produits agricoles pour exportation, le distributeur s'engage à ne plus fournir à l'acheteur d'autres produits agricoles.* (Italiques ajoutés)

Le troisième exemple est tiré de la formule de contrat de la *Ford Motor Company Limited*⁸. (Traduction)

Le détaillant ne doit exporter aucun produit *Ford* hors de la région sans le consentement écrit du fabricant, et il doit prendre toutes les mesures raisonnables pour ne pas vendre, offrir en vente ou disposer autrement de produits *Ford* à une personne, firme, compagnie ou corps quelconque, qui aurait l'intention d'exporter de tels produits *Ford* hors de la région.

Le quatrième exemple est tiré du contrat de vente et de service que conclut la compagnie *International Harvester* de Grande-Bretagne avec ses détaillants. (Traduction)

Le détaillant ne doit exporter, ni vendre pour fins d'exportation hors du Royaume-Uni aucune des marchandises que vise le présent contrat sans l'autorisation écrite de la compagnie.

La cinquième clause restrictive figure dans l'accord de *Massey-Ferguson Limited* avec le détaillant. (Traduction)

Le détaillant ne doit pas, sans le consentement de la compagnie:

- 1) vendre aucun des produits ou pièces de rechange visés (soit neufs ou défraîchis), sauf à un client au détail du Royaume-Uni, ou
- 2) vendre hors du Royaume-Uni, ou pour exportation ou pour usage hors du Royaume-Uni, aucun des produits ou des pièces de rechange visés (soit neufs, d'occasion, usagés ou défraîchis).

Cette restriction est renforcée au niveau de la vente au détail dans le cas de certaines compagnies par une clause de la même teneur insérée dans le bulletin de commande. La citation ci-après est tirée du bulletin de commande de tracteurs agricoles ou industriels neufs de *Ford Motor Company Limited*⁹. (Traduction)

7. Le client du détaillant prend l'engagement d'acheter le tracteur pour son propre usage et de n'être partie à aucune opération de vente de celui-ci comme tracteur neuf. *Le client du détaillant prend en outre l'engagement de ne pas exporter le tracteur du Royaume-Uni durant la période de douze mois à compter de la date où il lui a été livré.* (Italiques ajoutés)

⁸La *Ford Motor Company Limited* est en Grande-Bretagne la filiale intégrale de la *Ford Motor Company*.

⁹Voir la note 8.

Le 20 janvier 1969, *Ford Motor Company of Canada Limited* a confirmé à la Commission que cette formule était en usage courant en Grande-Bretagne. La phrase en italique constitue un sérieux empêchement à l'exportation de tracteurs par les agriculteurs britanniques à leurs homologues canadiens.

Un autre aspect du cloisonnement des marchés est apparu, sinon accidentellement, du moins fortuitement pour sûr. La copie d'une lettre d'un détaillant canadien adressée à la direction des ventes de la compagnie de machines agricoles qu'il représentait a été envoyée à la Commission. Dans la lettre, on alléguait que des tracteurs agricoles de la marque en question étaient importés directement de Grande-Bretagne dans son territoire, ou dans le territoire adjacent, par des revendeurs indépendants à des prix s'établissant jusqu'à 38 p. 100 de moins que les prix courants de détail au Canada. Il se plaignait de ne pouvoir espérer soutenir la concurrence dans de pareilles conditions.

Le territoire du détaillant en question était limitrophe des États-Unis. L'enquête menée par la Commission (avec grand soin pour ne pas compromettre le plaignant) a démontré que l'importation de tracteurs de Grande-Bretagne était le fait d'un détaillant représentant la même marque de tracteurs dans le territoire limitrophe des États-Unis. Un de ces tracteurs avait été vendu dans le territoire du détaillant canadien.

Le détaillant américain en cause a prétendu qu'il importait des tracteurs de la marque de sa concession en provenance directe de Grande-Bretagne depuis quelques années. Il savait que le fabricant n'aimait guère ses opérations, mais elle se bornait uniquement à exprimer sa désapprobation. Il achetait des tracteurs neufs ou peu usagés par l'intermédiaire de courtiers en Grande-Bretagne, mais il s'aperçut que la source de machines neuves semblait tarir. Des représentants de la compagnie dont il détenait une concession venaient de temps à autre chez lui et prenaient note des numéros de série des tracteurs qu'il avait importés. Il en a tiré la conclusion que l'on s'objectait, auprès du revendeur britannique, à l'expédition de tracteurs en partance de Grande-Bretagne.

La Commission a demandé au revendeur américain s'il éprouvait de sérieuses difficultés au sujet des pièces de rechange (qui, pour le modèle de Grande-Bretagne pouvaient différer de celles du modèle d'«exportation» dont il faisait normalement le commerce). Il a déclaré que les difficultés étaient minimes. Un distributeur des pièces particulières à la marque en question avait en stock dans le voisinage, les pièces spéciales au modèle d'outre-Atlantique, tels que les démarreurs et les dynamos. Il a également signalé la différence marquée du prix de revient des tracteurs qu'il parvenait à acheter de cette manière.

	Par les voies de la compagnie aux États-Unis	En provenance de Grande-Bretagne
Prix versé au détaillant britannique		\$3,000
Prime du courtier britannique		100
Transport maritime		200
Total		<u>\$3,300</u>
Prix demandé par le détaillant nord-américain	<u>\$3,940</u>	

La différence (\$640) équivaut à une épargne de 16.2 p. 100 par rapport au prix que demandait le détaillant nord-américain.

Il n'a pas été possible à la Commission d'examiner directement avec les hauts fonctionnaires de Grande-Bretagne les aspects juridiques des restrictions imposées par les compagnies aux détaillants et aux clients de ceux-ci, mais certaines données non officielles ont pu être obtenues par des voies officieuses.

Tous les documents commerciaux qui, en Grande-Bretagne, contiennent de telles clauses restrictives, à ce que l'on nous a laissé entendre, font l'objet d'un examen minutieux par le ministère du Commerce. Ainsi, l'application des mesures susmentionnées, sans qu'elles soient nécessairement appuyées officiellement, sont officiellement connues. Il faut reconnaître, toutefois, que les autorités, de par leurs fonctions, ont à s'inquiéter en premier lieu des répercussions des politiques des compagnies sur leurs citoyens et sur les secteurs de l'économie nationale. Ce n'est qu'en deuxième lieu qu'elles ont à examiner la portée de ces politiques à l'égard des pays étrangers. Ainsi, des politiques qui seraient inacceptables aux yeux d'un gouvernement sur le plan intérieur, sont souvent encouragées sur le plan du commerce international.

Il est entendu que la clause restrictive touchant l'exportation de tracteurs du Royaume-Uni a été justifiée auprès des autorités par les représentants de l'industrie agricole comme étant une entrave nécessaire au commerce pour empêcher quiconque, sauf les agents agréés, de vendre des tracteurs d'occasion hors du Royaume-Uni, en alléguant l'obligation «d'empêcher qu'une atteinte soit portée à la bonne renommée des firmes britanniques» par l'exportation de machines remises en état de façon médiocre.

La grande différence de prix des machines agricoles entre le Canada et la Grande-Bretagne laisse croire à l'existence d'entraves au libre échange commercial et donne à postuler la possibilité du jeu de barrières naturelles et d'entraves artificielles suscitées par les compagnies. La Commission conclut à l'existence de barrières naturelles. Toutefois, celles-ci auraient été franchies depuis longtemps au moyen d'une forme d'arbitrage, n'eût été les menées des compagnies de machines agricoles pour maintenir les marchés artificiellement cloisonnés. L'efficacité des barrières artificielles et la manière de voir des compagnies à leur égard font le sujet des prochains paragraphes.

Cloisonnement du marché — vu sous l'angle des détaillants britanniques

Pour saisir la portée des diverses clauses restrictives visant les exportations de tracteurs de l'Angleterre, la Commission a correspondu avec un certain nombre de détaillants, les uns indépendants, les autres représentants-concessionnaires des fabricants de tracteurs de marques particulières. Les noms des détaillants ne sont pas révélés par souci de protéger les intéressés dans leurs rapports avec leurs fournisseurs.

Le commerçant A, négociant en produits agricoles autres que les machines agricoles, a répondu à un agriculteur canadien qui s'était informé des possibilités d'obtenir un tracteur neuf en Grande-Bretagne: (traduction)

En réponse à votre demande, je vous envoie les prix courants officiels de la compagnie *Ford*. J'ai coché ceux qui semblent répondre à vos besoins.

Toutefois, aucun distributeur ou détaillant de cette région ne consent à nous fournir, à votre compte, ne serait-ce qu'un seul tracteur. La raison est clairement indiquée sur la formule jaune (article 10)¹⁰, que prévoit le fabricant et que le détaillant doit signer avant la livraison de la machine. Je pense que l'on vous imposerait la même condition si vous veniez vous-même ici acheter un tracteur. Les revendeurs craignent de faire annuler leur contrat avec *Ford*.

Je dois vous dire aussi que la même condition s'applique également aux autres marques:

International, David Brown et Massey-Ferguson. Cette dernière semble être présentement la plus populaire chez nous... La seule façon, semble-t-il, de contourner ce règlement serait d'acheter les tracteurs et de les entreposer durant un an et un jour; après quoi, on pourrait les exporter. Mais même alors, il faudrait les faire immatriculer, verser la taxe au fonds routier et les faire fonctionner au moins quelques heures. Il va sans dire aussi que la police d'assurance est obligatoire.

Une autre solution serait peut-être qu'un détaillant pût se procurer d'authentiques machines usagées, vieilles de plus d'un an et qui auraient fonctionné de 800 à 1,000 heures.

Le détaillant B, compagnie spécialisée dans le commerce d'exportation de tracteurs d'occasion a répondu à la Commission: (traduction)

Nous savons que les contrats conclus entre les principaux fabricants de tracteurs et leurs distributeurs et détaillants, visant leurs concessions respectives, interdisent expressément de fournir soit des tracteurs neufs, soit des tracteurs de moins d'un an destinés sciemment à l'exportation. Les détaillants qui contreviennent aux dispositions régissant les concessions s'exposent à des sanctions d'ordre financier ou à l'annulation de leur concession, voire aux deux mesures à la fois. A notre connaissance, des sanctions ont effectivement été imposées. . . .

Notre commerce en est un essentiellement de machines d'occasion. Manifestement, il porte uniquement sur un nombre restreint d'articles en marge des voies ordinaires, savoir celles par lesquelles les fabricants acheminent leurs marchandises neuves d'exportation.

Le détaillant C, faisant affaire principalement en machines neuves, a répondu ce qui suit à une lettre que la Commission lui a adressée: (traduction)

¹⁰Une impression antérieure du bulletin de commande au détail de la *Ford Motor Company Limited* concernant l'achat de tracteurs neufs agricoles ou industriels *Ford* comprenait comme clause 10 la clause 7 actuelle.

En tout premier lieu, nous tenons à vous assurer qu'il nous plairait beaucoup de faire affaire... au Canada, mais comme vous le mentionnez dans votre avant-dernier paragraphe, ce commerce risque de donner lieu à de grandes difficultés.

La différence de prix entre les tracteurs neufs en Grande-Bretagne et dans diverses régions du monde incite les clients à s'adresser aux détaillants de notre pays pour s'approvisionner. Vous reconnaissez, toutefois, que [nom d'une marque] et les autres fabricants sont tenus de protéger leurs détaillants dans les diverses régions du monde. C'est pourquoi ils prennent les mesures qui s'imposent pour interdire à leurs détaillants d'exporter des tracteurs.

Il nous plairait de vous fournir mais nous sommes liés par une clause de notre contrat qui nous l'interdit. Vous avez raison aussi de dire que le client au niveau du détail est tenu de s'engager pour une période de douze mois à ne pas vendre de tracteur neuf à l'étranger, comme vous le mentionnez... dans votre lettre. Nous devons vous dire que ce point fait l'objet d'une étroite surveillance. Si nous vendions au Canada des tracteurs neufs dans les douze mois qui suivent la date de livraison, nous nous attirerions de très gros ennuis. Vous comprendrez qu'en qualité de détaillant le plus important peut-être de [nom d'une marque] au Royaume-Uni, nous ne pouvons assumer ce risque.

Le revendeur D, faisant le commerce d'exportation de machines usagées et remises à neuf a répondu aux lettres de la Commission: (traduction)

Nous connaissons des détaillants qui viennent d'Amérique en Angleterre pour acheter des tracteurs neufs au lieu des machines de fabrication américaine de leur propre pays. La question grave autour du coût de transport.

Nous en arrivons à notre dixième point¹¹, savoir: les mesures restrictives visant la revente de tracteurs sont-elles vraiment efficaces? La raison première de l'imposition de ces mesures ici en Angleterre est d'empêcher que les Canadiens, les Américains, etc., viennent acheter des tracteurs neufs en Angleterre pour les revendre dans leur propre pays. Les agents agréés dans ces pays, détenteurs exclusifs d'une concession dans un territoire donné, ont probablement engagé de fortes sommes pour monter leur agence et leurs services d'après vente.

Ils accuseraient une lourde perte d'argent s'ils étaient privés de leur commission. Ce serait leur passer par-dessus la tête. C'est présentement le point sensible en Angleterre. Pour cette raison, la règle a été établie qu'un tracteur doit avoir au moins douze mois avant qu'on puisse l'exporter. La raison en est évidente. Et c'est pour cette même raison que le signataire de la présente refuse absolument de faire le commerce de tracteurs neufs d'exportation. La règle est établie par les fabricants pour protéger leurs concessionnaires à l'étranger. Advenant qu'un fabricant découvre qu'un détaillant se livre à ce que nous appelons des «exportations pirates» de tracteurs neufs et qu'il soit en mesure de le prouver, il aurait le droit de réclamer à l'agent anglais intermédiaire *deux fois* le montant de la

¹¹Voir la note 10.

commission qui aurait été accordée à l'égard du tracteur. Cette règle est appliquée par tous les grands fabricants de tracteurs: *Ford, Ferguson, David Brown, Nuffield, International*, etc. Il est facile au fabricant de récupérer la commission.

Néanmoins, ce régime d'amende, si l'on peut dire, n'empêche pas complètement les «exportations pirates». D'aucuns échangent leur âme pour de l'argent. Plusieurs détaillants assument le risque d'expédier des tracteurs neufs à l'étranger. . . .

Advenant la découverte outre-mer d'un tracteur ayant été exporté illégalement du Royaume-Uni, peu importe que ce soit en Amérique du Nord, en Amérique du Sud, au Canada, en France ou n'importe où ailleurs, les mêmes sanctions s'appliquent. La mesure entend protéger le détaillant dans le pays en question. Une sanction frapperait le détaillant en Angleterre. Bien entendu, le contrat de vente au détail entre l'agriculteur et le revendeur constitue une espèce de «convention d'honneur», mais ne l'oublions pas, l'agriculteur anglais dépend entièrement du détaillant anglais. Dieu merci, ils sont peu nombreux, — un faible pourcentage en vérité, — ceux qui rêveraient même d'acheter un tracteur pour l'expédier hors du pays. Certains le font pour obliger des parents ou des amis, mais la plupart de ceux à qui on demanderait de le faire répondraient: «non». L'agriculteur qui tente de le faire ne recommence généralement pas, je peux vous l'assurer. Il aurait mille difficultés à s'en procurer un autre. Le détaillant ne voudrait plus faire affaire avec lui; personne ne consentirait à le fournir. Il serait forcé de passer par la porte de derrière. Or, les Anglais n'aiment pas beaucoup passer par la porte de derrière. En outre, l'agriculteur anglais dépend grandement du détaillant pour l'entretien de sa machine; s'il joue au plus fin, il se fait mal voir et finit par n'avoir ni amis ni service. Vous semblez oublier une chose: si un détaillant fournit à un agriculteur un tracteur qui va outre-mer, et si la chose vient à se savoir, comme il arrive d'ordinaire, le pauvre détaillant se trouve en bien mauvaise posture. Il doit établir la preuve qu'il a vendu le tracteur en toute bonne foi, et là, d'autres difficultés surgissent: même si l'agriculteur s'adresse à un autre détaillant de tracteurs, il demeure un homme marqué. Les détaillants sont circonspects à cause des graves conséquences qui peuvent découler de la transaction. Celui qui serait assez insensé pour vendre un autre tracteur à cet agriculteur et s'il fallait que la machine soit trouvée à l'étranger, ne saurait être excusé en aucune façon par le fabricant. . .

Franchement, je ne vois aucune manière de surmonter la difficulté que vous avez signalée, car indépendamment de l'aspect légal que vous avez mentionné, rien n'empêche le fabricant de coucher sur une liste noire n'importe quel détaillant qui viole les clauses de son contrat d'achat, et de refuser par la suite de lui fournir d'autres tracteurs. Quoi qu'il en soit, pour l'intérêt de la chose, je consulte une autorité en la matière mais je n'entretiens aucun doute sur le résultat de ma démarche. La rumeur, — non confirmée jusqu'ici, — circule que le détaillant à qui la Fédération de l'agriculture de l'Ontario achetait ses tracteurs au Royaume-Uni a été coupé du fournisseur. Si tel est le cas, vous comprendrez parfaitement qu'elles sont rares les organisations qui peuvent assumer les risques que comportent ces transactions. . .

Quant à l'aspect légal de la question, le Gouvernement voit d'un mauvais oeil toutes ces manigances et la vente clandestine de tracteurs neufs outre-mer. Les compagnies n'intentent pas de poursuites contre les détaillants en faute, parce que si la preuve est établie que l'exportation a été faite à la connaissance du détaillant, le fabricant, en vertu du contrat, peut légalement exiger le remboursement intégral de la remise. Présentement, le fabricant exige le double de la commission; ainsi, la perte peut être lourde . . .

Nous jugeons bon de vous faire savoir que le chat est sorti du sac en Angleterre. Maintenant que tout a été mis à jour au sujet de l'exportation de tracteurs neufs, il y aura de sérieuses conséquences. En effet, *Ford* possède maintenant les numéros de série des tracteurs qui ont été exportés et le ministère du Commerce a été saisi de l'affaire. On pense qu'un ou deux des principaux détaillants perdront leur concession. Plusieurs petits détaillants qui vendaient habituellement un tracteur par mois ont brusquement commencé à en commander six ou davantage. N'importe quelle compagnie douée de sens commun aurait pu se rendre compte que ces tracteurs n'étaient pas destinés aux agriculteurs de l'endroit. De toute façon, il semble que la Fédération de l'agriculture de l'Ontario ne recevra plus de tracteurs, car on a coupé court à tout cela. Il fallait que les choses en arrivent à cette conclusion et quelqu'un devra en assumer les conséquences. Dieu merci, nous ne sommes pas en cause et nous n'avons nulle intention de nous laisser entraîner dans une telle affaire. . .

. . . il ne fait aucun doute que certains agriculteurs, et détaillants aussi, consentent à exporter des tracteurs neufs. On n'entend pas trop parler de ce qui s'ensuit quand l'un d'eux se fait prendre. Pour notre part, nous avons expédié en Amérique [nombre] tracteurs vieux d'à peine douze mois, — tracteurs de la nouvelle gamme [nom du modèle], — et la chose a déchaîné tous les diables. Les représentants de [nom du fabricant] sont venus visiter notre établissement, et se sont rendus chez les agents auxquels nous avions acheté les tracteurs. Heureusement la période de douze mois était écoulée. Ils ne pouvaient rien faire car nous étions dans notre droit. Pourvu que le tracteur soit sorti de la fabrique depuis plus de douze mois, rien n'empêche de l'exporter; le détaillant n'y peut rien. Mais comme je l'ai dit, on ne sait guère ce qui arrive s'il est établi que les tracteurs ont effectivement moins de douze mois. Certaines firmes m'ont affirmé qu'elle ont eu à rembourser.

Quant aux [noms de détaillants qui ont été mis en cause], vous me demandez des renseignements que je ne peux vous fournir. Je pourrais vous en mentionner plusieurs qui ont reçu le « bonjour » des gens de chez *Ford* et de *Ferguson*. Je sais aussi que les principaux détaillants reçoivent des lettres pratiquement toutes les semaines de la part des fabricants les enjoignant de ne pas vendre de tracteurs à certaines personnes désignées nommément. Je n'ai pas été mis sur la liste noire et je compte bien que cela ne m'arrivera jamais.

Selon toute vraisemblance, les citations tirées des réponses de quatre revendeurs avec qui la Commission est entrée en communication, après avoir consulté les publications britanniques de machines agricoles, ne prouvent pas grand chose si ce n'est un fonds de crainte constant devant les représailles que peuvent exercer de puissants fabricants. Si chaque détaillant consulté fait état de l'efficacité

du régime de restrictions, il y a lieu de présumer qu'il est effectivement établi et qu'il remplit sa fonction.

Les lettres de tous les revendeurs prétendent, d'un commun accord, que les compagnies protègent le détaillant canadien (ou nord-américain) contre la concurrence déloyale des importations directes. La lettre que la Commission a reçue d'une compagnie de machines agricoles, compagnie non identifiée (voir l'appendice E), insiste fortement sur ce point. Les données du tableau 6.7 font voir néanmoins que ces pratiques ont aussi pour résultat d'accroître les bénéfices des compagnies. La Commission présume donc qu'il y va de l'intérêt même des fabricants de protéger le marché à prix élevés d'Amérique du Nord contre la concurrence des exportations directes de machines à prix faibles.

Cloisonnement du marché - vu sous l'angle canadien

Quelle est l'efficacité du cloisonnement des marchés, du point de vue de l'importateur de tracteurs en provenance de Grande-Bretagne? Avec quelle détermination les compagnies de machines agricoles tentent-elles d'élever des barrières pour empêcher le mouvement du matériel en provenance de Grande-Bretagne à destination du Canada? Le matériel agricole neuf n'avait pas été acheminé au Canada en provenance de Grande-Bretagne en quantités importantes, par les voies secondaires du commerce, jusqu'à ce que la Fédération de l'agriculture de l'Ontario eût entrepris ses importations. L'expérience toute fraîche qu'elle a acquise au cours des six à neuf derniers mois, quoique limitée, a donc son importance. Elle apparaît sous forme de déclarations, lettres et attestations sous serment à l'appendice F.

Vers la mi-avril 1969, la Fédération de l'agriculture de l'Ontario, et certaines de ses associations de comté, particulièrement celles des comtés de Grey et de Bruce, avaient importé environ 150 tracteurs de fabrication britannique, ou les avaient fait charger sur des bateaux à destination du Canada. Le bulletin de commande de la Fédération figure comme pièce n° 7 de l'appendice F. L'achat avait été fait par l'intermédiaire d'un agriculteur servant d'agent en Grande-Bretagne; il avait conclu un contrat avec des agriculteurs particuliers pour acheter des tracteurs aux détaillants. Le détaillant britannique pouvait ainsi déclarer qu'il vendait de bonne foi à un agriculteur britannique. Le premier agriculteur britannique (qui, pour l'achat d'un tracteur *Ford* aurait dû signer le bulletin de commande au détail *Ford*, portant la clause restrictive mentionnée dans la première partie du présent chapitre) pouvait faire valoir «n'être partie à aucune opération de vente de celui-ci comme tracteur neuf».

Il n'avait pas exporté personnellement le tracteur de Grande-Bretagne durant la période interdite de «douze mois à compter de la date de (sa) livraison». L'action interdite avait été commise par le deuxième agent agriculteur n'ayant aucun rapport avec le revendeur et agissant avec une indépendance au moins nominale par rapport au premier agriculteur ou client du détaillant faisant affaire en Grande-Bretagne.

A vrai dire, selon la Fédération de l'agriculture de l'Ontario¹², l'achat en Grande-Bretagne du premier groupe de tracteurs n'a guère présenté de difficulté. Il a été plus malaisé d'exécuter les commandes subséquentes. Les agents ont fait savoir

¹²Voir la déclaration de M. David Crone, directeur de la mise en marché et de la recherche, Fédération de l'agriculture de l'Ontario, pièce n° 1, appendice F.

qu'ils avaient commandé douze machines mais que seulement deux ou trois avaient été livrées. L'agriculteur qui, en premier lieu, avait servi d'agent de la Fédération de l'agriculture de l'Ontario a rapporté qu'une forte pression s'exerçait sur le détaillant britannique qui lui avait vendu les premiers tracteurs exportés¹³. La lettre en question mentionne aussi l'utilisation des numéros de série des tracteurs, relevés en cours de route ou au Canada, pour découvrir l'origine de la fuite des machines exportées.

Deux cables adressés à la Fédération de l'agriculture de l'Ontario¹⁴ par un agent de Grande-Bretagne font voir que les compagnies entretenaient des soupçons à l'égard des tracteurs commandés sans les caractéristiques de série comme, par exemple, les dimensions des pneus.

Une commande de dix machines a été adressée à un revendeur de l'une des compagnies par un représentant domicilié en Écosse qui agissait pour le compte de M. K. Graham, agent de campagne de la Fédération de l'agriculture de l'Ontario. Il semble qu'elle ait été interceptée à la fabrique même, dans la série des commandes, parce qu'elle ne répondait pas à ce que commandent habituellement les agriculteurs de la région (largeur des pneus, servo-direction et télécommande du cylindre). Un représentant de la fabrique a été dépêché chez le détaillant pour examiner ses livres. Il a mis en doute la déclaration selon laquelle les tracteurs étaient destinés à des agriculteurs de la région. Finalement, la compagnie a rejeté tout simplement la commande, et les tracteurs n'ont pas été livrés¹⁵.

Par la suite, M. Graham a tenté d'acheter six tracteurs de la même marque à un autre détaillant. Deux des six machines promises ont été livrées au revendeur. Toutefois, la compagnie en question les a reprises à la suite d'une conversation qu'un de ses représentants a surprise, établissant que le matériel n'était pas destiné à la consommation locale¹⁶.

La difficulté d'ordre général éprouvée par M. Graham, et présumément par les autres personnes désireuses d'acheter des tracteurs en Grande-Bretagne en vue d'être exportés, est décrite dans les lettres adressées à M. Shepherd (le premier agent en Écosse avec lequel M. Graham s'était mis en rapport)¹⁷. Seule était permise au détaillant l'exportation de tracteurs vieux d'un an et provenant de son parc de machines de louage par contrat. La deuxième lettre adressée à M. Graham met en doute que «cette clause limitative tiendrait, advenant qu'un revendeur en appellât au Tribunal des mesures restrictives, mais nul détaillant conscient de ses responsabilités n'oserait assumer le risque de gêner ses bons rapports avec la compagnie *Ford*»¹⁸. Ce qui indiquerait, quel que soit l'aspect légal de la question, que les restrictions imposées par la compagnie tiendraient quand même, parce que le détaillant ne pourrait mettre sa compagnie au défi.

¹³Voir la lettre de M. J. H. Vernon, pièce n° 2, appendice F.

¹⁴Voir les cables de M. Hawkins à l'adresse de la Fédération de l'agriculture de l'Ontario, au sujet des dimensions des pneus, pièces n°s 4-1 et 4-2, appendice F.

¹⁵Voir la déclaration de M. Kenneth Graham, pièce n° 5, appendice F, page 1, et la lettre de M. I. Shepherd, pièce n° 5-1.

¹⁶Voir la déclaration de M. Kenneth Graham, pièce n° 5, appendice F, page 3.

¹⁷Voir la lettre de *Elgin Central Engineers Ltd.*, adressée à M. Ian C. Shepherd, pièce n° 5-2.

¹⁸Voir la lettre de *Elgin Central Engineers Ltd.*, adressée à M. Kenneth Graham, pièce n° 5-3.

Comme le mentionnent certaines pièces signalées antérieurement, (par exemple, la déclaration de David Crone¹⁹), la Fédération de l'agriculture de l'Ontario a appris que l'on relevait les numéros de série des tracteurs importés au Canada, durant leur transport ou une fois arrivés à destination. Le numéro est généralement formé du numéro du moteur et de celui de la transmission. Il pouvait servir à la compagnie pour identifier le détaillant britannique qui avait vendu les machines, ainsi que l'agriculteur qui les avait achetées en premier lieu, et lui permettre de leur imposer des sanctions, en vertu des documents et des contrats dont il a été antérieurement question. Les numéros de série sont assez faciles à repérer si l'on sait où les chercher; toutefois, ils ne sont pas aussi évidents que les plaques que portent les automobiles.

Pour protéger l'agriculteur et le détaillant de Grande-Bretagne avec lesquels les Fédérations de l'agriculture de Grey et de Bruce (deux des associations membres de la Fédération de l'agriculture de l'Ontario) entretenaient des rapports, des plaques d'acier ont été soudées sur les numéros de série de plusieurs tracteurs faisant partie d'une expédition. Ainsi, les numéros n'étaient pas repérables par le premier venu; toutefois, ils le demeuraient par le propriétaire en cas de besoin pour commander des pièces de rechange, car les plaques étaient soudées sur un seul côté²⁰.

Lors du déchargement de cette expédition formée de treize tracteurs, dont douze d'une même marque, à la gare de marchandises des chemins de fer Nationaux du Canada, située à Hanover (Ontario), le 10 mars 1969, plusieurs représentants de diverses compagnies de machines agricoles semblaient surveiller la manoeuvre. Neuf des douze tracteurs de la même marque portaient la plaque susmentionnée sur leur numéro de série. Le représentant de la compagnie en question a exprimé son mécontentement de ne pouvoir relever les numéros de série que recouvraient les plaques. Le lendemain matin, plusieurs plaques avaient été forcées. Or cette opération, a-t-on assuré à la Commission, n'était pas possible à l'aide d'un simple tournevis. Les plaques étaient assez résistantes pour exiger l'emploi d'une pince monseigneur comme levier afin de les faire sauter²¹.

Il faut regarder la situation dans son ensemble pour comprendre pourquoi on avait touché seulement à quelques-uns des tracteurs dont le numéro de série avait été recouvert. Deux détaillants de Grande-Bretagne avaient fourni les douze tracteurs de la même marque; l'un en avait fourni neuf portant des plaques, l'autre trois seulement. Bien qu'ils fussent neufs, ces trois tracteurs avaient été vidangés; leur huile de rodage rose et translucide avait été remplacée par de la vieille huile à moteur (que l'agriculteur devait remplacer à destination), et les compteurs avaient été avancés de manière à indiquer 1,000 heures de travail. De prime abord, ces machines passaient donc pour des tracteurs usagés.

Au premier coup d'oeil, on voyait que les neuf tracteurs dont les numéros de série avaient été recouverts étaient neufs. Rien n'avait été tenté pour dissimuler le fait. Il était évident aussi que les neuf tracteurs venaient tous du même détaillant, comme en faisait foi le décalque identificateur qui apparaissait encore assez lisiblement pour faire voir leur origine commune, même si le nom du détaillant en

¹⁹Voir la déclaration de M. David Crone, *loc. cit.*

²⁰Voir la déclaration de M. James Jacklin, pièce n° 6, appendice F, page 2.

²¹Voir les attestations sous serment de M. James W. Jacklin et de M. Patrick F. Jacklin, pièces n°s 6-1 et 6-2, appendice F.

avait été gratté. Il n'était pas nécessaire de relever les numéros de série pour établir la provenance commune de ces neuf machines: seuls le décalque et quelques numéros de série suffisaient pour en identifier la provenance.

Le conseiller juridique de la Fédération de l'agriculture de l'Ontario a reçu un appel téléphonique de l'un des avocats de la *Ford Motor Company of Canada, Limited*²² le prévenant que la Fédération violait peut-être la Loi sur les marques de commerce, en raison de la part qu'elle prenait à l'importation de tracteurs portant la marque *Ford* ou *FoMoCo*.

A l'examen des déclarations et des attestations sous serment susmentionnées, il est difficile de ne pas conclure que le cloisonnement des marchés est tenu comme très important par les fabricants de machines agricoles. La lettre qui figure à l'appendice E invoque force arguments pour établir le grand principe en jeu, savoir la protection du détaillant canadien (ou américain), en vue du maintien d'une organisation commerciale viable au niveau du détaillant.

L'argument concernant la protection du détaillant est-il valable? Il l'est, à n'en pas douter (le succès commercial sur n'importe quel marché tient à l'efficacité de l'organisation locale des services que procurent détaillants et distributeurs); néanmoins, il semble que ce ne soit pas là la seule raison qui milite en faveur du cloisonnement du marché. Les compagnies n'auraient pas besoin de cloisonner le marché à l'aide de barrières artificielles si l'écart des prix ne rendait pas l'arbitrage sous une forme quelconque une opération aussi alléchante.

²²Une allusion à cette conversation téléphonique se trouve dans l'antépénultième paragraphe (page 3) de la déclaration de M. David T. Crone, pièce n° 1, appendice F.

Chapitre 8

RÉSUMÉ ET RECOMMANDATIONS

Dans le présent Rapport, on s'est penché de façon assez détaillée sur les prix des tracteurs et des moissonneuses-batteuses en vigueur au Canada et dans un certain nombre d'autres pays. Comme le commerce international des tracteurs est beaucoup plus important que celui des moissonneuses-batteuses, on a surtout mis l'accent sur les tracteurs.

Il ressort de l'étude que la Commission a faite des prix des tracteurs au Canada et dans d'autres pays, que des tracteurs identiques ou presque identiques, dans toutes les catégories de puissance, jusqu'à concurrence 75 CV, se vendent meilleur marché en Grande-Bretagne et dans un certain nombre d'autres pays d'Europe occidentale, par rapport au Canada, que la comparaison porte sur les prix conseillés au détail ou sur les prix nets de gros (payés par les détaillants). Même avant la dévaluation, en novembre 1967, de la livre sterling, les différences de prix étaient considérables; celles-ci se sont encore accentuées depuis. Ainsi, au cours de l'année commerciale 1967, les prix nets de gros des tracteurs, c'est-à-dire les prix auxquels les sociétés vendent leurs tracteurs au détaillants, ont été, en moyenne, de 17 à 38 p. 100 plus bas en Grande-Bretagne qu'au Canada. En 1968, cet écart s'est agrandi, la marge variant de 30 à 45 p. 100. En chiffres absolus, les différences constatées en 1968 ont varié de \$837 à \$2,287 au niveau du détaillant. Des différences semblables, bien que moins importantes, ont été relevées dans les prix en vigueur au Canada par rapport à ceux qu'on demande dans de nombreux autres pays. Dans le cas des tracteurs à puissance élevées, soit ceux de plus de 75 CV, les prix demandés en Europe occidentale sont supérieurs à ceux qui ont cours au Canada et aux États-Unis. Toutefois, il ne se vend, en Europe, qu'un petit nombre de ces modèles.

Certaines de ces différences de prix découlent des frais d'expédition des tracteurs destinés au Canada et des frais supplémentaires engagés par les sociétés en raison de la dispersion du marché canadien. Mais dans presque tous les cas, ce supplément de frais n'explique qu'en partie les différences de prix, le reste étant attribuable à l'excédent de bénéfices réalisés par les sociétés de machines agricoles. Au cours de l'année commerciale 1968, il a été estimé, en ce qui concerne les cinq modèles de tracteurs étudiés en détail par la Commission, que les différences de prix proviennent, en moyenne, pour 67 p. 100, d'un excédent de frais, et pour 33 p. 100 d'un excédent de bénéfices (voir le tableau 6.7). Cette évaluation avait trait aux bénéfices réalisés par les sociétés internationales à l'échelle mondiale; elle avait trait également aux bénéfices recueillis en Grande-Bretagne ou dans d'autres pays européens, ainsi qu'aux bénéfices touchés au Canada ou aux États-Unis. Si les deux modèles de tracteur *Massey-Ferguson* compris dans cette comparaison avaient été importés directement d'Europe, la différence de prix ne s'expliquerait que pour 55 p. 100 par un excédent de frais, l'excédent de bénéfices en représentant 45 p. 100.

Si le prix de vente des tracteurs est inférieur à l'heure actuelle en Grande-Bretagne et dans d'autres pays d'Europe occidentale, le prix de revient est aussi plus faible. Selon les estimations de la Commission, le prix de revient des tracteurs en Grande-Bretagne correspond environ à 75 p. 100 de celui qu'on relève actuellement en Amérique du Nord, en supposant une fabrication de tracteurs

identiques à un même débit. En outre, deux sociétés disposant d'installations importantes de fabrication en Europe occidentale, soit *Ford* et *Massey-Ferguson*, ont une production mondiale de l'ordre de 120,000 à 160,000 unités par an; il y a donc là un avantage supplémentaire en ce qui a trait au prix de revient. D'après les estimations de la Commission, les frais des grandes entreprises de fabrication de tracteurs d'Europe occidentale (120,000 unités par an) correspondent à 60 p. 100 des frais des sociétés moyennes (60,000) des États-Unis.

Les prix des tracteurs, en Amérique du Nord, semblent être établis par les deux sociétés qui occupent la majeure partie du marché: *International Harvester* et *Deere*. Ces prix sont sans doute fixés en fonction des prix de revient en Amérique du Nord. Ces deux sociétés alimentent le marché américain uniquement par leur production intérieure. Les deux sociétés qui ont la plus forte production, à l'échelle mondiale, soit *Ford* et *Massey-Ferguson*, fournissent au marché américain des tracteurs montés à Détroit, mais une grande proportion des pièces de ces tracteurs sont fabriquées, dans les deux cas, en Europe occidentale, et principalement en Grande-Bretagne. Pour ce qui est de la plupart de ses modèles de tracteurs, *Ford* alimente le marché canadien directement de Grande-Bretagne. Les niveaux de prix en Amérique du Nord permettent sans doute à ces deux sociétés de toucher des bénéfices très appréciables. De plus, comme de nombreux fabricants de moindre importance, sociétés dont la production annuelle de tracteurs s'établit au maximum à 20,000 unités, ont réussi à survivre en dépit des prix de revient en Amérique du Nord, il est clair que les prix de vente procurent à *Deere* et à *Harvester* de très importants bénéfices sur la vente des tracteurs. D'après les estimations de prix de revient établies par la Commission, un prix de vente qui assure au fabricant un rendement brut d'environ 12 p. 100 sur son capital d'exploitation, à raison de 20,00 tracteurs par an, rapporterait 32 p. 100 si la production s'élève à 60,000 unités et 44 p. 100 si elle atteint 90,000 unités.

Ayant évalué les prix des tracteurs au Canada suivant leur catégorie de puissance, on a constaté que les niveaux actuels de prix procurent une marge de bénéfice bien plus importante dans le cas des gros tracteurs. La chose est en partie attribuable au fait que la concurrence des fabricants indépendants européens et des sources d'alimentation européennes a entraîné une réduction du prix des tracteurs qui se situent dans les catégories de faible puissance. Elle tient aussi au fait que la fixation des prix a été marquée d'une concurrence moins vive dans le cas des très gros tracteurs. Le prix de revient par CV diminue au fur et à mesure qu'augmente la puissance du tracteur, mais les prix de vente ne reflètent pas exactement cette diminution. Seules de rares sociétés d'Europe occidentale produisent actuellement des machines de 75 CV et plus. En conséquence, les tracteurs de cette catégorie de puissance n'ont pas subi l'effet de la concurrence des modèles européens qui sont vendus meilleur marché.

En ce qui a trait aux moissonneuses-batteuses, la République fédérale d'Allemagne (Allemagne de l'Ouest) est le pays qui offre de loin les meilleurs prix. C'est aussi le pays occidental qui produit, dans une seule usine, le plus grand nombre de moissonneuses-batteuses. Les prix nets de gros payés par les détaillants en Allemagne de l'Ouest sont inférieurs de 24 à 28 p. 100 par rapport à ceux qu'on demande au Canada pour des machines à peu près identiques. Les prix demandés aux détaillants en Grande-Bretagne sont inférieurs de 7 à 15 p. 100 par rapport à leurs équivalents canadiens. En dollars absolus, ces différences des prix demandés aux détaillants varient de \$1,800 à \$1,950 si l'on compare l'Allemagne de l'Ouest et

le Canada, et de \$550 à \$1,200 si la comparaison se fait entre la Grande-Bretagne et le Canada. Quant aux autres pays, le tableau est plus nuancé; on ne dispose pas, du reste, de renseignements aussi complets.

Le commerce international des tracteurs agricoles est dominé par un petit nombre de grandes sociétés multinationales. Les prix qu'elles établissent sur les divers marchés et les décisions qu'elles prennent au sujet de l'emplacement des nouvelles usines, ainsi que sur la manière d'alimenter les différents marchés et sur l'endroit d'où le faire, servent les intérêts de la compagnie dans son ensemble. A la longue, ces décisions sont en grande partie le résultat de forces économiques fondamentales, comme les frais de production dans divers domaines et la concurrence, tant réelle qu'éventuelle, des autres sociétés. Mais dans l'immédiat, voire en l'espace de plusieurs années, ces décisions peuvent être moins avantageuses que celles qu'on prendrait s'il s'agissait de sociétés indépendantes faisant affaire dans chaque pays. Ainsi, une grande compagnie multinationale hésitera parfois à réduire son prix et à livrer une concurrence plus active sur un seul marché, de crainte que l'un de ses importants rivaux ne lui rende la pareille dans quelque autre partie du monde. Ces sociétés conçoivent sans doute leur stratégie concurrentielle à l'échelle mondiale, ayant à l'esprit leurs intérêts mondiaux à longue échéance. Il arrive que ces intérêts soient incompatibles avec ceux des divers pays dans lesquels elles produisent ou vendent leurs machines.

Dans bien des cas, les décisions d'une compagnie multinationale échappent au contrôle ou à la juridiction du gouvernement d'un pays pris isolément. On décidera, par exemple, à Chicago ou à Détroit, ou encore à Londres, de fournir au Canada des tracteurs ou des moissonneuses-batteuses fabriquées en Grande-Bretagne, ou en France, ou en Allemagne de l'Ouest, et de demander à l'association canadienne de distribution un prix donné. Les mêmes directeurs décideront parfois d'alimenter le marché américain soit de la même manière soit d'une manière différente. Les motifs sur lesquels ces décisions reposent sont souvent multiples. La société intéressée veut parfois protéger le prix plus élevé et les bénéfices supérieurs qui existent sur un marché. Peut-être a-t-elle un potentiel non utilisé de production dans une usine qu'elle désirerait exploiter? Il peut être aussi plus avantageux du point de vue fiscal de réaliser une plus grande partie de ses bénéfices dans un pays plutôt que dans un autre. Pourtant, le pays dont les intérêts subissent ainsi un contrecoup défavorable est parfois très différent de celui dans lequel les décisions sont prises. Le pays défavorisé estimera peut-être qu'il ne saurait guère, à lui seul, amener une modification de la politique en question. Dans une grande mesure, ces sociétés multinationales ne sont pas soumises à l'autorité nationale des divers pays. A l'heure actuelle, il n'existe aucune autorité internationale qui puisse exercer un contrôle sur elles. Dans un pays comme le Canada, dont l'industrie et le commerce sont en majeure partie entre les mains de sociétés multinationales de grande envergure, l'indépendance dont jouissent ces sociétés dans leurs opérations a des conséquences d'une grande portée.

En ce qui concerne les divers pays et le monde dans son ensemble, les opérations de ces sociétés et les décisions qu'elles occasionnent sont aussi bien une source d'avantage que d'inconvénients. Ce sont les compagnies multinationales qui permettent, dans une bonne mesure, de mobiliser les talents de gestion, de commercialisation et de recherche à l'échelle mondiale. L'intégration de sa

production de tracteurs à l'échelle du monde entier, récemment effectué par *Ford*, et le degré élevé de similarité de pièces réalisé par *Massey-Ferguson* dans ses opérations de fabrication constituent des exemples des réductions de frais ainsi obtenues.

Étant donné l'importance, au Canada, du rôle des compagnies multinationales et vu que ces sociétés exercent une influence tellement prépondérante, tant sur le niveau des prix que sur la production et le commerce des tracteurs et des moissonneuses-batteuses, il est bon d'étudier quelques exemples de décisions prises à cet égard, en se fondant sur les données recueillies par la Commission. Les motifs sur lesquels reposent les décisions sont souvent loin d'être clairs. Aussi, leur interprétation est-elle, dans une certaine mesure, spéculative.

En analysant les prix des tracteurs dans plusieurs pays que demandent les diverses compagnies multinationales de machines agricoles, on constate que les prix de vente demandés sur divers marchés pour un tracteur identique n'ont parfois aucun rapport très direct avec les prix de revient. Les prix qui ont cours sur chaque marché découlent des facteurs locaux de prix de revient et des particularités de la concurrence à ces endroits; toutefois, le prix demandé pour un même tracteur sur un marché donné peut rapporter au fabricant un bénéfice beaucoup plus élevé que celui qu'il obtiendrait sur un autre marché. Il a été question plus haut des bénéfices plus élevés qu'engendre la vente de tracteurs au Canada, par comparaison à la vente de tracteurs identiques en Grande-Bretagne. Il existe d'autres exemples.

Deere vend au Canada et en Grande-Bretagne le tracteur 710 qu'il fabrique à son usine d'Allemagne de l'Ouest. Le prix net de gros payé par le détaillant anglais est inférieur de près de \$1,200 par rapport à celui qu'on demande au Canada, même si ce tracteur entre au Canada en franchise, alors qu'il est frappé d'un droit d'environ \$450 lorsqu'il est importé en Grande-Bretagne. De plus, le tracteur 5020 de *Deere*, utilisé pour les cultures en lignes, qui est fabriqué aux États-Unis, est en vente au Canada et aux États-Unis. Son prix net de gros en Grande-Bretagne est plus élevé d'environ \$1,650 par rapport au Canada. Pourtant, l'exportation de ce tracteur en Grande-Bretagne coûterait à *Deere* un droit estimatif de \$1,900, les frais de transport océanique y compris. Le prix canadien est, franco à bord, départ de l'usine aux États-Unis. Ces deux comparaisons valent pour l'année commerciale 1968. Elles indiquent clairement que les prix et les bénéfices varient sensiblement d'un marché à l'autre.

Ces différences de prix et de bénéfices s'expliquent par le contrôle étroit qu'exerce le fabricant sur le mouvement des tracteurs d'un marché à l'autre. Les sociétés intéressées s'opposent énergiquement aux tentatives qui sont faites pour contourner les voies normales de distribution. C'est ce qui ressort nettement des mesures prises par les diverses sociétés de machines agricoles en vue d'empêcher les cultivateurs ontariens d'importer directement des tracteurs de Grande-Bretagne. Même si les sociétés prétendent protéger ainsi leurs détaillants canadiens, leur réseau canadien de distribution, ainsi que la qualité et le renom de leur produit, il ne fait aucun doute qu'elles ont d'autres motifs. Dans une certaine mesure, c'est le prix et la marge de bénéfices au Canada et en Amérique du Nord qu'elles cherchent à protéger. Certes, c'est peut-être là leur premier motif. De plus, et il s'agit d'un point capital en ce qui concerne les recommandations, la plupart des mesures visant à empêcher l'importation directe par les cultivateurs ontariens ont été prises en Grande-Bretagne, hors la juridiction du Gouvernement canadien.

Comme nous l'avons souligné au chapitre 6 du présent Rapport, les politiques de fixation des prix des sociétés multinationales, une fois la livre sterling dévaluée en 1967, ont influé directement sur la manière dont le commerce des tracteurs a réagi à la dévaluation en Grande-Bretagne. Les faits démontrent que les sociétés ont simplement majoré leurs prix à l'exportation du montant de la dévaluation de la livre sterling. Rien n'indique que la baisse de la livre sterling en dollars canadiens ait influé le moins sur les prix demandés au Canada pour des tracteurs britanniques. De même, les sociétés, qui, comme *Deere*, fournissent au marché britannique des tracteurs fabriqués aux États-Unis et en Allemagne de l'Ouest, semblent avoir réduit le prix qu'elles demandent aux filiales anglaises d'un montant suffisant pour compenser la plupart des effets qu'on peut normalement attendre de la dévaluation d'une devise. Que ces politiques soient ou non, à la longue, les plus indiquées dans l'intérêt de l'économie de la Grande-Bretagne voilà qui n'est pas facile à dire. Quoi qu'il en soit, il est sûr que ces politiques sont établies par les sociétés multinationales intéressées afin de satisfaire à leurs intérêts sur le plan mondial. On ne possède que peu de données sur les politiques de fixation des prix adoptées par les diverses sociétés lors de la dévaluation, en 1962, du dollar canadien. Pourtant ces politiques ont très bien pu influencer de façon importante sur les exportations et importations canadiennes de machines agricoles.

L'une des plus importantes décisions prises par une société multinationale a trait aux prix des tracteurs et autres machines agricoles qu'elle vend à sa succursale canadienne. Une autre décision aussi importante, peut-être, est celle qui concerne les prix auxquels la filiale canadienne vend aux organisations connexes des autres pays les produits fabriqués au Canada. La première de ces décisions, prise hors du Canada, échappe à l'influence directe des autorités canadiennes, tandis que la seconde, du moins en principe, est prise au Canada par la filiale canadienne et tombe sous la juridiction canadienne. En fait, cette dernière décision est peut-être prise par le conseil d'administration de la société mère; en tout cas, elle est sûrement révisée par lui.

A l'examen de ces prix de transfert, soit les prix auxquels les marchandises sont transférées d'une division de la société multinationale à une autre, on se rend compte à quel point les prix des tracteurs fournis aux différents pays peuvent s'écarter du niveau des frais sous-jacents. On a comparé les prix demandés, pour des tracteurs identiques, aux filiales canadiennes et aux détaillants anglais.

On s'attendrait normalement que le prix de transfert à la filiale canadienne soit inférieur à celui qu'on demande au détaillant britannique, puisque la société doit assumer, à même ce dernier prix, les frais de vente et de distribution en Grande-Bretagne. Lorsque les tracteurs sont expédiés au Canada, c'est l'organisation de vente canadienne qui assume ces mêmes frais.

Dans le cas le plus extrême, le prix de transfert à la filiale canadienne s'est établi à 166 p. 100 du prix de gros demandé au détaillant britannique. Dans le cas d'une autre société, le prix de transfert, à la filiale canadienne, de quatre modèles différents de tracteurs s'est élevé, en moyenne, à 109 p. 100 du prix de gros en vigueur en Grande-Bretagne au cours de l'année commerciale 1967. En 1969, après la dévaluation, le prix de transfert moyen demandé par cette société s'est établi, en moyenne, à 121 p. 100 du prix payé par le détaillant britannique. Pour d'autres sociétés, les prix de transfert varient de 88 à 97 p. 100 des prix demandés aux détaillants britanniques. Dans chacun des cas signalés à la Commission, le rapport

entre le prix de transfert et le prix payé par le détaillant, en Grande-Bretagne, était plus élevé après la dévaluation qu'avant celle-ci. Dans tous les cas, le prix de transfert comparé était celui d'un tracteur expédié franco à bord d'un port européen.

Ces comparaisons non seulement soulignent combien les prix demandés dans divers pays sont déterminés par la société multinationale, mais indiquent aussi que le prix plus élevé demandé aux détaillants et, éventuellement, aux agriculteurs, échappe en grande partie au contrôle de la compagnie canadienne de machines agricoles. Le prix d'acquisition d'un tracteur est souvent plus élevé pour la filiale canadienne que pour le détaillant anglais, parfois même beaucoup plus élevé. De plus, l'organisation de vente canadienne doit assumer les frais d'expédition au Canada, ainsi que les frais de vente et d'administration engagés au Canada. De toute évidence, le prix demandé à une filiale canadienne doit souvent procurer à la société dans son ensemble un bénéfice beaucoup plus élevé que le prix de vente du même tracteur livré en Grande-Bretagne.

Recommandations

Les recommandations suivantes ne concernent que les tracteurs. Éventuellement, il y aurait lieu de formuler des recommandations semblables à l'égard des moissonneuses-batteuses. Les prix nets de gros des moissonneuses-batteuses en Allemagne de l'Ouest semblent sensiblement inférieurs à ceux qui ont cours au Canada. Toutefois, les renseignements dont dispose la Commission dans ce domaine sont fondés sur un plus petit nombre de cas. En outre, en ce qui concerne les moissonneuses-batteuses, la Commission n'a pas étudié les économies d'échelle d'une manière aussi poussée qu'elle l'a fait pour les tracteurs, faute de temps et de personnel. Ainsi, il n'est pas possible de tirer des conclusions probantes au sujet des niveaux de bénéfices que permet une production importante de moissonneuses-batteuses. Néanmoins, des données plus complètes fourniraient éventuellement des résultats semblables à ceux qui ont été obtenus dans le cas des tracteurs. Aussi, recommandons-nous au Gouvernement de faire exécuter, au sujet des frais de production des moissonneuses-batteuses, une étude semblable à celle que la Commission a faite¹ à l'égard des tracteurs et qui s'intitule *Farm Tractor Production Costs: A Study in Economies of Scale*.

Le Gouvernement devrait s'employer à provoquer une baisse du prix des tracteurs que les agriculteurs achètent au Canada. Il devrait viser comme objectif à long terme l'établissement, en ce qui concerne les tracteurs, d'un niveau de prix qui reflète à la fois le coût inférieur qui caractérise la production en Grande-Bretagne et la réduction supplémentaire de coût qui découle d'une intensification de la production. Toutes proportions gardées, il devrait revendiquer aussi, dans le cas des tracteurs de grande puissance, une réduction supérieure de prix. L'objectif dans ce domaine est de parvenir à une gamme de prix des tracteurs qui corresponde plus fidèlement aux frais relatifs de production.

La réalisation de cet objectif ne signifie nullement que la production ou la commercialisation des tracteurs cesseront d'être rentables. Elle suppose toutefois que certains fabricants de tracteurs devront peut-être cesser leur production ou

¹ Commission royale d'enquête relative aux machines agricoles, *Farm Tractor Production Costs: A Study in Economies of Scale, Study No 2*, Ottawa, Imprimeur de la Reine, 1969.

fusionner avec d'autres. Cinq à dix sociétés d'une envergure appropriée pourraient aisément produire tous les tracteurs qui se vendent actuellement dans le monde non communiste. De fait, quelque 20 à 30 sociétés produisent aujourd'hui des tracteurs en nombre appréciable. On dit souvent aux agriculteurs qu'ils doivent tendre davantage à l'efficacité s'ils veulent survivre dans un monde concurrentiel. On ne voit pas pourquoi cette règle ne s'appliquerait pas aussi à l'industrie de fabrication des tracteurs. Et comme le montre l'étude faite par la Commission sur les prix de revient des tracteurs agricoles, ce n'est qu'en supprimant un bon nombre de petites exploitations qu'on atteindra une efficacité globale dans la fabrication des tracteurs.

Il ne sera peut-être pas facile de réaliser l'objectif qui consiste à réduire les prix des tracteurs demandés aux cultivateurs canadiens. Presque tous les tracteurs vendus au Canada sont actuellement fabriqués à l'extérieur du pays. Les prix demandés dans les divers pays sont probablement fixés, ou tout au moins approuvés, par les sociétés mères des diverses filiales intéressées. Bon nombre de ces sociétés mères ont leur siège social aux États-Unis; leur siège social se trouve, à une exception près, situé en dehors du Canada. De toutes les sociétés internationales en question, seule *Massey-Ferguson* a son siège social et son bureau de direction au Canada.

De plus, comme il est clairement indiqué dans le présent Rapport, les sociétés multinationales qui dominent le marché des machines agricoles, en plus de régenter étroitement le mouvement des tracteurs et des autres machines agricoles d'un pays à l'autre, semblent fixer, d'une manière assez arbitraire, les prix auxquels ces machines sont fournies à leur filiale canadienne. Étant donné ce caractère arbitraire des prix demandés au Canada et le degré d'indépendance qui existe au sein de ce marché par rapport aux forces normales de concurrence du marché, le Gouvernement est presque dans l'obligation de négocier directement avec les sociétés multinationales en question, s'il veut remédier tant soit peu à la situation. C'est seulement à ce prix qu'on pourra obtenir les résultats souhaités.

Les recommandations qui suivent ont été inspirées par ces considérations. Ces recommandations ne sont pas proposées à titre de solutions de rechange. Elles constituent autant de mesures différentes, que le Gouvernement pourrait étudier, certaines étant plus faciles à appliquer que d'autres. Presque inévitablement il devra traiter directement avec les sociétés mères en question s'il veut obtenir le résultat escompté.

1. Le Gouvernement devrait se pencher sur les différences de prix qui existent actuellement entre le Canada et la Grande-Bretagne, avec les représentants des sociétés mères intéressées et leur demander l'assurance que le prix des tracteurs ne sera pas fixé à des niveaux qui permettraient à la société de réaliser plus de bénéfices en vendant un même tracteur à un cultivateur canadien qu'en le vendant à un cultivateur de Grande-Bretagne ou de quelque autre pays européen. Si les sociétés s'en tenaient à cette pratique, le prix d'un grand nombre de tracteurs baisserait immédiatement.

2. Il devrait demander aux sociétés intéressées, notamment les plus importantes, dont les sources d'approvisionnement sont en Europe, si elles sont disposées à établir, au Canada,

des prix qui tiennent compte davantage des coûts moins élevés résultant de l'intensification de leur production européenne.

3. Il devrait demander à la Direction des enquêtes sur les cartels d'étudier les conclusions de présent Rapport et d'en discuter avec les organismes semblables des États-Unis, de la Grande-Bretagne et des autres pays, en vue de prendre éventuellement des mesures pertinentes.

4. Il voudra peut-être aussi discuter directement avec le Gouvernement britannique du Rapport de la Commission en général, et en particulier du chapitre traitant des mesures qui ont été prise en vue d'empêcher les cultivateurs canadiens d'importer des tracteurs directement de Grande-Bretagne.

5. Si les sociétés ne sont pas disposées à fournir leur concours, le Gouvernement voudra peut-être entamer des négociations avec certains fabricants bon marché qui ne sont pas représentés actuellement sur le marché canadien. Ainsi, les tracteurs *Zetor*, fabriqués aux usines *Skoda* à Brno (Tchécoslovaquie), ont conquis une part appréciable du marché britannique, en dépit des prix inférieurs qui ont cours en ce pays; on peut déjà s'en procurer qui ont jusqu'à 80 CV. La plupart de ses tracteurs ont passé les essais du Nebraska. Peut-être pourrait-on conclure des ententes en vue de faire distribuer ces tracteurs au Canada par l'entremise de la *Canadian Co-operative Implement, Limited*, avec l'appui des diverses associations agricoles, à des prix comparables à ceux qui ont cours actuellement en Grande-Bretagne.

6. Dans le même sens, il y aurait lieu de s'entretenir avec les fabricants de tracteurs japonais qui commercialisent actuellement des machines d'assez faible puissance, afin de sonder leurs intentions au cas où ils jugeraient opportun de se lancer sur le marché mondial des tracteurs et de fabriquer des modèles puissants en plus de ceux qu'ils produisent à l'heure actuelle.

7. Dans les cas où les prix des tracteurs demandés à la filiale canadienne sont sensiblement plus élevés que ceux qu'on demande à une organisation de vente équivalente dans les autres pays, le Gouvernement voudra peut-être songer à imposer un *droit inverse de dumping*. Le droit traditionnel de dumping vise à protéger les fabricants contre les concurrents qui vendent sur le marché d'exportation à des prix inférieurs à ceux qui ont cours sur le marché intérieur. Un droit inverse de dumping assurerait la protection des consommateurs contre la pratique adoptée par les sociétés multinationales qui vendent à un prix plus élevé sur un marché que sur un autre, l'objectif semblant être de porter

au maximum leurs bénéfiques à l'échelle mondiale. Selon cette proposition, on prélèverait un droit égal à la totalité du montant par lequel le prix demandé à l'organisation canadienne de vente dépasserait celui qu'on demande à une organisation équivalente dans le pays qui produit le tracteur ou une autre machine. Le droit perçu pourrait ensuite servir à subventionner l'acheteur, qui bénéficierait du même prix que les consommateurs au sein des autres marchés. Lorsque le tracteur ou une autre machine seraient fabriqués dans plus d'un endroit, la filiale de vente canadienne de la société multinationale de machines agricoles devrait aussi avoir le droit d'importer de la source d'approvisionnement la moins coûteuse. Comme cette proposition est lourde de conséquences et qu'elle pourrait s'appliquer à une vaste gamme de produits, en plus des machines agricoles, ses répercussions devraient être étudiées attentivement avant qu'on la mette en œuvre. Nous voulons simplement ici la soumettre au Gouvernement pour étude.

Les sociétés multinationales pourraient, évidemment, réduire leurs prix de transfert à la filiale canadienne sans abaisser leurs prix de vente au Canada. Il en résulterait simplement un transfert de bénéfice, qui passerait du pays d'origine au Canada. Toutefois, lorsque la filiale canadienne reçoit ses tracteurs ou autres machines agricoles aux mêmes prix que la filiale équivalente des autres pays, toute différence du prix définitif payé par le cultivateur, à l'exception des frais de transport, s'explique uniquement par des différences de frais ou par les caractéristiques de la concurrence au sein de l'économie canadienne. En tant que tels, ces facteurs tombent sous la juridiction du Gouvernement canadien. Dans son Rapport définitif, la Commission étudiera assez longuement les différences de frais et les caractéristiques de la concurrence au sein du marché canadien.

Appendice A

NIVEAUX DES PRIX, DES REMISES ET DES COÛTS DE FABRICATION AU CANADA ET DANS D'AUTRES PAYS

La présente section est une étude détaillée des renseignements qui ont servi à décrire le système de transactions au chapitre 3. Le lecteur y trouvera les sources des données et l'explication des méthodes d'analyse et d'interprétation qui ont permis d'arriver à des niveaux réalistes de prix, de remises et de coûts de fabrication. Voici, dans l'ordre, les postes étudiés:

- Remises consenties aux détaillants dans certains pays
- Prix payés par les cultivateurs pour des machines neuves et marges bénéficiaires réalisées par les détaillants:
 - aux États-Unis
 - au Canada
 - en Grande-Bretagne

(Le calcul des marges des distributeurs au Canada est en partie fondé sur les marges des distributeurs aux États-Unis, sur lesquelles on dispose de plus de données. C'est pourquoi les données relatives aux marges des distributeurs aux États-Unis sont présentées en premier lieu.)

- Coûts de fabrication dans le monde entier
- Coûts de fabrication aux États-Unis.

Remises consenties aux détaillants dans certains pays

Pour déterminer le prix net de vente aux détaillants en vue de comparer les prix d'un pays à l'autre, il faut défalquer du prix conseillé de vente au détail les remises consenties aux détaillants. Ces remises sont fonction d'un grand nombre de facteurs (par exemple, le volume des affaires et la concurrence locale, pour n'en mentionner que deux parmi les plus importants) qui les font varier considérablement, même lorsqu'il s'agit du même produit. La moyenne des remises consenties aux détaillants permet d'indiquer le niveau général du prix net de vente demandé aux détaillants dans un pays donné. Donc, la présente section fait l'examen des sources de renseignements et des méthodes qui ont servi à calculer la moyenne des remises consenties aux détaillants dans les divers pays choisis afin de comparer les prix des machines agricoles entre pays.

Il importe en premier lieu de préciser la terminologie relative aux «remises consenties aux détaillants». On s'en est tenu aux définitions ci-après dans toute l'analyse.

Escompte sur facture: minoration initiale (ou «escompte») sur le prix conseillé au détail (PCD) au moment de la facturation (par exemple, au Canada il est de 23 p. 100 sur les tracteurs dans le cas de la plupart des sociétés).

Primes d'encouragement: tout escompte en sus de l'escompte initial sur le PCD (par ex., escomptes de caisse, bonis pour résultats exceptionnels).

Remise consentie au détaillant: le *total* de l'escompte sur facture, plus toute prime d'encouragement (par ex., au Canada, la remise consentie au détaillant sur les tracteurs est ordinairement de 27 p. 100, soit un escompte sur facture de 23 p. 100 plus un boni de 4 p. 100 pour résultats exceptionnels). Ainsi le prix conseillé de vente au détail moins la remise consentie au détaillant est égal au prix net de gros (PNG), c'est-à-dire au prix payé par le détaillant.

La distinction entre la remise consentie au détaillant et la marge du détaillant peut aussi être cause d'une certaine confusion. La remise au détaillant est le rabais que *peut* obtenir le détaillant sur le PCD. Cependant, au Canada, les détaillants vendent presque toujours les machines agricoles moins cher que le PCD fixé par le fabricant, soit en accordant un rabais lorsqu'il n'y a pas de reprise, soit par un généreux pris de reprise. La différence entre le prix de vente de la machine au cultivateur et son prix d'achat au fabricant représente la marge *réalisée* du détaillant. Aux États-Unis et en Saskatchewan, en 1967, la marge du détaillant (sans la remise pour résultats exceptionnels) sur la vente de machines neuves était de 11.1 p. 100 (tableau 3.2). Ainsi, dans ce cas du moins, la marge du détaillant était nettement inférieure à l'escompte de facture initial de 23 p. 100.

Les remises moyennes consenties aux détaillants, par pays, figurant au tableau A.1, ont été communiquées dans la plupart des cas par les sociétés de machines agricoles. Ces données ont été jointes, au tableau A.1, aux données sur les taux de remise fournies par les représentants de l'industrie au Canada et par les distributeurs étrangers. Les données des diverses sources étaient remarquablement uniformes pour chaque pays. Cela rend d'autant plus fiable l'emploi d'un taux unique de remise pour chaque pays dans les analyses subséquentes.

Les chiffres originaux tirés des diverses sources devaient dans plusieurs cas être interprétés. Par exemple, certaines sociétés ont indiqué une échelle de remise déterminée par l'importance du détaillant. En pareils cas, on s'est servi, dans les tableaux, de la remise moyenne consentie aux détaillants représentant la plus forte proportion des ventes de la société. Par exemple, la remise de 19.5 p. 100 indiquée pour *Ford Australia* est la remise que touche en réalité le groupe de détaillants qui représente 80 p. 100 des ventes de cette société en Australie. Les chiffres du tableau représentent assez justement la remise que touche le détaillant typique du pays en question.

La méthode de distribution de certaines sociétés dans les divers pays a été la cause d'un autre problème quant aux données. Certaines petites sociétés vendent à des distributeurs étrangers qui, à leur tour, vendent à des détaillants de matériel agricole. Sauf quelques cas isolés, toutefois, les grandes sociétés nord-américaines dirigent elles-mêmes leur réseau de distribution. Pour les besoins de la comparaison, par conséquent, on a énuméré les remises consenties aux détaillants dans le tableau en supposant que toutes les sociétés dirigeaient elles-mêmes leur réseau de distribution. Ainsi, pour certaines petites sociétés qui ne sont pas d'Amérique du Nord, le prix net de vente aux détaillants représente les recettes que touche un distributeur indépendant.

On a calculé un taux unique de remise pour chaque pays en faisant la moyenne des taux de toutes provenances. Comme il est mentionné dans le tableau,

TABLEAU A.1 — REMISES AUX DÉTAILLANTS DE MACHINES AGRICOLES, * PAR PAYS, 1966 ET 1967
(en pourcentage du prix conseillé de vente au détail)

Source des données	Canada	États-Unis	Grande-Bretagne	France ¹	Italie	République fédérale d'Allemagne			Australie	Afrique du Sud	Source de renseignements ²
						Suède	Suède	Suède			
Sources dans l'industrie	9	277			218	37 ⁸					Distributeur du pays
David Brown				16	20	35		20			Correspondance
Cockshutt	27				20						Vol. 28, pp. 2929-2930
Deere	27										Correspondance
Ford	{ 27		18.34								Vol. 31, pp. 3298-3299
International Harvester	{ 26.9		19					19.5	19.5		Correspondance
Massey-Ferguson	{ 27		18.4	16.5				19			Vol. 33, pp. 3570-3571
Moyenne de Massey-Ferguson		18.5	18.5	15.5	21.9	33.5	23.7	18.9	18.0		Vol. 37, pp. 4175, 4181
Volvo		17.5 ³			32.8						Correspondance ⁵
Remise moyenne consentie au détaillant (à deux chiffres significatifs près)	27	27	18	16	21	35	24	19	19		Correspondance

* Les «remises aux détaillants» comprennent la remise de base initiale au moment de la facturation plus toute prime d'encouragement.

¹ Remise sur le prix conseillé au détail, plus la taxe sur le chiffre d'affaires.

² Les références aux volumes (Vol.) renvoient au compte rendu (*Hearings*) des audiences de la Commission royale d'enquête relative aux machines agricoles.

³ Correspondance avec les détaillants ou avec les représentants de l'industrie au Canada.

⁴ Maximum permis.

⁵ Remise sur la machinerie agricole fondée sur la moyenne à l'égard des tracteurs.

⁶ Au milieu de 1967, Ford a réduit ses prix affichés en République fédérale d'Allemagne de 20 à 25 p. 100, réduisant du même coup sa remise au détaillant à environ 14 p. 100 (Traduction de «*Der grosse Schlag!*», *Schlepper-Dienst*, n° 305, juin 1967, p. 1). Vu que les prix affichés de Ford en Allemagne dans les comparaisons de prix d'un pays à l'autre étaient ceux de l'année commerciale 1966, on s'est servi de la remise moyenne consentie au détaillant pour toute l'industrie en Allemagne (35 p. 100) pour calculer les prix nets de gros de Ford.

⁷ L'escamote sur facture est de 23 p. 100 selon l'échange de correspondance avec *International Harvester* et la *National Farm and Power Equipment Dealers Association, Official Tractor and Farm Equipment Guide*, St. Louis, Mo., NRFEA Publications, Inc., éditions de l'automne 1966 et 1967, p. 362 et p. 370 respectivement; il faut ajouter à cela la prime de 4 p. 100 du PCD pour résultats exceptionnels (texte de l'appendice A), ce qui porte la remise totale au détaillant à 27 p. 100.

⁸ Chiffres fournis par le distributeur dans le pays en question.

⁹ La remise de 33 p. 100 consentie par *David Brown Tractors (Canada) Limited* n'est pas incluse dans la remise moyenne consentie au détaillant au Canada car elle n'est pas représentative de la situation qui règne dans les plus grandes entreprises.

plusieurs taux de remise n'ont pas servi au calcul des moyennes parce qu'ils différaient sensiblement de la majorité des observations faites dans un pays donné. Les remises moyennes qui apparaissent au tableau A.1 figurent aussi au tableau 3.3 du texte principal.

**Prix payés par les cultivateurs pour des machines neuves et marges
bénéficiaires des détaillants aux États-Unis**

Les grandes sociétés accordent aux détaillants une remise au moment de l'expédition qui, dans le cas de plusieurs grands fabricants, est de 23 p. 100. Les détaillants obtiennent, il est vrai, diverses autres remises des fabricants (la principale étant une prime pour résultats exceptionnels), mais ces remises supplémentaires sont souvent considérées dans le commerce de détail comme un «autre revenu» et n'entrent pas en ligne de compte dans le calcul de la marge brute.

Si les détaillants vendaient les machines neuves au prix conseillé au détail, sans gonfler le prix de reprise ni accorder d'autres remises, la marge brute sur la vente de machines neuves et d'occasion serait de 23 p. 100. Toutefois, suivant l'étude sur les frais d'exploitation (qui vise quelque 1,600 détaillants des États-Unis et de la Saskatchewan, et dont les résultats sont publiés tous les ans par la *National Farm and Power Equipment Dealers Association*), la marge brute moyenne sur les ventes réunies de machines neuves et d'occasion se situe entre 8 et 9 p. 100 au cours des dernières années.

Afin d'analyser ce que paie effectivement l'agriculteur pour une machine neuve par rapport au prix conseillé de vente au détail, il est utile de considérer la marge brute sur l'ensemble des ventes de machines neuves et d'occasion en pourcentage des ventes de machines neuves seulement. En d'autres termes, on a supposé que le commerce du matériel d'occasion fait juste ses frais plutôt que d'entraîner des pertes, comme il ressort de la plupart des enquêtes. Dans le cas de l'étude de 1966 sur les frais d'exploitation, cette marge brute globale (qui est de 9 p. 100 sur les ventes de machines neuves et d'occasion) équivaut à 11 p. 100 des ventes de machines neuves seulement. On peut calculer à peu près de la façon suivante combien l'agriculteur moyen paie effectivement sa nouvelle machine:

Prix conseillé au détail – machines neuves seulement	100.0
Prix facturé au détaillant	77.0
Prix effectivement payé par l'agriculteur*	86.5
Marge du détaillant (11 p. 100 du prix effectivement payé par l'agriculteur), sans la prime pour résultats exceptionnels	9.5

* Le prix d'achat payé par le détaillant étant de 89 p. 100 du prix réel de vente à l'agriculteur (marge brute de 11 p. 100 dans le cas des machines neuves), le prix effectivement payé par l'agriculteur est $\frac{77}{.89} = 86.5$.

Il faut aussi remarquer que la remise consentie au cultivateur est arbitrairement comptabilisée, en ce sens qu'elle peut figurer soit comme remise sur le prix de vente de la machine neuve, soit, ainsi que le veut la coutume, comme augmentation du prix de reprise. De fait, puisque les ventes de machines neuves et d'occasion ne vont pas l'une sans l'autre, il est impossible de dire de combien est la marge réelle sur les machines neuves par comparaison aux machines d'occasion. La seule chose certaine, c'est que la marge brute globale sur les ventes de machines

neuves et d'occasion semble être de l'ordre de 9 p. 100 (11 p. 100 sur les machines neuves seulement) pour un grand nombre de détaillants des États-Unis et de l'Ouest canadien. Vu que les ventes de machines neuves et d'occasion ne vont pas l'une sans l'autre, l'emploi de la marge brute de 11 p. 100 sur la vente de machines neuves seulement est bien arbitraire. Toutefois, le prix résultant (86.5 p. 100 du prix conseillé au détail) est probablement une approximation assez juste de ce que le cultivateur paie effectivement en moyenne pour une machine neuve.

Les marges des détaillants, à l'exclusion des primes pour résultats exceptionnels, sont évaluées à 9.5 p. 100 du PCD, comme on vient de le voir. Dans l'enquête de 1966 sur les frais d'exploitation, les primes pour résultats exceptionnels représentent 4.1 p. 100 de la valeur de vente des articles neufs et des pièces de rechange. Étant donné que les articles neufs se vendent 86.5 p. 100 du PCD aux agriculteurs, les primes pour résultats exceptionnels représentent 3.5 p. 100 du PCD (4.1 p. 100 de 86.5 p. 100). Ce montant est conforme aux primes pour résultats exceptionnels que les fabricants ont signalées implicitement ou explicitement lors des audiences publiques. La marge totale réalisée par le détaillant (la prime pour résultats exceptionnels y compris) sur les ventes d'articles neufs est donc de 13 p. 100 du PCD (9.5 p. 100 + 3.5 p. 100).

Bien que cette analyse ait été fondée sur une seule année (1966), les marges bénéficiaires des détaillants en Amérique du Nord (sans les primes pour résultats exceptionnels) ont bien peu varié depuis quelques années, comme on le voit ci-après.

<u>Année</u>	<u>Marge du détaillant sur les machines neuves et d'occasion (sans les remises pour résultats exceptionnels) – détaillant «moyen»</u>
1962	9.3 p. 100
1963	9.5 p. 100
1964	8.9 p. 100
1965	8.2 p. 100
1966	8.6 p. 100
1967	8.4 p. 100

En résumé, voici les chiffres sur lesquels sont fondés les prix payés par les cultivateurs et les marges réalisées par les détaillants sur les ventes de machines neuves aux États-Unis. Les chiffres sont arrondis et sont exprimés en pourcentage du PCD aux États-Unis.

	<u>Pourcentage du PCD aux États-Unis</u>	
	<u>Chiffres calculés dans l'analyse</u>	<u>Chiffres arrondis %</u>
Prix payé par le cultivateur	86.5	86
Marge du détaillant:		
sans la prime pour résultats exceptionnels	9.5	9
prime pour résultats exceptionnels	<u>3.5</u>	<u>4</u>
Total	<u>13.0</u>	<u>13</u>
Prix net de vente aux détaillants		<u>73</u>

TABLEAU A.2.—MARGES D'EXPLOITATION DES DÉTAILLANTS CANADIENS DE MACHINES AGRICOLES

Source	Année	Ventes de matériel		Ventes totales de matériel	Ventes de pièces de rechange	Marge brute		Marge globale (machines neuves et d'occasion)	Marge globale en pourcentage des ventes de machines exceptionnelles		Remarques	
		Neuf (1)	d'occasion (2)			Machines neuves (5)	Machines d'occasion (6)		Marge en pourcentage des ventes de machines exceptionnelles (8)	Prime pour ventes de machines exceptionnelles (9)		
		\$	\$	(3)	(4)	\$	\$	\$	%	\$	%	
<i>Massey-Ferguson</i> , mémoire, chapitre V, pp. 33-36	1966	276,596	109,870	386,466	57,056	33,937	(5,213)	28,724	10.4	12,338	3.7	Les résultats de 15 p. 100 ou de 100 à 110 des détaillants canadiens de <i>Massey-Ferguson</i> indiquent généralement que ces détaillants sont dans la catégorie des grands volumes de vente.
Association des détaillants de matériel agricole de l'Alberta, mémoire appendice I	1963	198,607	99,216	297,823	n.d.	38,721	(11,589)	27,132	13.7	5,247	2.6 ²	Résultats de M. «X», détaillant de machines agricoles en Alberta.
Fédération canadienne des détaillants de matériel agricole, mémoire, appendice III	1964	287,985	97,935	385,920	n.d.	41,992	(11,913)	30,079	10.4	12,846	4.4 ²	
	1965	254,247	123,674	377,921	n.d.	44,054	(26,286)	17,768	7.0	12,350	4.9 ²	
	1966	363,519	123,426	486,945	n.d.	73,851	(52,736)	21,115	5.8	19,506	5.3 ²	
Moyenne des pourcentages — tous résultats — détaillants de <i>Massey-Ferguson</i> — et de la Saskatchewan seulement	1965	423,930	218,473	642,403	105,000	54,210	(21,242)	31,968	7.5	27,424	5.2	Résultats fournis par 46 grands détaillants de la Saskatchewan.
									9.1		4.4	
									9.0%		4.5%	
										13.5%		

n.d. — Chiffres non disponibles.

1 Résultats retenus comme les plus représentatifs des niveaux courants des marges des détaillants au Canada (texte de l'appendice A).

2 Autres revenus et déductions dans les états d'exploitation des détaillants de *Massey-Ferguson* et de la Saskatchewan.

3 Pourcentage des ventes de matériel neuf seulement.

**Prix payés par les cultivateurs pour des machines neuves et marges
réalisées par les détaillants au Canada**

Il n'y a pas au Canada d'enquête annuelle comparable à celle qui se fait aux États-Unis sur les frais d'exploitation des détaillants, mais on peut déduire de plusieurs sources une indication des marges bénéficiaires des détaillants canadiens.

Un certain nombre de sociétés de machines agricoles ont fourni des données financières sur les détaillants canadiens d'après plusieurs enquêtes internes. Certaines associations provinciales de détaillants ont aussi fourni des renseignements fondés sur un sondage de leurs membres. Le tableau A.2 résume les données financières provenant de ces deux sources et s'accompagne d'observations sur l'exhaustivité des enquêtes.

Même si les données sont plutôt rudimentaires par comparaison aux renseignements disponibles aux États-Unis, elles indiquent clairement que les marges réalisées par les détaillants sont d'environ 2 p. 100 plus faibles au Canada qu'aux États-Unis. Si l'on tient qu'une marge de 13.5 p. 100 (du prix payé par le cultivateur — tableau A.2) est représentative de la situation au Canada, le prix payé par le cultivateur canadien sera légèrement inférieur, en pourcentage du PCD, au prix payé aux États-Unis, comme on le voit ci-après:

	Pourcentage du prix payé par le cultivateur	Pourcentage du PCD au Canada (PCD au Canada= 100)	
			Chiffres calculés dans l'analyse Chiffres arrondis %
Prix payé par le cultivateur ¹			84.4
Marge du détaillant:			84
sans la prime pour résultats exceptionnels	9.0 ²	7.6	7
prime pour résultats exceptionnels	<u>4.5</u> ²	<u>3.8</u>	<u>4</u>
Total	<u>13.5</u>	<u>11.4</u>	<u>11</u>
Prix net de vente aux détaillants ³			<u>73</u>

¹ Fondé sur le fait que le prix de revient du détaillant s'établit à 86.5 p. 100 du prix payé par le cultivateur canadien. Comme le prix net de vente aux détaillants canadiens est de 73 p. 100 du PCD au Canada, le prix payé par le cultivateur canadien est de 84.4 p. 100 du PCD, soit:

$$\frac{73}{86.5} \times 100 = 84.4\% \text{ du PCD au Canada.}$$

² Voir le tableau A.2.

³ La marge du détaillant au Canada est de 27 p. 100 (tableau A.1).

Si la marge brute du détaillant canadien est plus basse, c'est également à cause de la façon dont se calcule le prix conseillé de vente au détail au Canada. Pour la plupart des sociétés, le prix affiché comprend deux prix, soit le PCD et un prix au détaillant, (inférieur de 23 p. 100, et exprimé en code). Le prix que paie le détaillant, sauf les détaillants de deux sociétés (*Massey-Ferguson* et *Deere*), doit être majoré suivant un facteur qui représente une partie du taux du change entre le Canada et les États-Unis (présentement, entre 5 et 6 p. 100). L'effet de cette majoration est de diminuer la marge brute proportionnelle du détaillant.

**Prix payés par les agriculteurs pour des machines neuves et marges réalisées
par les détaillants en Grande-Bretagne**

En Grande-Bretagne, le prix net de vente des fabricants aux détaillants est inférieur de 18 p. 100 par rapport au prix affiché, comme l'ont indiqué plusieurs sociétés lors des audiences publiques (tableau A.1).

Selon une enquête menée en 1966 auprès des détaillants de Grande-Bretagne¹, la marge brute réalisée sur les machines et tracteurs neufs par le détaillant moyen est de 12 p. 100. Ce chiffre a été calculé de la même façon que le chiffre relatif à l'Amérique du Nord, c'est-à-dire qu'il représente la marge brute sur les machines neuves moins les pertes sur les machines d'occasion, en pourcentage des ventes de machines neuves seulement. La marge réalisée oscillait entre 10 p. 100, — dans le cas des plus gros détaillants (plus de £500,000), — et 13 p. 100, — dans le cas des détaillants dont les ventes se situent entre £100,000 et £200,000. La marge réalisée par le détaillant moyen a servi à calculer le prix payé par les cultivateurs en Grande-Bretagne:

Prix net de vente au détaillant	82% du PCD
Prix de revient du détaillant (analogue au prix net de vente au détaillant)	88% du prix payé par le cultivateur
Prix payé par les cultivateurs en Grande-Bretagne $\frac{82\%}{88\%} \times 100$	93% du PCD

Il ressort également de la même enquête que les pertes sur les machines d'occasion s'établissaient à 12 p. 100 du prix payé par les cultivateurs en Grande-Bretagne, contre 2 p. 100 en Amérique du Nord, suivant les résultats de l'enquête menée la même année par la *National Farm and Power Equipment Dealers Association*.

Coûts de fabrication dans le monde entier

Les coûts de fabrication (considérés comme l'équivalent du prix de revient) des six principales entreprises nord-américaines de machines agricoles sont énumérés au tableau A.3.

Comme l'indiquent les données de ce tableau, les coûts de fabrication, en pourcentage des ventes nettes aux détaillants, varient de 74 à 84 p. 100 lorsque sont comptés les frais de recherche et de développement, et de 70 à 81 p. 100 lorsque ces frais sont exclus.

Par rapport aux prix de vente, les coûts de fabrication sont demeurés à un niveau relativement constant, au cours de la période de 11 ans terminée en 1967. Les moyennes quinquennales courantes (c'est-à-dire jusqu'à la fin de 1967) dans le cas de *Deere, Massey*, et *IHC*, sont pour ainsi dire les mêmes que les moyennes de la

¹ *Agricultural Machinery and Tractor Dealers' Association Limited, (Comp.), National Survey of Trading Costs, Margins and Profits in the Retail Agricultural Machinery Trade, Rickmansworth, Angleterre, 1966, p. 4.*

TABLEAU A.3—COÛT DE FABRICATION, EN POURCENTAGE DES VENTES NETTES AUX DÉTAILLANTS, DES PRINCIPALES ENTREPRISES DE MACHINES AGRICOLES, RÉSULTATS POUR LE MONDE ENTIER

	Deere	Massey-Ferguson	Case	International		
				Harvester	Allis-Chalmers	White Motor
Pourcentage des ventes nettes au détaillant						
Prix de revient, y compris les dépenses de R et D, suivant les rapports annuels ¹	73.5	82.9 ³	80.4	80.6	83.6	80.8
Recherche et développement ²	4.0	2.0	2.0 ⁴	3.0	5.0 ⁵	1.0 ⁵
Prix de revient, sans les dépenses de R et D	69.5	80.9	78.4	77.6	78.6	79.6

¹ Moyenne de 11 ans jusqu'à la fin de 1967, sauf pour *White Motor* (5 ans).

² Moyenne arrondie des dépenses de R et D en pourcentage des ventes nettes aux détaillants pour les années dont les chiffres sont connus au cours de la période de 11 ans.

³ *Massey-Ferguson* semble ne pas compter les dépenses de R et D dans le chiffre publié du prix de revient; on a donc ajouté le pourcentage des dépenses en R et D au prix de revient, pourcentage déterminé d'après les rapports annuels.

⁴ Estimations, — le pourcentage réel n'a été publié nulle part.

⁵ Résultats connus pour une année seulement.

période de 11 ans. Au cours de la même période quinquennale, les coûts de fabrication, en pourcentage des ventes, ont diminué de deux points dans le cas de *J. I. Case* et augmenté d'un point dans le cas d'*Allis-Chalmers*.

Les intervalles établis se rapportent à un dosage varié de pièces détachées et d'articles entiers, de produits de série, et de ventes dans divers pays où les niveaux des coûts et des prix ne sont pas les mêmes qu'en Amérique du Nord. Étant donné ces limitations, il est impossible de rattacher aux «prix affichés mondiaux» les coûts de fabrication, sur une base mondiale. Toutefois, les chiffres ci-dessus constituent à tout le moins un point de référence des niveaux des coûts de fabrication par rapport aux ventes aux détaillants.

Coûts de fabrication aux États-Unis

On peut établir une estimation relativement juste de l'écart des coûts de fabrication aux États-Unis à l'aide des renseignements publiés par *Case* et *Deere* à l'égard des estimations supérieures et inférieures, respectivement. Si l'on a choisi ces sociétés comme représentatives de l'écart des coûts dans l'industrie, c'est à cause de leur importance, de la concentration géographique de leurs ventes et de leur production et de la concentration de leurs produits.

Parmi les trois principales entreprises nord-américaines, *Massey-Ferguson*, quoique fortement concentrée dans les machines agricoles, fabrique et vend plus de la moitié de ses produits à l'extérieur des États-Unis. Par conséquent, les chiffres publiés par *Massey-Ferguson* subissent fortement l'influence des niveaux des coûts de fabrication et des prix de vente, qui ne sont pas du tout les mêmes qu'en Amérique du Nord. Puisque le calcul exige une estimation qui fasse le lien entre les coûts de fabrication et les prix aux États-Unis, on a considéré que *Massey-Ferguson* n'était pas représentative. Les chiffres d'*International Harvester* traduisent une forte concentration dans les produits non agricoles, comme les camions et les machines de construction, et c'est la raison pour laquelle on ne s'en est pas servi. *Deere*, par ailleurs, est fortement concentré dans les machines agricoles et a également en Amérique du Nord la plupart de ses installations de production et c'est là où il fait la plupart de ses ventes. Par conséquent on a choisi *Deere* comme la plus représentative des trois grandes entreprises, aux fins des estimations.

Bien que les trois autres grandes entreprises soient toutes concentrées sur le marché nord-américain (particulièrement aux États-Unis), seule *J. I. Case* est fortement concentrée dans les machines agricoles. (*White Motor* est essentiellement un fabricant de camions. *Allis-Chalmers* produit également une vaste gamme de matériel lourd électrique, de construction et autre.) On a donc retenu *J.I Case* comme le meilleur point de référence pour l'estimation du niveau des coûts de fabrication parmi ces trois entreprises de plus faible envergure.

Voici la moyenne de 11 ans des coûts de fabrication de ces deux sociétés (voir aussi le tableau A.3):

	En pourcentage des ventes nettes aux détaillants	
	<u>Deere</u>	<u>Case</u>
Coûts de fabrication, y compris les dépenses de R et D	74	80
Coûts de fabrication, sans les dépenses de R et D	70	78

	En pourcentage du PCD aux États-Unis ¹	
Coûts de fabrication, y compris les dépenses de R et D	54	59
Coûts de fabrication, sans les dépenses de R et D	51	57

¹La marge du détaillant aux États-Unis est de 27 p. 100 (tableau A.2). Le coût de fabrication en pourcentage du PCD est donc calculé comme il suit :

$(1.00 - 0.27) \times$ [le coût de fabrication en pourcentage des ventes nettes au détaillant].

Les niveaux de coûts ci-dessus ont trait aux ventes d'articles complets et de pièces détachées. On n'a pas essayé d'évaluer séparément les coûts des pièces et des machines, puisque les pièces représentent en général moins de 15 p. 100 des ventes.

Appendice B

MÉTHODES AYANT SERVI À PRÉPARER LES COMPARAISONS DES PRIX EN VIGUEUR DANS DIVERS PAYS POUR LES TRACTEURS ET LES MOISSONNEUSES-BATTEUSES

Dans le choix des pays en vue d'une étude comparative des prix, il a fallu tenir compte d'un certain nombre de critères. Le présent Rapport portant surtout sur les prix que demandent les compagnies qui ont leur siège en Amérique du Nord, ses auteurs ont en premier lieu déterminé quels étaient les pays à qui les compagnies en question vendent leurs produits depuis un grand nombre d'années. Seules quatre compagnies nord-américaines (*Deere, Ford, International Harvester* et *Massey-Ferguson*) fabriquent et vendent des produits sur une grande échelle en dehors de l'Amérique du Nord. C'est pourquoi les pays où ces compagnies exercent leur activité présentaient un grand intérêt. Cinq pays d'Europe occidentale (la Grande-Bretagne, la France, l'Italie, l'Allemagne de l'Ouest et la Suède) ont été retenus pour établir les comparaisons, et cela pour deux raisons:

- 1) les quatre sociétés nord-américaines nommées ci-dessus exercent leur activité dans ces pays;
- 2) chacun de ces pays compte un producteur (ou des producteurs) de machines agricoles occupant, dans la plupart des cas, une place appréciable sur le marché intérieur des tracteurs.

La plupart des compagnies qui ont leur siège à l'étranger exportent leurs produits vers les autres pays d'Europe occidentale et vers d'autres pays du monde, y compris le Canada. Au nombre des importantes sociétés étrangères produisant des machines agricoles figurent *David Brown* et *British Leyland (Nuffield)* pour la Grande-Bretagne, Renault pour la France, *Fiat* pour l'Italie, *Deutz* et *Claas* pour l'Allemagne de l'Ouest et *Volvo* pour la Suède. Deux autres pays (l'Australie et l'Afrique du Sud) ont également été retenus pour les comparaisons détaillées de prix. L'Australie est un important exportateur de blé (concurrent du Canada dans ce domaine), et on l'a choisi pour cette raison. Quant à l'Afrique du Sud, sa prise en considération avait pour objet de donner une idée du niveau des prix dans un pays situé à l'extérieur des principales zones de production de machines agricoles que sont l'Europe et l'Amérique du Nord.

Au début, on avait projeté d'inclure l'Argentine dans les comparaisons de prix, ce pays jouant, comme l'Australie, un rôle important sur le marché mondial du blé. L'analyse rapide des données disponibles sur les prix pratiqués en Argentine devait cependant faire ressortir clairement que les prix affichés des tracteurs dans ce pays étaient élevés par comparaison avec ceux du Canada. Pour la plupart des modèles, les prix en vigueur en Argentine étaient supérieurs de 30 à 40 p. 100 aux prix canadiens. Il est également apparu qu'il faudrait un détail extrêmement long pour rassembler sur les prix des données suffisamment complètes, précises et comparables pour faire l'objet d'analyses détaillées.

Méthodologie de la comparaison des prix

Dans l'établissement de comparaisons précises des prix des produits sur différents marchés, l'existence ou l'absence d'éléments d'information pose un

problème important. Les difficultés relatives à l'obtention des prix courants et des caractéristiques détaillées de modèles particuliers de produits dans un groupe de pays aussi divers que ceux retenus par les auteurs de la présente étude peuvent assurément sembler insurmontables à première vue. Cependant, ces difficultés ont été résolues dans une large mesure grâce à la coopération qui s'est établie entre deux groupes: les compagnies de machines agricoles et les attachés commerciaux en poste dans un certain nombre de bureaux commerciaux du Canada à l'étranger. Sans le concours de ces personnes, qui ont mis leurs efforts en commun durant plusieurs années, et notamment sans le concours des personnes du second groupe, il eût été impossible de mener à bien cette partie du Rapport.

La difficulté d'obtenir de tels éléments d'information détaillés sur les prix a eu pour effet d'imposer aux auteurs certaines limites quant au caractère et à la portée de leur analyse des prix. Pour ce qui est du caractère de l'étude, la méthode suivie a consisté à comparer les *prix conseillés de vente au détail* et les *prix nets de gros* pratiqués dans divers pays pour des tracteurs et des moissonneuses-batteuses identiques (ou presque identiques). L'idéal eut été, bien entendu, d'établir des comparaisons entre les prix payés par les exploitants agricoles pour des produits bien déterminés dans divers pays. Mais il est presque impossible d'obtenir ce genre de données. De surcroît, cette méthode idéale d'aborder le problème, n'est en réalité, pas aussi simple ou parfaite qu'il semble à première vue, même si les éléments nécessaires étaient disponibles. Tout d'abord, les prix payés dans un pays par les exploitants agricoles pour un tracteur ou une moissonneuse-batteuse bien déterminés ne sont pas toujours semblables, même pendant une période de courte durée. Les agriculteurs (et les détaillants) ne sont pas tous rompus au même degré aux transactions commerciales. En outre, il est très difficile de déterminer avec quelque exactitude le prix réellement payé par l'agriculteur dans le cas des reprises. Même si une étude de ce genre était menée à bien dans tel ou tel pays, on se heurterait alors à des difficultés accrues en tentant d'établir des comparaisons avec les prix payés par les exploitants agricoles dans un autre pays, du fait des différences apparaissant dans les caractéristiques du «modèle moyen» vendu. Les auteurs de l'analyse ont dans une large mesure réglé ce dernier problème en ajoutant et en supprimant de l'équipement facultatif dans les pays choisis, de façon que les machines soient identiques.

Quant à l'ampleur des analyses de prix que contient le présent Rapport, le temps et les ressources disponibles ne permettaient pas d'examiner les prix pendant un laps de temps supérieur à une année pour l'ensemble des pays considérés. On a fait exception à cette limite pour la comparaison des prix en vigueur en Grande-Bretagne et au Canada après la dévaluation de la livre sterling vers la fin de l'année 1967. Dans l'ensemble, les prix britanniques étaient plus aisément disponibles que ceux d'autres pays, grâce à l'abondance des données concernant les prix de revient industriels publiées par l'industrie britannique des machines agricoles.

Compte tenu de ces problèmes posés par la recherche des éléments d'information, on est mieux en mesure de situer dans sa perspective la méthode appliquée dans la présente étude pour établir des comparaisons entre les prix en vigueur dans divers pays. La méthode suivie a consisté, en premier lieu, à comparer les prix conseillés au détail dans divers pays pour des tracteurs et des moissonneuses-batteuses identiques. On a procédé ensuite à la comparaison des prix nets de gros en se basant sur la moyenne des rabais consentis dans chaque pays aux

détaillants par les producteurs. La valeur de la seconde comparaison repose essentiellement sur l'exactitude des prix affichés, étant donné qu'il a été assez facile de déterminer la moyenne des rabais consentis dans chaque pays aux détaillants.

Quelles sont les principales hypothèses sur lesquelles se fonde la méthode appliquée ici? Fondamentalement, on peut en relever trois, qui ont trait:

- aux périodes sur lesquelles portent les analyses
- à l'évaluation des prix de l'équipement facultatif dans un certain nombre de cas
- aux caractéristiques des machines.

Chacun de ces points est traité ci-après dans ses grandes lignes.

Les périodes sur lesquelles portent les analyses

Les prix courants utilisés dans les analyses sont ceux des années commerciales 1966, 1967 ou 1968. (Pour l'ensemble du présent Rapport, année commerciale s'entend des mois durant lesquels les détaillants enregistrent le plus grand nombre de ventes. En Amérique du Nord, il s'agit généralement de la période allant du début du printemps à l'automne.) Il n'a malheureusement pas été possible de se référer à une même année commerciale donnée pour l'ensemble des analyses. Vu que les délais nécessaires à l'obtention des prix courants étrangers ont été si considérables dans un certain nombre de cas, il a fallu se reporter à des éléments d'information plus anciens qu'on ne l'eût souhaité. Lorsque les années ne correspondaient pas les unes aux autres, on a procédé avec circonspection, comparant, dans certains cas, un prix affiché étranger avec le prix courant canadien de l'année précédente. Aucun signe de diminution des prix n'ayant été enregistré pour l'un quelconque des marchés analysés, cette méthode aura pour effet, dans les cas en question, de majorer légèrement les prix étrangers par rapport aux prix canadiens «comparables». Ainsi, à l'égard de plusieurs sociétés, un certain nombre de prix courants sud-africains datant de la fin de 1967 ou du commencement de 1968 ont été comparés à des prix courants canadiens de l'année commerciale 1967. De ce fait, les prix courants sud-africains se trouvent quelque peu rehaussés dans les cas considérés. La plupart du temps, les comparaisons se fondent sur les chiffres de l'année commerciale 1967 pour les tracteurs aussi bien que pour les moissonneuses-batteuses, à l'exception des prix des tracteurs *Ford*, qui sont généralement ceux de 1966.

Évaluation des prix de l'équipement facultatif

Pour un certain nombre de comparaisons de prix, on n'a pu obtenir, à propos d'un pays particulier, des éléments d'information sur l'équipement facultatif et ses prix à rajouter ou à déduire par rapport aux modèles de série de ce pays, dans le but de rendre identiques les modèles considérés dans la comparaison. Afin de rendre les modèles de ce pays comparables aux machines d'autres pays, le prix de l'équipement facultatif a été évalué soit à partir d'un autre prix courant pratiqué dans le pays intéressé, soit à partir de prix courants canadiens. Il a fallu recourir à ce procédé le plus souvent pour les pneus de tracteur. Lorsque la chose était possible, les évaluations de ce genre ont été fondées sur le prix de l'équipement facultatif de

plusieurs sociétés, un prix moyen étant utilisé comme montant à ajouter ou à déduire.

Problèmes relatifs aux caractéristiques des machines

Dans un nombre restreint de cas, on a fait la comparaison des prix des tracteurs et de moissonneuses-batteuses dont les modèles standards n'étaient pas identiques. Il en est résulté des problèmes similaires à ceux évoqués au chapitre 5 dans la comparaison des prix entre compagnies. Ainsi, par exemple, le tracteur MF 175, tel qu'il est vendu au Canada, a été comparé à des tracteurs de puissance semblable, soit les tracteurs MF 177 et MF 178 respectivement vendus en Allemagne de l'Ouest et en Afrique du Sud (tableau B.1). De même, les moissonneuses-batteuses *John Deere* d'Amérique du Nord ont été comparées aux moissonneuse-batteuses vendues par la même société en Europe, en application des méthodes d'analyse décrites au chapitre 5, afin de mettre en présence des moissonneuses-batteuses de qualité comparable. Bien que ces comparaisons soient quelque peu artificielles, les analyses de ce genre s'imposaient si l'on voulait donner une idée des prix de machines comparables, notamment en ce qui concerne les moissonneuses-batteuses.

C'est en dernier lieu que nous avons choisi de présenter l'hypothèse qui est vraisemblablement la plus importante de toute cette analyse. Si les machines ont les mêmes (ou presque les mêmes) caractéristiques, sont-elles pour autant «égales»? Pour être plus précis un tracteur *Ford 5000* dont le montage final est effectué en Grande-Bretagne est-il identique à un tracteur *Ford 5000* dont le montage final est fait en Belgique? Aux fins de la présente analyse, on suppose que la réponse à ces questions est un «oui» mitigé. Car de même que deux tracteurs (ou voitures ou tout autre produit manufacturé) fabriqués dans la même usine par les mêmes ouvriers sont différents en réalité, deux modèles provenant d'usines différentes ne sauraient être identiques, notamment au point de vue de leur rendement. Les parties constituantes de tout produit manufacturé sont fabriquées en tenant compte de tolérances prescrites et, dans la plupart des cas, des échantillons de ces pièces sont soumis à des épreuves destinées à vérifier leur qualité. Ainsi, ces machines ne sont pas exactement identiques et des tests de rendement le prouveraient. En dépit de ces réserves, il est toutefois nécessaire de trouver une solution à ce problème ou, à tout le moins, de tenter de surmonter les incertitudes dès lors que les prix comparés de différents marchés constituent un sujet de préoccupation. Il existe de très nombreuses données sur les prix comparés de produits relativement simples (matières premières et produits agricoles, par exemple). Aux yeux de la Commission, l'objectivité de la méthode appliquée aux présentes comparaisons et la minutie des analyses aboutissent à des comparaisons équitables pour des produits extrêmement complexes.

Des indications détaillées sur les prix comparés des tracteurs et de moissonneuses-batteuses de différents modèles fabriqués par diverses compagnies figurent dans les tableaux B.1 à B. 8.

TABLEAU B.1 - PRIX CONSEILLÉS AU DÉTAIL ET PRIX NETS DE GROS DES TRACTEURS - DIVERS PAYS, COMPAGNIES AYANT LEUR SIÈGE EN AMÉRIQUE DU NORD - EN GÉNÉRAL, ANNÉES COMMERCIALES 1966 OU 1967 (en dollars canadiens)

Modèles	No d'essai au Nebraska	Puissance maximale à la prise de force selon un nombre établi de tr/min du moteur	Année commerciale	Canada	États-Unis	Grande-Bretagne	France ⁶	Italie	République fédérale d'Allemagne	Suède	Australie	Afrique du Sud
Remise au détaillant (en tant que % du PCD) ¹¹												
<i>JOHN DEERE</i>												
Deere 510	Estimation du fabricant	37.5	1967	PCD 3,350 PNG 2,446	27	18	16 ⁷	21	35	24	19	19
Deere 710	Estimation du fabricant	46.7	1967	PCD 4,600 PNG 3,358		3,558 2,918	4,585 3,072	4,436 ⁴ 3,504	5,139 ¹ 3,340	4,674 3,552		
Deere 3020 pour culture en lignes	848	65.28	1967	PCD 7,076 PNG 5,165	27							6,135 ⁵ 4,969
Deere 4020 pour culture en lignes	930	94.88	1967	PCD 8,203 PNG 5,988		8,635 7,081			9,909 6,441	10,203 7,754		8,160 ⁵ 6,610
Deere 5020 pour culture en lignes (5010 en Suède)	947	133.25 ⁹	1967	PCD 13,401 PNG 9,783		14,872 12,195	18,751 12,563		15,174 9,863	15,335 11,655		
<i>FORD MOTOR COMPANY</i>												
Ford 2000 à 8 vitesses	959	31.19	1966	PCD 3,313 PNG 2,418		2,492 2,043	3,260 2,184	2,736 2,161	3,930 ¹ 2,555	2,694 ² 2,047	3,017 ³ 2,444	2,764 ³ 2,239

TABLEAU B.1 (suite)

Modèles	No d'essai au Nebraska	Puissance maximale à la prise de force selon un nombre établi de tr/mn du moteur	Année commerciale	Canada	États-Unis	Grande-Bretagne	France ⁶	Italie	République fédérale d'Allemagne	Suède	Australie	Afrique du Sud
Ford 3000 à 8 vitesses	881	39.20	1966	PCD 3,480 PNG 2,540	2,509	3,617	2,834	2,834	4,563 ¹	3,055 ²	3,187 ³	3,040 ³
Ford 3000 à 10 vitesses	882	38.06	1966	PCD 3,880 PNG 2,832	3,005	4,181	3,417	3,417	4,914 ¹	3,472 ²	2,582	2,462
Ford 4000 à 8 vitesses	893	46.71	1966	PCD 4,311 PNG 3,147	2,464	2,801	2,699	2,699	3,194	2,639	3,567 ³	3,521 ³
Ford 4000 à 10 vitesses	892	45.62	1966	PCD 4,794 PNG 3,500	2,933	4,359	3,673	3,673	5,068 ¹	3,937 ²	3,977 ³	2,852
Ford 5000 à 8 vitesses	879	55.96	1966	PCD 5,237 PNG 3,823	2,405	2,921	2,902	2,902	3,294	2,992	3,221	2,819
Ford 5000 à 10 vitesses	880	54.17	1966	PCD 5,637 PNG 4,115	3,503	4,866	4,225	4,225	5,534 ¹	4,440 ²	4,500 ³	4,062 ³
<i>INTERNATIONAL HARVESTER</i>												
Int. Harvester 434	Estimation du fabricant	36.0	1967	PCD 3,398 PNG 2,480	2,874	3,260	3,338	3,338	3,597	3,374	3,645	3,290
Int. Harvester 706	955	76.09	1967	PCD 8,407 PNG 6,137	9,739	10,301 ⁴	8,511	8,511	8,725	7,986	7,557	3,423 ⁵
Farmall 706	955	76.09	1967	PCD 8,614 PNG 6,288	6,213	7,986	6,213	6,213	6,369	2,639	6,121	2,773
Int. Harvester 806	857	94.93	1967	PCD 9,362 PNG 6,834	8,447	8,447	6,369	6,369	6,918	9,652	8,596	6,963
Farmall 806	857	94.93	1967	PCD 8,220 PNG 6,001	8,447	8,447	6,918	6,918	7,818	9,652	7,818	7,259
										9,383 ⁴	8,962	8,962
										7,131	7,259	7,259

TABLEAU B.1 (fin)

MASSEY-FERGUSON		949	26.96	1967	PCD	2,849	3,074	2,077	2,985	2,530	3,563	2,795	2,695
Massey-Ferguson 130					PNG	2,080	2,244	1,703	2,000	1,999	2,316	2,124	2,183
Massey-Ferguson 135		895	37.82	1967	PCD	3,520	3,973	2,453	2,994	2,994	4,346	3,259	3,437
Deluxe					PNG	2,570	2,900	2,011	2,365	2,365	2,825	2,477	2,784
Massey-Ferguson 165		896	52.42	1967	PCD	4,943	5,574	3,137	5,024	4,268	5,829	4,563	4,150
à dégagement régulier					PNG	3,608	4,069	2,572	3,366	3,373	3,789	3,468	3,362
à six vitesses													
Massey-Ferguson 175		897	63.34 ⁵	1967	PCD	6,716	6,519	3,685	5,332 ¹⁰	5,332 ¹⁰	6,965	5,491	4,828 ⁵
à 12 vitesses					PNG	4,903	4,759	3,022	4,212	4,212	4,527	4,173	3,911
(177 en Allemagne de l'Ouest)													
Massey-Ferguson 1100		923	93.94	1967	PCD	8,947	8,839	10,397	11,404			11,056 ⁵	10,512
pour culture en rang					PNG	6,531	6,452	8,526	7,641			8,403	8,515
à 12 vitesses													

PCD - Prix conseillé au détail

PNG - Prix net de gros

1 L'année commerciale s'étend de la fin de 1966 au début (ou au 1^{er} semestre) de 1967.

2 Année commerciale de 1966 ou 1967.

3 Année commerciale de 1967.

4 Année commerciale de 1966.

5 Année commerciale de 1968.

6 Le PCD indiqué comprend la taxe sur la valeur ajoutée (TVA) s'élevant à 17 p. 100 du prix affiché, plus la TVA.

7 La taxe sur la valeur ajoutée (TVA), de 17 p. 100, doit aussi être déduite du prix affiché comprenant la TVA pour obtenir le prix net de gros.

8 D'après les caractéristiques, la puissance des tracteurs étrangers est la suivante: moteur du MF 177: 67 CV (DIN - 2000 tr/mn).

9 Les deux tracteurs étrangers semblent avoir une puissance à la PDF légèrement supérieure à celle du MF 175.

10 Le J.D. 5010 a une puissance maximum à la PDF de 12.1.1 selon le rapport n° 828 des essais au Nebraska.

11 Année commerciale de 1965.

11 Les remises au détaillants tirées du tableau A.1 sont des moyennes pour toute l'industrie intéressant les compagnies les plus importantes, et ne s'appliquent pas absolument aux sociétés prises isolément. On trouvera à l'appendice A l'explication détaillée du calcul de ces remises.

Source: Bordereaux détaillés de comparaison des prix établis par la Commission à partir des prix courants et des caractéristiques fournis par les fabricants.

TABLEAU B.2 - PRIX CONSEILLÉS AU DÉTAIL ET PRIX NETS DE GROS DES TRACTEURS - DIVERS PAYS, COMPAGNIES AYANT LEUR SIÈGE EN EUROPE - EN GÉNÉRAL, ANNÉES COMMERCIALES 1966 OU 1967 (en dollars canadiens)

Modèles	N ^o d'essai au Nebraska	Année commerciale	Puissance maximale à la prise de force selon un nombre établi de tr/min du moteur	Canada	États-Unis	Grande-Bretagne	France ⁷	Italie	République fédérale d'Allemagne	Suède	Australie	Afrique du Sud	Remise au détaillant (en tant que % du PCD)	
													27	18
BRITISH LEYLAND (NUFFIELD)														
Nuffield Deluxe 10/42 (3/45)	905	1966-1967	39.06	PCD 3,745 PNG 2,734		2,703 2,216	4,864 ⁴ 3,259	3,657 ¹ 2,889	4,828 3,138	4,146 ² 3,151	3,863 ¹ 3,129	3,478 ¹ 2,817		
Nuffield Deluxe 10/60 (4/65)	907	1966-1967	55.36	PCD 4,395 PNG 3,208		2,908 2,385	5,459 ⁴ 3,658	4,071 ¹ 3,216	5,165 3,357	4,965 ² 3,773	4,521 ¹ 3,662	3,777 ¹ 3,059		
DAVID BROWN														
David Brown 770 Selectamatic	945	1966	32.12	PCD 3,290 PNG 2,402		2,361 1,936	3,057 2,350	3,101 2,450	4,094 ¹ 2,661		2,972 2,407	3,170 ² 2,568		
David Brown 880 Selectamatic	946	1966	42.29	PCD 3,690 PNG 2,694		2,627 2,154	4,014 2,689	3,432 2,711	4,612 ¹ 2,998	3,686 2,801	3,218 2,607	3,336 ² 2,702		
David Brown 990 Selectamatic	903	1966	51.60	PCD 4,440 PNG 3,241		3,003 2,462	4,675 3,132	3,842 3,035	5,257 ¹ 3,417	4,126 3,136	3,940 3,191	3,662 ² 2,966		
DEUTZ														
Deutz D-4005 (C.C.I.L. D-40L au Canada)	5	1968	35	PCD 4,720 PNG 3,446					4,450 ² 2,893	3,379 ² 2,568				
Deutz D-5505 (C.C.I.L. D-5505 au Canada)	5	1968	52	PCD 7,230 PNG 5,278					5,597 ² 3,638					
Deutz D-9005 (C.C.I.L. D-8005 au Canada)	5	1968	80	PCD 9,207 PNG 6,721					8,553 ² 5,559	8,789 6,680				

TABLEAU B.2 (fin)

FIAT										
Fiat 415 (Cockshutt 1250 au Canada, Oliver 1250 aux États-Unis Someca 415 en France)	5 38.5	1966	PCD PNG	3,348 2,444	3,348 2,531	3,946 ² 2,644	2,700 ² 2,133	4,425 ³ 2,876	2,857 ² 2,314	3,092 ⁴ 2,505
Fiat 615 Standard (Someca 615 en France)	5 54.0	1967	PCD PNG			4,571 3,063	3,424 2,705		3,875 3,139	4,205 ⁴ 3,406
Fiat 615 Automatic	5 54.0	1967	PCD PNG	10			3,597 2,842	5,997 ³ 3,898		
Fiat 715 (Someca 715 en France)	5 68.0	1966	PCD PNG			5,394 ² 3,614	4,165 ² 3,290			
RENAULT										
Renault Super 7D	6 46 SAE	1967	PCD PNG	3,455 2,522		3,754 2,515		5,536		
Renault Master 1	6 62 SAE	1967	PCD PNG			4,941 3,310		5,536 3,598		
Renault Master 2	6 62 SAE	1967	PCD PNG			4,700 3,149		5,294 3,441		
VOLVO										
Volvo 400	5 42.7	1968	PCD PNG			4,500 3,015			3,755 2,854	
Volvo 600	5 58	1968	PCD PNG			5,779 3,872			5,236 3,979	5,266 4,265
Volvo 800 (C.C.I.L. Viking au Canada)	5 90	1968	PCD PNG	9,396 6,859		7,767 6,369	10,665 7,146		8,173 6,211	7,998 6,478

PCD - Prix conseillé au détail.

PNG - Prix net de gros.

1 Année commerciale de 1967 ou 1968.

2 Année commerciale de 1967.

3 Année commerciale de 1966 et 1967.

4 Année commerciale de 1968.

5 Estimation du fabricant.

6 Estimation du fabricant pour la puissance du moteur; la puissance à la prise de force, tandis que les modèles Master 1 et 2 ont été inclus, dans d'autres tableaux, dans le groupe des 45 à 60 CV à la prise de force.

7 Le PCD indiqué comprend la taxe sur la valeur ajoutée (TVA) s'élevant à 17 p. 100 du prix affiché, plus la TVA.

8 La taxe sur la valeur ajoutée (TVA), de 17 p. 100 doit aussi être déduite du prix affiché comprenant la TVA pour obtenir le prix net de gros.

9 Les remises aux détaillants, tirées du tableau A.1, sont des moyennes pour toute l'industrie intéressant les compagnies les plus importantes et ne s'appliquent pas absolument aux sociétés prises isolément. On trouvera à l'appendice A l'explication détaillée du calcul de ces remises.

10 En 1968, *Cockshutt* a mis sur le marché le tracteur de modèle 1450; il s'agit du *Fiat* 615, équipé de la transmission Amplicouple et doté d'une calandre différente. Son PCD était de \$5,638 et son PNG de \$4,116.

Source: Bordereaux détaillés de comparaison des prix établis par la Commission à partir des prix courants et des caractéristiques fournis par les fabricants.

TABLEAU B.3—PRIX CONSEILLÉS AU DÉTAIL DES TRACTEURS, DIFFÉRENCES ET RAPPORT DES PRIX¹ — DIVERS PAYS,
COMPAGNIES AYANT LEUR SIÈGE EN AMÉRIQUE DU NORD — EN GÉNÉRAL, ANNÉE COMMERCIALE 1966 OU 1967
(en dollars canadiens)

Modèles	Canada	États-Unis	Grande-Bretagne	France ²	Italie	République fédérale d'Allemagne	Suède	Australie	Afrique du Sud
	Moins de 45 CV à la PDF								
Deere 510									
PCD	3,350					4,385	3,557		
Différence en plus/(en moins) par rapport au Canada						1,035	207		
Coefficient	100.0					130.9	106.2		
Ford 2000 à 8 vitesses									
PCD	3,313		2,492	3,260	2,736	3,930	2,694	3,017	2,764
Différence en plus/(en moins) par rapport au Canada			(821)	(53)	(577)	617	(619)	(296)	(549)
Coefficient			75.2	98.5	82.6	118.6	81.3	91.1	83.4
Ford 3000 à 10 vitesses									
PCD	3,880		3,005	4,181	3,417	4,914	3,472	3,567	3,521
Différence en plus/(en moins) par rapport au Canada			(875)	301	(463)	1,034	(408)	(313)	(359)
Coefficient	100.0		77.4	107.8	88.1	126.6	89.5	91.9	90.7
Ford 3000 à 8 vitesses									
PCD	3,480		2,509	3,617	2,834	4,563	3,055	3,187	3,040
Différence en plus/(en moins) par rapport au Canada			(971)	137	(646)	1,083	(425)	(293)	(440)
Coefficient	100.0		72.1	103.9	81.4	131.1	87.8	91.6	87.4
International 434									
PCD	3,398		2,604	3,790			3,472	3,256	3,423
Différence en plus/(en moins) par rapport au Canada			(794)	392			74	(142)	25
Coefficient	100.0		76.6	111.5			102.2	95.8	100.7
Massey-Ferguson 130 Deluxe									
PCD	2,849	3,074	2,077	2,985	2,530	3,563	2,795	2,695	
Différence en plus/(en moins) par rapport au Canada		225	(772)	136	(319)	714	(54)	(154)	
Coefficient	100.0	107.9	72.9	104.8	88.8	125.1	98.1	94.6	

TABLEAU B.3 (fin)

	90 à 100 CV à la PDF			
Deere 4020 pour culture en lignes				
PCD	8,203	8,203	8,635	9,909
Différence en plus/(en moins) par rapport au Canada		0	432	1,706
Coefficient	100.0	100.0	105.3	120.8
International 806				
PCD	9,362	9,477	10,301	9,652
Différence en plus/(en moins) par rapport au Canada		115	939	290
Coefficient	100.0	101.2	110.0	103.1
Farmall 806				
PCD	8,220	8,320		9,383
Différence en plus/(en moins) par rapport au Canada		100		1,163
Coefficient	100.0	101.2		114.1
Massey-Ferguson 1100 pour culture en rang à 12 vitesses				
PCD	8,947	8,839	10,397	11,404
Différence en plus/(en moins) par rapport au Canada		(108)	1,450	2,457
Coefficient	100.0	98.8	116.2	127.5
Moyenne ⁴				
PCD	8,683	8,710	9,778	11,404 ³
Différence en plus/(en moins) par rapport au Canada		27	941	2,457
Coefficient	100.0	100.3	110.6	127.4
				Plus de 100 CV à la PDF ³
Deere 5020 pour culture en lignes (5010 en Suède)				
PCD	13,401	13,401	14,872	18,751
Différence en plus/(en moins) par rapport au Canada		0	1,471	5,350
Coefficient	100.0	100.0	111.1	139.9
				15,174
				1,773
				113.2
				15,335
				1,934
				114.4
				9,909 ³
				1,706
				120.8
				10,214
				1,757
				120.8
				9,709
				866
				109.8
				8,160
				(43)
				99.5

¹ Canada = 100.

² Le PCD indiqué comprend la taxe sur la valeur ajoutée (TVA) s'élevant à 17 p. 100 du prix affiché, plus la TVA.

³ Un seul tracteur.

⁴ Les différences moyennes (en plus/(en moins) par rapport au Canada) et les coefficients ont été établis seulement à partir de moyennes de prix auxquels des tracteurs comparables étaient en vente tant au Canada que dans le pays étranger en question. En revanche, les prix moyens conseillés au détail ont été établis en tenant compte de l'ensemble des tracteurs vendus dans chaque pays.

Source: Tableau B.1.

TABLEAU B.4—PRIX CONSEILLÉS AU DÉTAIL DES TRACTEURS, DIFFÉRENCES ET RAPPORT DES PRIX¹ — DIVERS PAYS.
COMPAGNIES AYANT LEUR SIÈGE EN EUROPE, EN GÉNÉRAL, ANNÉE COMMERCIALE 1966 OU 1967
(en dollars canadiens)

Modèles	Canada	États-Unis	Grande-Bretagne	France ²	Italie	République fédérale d'Allemagne	Suède	Australie	Afrique du Sud
	Moins de 45 CV à la PDF								
British Leyland (Nuffield) Deluxe 10/42									
PCD	3,745		2,703 (1,042)	4,864 1,119	3,657 (88)	4,828 1,083	4,146 401	3,863 118	3,478 (267)
Différence en plus/(en moins) par rapport au Canada									
Coefficient	100.0		72.2	129.9	97.7	128.9	110.7	103.2	92.9
David Brown 770									
Selectamatic									
PCD	3,290		2,361 (929)	3,507 217	3,101 (189)	4,094 804		2,972 (318)	3,170 (120)
Différence en plus/(en moins) par rapport au Canada									
Coefficient	100.0		71.8	106.6	94.3	124.4		90.3	96.4
David Brown 880									
Selectamatic									
PCD	3,690		2,627 (1,063)	4,014 324	3,432 (258)	4,612 922	3,686 (4)	3,218 (472)	3,336 (354)
Différence en plus/(en moins) par rapport au Canada									
Coefficient	100.0		71.2	108.8	93.0	125.0	99.9	87.2	90.4
Deutz D-4005 (C.C.I.L. D-40L au Canada)									
PCD	4,720					4,450 (270)	3,379 (1,341)		
Différence en plus/(en moins) par rapport au Canada									
Coefficient	100.0					94.3	71.6		
Fiat 415 (Cockshutt 1250 au Canada, Oliver 1250 aux États-Unis, Someca 415 en France)									
PCD	3,348	3,467		3,946	2,700	4,425		2,857	3,092
Différence en plus/(en moins) par rapport au Canada									
Coefficient	100.0	119		598	(648)	1,077		(491)	(256)
Renault Super 7D									
PCD	3,455	103.6		117.9	80.6	132.2		85.3	92.4
				3,754					

TABLEAU B.5—PRIX NETS DE GROS DES TRACTEURS, DIFFÉRENCES ET RAPPORT DES PRIX¹ — DIVERS PAYS,
COMPAGNIES AYANT LEUR SIÈGE EN AMÉRIQUE DU NORD — EN GÉNÉRAL, ANNÉE COMMERCIALE 1966 OU 1967
(en dollars canadiens)

Modèles	Canada	États-Unis	Grande-Bretagne	France	Italie	République fédérale d'Allemagne	Suède	Australie	Afrique du Sud
Remise au détaillant (en tant que % du PCD) ⁴	27	27	18	16 ²	21	35	24	19	19
Deere 510									
Prix net de gros	2,446					2,850	2,703		
Différence en plus/(en moins) par rapport au Canada						404	257		
Coefficient	100.0					116.5	110.5		
Ford 2000 à 8 vitesses									
Prix net de gros	2,418		2,043	2,184	2,161	2,555	2,047	2,444	2,239
Différence en plus/(en moins) par rapport au Canada			(375)	(234)	(257)	137	(371)	26	(179)
Coefficient	100.0		84.5	90.3	89.4	105.7	84.7	101.1	92.6
Ford 3000 à 10 vitesses									
Prix net de gros	2,832		2,464	2,801	2,699	3,194	2,639	2,889	2,852
Différence en plus/(en moins) par rapport au Canada			368	(31)	(133)	362	(193)	57	20
Coefficient	100.0		87.0	98.9	95.3	112.8	93.2	102.0	100.7
Ford 3000 à 8 vitesses									
Prix net de gros	2,540		2,057	2,423	2,239	2,966	2,322	2,582	2,462
Différence en plus/(en moins) par rapport au Canada			(483)	(117)	(301)	426	(218)	42	(78)
Coefficient	100.0		81.0	95.4	88.1	116.8	91.4	101.7	96.9
International 434									
Prix net de gros	2,480		2,135	2,539			2,639	2,637	2,773
Différence en plus/(en moins) par rapport au Canada			(345)	59			159	157	293
Coefficient	100.0		86.1	102.4			106.4	106.3	111.8

TABLEAU B.5 (suite)

Ford 5000 à 10 vitesses									
Prix net de gros	4,115	2,968	3,495	3,508	3,942	3,840	4,050	3,499	
Différence en plus/(en moins) par rapport au Canada		(1,147)	(620)	(607)	(173)	(275)	(65)	(616)	
Coefficient	100.0	72.1	84.9	85.3	95.8	93.3	98.4	85.0	
Ford 5000 à 8 vitesses									
Prix net de gros	3,823	2,559	3,218	3,127	3,767	3,472	3,660	3,072	
Différence en plus/(en moins) par rapport au Canada		(1,264)	(605)	(696)	(56)	(351)	(163)	(751)	
Coefficient	100.0	66.9	84.2	81.8	98.5	90.8	95.7	80.4	
Massey-Ferguson 165 à déengagement régulier à 6 vitesses									
Prix net de gros	3,608	2,572	3,366	3,373	3,789	3,468	3,362	3,173	
Différence en plus/(en moins) par rapport au Canada		(1,036)	(242)	(235)	181	(140)	(246)	(435)	
Coefficient	100.0	112.8	71.3	93.3	93.5	96.1	93.2	87.9	
Moyenne ⁵									
Prix net de gros	3,592	4,069 ³	2,716	3,222	3,292	3,450	3,588	3,171	
Différence en plus/(en moins) par rapport au Canada		461	(876)	(370)	(300)	(142)	(51)	(468)	
Coefficient	100.0	112.8	75.6	89.7	91.6	96.0	98.0	87.1	
60 à 75 CV à la PDF									
Deere 3020 pour culture en lignes									
Prix net de gros	5,165	5,165				6,193		4,969	
Différence en plus/(en moins) par rapport au Canada		0				1,028		(196)	
Coefficient	100.0	100.0				119.9		96.2	
Massey-Ferguson 175 à 12 vitesses (177 en Allemagne de l'Ouest, 178 en Afrique du Sud)									
Prix net de gros	4,903	4,759	3,022	4,212	4,527	4,173		3,911	
Différence en plus/(en moins) par rapport au Canada		144	(1,881)	(691)	(376)	(730)		(992)	
Coefficient	100.0	97.1	61.6	85.9	92.3	85.1		79.8	
Moyenne ⁵									
Prix net de gros	5,034	4,962	3,022 ³	4,212 ³	4,527 ³	5,183		4,440	
Différence en plus/(en moins) par rapport au Canada		(72)	(1,881)	(691)	(376)	149		(594)	
Coefficient	100.0	98.6	61.6	85.9	92.3	103.0		88.2	

TABLEAU B.5 (fin)

Massey-Ferguson 1100 pour culture en rang à 12 vitesses						
Prix net de gros	6,531	6,452	8,526	7,641	8,403	8,515
Différence en plus/(en moins) par rapport au Canada	100.0	(79)	1,995	1,110	1,872	1,984
Coefficient	100.0	98.8	130.5	117.0	128.7	130.4
<u>Moyenne⁵</u>						
Prix net de gros	6,339	6,358	8,018	7,641 ³	6,441 ³	7,763
Différence en plus/(en moins) par rapport au Canada	100.0	19	1,567	1,110	453	1,590
Coefficient	100.0	100.3	124.3	117.0	107.6	125.8
<u>Plus de 100 CV à la PDF</u>						
Deere 5020 pour culture en lignes						
(5010 en Suède)	9,783	9,783	12,195	12,563	9,863	11,655
Prix net de gros	100.0	0	2,412	2,780	80	1,872
Différence en plus/(en moins) par rapport au Canada	100.0	100.0	124.7	128.4	100.8	119.1

1 Canada = 100.

2 La taxe sur la valeur ajoutée (TVA) de 17 p. 100 doit aussi être déduite du prix affiché comprenant la TVA pour obtenir le prix net de gros.

3 Un seul tracteur.

4 Les remises au détaillant, tirées du tableau A.1, sont des moyennes pour toute l'industrie intéressant les compagnies les plus importantes et ne s'appliquent pas absolument aux sociétés prises isolément. On trouvera à l'appendice A l'explication détaillée du calcul de ces remises.

5 Les différences moyennes (en plus/(en moins) par rapport au Canada) ont été établies seulement à partir de moyennes de prix auxquels des tracteurs comparables étaient en vente tant au Canada que dans le pays étranger en question. En revanche, les prix nets de gros moyens ont été établis en tenant compte de l'ensemble des tracteurs vendus dans chaque pays.

Source: Tableau B.1.

TABLEAU B.6.—PRIX NETS DE GROS DES TRACTEURS, DIFFÉRENCES ET RAPPORT DES PRIX¹ — DIVERS PAYS,
COMPAGNIES AYANT LEUR SIÈGE EN EUROPE — EN GÉNÉRAL, ANNÉE COMMERCIALE 1966 OU 1967
(en dollars canadiens)

Modèles	Canada	États- Unis	Grande- Bretagne	France	Italie	République fédérale d'Allemagne	Suède	Australie	Afrique du Sud
	27	27	18	16 ²	21	35	24	19	19
Remise au détaillant (en tant que % du PCD) ⁴									
Moins de 45 CV à la PDF									
British Leyland (Nuffield)									
Deluxe 10/42	2,734		2,216 (518)	3,259	2,889	3,138	3,151	3,129	2,817
Prix net de gros				525	155	404	417	395	83
Différence en plus/(en moins) par rapport au Canada			81.0	119.2	105.7	114.8	115.2	114.4	103.0
Coefficient	100.0								
David Brown 770 Selectomatic									
Prix net de gros	2,402		1,936 (466)	2,350 (52)	2,450	2,661		2,407	2,568
Différence en plus/(en moins) par rapport au Canada			80.6	97.8	102.0	110.8		5	166
Coefficient	100.0							100.2	106.9
David Brown 880 Selectomatic									
Prix net de gros	2,694		2,154 (540)	2,689 (5)	2,711	2,998	2,801	2,607	2,702
Différence en plus/(en moins) par rapport au Canada			80.0	99.8	100.6	111.3	107	(87)	8
Coefficient	100.0						104.0	96.8	100.3
Deutz D-4005 (C.C.I.L. D-40L au Canada)									
Prix net de gros	3,446					2,893	2,568		
Différence en plus/(en moins) par rapport au Canada						(553)	(878)		
Coefficient	100.0					84.0	74.5		
Fiat 415 (Cockshutt 1250 au Canada, Oliver 1250 aux États-Unis, Someca 415 en France)									
Prix net de gros	2,444	2,531		2,644	2,133	2,876		2,314	2,505
Différence en plus/(en moins) par rapport au Canada		87		200	(311)	432		(130)	61
Coefficient	100.0	103.6		108.2	87.3	117.7		94.7	102.5

TABLEAU B.6 (fin)

Modèles	Canada	États-Unis	Grande-Bretagne	France	Italie	République fédérale d'Allemagne	Suède	Australie	Afrique du Sud
				45 à 60 CV à la PDF	60 à 75 CV à la PDF	75 à 90 CV à la PDF			
Volvo 600				3,872			3,979		4,265
Prix net de gros									
Moyenne ⁵	3,909		2,424 (801)	3,364	2,950	3,558	3,629	3,331	3,424
Prix net de gros				170	(99)	(438)	230	202	(212)
Différence en plus/(en moins) par rapport au Canada			75.2	105.3	96.9	88.8	107.1	106.3	93.4
Coefficient	100.0								
Fiat 715 (Someca 715 en France) ³									
Prix net de gros									
Moyenne ⁵	6,721			3,614	3,290	5,559	6,680		
Prix net de gros						(1,162)	(41)		
Différence en plus/(en moins) par rapport au Canada						82.7	99.4		
Coefficient	100.0								
Volvo 800 (C.C.I.L. Viking au Canada)									
Prix net de gros	6,859		6,369	7,146			6,211		6,478
Différence en plus/(en moins) par rapport au Canada			(490)	287			(648)		(381)
Coefficient	100.0		92.9	104.2			90.6		94.4
Moyenne ⁵	6,790		6,369 ³	7,146 ³			5,559 ³		6,478 ³
Prix net de gros			(490)	287			(1,162)		(381)
Différence en plus/(en moins) par rapport au Canada			92.9	104.2			82.7		94.4
Coefficient	100.0								

¹ Canada = 100.

² La taxe sur la valeur ajoutée (TVA) de 17 p. 100 doit aussi être déduite du prix affiché comprenant la TVA pour obtenir le prix net de gros.

³ Un seul tracteur.

⁴ Les remises au détaillant tirées du tableau A.1, sont des moyennes pour toute l'industrie intéressant les compagnies les plus importantes et ne s'appliquent pas absolument aux sociétés prises isolément. On trouvera à l'appendice A l'explication détaillée du calcul de ces remises.

⁵ Les différences moyennes (en plus/(en moins) par rapport au Canada) ont été établies seulement à partir des moyennes de prix auxquels des tracteurs comparables étaient en vente tant au Canada que dans le pays étranger en question. En revanche, les prix nets de gros moyens ont été établis en tenant compte de l'ensemble des tracteurs vendus dans chaque pays.

⁶ En 1968, *Cockshutt* a mis sur le marché le tracteur de modèle 1450; il s'agit du *Fiat* 615, équipé de la transmission Amplicouple et doté d'une calandre différente, dont le PNG était de \$4,116. Ce prix n'est pas inclus dans les moyennes de catégories.

Source: Tableau B.2

TABLEAU B.7 - PRIX CONSEILLÉS AU DÉTAIL DES MOISSONNEUSES-BATTEUSES, DIFFÉRENCES ET RAPPORT DES PRIX¹ - DIVERS PAYS,
EN GÉNÉRAL, ANNÉE COMMERCIALE 1966 OU 1967

(en dollars canadiens)

Modèles	Puissance du moteur (en CV) des mo- dèles nord- américains*	Année commer- ciale	Rapport des prix									
			Canada	États- Unis	Grande- Bretagne	France ¹⁰	Italie	République fédérale d'Allemagne	Suède	Australie	Afrique du Sud	
CLAAS												
Claas Columbus	27E ⁶	1966	5,380		5,186					6,909 ²		
PCD												
Différence en plus/(en moins) par rapport au Canada					(194)					(471)		
Coefficient			100.0		96.4					91.2		
Claas Europa	45D	1966	7,175		6,059					5,758 ²		
PCD												
Différence en plus/(en moins) par rapport au Canada					(1,116)					(1,417)		
Coefficient			100.0		84.4					80.2		
Claas Mercury	52D	1966	9,065		6,742					6,809 ²		
PCD												
Différence en plus/(en moins) par rapport au Canada					(2,323)					(2,256)		
Coefficient			100.0		74.4					75.1		
Claas Matador	87D	1966	12,240		9,488					9,513 ²		
PCD												
Différence en plus/(en moins) par rapport au Canada					(2,752)					(2,727)		
Coefficient			100.0		77.5					77.7		

TABLEAU B.7 (suite)

Modèles	Puissance du moteur (en CV) des modèles américains*	Année commerciale	Canada		États-Unis	Grande-Bretagne		France ¹⁰	Italie	République fédérale d'Allemagne	Suède	Australie	Afrique du Sud
			1967	5,993		6,087	6,371						
JOHN DEERE													
Deere 330 (40 au Canada et aux États-Unis)													
PCD	42E ⁷	1967	5,993	6,087	6,371	5,691							
Différence en plus/(en moins) par rapport au Canada													
Coefficient			100.0	94	378	(302)							
Deere 430 (45 au Canada et aux États-Unis)													
PCD	59E ⁷	1967	8,162	8,291	8,077	6,813							
Différence en plus/(en moins) par rapport au Canada													
Coefficient			100.0	101.6	80.4	(1,349)	83.5						
Deere 630 (95 au Canada et aux États-Unis)													
PCD	90D ⁷	1967	12,706	12,910	12,161	10,166							12,282
Différence en plus/(en moins) par rapport au Canada													
Coefficient			100.0	101.6	75.9	(545)	80.0						(424)
Deere 730 (105 au Canada et aux États-Unis)													
PCD	100D ⁷	1967	15,097	15,345	12,275	13,535							
Différence en plus/(en moins) par rapport au Canada													
Coefficient			100.0	101.6	81.3	(2,598)	82.5						96.7

TABLEAU B.7 (fin)

	1966	7,645	9,324 ⁵
INTERNATIONAL HARVESTER			
International Harvester 8-41	58/60D	1966	7,645
MASSEY-FERGUSON			
Massey-Ferguson 87 (300 au Canada, en Afrique du Sud et aux États-Unis, 788 en Grande-Bretagne)	73D ⁸	1967	8,248 ⁴
PCD	1967	8,679	9,226
Différence en plus/(en moins) par rapport au Canada		547	(2,150)
Coefficient		100.0	106.3
Massey-Ferguson 410 (400 en Suède)	80D ⁹	1967	10,074
PCD	1967	10,975	11,334
Différence en plus/(en moins) par rapport au Canada		359	(2,791)
Coefficient		100.0	103.3
Massey-Ferguson 510	105E	1967	12,344 ⁵
PCD	1967	12,828	9,720
Différence en plus/(en moins) par rapport au Canada		(3,108)	(64)
Coefficient		100.0	75.8

*E = essence; D = diesel.

1 Canada = 100.

2 Année commerciale 1967.

3 Année commerciale 1966.

4 Année commerciale 1967 ou 1968.

5 Année commerciale 1968.

6 Diesel de 34 CV en Grande-Bretagne.

7 Sur les moissonneuses-batteuses étrangères de Deere, les moteurs diesel font partie de l'équipement de série. Les estimations de puissance sont les suivantes: modèle 330: 46 CV; modèle 430: 64 CV; modèle 630: 96 CV; modèle 730: 115 CV. Les modèles de base 330 et 430 ont été rajustés par la déduction des prix d'option des moteurs diesel, afin de les rendre comparables aux modèles nord-américains équipés de moteurs à essence. Les prix d'option des moteurs diesel ont été ajoutés aux moissonneuses-batteuses nord-américaines 9 5 et 105 afin de les rendre comparables aux modèles de série étrangers (630 et 730 respectivement).

8 Diesel de 67 CV en Suède.

9 Diesel de 62 CV en Grande-Bretagne.

10 Diesel de 94 CV en Suède.

Le PCD indiqué comprend la taxe sur la valeur ajoutée (TVA) s'élevant à 17 p. 100 du prix affiché, plus la TVA.

Source: Bordereaux détaillés de comparaison des prix établis par la Commission à partir des prix courants et des caractéristiques fournis par les fabricants.

TABLEAU B.8—PRIX NETS DE GROS DES MOISSONNEUSES-BATTEUSES, DIFFÉRENCES ET RAPPORT DES PRIX¹ — DIVERS
PAYS, EN GÉNÉRAL, ANNÉE COMMERCIALE 1966 OU 1967

Modèles	Puissance du moteur (en CV) des modèles nord-améri- cains*	(en dollars canadiens)								
		Canada	États- Unis	Grande- Bretagne	France ¹⁰	Italie	République fédérale d'Allemagne	Suède	Australie	Afrique du Sud
Remise au détaillant (en tant que % du PCD) ¹¹	27	27	18	16	21	35	35	24	19	19
CLAAS										
Claas Columbus	27E ⁶	3,927		4,253			3,191 ²			
Prix net de gros							(736)			
Différence en plus/(en moins) par rapport au Canada		100.0		326			81.3			
Coefficient				108.3						
Claas Europa	45D	5,238		4,968			3,743 ²			
Prix net de gros							(1,495)			
Différence en plus/(en moins) par rapport au Canada		100.0		(270)			71.5			
Coefficient				94.8						
Claas Mercury	52D	6,618		5,528			4,426 ²			
Prix net de gros							(2,192)			
Différence en plus/(en moins) par rapport au Canada		100.0		(1,090)			66.9			
Coefficient				83.5						
Claas Matador	87D	8,935		7,780			6,184 ²			
Prix net de gros							(2,751)			
Différence en plus/(en moins) par rapport au Canada		100.0		(1,155)			69.2			
Coefficient				87.1						

TABLEAU B.8 (suite)

JOHN DEERE						
Deere 330 (40 au Canada et aux États-Unis)	42E ⁷	4,375	4,444	4,269	3,699	
Prix net de gros						
Différence en plus/(en moins) par rapport au Canada			69	(106)	(676)	
Coefficient		100.0	101.6	97.6	84.5	
Deere 430 (45 au Canada et aux États-Unis)						
Prix net de gros	59E ⁷	5,958	6,052	5,383	4,429	
Différence en plus/(en moins) par rapport au Canada			94	(575)	(1,529)	
Coefficient		100.0	101.6	90.3	74.3	
Deere 630 (95 au Canada et aux États-Unis)						
Prix net de gros	90D ⁷	9,275	9,424	7,908	6,608	
Différence en plus/(en moins) par rapport au Canada			149	(1,367)	(2,667)	
Coefficient		100.0	101.6	85.3	71.2	
Deere 730 (105 au Canada et aux États-Unis)						
Prix net de gros	100D ⁷	11,021	11,202	10,066	8,124	9,948
Différence en plus/(en moins) par rapport au Canada			181	(955)	(2,897)	(1,073)
Coefficient		100.0	101.6	91.3	73.7	90.3
INTERNATIONAL HARVESTER						
International Harvester 8-41	58/60D			6,269		7,086 ⁵
MASSEY-FERGUSON						
Massey-Ferguson 87 (300 au Canada, en Afrique du Sud et aux États-Unis, 788 en Grande-Bretagne)	73D ⁸					

TABLEAU B.8 (suite)

Modèles	Puissance du moteur (en CV) des modèles nord-américains*								
	Canada	États-Unis	Grande-Bretagne	France ¹⁰	Italie	République fédérale d'Allemagne	Suède	Australie	Afrique du Sud
Massey-Ferguson (suite)									
Prix net de gros	6,336	6,735	5,354 ³	6,240	4,456	6,269 ⁴			8,333
Différence en plus/(en moins) par rapport au Canada		399	(982)	(96)	(1,880)	(67)			1,997
Coefficient	100.0	106.3	84.5	98.5	70.3	98.9			131.5
Massey-Ferguson 410 (400 en Suède)									
Prix net de gros	8,012	8,274	6,711	8,371		7,656			9,999 ⁵
Différence en plus/(en moins) par rapport au Canada		262	(1,301)	359		(356)			1,987
Coefficient	100.0	103.3	83.8	104.5		95.6			124.8
Massey-Ferguson 510									
Prix net de gros	9,364		7,970	8,552	10,302	7,354	9,700	12,212	
Différence en plus/(en moins) par rapport au Canada			(1,394)	(812)	938	(2,010)	336	2,848	
Coefficient	100.0		85.1	91.3	110.0	78.5	103.6	130.4	

* E = essence; D = diesel.

1 Canada = 100.

2 Année commerciale 1967.

3 Année commerciale 1966.

4 Année commerciale 1967 ou 1968.

5 Année commerciale 1968.

6 Diesel de 34 CV en Grande-Bretagne.

7 Sur les moissonneuses-batteuses étrangères de Deere, les moteurs diesel font partie de l'équipement de série. Les estimations de puissance sont les suivantes: modèle 330: 46 CV; modèle 430: 64 CV; modèle 630: 96 CV; modèle 730: 115 CV. Les modèles de base 330 et 430 ont été rajustés par la déduction des prix d'option des moteurs diesel, afin de les rendre comparables aux modèles nord-américains équipés de moteurs à essence. Les prix d'option des moteurs diesel ont été ajoutés aux moissonneuses-batteuses nord-américaines 95 et 105, afin de les rendre comparables aux modèles de série étrangers (630 et 730 respectivement).

TABLEAU B.8 (fin)

- 8 Diesel de 67 CV en Suède.
Diesel de 62 CV en Grande-Bretagne.
- 9 Diesel de 94 CV en Suède.
- 10 La taxe sur la valeur ajoutée (TVA) de 17 p. 100 doit aussi être déduite du prix affiché comprenant la TVA pour obtenir le prix net de gros.
- 11 Les remises au détaillant sont des moyennes pour toute l'industrie intéressant les compagnies les plus importantes et ne s'appliquent pas absolument aux sociétés prises isolément. On trouvera à l'appendice A l'explication détaillée du calcul de ces remises.

Source: Les prix nets de gros sont calculés en fonction des prix conseillés au détail qui apparaissent au tableau B.7.

Appendice C

MÉTHODES SELON LESQUELLES ONT ÉTÉ ÉTABLIES LES COMPARAISONS DE PRIX ENTRE LES TRACTEURS ET MOISSONNEUSES-BATTEUSES VENDUS AU CANADA PAR LES DIVERSES SOCIÉTÉS

En ce qui concerne les tracteurs, les comparaisons de prix ont été tirées de sept groupes différents de puissance, allant de 30 à 135 CV à la prise de force, d'après les essais de tracteurs effectués au Nebraska¹. On a tâché de doter les tracteurs de chaque groupe de caractéristiques facultatives et d'équipement spécial à peu près équivalents. Les caractéristiques facultatives des tracteurs sont décrites en détail au tableau C.1. Il n'a pas été possible de faire l'équivalence exacte des prix, car certaines caractéristiques facultatives manquent chez quelques marques ou modèles. Lorsqu'une marque ou modèle donné de tracteur ne comportait pas la caractéristique souhaitée, il a fallu lui substituer le prix moyen ou estimatif de cette caractéristique, en utilisant les données fournies par d'autres sociétés offrant cette caractéristique. Aussi, les prix établis ne se comparent-ils pas, dans certains cas, à celui d'un tracteur précis vendu par la société en question. Néanmoins, nous croyons que cette méthode de comparaison offre une base valable permettant de comparer le prix des tracteurs offerts dans chaque groupe.

Lorsque les comparaisons ont trait à des groupes de puissance différents, les prescriptions, nous l'admettons, ne sont pas identiques d'un groupe à l'autre. Ainsi, la direction assistée n'est pas nécessaire sur un tracteur de 40 CV; elle est toutefois indispensable sur un très gros tracteur. On peut alors se demander si une comparaison de prix par CV, pour toute la gamme des tracteurs, doit se fonder sur une gamme identique d'équipement facultatif ou sur celui qui est nécessaire pour assurer un rendement équivalent à chacun des niveaux de puissance. Il est impossible de répondre à cette question d'une manière satisfaisante. Dans le cas d'une comparaison figurant au chapitre 5, le coût par CV a été majoré en ce qui concerne le groupe de puissance le plus faible, afin de compenser le prix de la direction assistée et d'un débrayage pendant la marche. On peut toutefois douter que la chose ait été vraiment nécessaire.

¹ Les essais de tracteurs effectués à Lincoln (Nebraska) ont commencé en 1920, en vertu d'une loi nouvellement adoptée par cet État, loi dont les dispositions sont résumées d'après le Bulletin 397 (1950) publié par l'Université du Nebraska:

Un tracteur régulier de chaque modèle qui se vend dans l'État doit être vérifié et examiné par un jury composé de trois ingénieurs relevant de l'Université d'État.

Chaque société, détaillant ou particulier qui offre des tracteurs en vente au Nebraska doit détenir un permis délivré par la *State Railway Commission*. Le permis relatif à un modèle de tracteur ne sera délivré qu'après qu'un tracteur régulier de ce modèle aura été mis à l'essai à l'Université, et que son fonctionnement aura été évalué en fonction des déclarations faites à son sujet par son fabricant.

Les essais du Nebraska ont incité d'autres pays à établir des organismes vérificateurs semblables; c'est ainsi que le régime d'essai des tracteurs adopté par l'Organisation de la coopération et du développement économiques s'inspire étroitement des méthodes suivies au Nebraska.

TABLEAU C.1 - TRACTEURS JOHN DEERE, COMPARAISON DES PRIX DE L'ÉQUIPEMENT FACULTATIF EN 1967

	1020 RU	2020 RU	3020 Standard	4020 Standard	5020 Standard
Puissance maximum à la PDF, d'après les essais effectués au Nebraska	38.92	54.09	65.28	94.88	133.25
Bloquage du différentiel			Bloquage assisté du différentiel	Bloquage assisté du différentiel	Bloquage assisté du différentiel
Siège Deluxe	\$29.50	\$31.75	\$104.25	\$115.75	\$144.75
Éclairage	\$48.00	\$51.75	Prix de base	Prix de base	Prix de base
Servo-direction	\$35.00	\$37.75	Prix de base	Prix de base	Prix de base
Attelage à 3 prises	\$130.00	\$140.50	Prix de base	Prix de base	Prix de base
	Cat. I avec blocs anti-oscillation	Cat. II avec blocs anti-oscillation	Cat. II	Cat. II	Cat. III avec man- chon d'attelage
Balancier	\$155.00	\$167.50	\$194.50	\$232.25	Quik \$999.00
Pompe hydraulique	\$146.00	\$157.75	\$275.50	\$309.00	Compris ci-dessus
Puissance vive à la PDF	6.5 g/m (américain)	6.5 g/m (américain)	Prix de base	Prix de base	Prix de base
	\$180.00	\$194.50	20 g/m (américain)	22 g/m (américain)	22 g/m (américain)
	540 tr/mn (une seule position)	540 tr/mn (une seule position)	\$196.50	\$205.25	\$219.25
	Prix de base	Prix de base	1000 tr/mn (deux positions)	1000 tr/mn (deux positions)	1000 tr/mn (une seule position)
Essieu avant ajustable	Non disponible	Non disponible	\$101.50	\$101.50	\$145.75
Transmission Synchro-range (la boîte de vitesse)	\$23.00	\$23.00	Prix de base	Prix de base	Prix de base
Barre d'attelage pivotante	Fourni avec pneus 13.6 x 28, 4- plus R1	Fourni avec pneus 13.6 x 28, 4- plus R1	Prix de base	Prix de base	Prix de base
Écartement ajustable de la voie arrière	\$139.50	\$118.75	Non disponible	Non disponible	Non disponible
Prix de base du tracteur conseillé au détail	Diesel \$2,995.00	Diesel \$4,550.00	Diesel \$6,350.00	Diesel \$7,547.00	Diesel \$11,178.00

Source: John Deere Limited, Liste de prix pour le Canada, 1^{er} novembre 1966.

TABLEAU C.2—PRINCIPAL ÉQUIPEMENT FACULTATIF INCLUS OU EXCLU DES GROUPES CHOISIS DE TRACTEURS EN 1967

	GROUPE 1 35 à 45 CV à la PDF			GROUPE 2 45 à 60 CV à la PDF			GROUPE 3 60 à 75 CV à la PDF			Cultures en lignes	Travaux utilitaires
Moteur	Diesel ou essence	Diesel	Diesel	Diesel	Diesel	Diesel	Diesel	Diesel	x		x
Filtre à air	Modèle de série — sec ou bain d'huile	Modèle de série — sec ou bain d'huile	Modèle de série — sec ou bain d'huile	Modèle de série — vertical ou horizontal	Modèle de série — vertical ou horizontal	Modèle de série — vertical ou horizontal	Modèle de série — vertical ou horizontal	Modèle de série — sec ou bain d'huile	x		x
Échappement	Modèle de série — vertical ou horizontal	Modèle de série — vertical ou horizontal	Modèle de série — vertical ou horizontal	Modèle de série — vertical ou horizontal	Modèle de série — vertical ou horizontal	Modèle de série — vertical ou horizontal	Modèle de série — vertical ou horizontal	Modèle de série — vertical ou horizontal			
Direction	Man., (déduire \$191,87 ¹ si servo-direction de série)	Man., (déduire \$191,87 ¹ si servo-direction de série)	Man., (déduire \$191,87 ¹ si servo-direction de série)	Modèle de série — ajustable dans une certaine mesure	Modèle de série — ajustable dans une certaine mesure	Modèle de série — ajustable dans une certaine mesure	Modèle de série — ajustable dans une certaine mesure	Servo-direction incluse lorsque ne faisant pas partie de l'équipement de série	x		x
Essieu avant	Modèle de série — ajustable dans une certaine mesure	Modèle de série — ajustable dans une certaine mesure	Modèle de série — ajustable dans une certaine mesure	Modèle de série — ajustable dans une certaine mesure	Modèle de série — ajustable dans une certaine mesure	Modèle de série — ajustable dans une certaine mesure	Modèle de série — ajustable dans une certaine mesure	Modèle de série — ajustable dans une certaine mesure	x		x
Bloquage du différentiel	Non compris	Non compris	Non compris	De série, Si non disponible	De série, Si non disponible	De série, Si non disponible	De série, Si non disponible	Non compris, Si de série, déduire \$60 ³	x		x
Écartement ajustable de la voie arrière	Ajustement assisté supprimé aux remises des compagnies	Ajustement assisté supprimé aux remises des compagnies	Ajustement assisté supprimé aux remises des compagnies	Ajustement assisté de série, Si non disponible, ajouter \$89 ³	Ajustement assisté de série, Si non disponible, ajouter \$89 ³	Ajustement assisté de série, Si non disponible, ajouter \$89 ³	Ajustement assisté de série, Si non disponible, ajouter \$89 ³	Non compris, Si de série, déduire \$90 ³			x
Dimensions des pneus	12,4 x 20 ou l'approchant	12,4 x 20 ou l'approchant	12,4 x 20 ou l'approchant	14,9 x 28, 6-pis ou l'approchant	14,9 x 28, 6-pis ou l'approchant	14,9 x 28, 6-pis ou l'approchant	14,9 x 28, 6-pis ou l'approchant	De série, Si non disponible, ajouter \$90 ³	x		x
Ailes	Modèle de série	Modèle de série	Modèle de série	De série (déduire \$25 ³ -pour le type ailes — assiette, \$40 ³ pour le type à ailes — assiette avec éclairage)	De série (déduire \$25 ³ -pour le type ailes — assiette, \$40 ³ pour le type à ailes — assiette avec éclairage)	De série (déduire \$25 ³ -pour le type ailes — assiette, \$40 ³ pour le type à ailes — assiette avec éclairage)	De série (déduire \$25 ³ -pour le type ailes — assiette, \$40 ³ pour le type à ailes — assiette avec éclairage)	Ailes ordinaires, éclairage non intégré (ailes — assiette déduire \$70)	x		x
Éclairage	Modèle de série	Modèle de série	Modèle de série	Modèle de série	Modèle de série	Modèle de série	Modèle de série	Modèle de série	x		x
Siège	Siège Deluxe inclus	Siège Deluxe inclus	Siège Deluxe inclus	Siège Deluxe inclus, Si non disponible, ajouter \$45 ³	Siège Deluxe inclus, Si non disponible, ajouter \$45 ³	Siège Deluxe inclus, Si non disponible, ajouter \$45 ³	Siège Deluxe inclus, Si non disponible, ajouter \$45 ³	Siège Deluxe inclus	x		x
Transmission	Manuelle — (déduire \$250 ¹ si «changement de vitesse en marches» de série)	Manuelle — (déduire \$250 ¹ si «changement de vitesse en marches» de série)	Manuelle — (déduire \$250 ¹ si «changement de vitesse en marches» de série)	«Changement de vitesse en marches» de série, Si non disponible, ajouter \$250 ³	«Changement de vitesse en marches» de série, Si non disponible, ajouter \$250 ³	«Changement de vitesse en marches» de série, Si non disponible, ajouter \$250 ³	«Changement de vitesse en marches» de série, Si non disponible, ajouter \$250 ³	«Changement de vitesse en marches» de série, Si non disponible, ajouter \$250 ³	x		x
Freins	Modèle de série — mécanique dans tous les cas	Modèle de série — mécanique dans tous les cas	Modèle de série — mécanique dans tous les cas	Modèle de série, 1 assisté, 12 mécaniques	Modèle de série, 1 assisté, 12 mécaniques	Modèle de série, 1 assisté, 12 mécaniques	Modèle de série, 1 assisté, 12 mécaniques	Modèle de série, 2 assistés, 5 mécaniques	x		x
Prise de force (PDI) ²	PDF indépendante de série, Si non disponible, et puissance vive à la PDF de série; ajouter \$30 ³ , si PDF à la transmission e série;	PDF indépendante de série, Si non disponible, et puissance vive à la PDF de série; ajouter \$30 ³ , si PDF à la transmission e série;	PDF indépendante de série, Si non disponible, et puissance vive à la PDF de série; ajouter \$30 ³ , si PDF à la transmission e série;	PDF indépendante de série, Si non disponible, et puissance vive à la PDF de série; ajouter \$30 ³ , si PDF à la transmission de série;	PDF indépendante de série, Si non disponible, et puissance vive à la PDF de série; ajouter \$30 ³ , si PDF à la transmission de série;	PDF indépendante de série, Si non disponible, et puissance vive à la PDF de série; ajouter \$30 ³ , si PDF à la transmission de série;	PDF indépendante de série, Si non disponible, et puissance vive à la PDF de série; ajouter \$30 ³ , si PDF à la transmission de série;	PDF indépendante de série, Si non disponible, et puissance vive à la PDF de série; ajouter \$35 ³ , si PDF à la transmission de série; ajouter \$115 ³	x		x
Attelage	Attelage à 3 points, contrôle de succion et de profondeur	Attelage à 3 points, contrôle de succion et de profondeur	Attelage à 3 points, contrôle de succion et de profondeur	Attelage à 3 points, contrôle de succion et de profondeur	Attelage à 3 points, contrôle de succion et de profondeur	Attelage à 3 points, contrôle de succion et de profondeur	Attelage à 3 points, contrôle de succion et de profondeur	Attelage à 3 points, contrôle de succion et de profondeur	x		x
Barre d'attelage	Pivotante	Pivotante	Pivotante	Pivotante	Pivotante	Pivotante	Pivotante	Pivotante	x		x
Système hydraulique	Pompe, sans circuits hydrauliques commandés à distance	Pompe, sans circuits hydrauliques commandés à distance	Pompe, sans circuits hydrauliques commandés à distance	Pompe, sans circuits hydrauliques commandés à distance	Pompe, sans circuits hydrauliques commandés à distance	Pompe, sans circuits hydrauliques commandés à distance	Pompe, sans circuits hydrauliques commandés à distance	Pompe, 2 circuits hydraulique commandés à distance avec des accoupleurs rapides, Si non disponible, ajouter \$20 ³	x		x

TABLEAU C.2 (suite)

	GROUPE 4		GROUPE 5		Cultures en lignes	de l'Ouest
	75 à 90 CV à la PDF	de l'Ouest	90 à 100 CV à la PDF	de l'Ouest		
Moteur	Diesel	x	Diesel (turbo ou chargé)	x	x	x
Filtre à air	Modèle de série – sec ou bain d'huile	x	Modèle de série – sec ou bain d'huile	x	x	x
Échappement	Modèle de série – vertical ou horizontal	x	Modèle de série – vertical ou horizontal. Si non disponible, ajouter \$20 ³	x	x	x
Direction	Ordinaire	x	Ordinaire	x	x	x
Essieu avant	Modèle de série – ajustable dans une certaine mesure	x	Modèle de série – ajustable dans une certaine mesure	x	x	x
	– fixe	x	– fixe	x	x	x
Bloquage du différentiel	Non compris	x	Non compris	x	x	x
Écartement ajustable de la voie arrière	De série. Si non disponible, ajouter \$80 ³	x	De série. Si non disponible, ajouter \$100 ³	x	x	x
Dimensions des pneus	Non compris	x	Non compris. Si de série, déduire \$100 ³	x	x	x
	15.5 x 38, 8-plis ou l'approchant	x	18.4 x 34, 6-plis ou l'approchant	x	x	x
	23.1 x 30, 8-plis	x		x	x	x
Ailes	Ailes – assiette Deluxe. Si non disponible, ajouter \$70	x	Ailes – assiette Deluxe. Si modèle régulier: ajouter \$70	x	x	x
	Ailes à recouvrement complet.	x	Ailes à recouvrement complet.	x	x	x
Éclairage	Si modèle de série, ajouter \$120 ³	x	Si modèle de série, ajouter \$120 ³	x	x	x
Siège	Modèle de série	x	Modèle de série	x	x	x
Transmission	Siège Deluxe compris	x	Siège Deluxe compris	x	x	x
	«Changement de vitesse en marche» de série. Si non disponible,	x	«Changement de vitesse en marche» (en deçà de la même phase) de série.	x	x	x
	ajouter \$350 ³	x	(en deçà de la même phase) de série.	x	x	x
Freins	Modèle de série, 1 assisté, 3 mécaniques	x	SI non disponible, ajouter \$350 ³	x	x	x
Prise de force (PDF) ²	PDF indépendante de série. Si non disponible, et puissance vive à la PDF de série, ajouter \$35 ³ , si PDF à la transmission de série, ajouter \$120 ³	x	PDF indépendante de série. Si non disponible, et puissance vive à la PDF de série, ajouter \$40 ³ ; si PDF à la transmission de série: ajouter \$130 ³	x	x	x
Atelage	Atelage à 3 points, contrôle de succion et de profondeur	x	Atelage à 3 points, contrôle de succion et de profondeur	x	x	x
	Pas d'attelage à 3 points	x	Pas d'attelage à 3 points (c-à-d., sans balancier)	x	x	x
Barre d'attelage	Pivotante de série	x	Pivotante de série	x	x	x
	Large barre d'attelage pivotante, dur service	x	Large barre d'attelage pivotante, dur service	x	x	x
Système hydraulique	Pompe, 2 circuits hydrauliques, commandés à distance avec accoupleurs rapides. Si non disponible, ajouter \$20 ³	x	Pompe, 2 circuits hydrauliques, commandés à distance avec accoupleurs rapides. Si non disponible, ajouter \$20 ³	x	x	x

TABLEAU C.2 (fin)

	GROUPE 6		GROUPE 7		Cultures de en lignes l'Ouest l'ouest
	100 à 115 CV à la PDF	Cultures de en lignes l'Ouest	115 à 135 CV à la PDF	Cultures de en lignes l'Ouest	
Moteur					
Filtre à air	Diesel (turbo ou chargé) Modèle de série – sec ou à bain d'huile	x	Diesel (turbo ou chargé) Modèle de série – sec ou à bain d'huile	x	x
Échappement	Modèle de série – vertical ou horizontal. Si non disponible, ajouter \$20 ³	x	Modèle de série – vertical ou horizontal. Si non disponible, ajouter \$20 ³	x	x
Direction	Ordinaire	x	Ordinaire	x	x
Essieu avant	Modèle de série – ajustable dans une certaine mesure – fixe	x	Modèle de série – ajustable dans une certaine mesure – fixe	x	x
Bloquage du différentiel	Non compris	x	Non compris	x	x
Écartement ajustable de la voie arrière	De série. Si non disponible, ajouter \$110 ³	x	De série. Si non disponible, ajouter \$110 ³	x	x
Dimensions des pneus	Non compris. Si de série, déduire \$110 ³	x	Non compris. Si de série, déduire \$110 ³	x	x
Alès	18,4 x 34, 6-plis ou l'approchant	x	18,4 x 38, 12-plis ou l'approchant 24,5 x 32, 10-plis ou l'approchant	x	x
Éclairage	Ailes – assiette Deluxe. Si modèle régulier, ajouter \$70	x	Ailes – assiette Deluxe. Si modèle régulier, ajouter \$70	x	x
Siège	Ailes à recouvrement complet, Si modèle régulier, ajouter \$120 ³	x	Ailes à recouvrement complet. Si modèle régulier, ajouter \$120 ³	x	x
Transmission	Modèle de série	x	Modèle de série	x	x
Freins	Siège Deluxe compris	x	Siège Deluxe compris	x	x
Prise de force (PDF) ²	«Changement de vitesse en marche» (en deçà de la même phase) de série. Si non disponible, ajouter \$350 ³	x	«Changement de vitesse en marche», de série. Si non disponible, ajouter \$350 ³	x	x
Atelage	Modèle de série, 1 assisté, 5 mécaniques PDF indépendante. Si non disponible, et puissance vive à la PDF de série, ajouter \$46 ³ , si PDF à la transmission de série; ajouter \$130 ³	x	Modèle de série, 1 assisté, 5 mécaniques PDF indépendante. Si non disponible, et puissance vive à la PDF de série, ajouter \$40 ³ , si PDF à la transmission de série; ajouter \$130 ³	x	x
Barre d'attelage	Atelage à 3 points, contrôle de succion et de profondeur. Pas d'attelage à 3 points (c.-à-d., sans balancier)	x	Atelage à 3 points, contrôle de succion et de profondeur. Pas d'attelage à 3 points (c.-à-d., sans balancier)	x	x
Système hydraulique	Pivotante de série	x	Pivotante de série	x	x
	Large barre d'attelage pivotante, dur service	x	Large barre d'attelage pivotante, dur service	x	x
	Pompe, 2 circuits hydrauliques, commandés à distance avec accoupleurs rapides. Si non disponible, ajouter \$20 ³	x	Pompe, 2 circuits hydrauliques, commandés à distance avec accoupleurs rapides. Si non disponible, ajouter \$20 ³	x	x

1 Prix moyen de l'équipement facultatif offert par toutes les sociétés, vive à la transmission

2 Prise de force – indépendante

3 Estimation des frais supplémentaires à prévoir pour la normalisation; en général, prix moyen de l'équipement facultatif chez les sociétés John Deere, Massey-Ferguson, et International Harvester.

On trouvera au tableau C.2 un aperçu des diverses options qui accompagnent les divers niveaux de puissance. Ce tableau montre les options offertes ou comprises dans l'équipement de série dans le cas des tracteurs *John Deere* en 1967.

Le tableau C.3 donne une comparaison des prix et des caractéristiques concernant trois marques de tracteurs à quatre roues motrices, que les agriculteurs canadiens ont pu se procurer au cours de l'année commerciale 1967: le *Case 1200*, l'*International Harvester 4100*, et le tracteur *Versatile* muni d'un moteur diesel *Cummins V-6*. Le prix étonnamment bas du tracteur *Versatile* saute aux yeux, mais ce modèle ne comporte pas, toutefois, certaines caractéristiques que les autres marques offrent comme équipement régulier ou facultatif. Quoi qu'il en soit, la principale différence de construction entre les tracteurs réside dans leur système de direction. La direction articulée du modèle *Versatile* coûte meilleur marché à construire et à entretenir, parce qu'elle s'accompagne d'essieux avant et arrière fixes, la transmission angulaire de puissance aux extrémités de direction des essieux se trouvant éliminée.

TABLEAU C.3 – DIFFÉRENCES DE PRIX ET DE CARACTÉRISTIQUES, TRACTEURS À QUATRE ROUES MOTRICES, ANNÉE COMMERCIALE 1967

Caractéristiques et descriptions	Case 1200	IH 4100	Versatile (avec diesel Cummins V-6)
1. Tracteur seul	\$16,250	\$17,894	\$9,996
2. Caractéristiques et éléments facultatifs			
1. PDF (permet l'utilisation d'accessoires mus par le tracteur). Non nécessaire pour cultiver, ensemercer, labourer, etc.; ajoute simplement à la versatilité de la machine.	Facultatif (1000tr/mn) \$726.51	n.d.	n.d. ¹
2. Direction			
a) Direction avant – direction conventionnelle pour déplacement rapide sur la route ou les travaux des champs.	De série	De série	
b) Direction arrière – rend la machine plus facile à manœuvrer; les roues arrière ne roulent pas dans l'ornière des roues avant, ce qui réduit le compactage du sol.	De série		
c) Coordination de l'avant et de l'arrière. Les roues avant et arrière peuvent manœuvrer indépendamment, sans perte de puissance aux roues.	De série	De série	
d) Direction fonctionnant en diagonale – toutes les roues peuvent être tournées en diagonale pour compenser le glissement des accessoires dans les pentes.	De série		
e) Direction articulée – le tracteur tourne autour d'un pivot situé au centre du tracteur.			De série
3. Système hydraulique et attelage à trois points – permettant d'atteler des accessoires plus variés; le système hydraulique assure une régulation plus précise de la profondeur et facilite le déplacement des accessoires sur la route.	Facultatif \$1,245	Système hydraulique de série, mais attelage à 3 points non disponible	Système hydraulique de série, mais attelage à 3 points non disponible ¹

4. Barre d'attelage

a) Large barre d'attelage pivotante utilisable sans attelage à 3 points, à oscillation horizontale plus ample, permettant de prendre des virages plus serrés avec des accessoires en remorque.

De série De série De série

b) Barre d'attelage ajustable hydrauliquement et qu'on peut lever ou abaisser à la hauteur voulue pour atteler facilement les accessoires de grande taille.

Facultatif
\$335,50

5. Rayon minimum de braquage.

Plus il est petit, plus grande est la facilité de manœuvre du tracteur.

16'6" 13'6" 13'

6. Nombre de vitesses avant et vitesse (m/h)

réalisable pour chacune; les variations à l'intérieur de la gamme de vitesses permettent une adaptabilité supérieure, selon les conditions des champs, et une vitesse de traction optimale pour une gamme plus vaste d'accessoires de diverses dimensions.

	Vitesse m/h	Vitesse /h	Vitesse m/h
1	2.5	1 2	1 3.2
2	3.2	2 4	2 3.9
3	4.1	3 4 3/4	3 4.2
4	5.3	4 5 3/4	4 4.9
5	6.5	5 6 1/2	5 5.5
6	8.4	6 14	6 6.3
7	11.0	7 17	7 10.7
8	14.0	8 20 1/4	8 14.2
			9 18.4

7. Hauteur libre au sol – un dégagement supérieur au sol permet un déplacement plus facile sur des terrains ondulés ou difficiles.

15 1/4" 17" 20"

8. Cabine

Donne au conducteur plus de confort et de protection en cas d'intempéries.

Facultatif	Facultatif	Facultatif
\$769	\$943	\$720
La cabine comporte: verre teinté, régulateur de pression, et ventilateur.	La cabine comporte: régulateur de pression, essuie-glaces, lumière de plafond, facultatif de verre teinté, ventilateur	La cabine comporte: verre teinté, régulateur de pression
Équipement facultatif de la cabine: chauffage: \$58		
essuie-glaces: \$26.50		

¹ Sauf erreur, ces caractéristiques sont disponibles sur les modèles 1969.

Si les essais effectués au Nebraska ont fourni des précisions sur la puissance des divers tracteurs, il n'en est pas de même en ce qui concerne les moissonneuses-batteuses. Il a donc fallu recourir aux comparaisons des divers modèles de moissonneuses-batteuses que fournissent les manuels de vente publiés par les sociétés de machines agricoles. On a utilisé la documentation établie par

*International Harvester*² et *Massey-Ferguson*³, les modèles de moissonneuses-batteuses faisant l'objet des comparaisons figurant au tableau C.4. Aux fins des comparaisons, ces dernières ont été classées dans quatre groupes de taille. On trouvera au tableau C.5 les caractéristiques des moissonneuses-batteuses classées dans chaque groupe.

Les moissonneuses-batteuses figurant dans chaque groupe ne sont pas des machines identiques; c'est-à-dire que leurs parties oeuvrantes n'ont pas les mêmes dimensions. Toutefois, deux compagnies de machines agricoles, au moins, les estiment concurrentes. Le prix des machines de chaque groupe a été établi de manière à représenter un ensemble d'équipement facultatif le plus semblable possible, y compris les pneus, le genre de batteur, la largeur du tablier, la direction assistée, la capacité de la soute à grains et les autres dispositifs hydrauliques. En général, l'Étude a suivi les comparaisons proposées par *International Harvester* car la documentation de vente de cette société était plus récente et fournissait un plus grand nombre de détails précis de comparaison.

Les comparaisons de prix auxquelles nous sommes arrivés ne constituent que des approximations; c'est ce qu'indique, du reste, le commentaire suivant au sujet des caractéristiques des diverses moissonneuses-batteuses, texte tiré du numéro de mars 1968 de la revue *The Grain Grower*⁴. D'après ce commentaire descriptif, il

²*International Harvester Company of Canada, Limited, IH Sales Know-How, Bulletin CA-2198-W, 17 juin 1968, dont voici la dernière page: (traduction)*

Le présent bulletin renferme en abrégé des caractéristiques, des comparaisons de caractéristiques, ainsi que les prix comparatifs des moissonneuses-batteuses *International* et des machines automotrices fabriquées par les sociétés concurrentes.

Dans la section relative aux comparaisons de prix, on s'est efforcé de présenter des moissonneuses-batteuses dotées de l'équipement le plus semblable possible, afin d'en arriver à une comparaison valable. Ainsi, le modèle *E-III Gleaner*, à la page 9, n'est pas normalement pourvu de freins agissant sur les roues; le supplément de \$225 exigé pour ces freins a donc été ajouté, de manière à rendre la machine comparable aux autres figurant dans cette page.

En outre, nous avons ajouté d'autres accessoires aux moissonneuses-batteuses *International* pour permettre une comparaison là où il y avait lieu de le faire. Par exemple, à la page 12, nous majorons de \$249 le prix de la moissonneuse-batteuse 403 à cause du tambour de levage hydraulique. La raison de ce rajustement, c'est que les modèles *Ferguson 410, New Holland 985 et Ford 630* sont équipés en série d'un tambour de levage hydraulique. Nous avons aussi ajouté cet article aux modèles *Case 1060, Gleaner F, John Deere 95 et Oliver 545* . . . Vous remarquerez également que nous avons tâché, lorsque la chose était possible, d'uniformiser les dimensions des pneus. . . .

Nous croyons que l'étude attentive et la connaissance approfondie des renseignements contenus dans le présent bulletin vous aideront à vendre des moissonneuses-batteuses. Servez-vous du bulletin souvent. Tous nos voeux de succès vous accompagnent pour 1968.

(LES PRIX ET LES CARACTÉRISTIQUES MENTIONNÉS SONT CEUX QUI ÉTAIENT EN VIGUEUR À LA DATE DE L'IMPRESSION. ILS PEUVENT ÊTRE MODIFIÉS SANS PRÉAVIS).

³*Massey-Ferguson Industries Limited, Line-by-Line, comparaison de l'équipement servant à la récolte du grain (la seule autre référence figure à la dernière page. «Nota - Les prescriptions fournies dans le présent ouvrage ont été puisées dans la documentation établie par les concurrents à l'intention des clients; elles sont tenues pour exactes à la date du 1^{er} octobre 1967. Massey-Ferguson se réserve le droit de modifier ses propres caractéristiques ou modèles sans obligation ni préavis»).*

⁴«handy guide for 1968 self-propelled combines», *The Grain Grower*, mars 1968, p. 745. Publication de la *United Grain Growers' Association*, coopérative de commercialisation des producteurs de céréales dont le siège social se trouve à Winnipeg (Man.).

TABLEAU C.4 - COMPARAISON DES MODÈLES DE MOISSONNEUSES-BATTEUSES AUTOMOTRICES VENDUES AU CANADA, PRÉSENTÉE COMME PRODUITS CONCURRENTS DANS LA DOCUMENTATION DE VENTE DES SOCIÉTÉS ET DONT LA COMMISSION S'EST SERVIE POUR ÉTABLIR DES COMPARAISONS DE PRIX

	Allis-Chalmers	J.I. Case	C.C.I.L. (Claas)	Cockshutt	John Deere	Ford (Claas)	International Harvester	Massey-Ferguson	New Holland	Versatile
GROUPE 1										
Comparaison IH	[E-III]	660	-	525	45	-	[105]	205	[-]	-
Comparaison M-F	E	660	-	525	45	-	205	205	975	-
Comparaison établie dans l'étude	[E-III]	660	n.d.	525	45	n.d.	[105]	205	[omise]	n.d.
GROUPE 2										
Comparaison IH	A II	960	-	535	55	620	[315]	300	[975]	-
Comparaison M-F	A II	960	-	535	55	620	303	300	985	-
Comparaison établie dans l'étude	omise	960	n.d.	535	55	620	[315]	300	[975]	n.d.
GROUPE 3										
Comparaison IH	[F]	1060	-	545	95	630	403	410	[985]	-
Comparaison M-F	C II	1060	-	[542]	95	630	403	410	980	420
Comparaison établie dans l'étude	[F]	1060	«Mercury»	[542]	95	630	403	410	[985]	420
GROUPE 4										
Comparaison IH	[G]	1660	-	-	105	640	503	510	[995]	-
Comparaison M-F	-	1660	-	[545]	105	640	503	510	990	-
Comparaison établie dans l'étude	[G]	1660	«Giant»	[545]	105	640	503	510	[995]	n.d.

Nota: Lorsque la documentation de vente d'International Harvester et de Massey-Ferguson présente, dans les groupes de comparaison, des modèles différents de moissonneuses-batteuses, on a indiqué, au moyen de chiffres entre crochets, le modèle utilisé dans cette comparaison. Sur les 11 cas de ce genre, la comparaison d'International Harvester a été utilisée neuf fois, tandis que les données de Massey-Ferguson l'ont été deux fois, en raison surtout du nombre plus élevé de détails concordants dans les caractéristiques que renferme la documentation publiée par la première des deux sociétés. Voir dans le texte la description de la documentation de la société.

TABLEAU C.5 - COMPARAISON DES MOISSONNEUSES-BATTEUSES DE 1968

Modèles	GROUPE 1					
	Allis-Chalmers E-III	J.I. Case 660	Cockshutt 525	John Deere 45	International Harvester 105	Massey-Ferguson 205
	Détail des caractéristiques					
1. Batteur, dimensions (po.) type, entraînement	19,25x27 R, Va, C	18x40 R, C	22x28 R, C	22x26 R, C	15,25x42 R, C	22x26 R, C
2. Surface de séparation (po. car.)	5,448	4,480	3,640	3,380	4,230	3,800
3. Surface de nettoyage (po. car.)	2,680	2,830	2,654	2,246	2,925	2,144
4. Puissance du moteur cylindre (po. cu.)	62,7 G	65 G	83 G	59 G	55 G	60 G
5. Capacité du réservoir à grain (bois)	66	40,50, WEx	62	50	55,62, WEx	64
6. Longueur/hauteur (po.)	267,5/104	267/132	293/146	282/138	173/120	300,5/110
7. Poids à l'expédition (lbs.)	8,240(Rb)	6,850(Rb)	8,340(Rb)	7,050(Rb)	8,140	7,700(Rb)
8. Largeur du tablier (pt.)	13	13	13	12	13	13
9. Relevage hydraulique du tablier	S	S	S	S	S	S
10. Rabatteur, dimension (no. de palettes)	5(métal)	6	6	6	6	6
11. Relevage hydraulique du rabatteur	Opt.	Opt.	Opt.	Opt.	Opt.	Opt.
12. Entraînement du rabatteur et bras d'appui	S	Opt.	S	S	Opt.	Opt.
13. Désembrayage du tablier	S	S	S	n.a.	Opt.	S
14. Contre-batteur	S, A'	S, A'	S, A'	S, A'	S, A'	S, A'
15. Ramasse-pierres ou porte	S	Opt.	Opt.	Opt.	S	Opt.
16. Nombre de secoueurs	3	U	3	3	3	3
17. Sacs	S, A	S, A	S, A	S, A	S, A	S, A
18. Ventilateur	S(2 vent.)	S, A	S, A	S, A	S, A	S, A
19. Étendeur de paille	Opt.	Opt.	Opt.	Opt.	Opt.	Opt.
20. Servo-direction	Opt.	S	S	S	Opt.	Opt.
21. Transmission	S, 3-vitesses	S, 3-vitesses	S, 3-vitesses	S, 3-vitesses	S, 3-vitesses	S, 3-vitesses
22. Contrôle d'entraînement	S, H Co	S, H Co	S, H Co	S, H Co	H Co	S, H Co
23. Pneus, entraînement direction	S, 14,9x26x6 S, 6,0x16x4	14,9x26x6 6,5x16x4	14,9x26x8 S, 6,7x15x4	14,9x26x6 6,0x16x4	S, 13,6x26x4 S, 6,0x16x4	14,9x26x6 S, 6,0x16x4

TABLEAU C.5 (suite) GROUPE I

	I,H	S,M	S,D,Se	S,I,Se	S,M	S,I,H,Di
24. Freins, type	S	Opt.	S	Opt.	S	Opt.
25. Capot du moteur	S	Opt.	S	S	S	Opt.
26. Éclairage	S,80	S,78	79.5	74	S,78	S,71.5
27. Essieu arrière, dimensions (po.)	O.n.a.	Opt.	O.n.a.	N.N.	Opt.	N.N.
28. Extension du réservoir à grain						
29. Point d'expédition, franco à bord	Independence, Missouri	Bettendorf, Iowa	Brantford, Ontario	East Moline, Illinois	Hamilton, Ontario	Brantford, Ontario
		Détail des prix				
1. Prix de base de la moissonneuse-batteuse	\$7,775	\$6,540	\$6,753	\$6,860	\$6,081	\$6,653
2. Tablier	942	1,293	1,107	1,045	935	570
3. Batteur	Compris dans (2)	116	335	73	140	110
4. Relevage hydraulique du rabatteur	78	295	188	186	115	244
5. Entraînement du rabatteur de bras d'appui	Compris dans (2)	Compris dans (4)	Compris dans (4)	—	43	94
6. Ramasse-pierres	—	26	—	31	—	50
7. Etendefr de paille	97	94	62	85	75	78
8. Servo-direction	188	—	—	—	157	184
9. Contrôle d'entraînement	—	—	—	—	75	—
10. Pneus, entraînement direction	—	24	-41	45	—	31
11. Freins	—	3	—	8	—	—
12. Capot du moteur	235	—	—	—	—	—
13. Éclairage	—	38	—	24	—	111
14. Essieu arrière	—	29	—	—	—	46
15. Extension du réservoir à grain	—	45 ¹	42	50	—	—
16. Prix courant global	\$9,315	\$8,503	n.a. \$8,446	\$8,407	15 \$7,636	— \$8,171

Code des légendes:

- A: ajustable
- A: ajustable en marche
- Ad: pneumatique
- Avail.: disponible
- B: batterie
- Br: freins
- C: chaîne
- Cl: embrayage
- Co: commande
- D: diesel
- Di: disque
- Dd: disque jumelé

- Dr: entraînement
- E: électrique
- Ex: extension
- F: de type à doigts
- G: essence
- H: hydraulique
- I: indépendant, individuel
- Ma: magnétique
- M: mécanique
- n.a.: non disponible
- N.N.: non nécessaire
- Od: déversoir utilisable en marche

- O.n.a.: option non disponible
- Opt.: option, incluse dans le détail des prix
- Pd: assisté
- R: tambour
- Rb: Red Book
- S: standard (de série)
- Se: auto activé
- T: tablier
- U: de type U-rack (support, paille)
- V: courroie en V
- Va: à vitesse variable
- W: avec roue
- Wr: clé anglaise

1 Le prix de cette option comprend le coût d'une extension pour éleveur à grain.

TABLEAU C.5 (suite)

Modèles	GROUPE 2					Massey-Ferguson	New Holland	
	J.J. Case	Cockshutt	John Deere	John Deere	Ford			International Harvester
	960	535	55	430	620			315
	Détail des caractéristiques							
1. Batteur, dimensions (po.) type, entraînement	18x40 R, C	22x34 R, C	22x30 R, C	24x30 R, Va	18x41 R, Va, V	20x41.25 R, C	22x30 R, C	
2. Surface de séparation (po. car.)	5,080	4,420	4,200	5,200	5,735	4,547	3,900	
3. Surface de nettoyage (po. car.)	2,830	3,260	3,024	3,300	3,177	3,433	2,660	
4. Puissance du moteur cylindré (po. cu.)	70 225	93 265	72 303	67 219	70 233	72 221	72 225	
5. Capacité du réservoir à grain (bois.)	55	75	65,76 WEX	61 WEX	60	70	56,71 WEX	
6. Longueur/hauteur (po.)	276/138	293/146	294/142	n.a./n.a.	286/120	255/121	307.25/116	
7. Poids à l'expédition (lbs.)	7,324 (Rb)	10,000 (Rb)	10,000, (Rb)	9,281	9,380 (Rb12')	9,379 (Rb)	7,600 (Rb)	
8. Largeur du tablier (pi.)	13	13	13	10	10	13	13	
9. Relevage hydraulique du tablier	S	S	S	S	S	S	S	
10. Rabatteur, dimension (no. de palettes)	6	6	6	S, n.a.	F	6	6	
11. Relevage hydraulique du rabatteur	Opt.	Opt.	Opt.	S	S	Opt.	Opt.	
12. Entraînement du rabatteur et bras d'appui	Opt.	Opt.	Opt.	Va	S, Va	Opt.	Opt.	
13. Désembrayage du tablier	S	S	E, C1	n.a.	n.a.	S	S	
14. Contre-batteur	S, A'	S, A'	S, A'	S	S, A'	S, A'	S, A'	
15. Ramasse-pierres ou porte	Opt.	S	S	S	S	S	S, Od	
16. Nombre de secoueurs	4	4	3	3	4	n.a.	3	
17. Sas	S, A	S, A	S, A	S, A	S, A	S, A	S, A	
18. Ventilateur	S, A	S, A	S, Va	S, Va	S	S, A	S, A	
19. Étendeur de paille	Opt.	Opt.	Opt.	Opt.	Opt.	Opt.	Opt.	
20. Servo-direction	S	S	S	S	S	S	S	
21. Transmission	S, 3-vitesses	S, 3-vitesses	S, 4-vitesses	S, 3-vitesses	S, 3-vitesses	S, 3-vitesses	S, 3-vitesses	
22. Contrôle d'entraînement	S, H Co	S, H Co	S, H Co	S, H Co	S, H Co	S, H Co	S, H Co	
23. Pneus, entraînement direction	16.9x26x6 6.5x16x4	16.9x26x8 S, 6.7x15x6	16.9x26x6 S, 6.5x16x4	16.9x26x6 S, 7.5x16x6	16.9x26x6 S, 18.4x26x6 S, 7.5x18x4	16.9x26x6 S, 6.5x16x4	16.9x26x8 6.0x16x4	

TABLEAU C.5 (suite) GROUPE 2

	S, M	S, I, Se	S, I Wh Br	S, M	S, M	S, M	S, H Di	S
24. Freins, type	Opt.	S	n.a.	S	S	S	S	S
25. Capot du moteur	Opt.	S	S	S	S	S	S	S
26. Éclairage	S, 78	66	n.a.	S, 79	S, 75, 5	S, 71, 5	Opt.	Opt., S, 80
27. Essieu arrière, dimensions (po.)	O.n.a.	N.N.	n.a.	O.n.a.	N.N.	Opt.	N.N.	N.N.
28. Extension du réservoir à grain	Bettendorf, Iowa	East Moline, Illinois	Port Arthur, Ontario	Port Arthur, Ontario	East Moline, Illinois	Brantford, Ontario	Grand Island, Nebraska	
29. Point d'expédition franco à bord				d'entrée				
Détail des prix								
1. Prix de base de la moissonneuse-batteuse	\$7,774	\$8,266	\$9,9241	\$8,413	\$8,007	\$7,653	\$8,358	
2. Tablier	1,293	1,300	-	1,385	1,323	570	1,160	
3. Batteur	116	104	-	134	190	110	95	
4. Relevage hydraulique du batteur	295	202	-	-	145	243	Compris dans	(2)
5. Entraînement du rabatteur et bras d'appui	Compris dans (4)	Compris dans (3)	-	-	Compris dans (3)	94	25	
6. Désentrayage du tablier	26	-	-	-	-	54	-	
7. Ramasse-pierres ou porte	94	65	115	132	81	78	84	
8. Etendeur de paille	43	39	-	-	46	Compris dans (9)	471	
9. Pneus, entraînement direction	2	5	-	-	-	-	65	
10. Capot du moteur	38	-	-	-	-	-	-	
11. Éclairage	29	-	-	-	-	46	31	
12. Essieu arrière	-	42	-	-	-	-	-	
13. Extension du réservoir à grain	-	-	-	-	-	67	-	
14. Prix courant global	\$9,710	\$9,982	\$10,341	\$10,039	\$9,792	\$9,082	\$10,289	

Code des Légendes

A:	ajustable	entraînement	Opt.:	option, incluse dans le détail des prix
Av:	ajustable en marche	électrique	Pd:	assisté
Ad:	pneumatique	extension	R:	tambour
Avail:	disponible	de type à doigts	Rb:	Red Book
B:	batterie	essence	S:	standard
Br:	freins	hydraulique	Se:	auto activé
C:	chaîne	indépendant, individuel	T:	tablier
Cl:	embrayage	magnétique	U:	de type Ur-rack (support, paille)
Co:	commande	mécanique	V:	courroie en V
D:	diesel	n.a.: non disponible	Va:	à vitesse variable
Di:	disque	N.N.: non nécessaire	W:	avec
Dd:	disque jumelé	Od: déversoir utilisable en marche	Wh:	roue
		O.n.a.: option non disponible	Wr:	clé anglaise

Remarque: Les rabatteurs de type «à doigts» ne sont offerts que sur les modèles de Ford et de la C.C.L.L. Certaines autres compagnies offrent ce genre de rabatteurs, à titre facultatif. Par rapport à un rabatteur ordinaire, le supplément de prix est d'environ \$200, en moyenne.

Symbol: — Dénote que l'article en question est compris dans les caractéristiques de base de la machine.

On n'a pu disposer des prix du John Deere 430 que pour 1969.

TABLEAU C.5 (suite)

Modèles	GROUPE 3										
	Allis-Chalmers F	J.I. Case 1060	C.C.I.L. «Mercury»	Cockshutt 542	John Deere 95	John Deere 630	Ford 630	International Harvester 403	Massey-Ferguson 410	New Holland 985	Versatile 420
1. Batteur, dimensions (po.) type, entraînement	19,25x37,5 R.C. Va	20x42 R.C	18x42 R, H Co, Va	22x42 R.C	22x40 R.C	24x40,5 R, Va	18x49,5 R.C	22x40 R.C	22x37 R.C	23,6x39,5 R, Va	19,5x42 R.C
2. Surface de séparation (po. car.)	6,875	5,754	5,347	5,010	5,600	4,900	7,209	5,244	6,672	6,584	5,418
3. Surface de nettoyage (po. car.)	3,441	3,440	3,177	4,090	4,071	4,400	4,768	3,730	4,005	3,984	3,662
4. Puissance du moteur cylindre (po. cu.)	93	88	52	93	90	95	105	90	93	108	88
5. Capacité du réservoir à grain (bois.)	262 G	318 G	270 D	265 G	303 G	303 D	300 G	263 G	292 G	300 G	318 G
6. Longueur/hauteur (po.)	77	70	47	75	80	77 WEx	77	65	73	90	75
7. Poids à l'expédition (lbs.)	263/116	277/153	331/128	293/145	310/144	n.a./n.a.	328/129	314/140	320/121,7	324/121	240/119
8. Largeur du tablier (pl.)	10,620(Rb 17)	10,189(Rb)	7,546(Rb 6)	9,150 (Rb)	12,800 (Rb)	12,886	11,850 (Rb)	9,871 (Rb)	9,950(Rb 14)	13,200 (Rb)	8,200 (11 T)
9. Relevage hydraulique du tablier	15 S	14 S	14 S	14 S	14 S	12 S	12 S	14 S	14 S	15 S	13 S
10. Rabatteur, dimension (no. de palettes)	5 (métal) Opt.	6 Opt.	S, F S	6 Opt.	6 Opt.	S S	F S	6 Opt.	6 Opt.	6 Opt.	6 Opt.
11. Relevage hydraulique du rabatteur											
12. Entraînement du rabatteur et bras d'appui	S S	Opt. S	S, Va S, A'	Opt. S	Opt. S	S, Va n.a.	S, Va S, M S, A'	Opt. S	Opt. S	Va S	S S, M S, A'
13. Désembrayage du tablier	S	Opt. S, A'	S, A'	S, A'	S, A'	S	S	S, A'	S, A'	S, A'	S, A'
14. Contre-batteur	S	Opt. S	S	S	S	S	S	Opt. S	Od S	S	S
15. Ramasse-pierres ou porte	4	4	4	5	4	5	4	4	6	4	4
16. Nombre de secoueurs	S, A	S, A	S, A	S, A	S, A	S, A	S, A	S, A	S, A	S, A	S, A
17. Sacs	S(2 vent.) Opt.	S, A	S	S, A	S, A	S, A	S, A	S, A	S, A	S, A	S, A
18. Ventilateur	Opt.	Opt. S	Opt. S	Opt. S	Opt. S	Opt. S	Opt. S	Opt. S	Opt. S	Opt. S	Opt. S
19. Etendeur de paille	S, 3-vitesses	S, 3-vitesses	S, 3-vitesses	S, 3-vitesses	S, 4-vitesses	S, 4-vitesses	S, 3-vitesses	S, 3-vitesses	S, 3-vitesses	S, 3-vitesses	S, 3-vitesses
20. Servo-direction	S, H Co	S, H Co	S, H Co	S, H Co	S, H Co	S, H Co	S, H Co	S, H Co	S, H Co	S, H Co	S, H Co
21. Transmission	S, 18,4x26x6	S, 18,4x30	S, 18,4x30	S, 18,4x26x6	S, 18,4x26x6	S, 18,4x30x8	S, 18,4x26	18,4x26x6	18,4x26x6	18,4x26x8	S, 14,9x26x6
22. Contrôle d'entraînement direction	S, 7,5x16x4	S, 11,0x15	S, 11,0x15	7,5x18x6	7,5x18x6	S, 7,5x16x4	S, 8,5x12	7,5x18x4	7,5x18x4	7,5x18x4	S, 7,6x15x4
23. Pneus, entraînement	S, IH Di	S, M Dd	S, M	S, Md	S, M Se	S, I Wh Br	S, H	S, M	S, Hd	S	S, IH tambour
24. Freins, type	S	S	S	S	S	O.n.a.	S	S	S	S	S
25. Capot du moteur	S	Opt. S	S	S	S	S	S	S	S	S	S
26. Éclairage	S, 90	66	S, 39	S, 64,5	S, 66	O.n.a.	S, 79	S, 66	S, 78,7	S, 79	S, 60
27. Essieu arrière, dimensions (po.)	O.n.a.	O.n.a.	O.n.a.	O.n.a.	N.N.	O.n.a.	O.n.a.	N.N.	N.N.	N.N.	O.n.a.
28. Extension du réservoir à grain	Bettendorf, Missouri		Winnipeg, Manitoba	Brantford, Ontario	East Moline, Illinois	Port Arthur, Ontario	Port d'entrée	East Moline, Illinois	Brantford, Ontario	Grand Island, Nebraska	Winnipeg, Manitoba
29. Point d'expédition franco à bord	Independence, Missouri		Winnipeg, Manitoba	Brantford, Ontario	East Moline, Illinois	Port Arthur, Ontario	Port d'entrée	East Moline, Illinois	Brantford, Ontario	Grand Island, Nebraska	Winnipeg, Manitoba

TABLEAU C.5 (suite) GROUPE 3

	Détail des prix									
	\$9,347	\$10,763	\$8,623	\$10,245	\$11,094 ¹	\$9,856	\$9,474	\$9,878	\$9,732 ²	\$8,480
1. Prix de base de la moissonneuse-batteuse	\$9,939									
2. Tablier	-82									
3. Batteur	1,518		788	1,395	995	1,418	1,401	609	1,318	100
4. Tablier de levage hydraulique	Compris (3) dans 1,062									
5. Rabatteur	139		241	108		140	154	124	106	260
6. Relevage hydraulique du rabatteur	303		188	204			249	209	Compris (3) dans	Compris (5) dans
7. Entraînement du rabatteur et bras d'appui	Compris (6) dans 111		Compris (5) dans 82				109	94	25	Compris (5) dans
8. Débrayage du tablier	28			202				203		
9. Ramasse-pierres ou portes	111									
10. Étendeur de paille	90	108	68	102	120	155	81	83	84	30
11. Servo-direction	188									
12. Pneus, entraînement direction							106	99	527	
13. Éclairage			45	19				Compris (12) dans 46	97	
14. Essieu arrière	22								31	30
15. Prix courant global	\$11,448	\$10,871	\$9,953	\$12,357	\$12,209	\$11,569	\$11,596	\$11,407	\$11,920	\$8,900

Code des légendes:

A:	ajustable	Dr:	entraînement	O.n.a.:	option non disponible
A:	ajustable en marche	E:	électrique	Opt.:	option, incluse dans le détail des prix
Ad:	pneumatique	Ex:	extension	Pd:	assisté
Avall:	disponible	F:	de type à doigts	R:	tambour
B:	batterie	G:	essence	Rb:	Red Book
Br:	freins	H:	hydraulique	S:	standard
C:	chaîne	I:	indépendant, individuel	Se:	auto activé
Cl:	embrayage	Ma:	magnétique	T:	tablier
Co:	commande	M:	mécanique	U:	de type U-rack (support, paille)
D:	diesel	n.a.:	non disponible	V:	courroie en V
Di:	disque	N.N.:	non nécessaire	Va:	à vitesse variable
Dd:	disque jumelé	Od:	déversoir utilisable en marche	W:	avec
				Wh:	roue
				Wr:	clé anglaise

Remarque: Les rabatteurs de type «à doigts» ne sont offerts que sur les modèles de Ford et de la C.I.L. Certaines autres compagnies offrent ce genre de rabatteurs, à titre facultatif. Par rapport à un rabatteur ordinaire, le supplément de prix est d'environ \$200, en moyenne.

Symbol: - Dénote que l'article en question est compris dans les caractéristiques de base de la machine.

¹ Les prix du John Deere 630 sont valables pour 1969.

² Comprend la vidange appropriée à hélice sans fin.

TABLEAU C.5 (suite)

GROUPE 4

Modèles	Allis-Chalmers	J.I. Case	C.C.I.L. «Giant»	Cockshutt	John Deere	John Deere	Ford	International Harvester	Massey-Ferguson	New Holland	
											1660
Détail des caractéristiques											
1. Batteur, dimensions (po.)	19,25x44	22x52	18x49	22x42	22x50	24x51	18x49,5	22x48,75	22x45	23,6x49,5	
type, entraînement	R,C, Va	R,C	R, Co, Va	R,C	R,C	R, Va	R, V, Va	R,C	R,C	R, Va	
2. Surface de séparation (po. car.)	8,109	7,124	8,137	5,510	6,930	8,500	8,419	6,538	7,784	8,230	
3. Surface de nettoyage (po. car.)	4,138	4,611	4,896	4,090	5,078	4,964	4,964	4,652	4,901	4,950	
4. Puissance du moteur	102	100	87	115	105	110	105	106	105	130	
cylindré (po. cu.)	301	318	354	318	341	329	300	282	327	361	
type	G	G	D	G	G	D	G	G	G	G	
5. Capacité du réservoir à grain (bois.)	100	100	59	10,110 WEX	100	80 WEX	91	70,106 WEX	85,125 WEX	100	
6. Longueur/hauteur (po.)	253,5/115,25	277/154	386/139	293/148	286/144	n.a./n.a.	343/134	314/142,6	320/124	324/131	
7. Poids à l'expédition (lbs.)	12,146 (Rb)	11,134 (Rb18')	11,000	10,475 (Rb)	14,200 (Rb)	13,625	13,473 (Rb14')	10,481 (Rb)	11,473 (Rb14')	14,500 (Rb)	
8. Largeur du tablier (pi.)	17	16	16	16	16	16	12	16,5	16	17	
9. Relevage hydraulique du tablier	Opt.	S	S	S	S	S	S	S	S	S	
10. Rabatteur, dimension (no. de palettes)	5 (métal)	6	S, F	6	6	6	F	6	6	6	
11. Relevage hydraulique du rabatteur	Opt.	Opt.	S	Opt.	Opt.	S	S	Opt.	Opt.	Opt.	
12. Entraînement du rabatteur et bras d'appui	Opt. Va	Opt.	S, Va	Opt.	Opt.	S, Va	S, Va	Opt.	Opt.	Opt.	
13. Désembrayage du tablier	S	S	S, M	S	E Ma Cl	n.a.	S	S	E Ma Cl	S	
14. Contre-batteur	S, AW Wr	S, A'	S, A'	S, A'	S, A'	S	S, A'	S, A'	S, A'	S, A'	
15. Ramasse-pierres ou porte	S	Opt.	S	S	S	S	S	Opt.	Opt. Od	S	
16. Nombre de secoueurs	5	5	4	5	5	5	4	5	6	5	
17. Sas	S, A	S, A	S	S, A	S, A	S, A	S, A	S	S, A	S	
18. Ventilateur	S, (2 vent.)	S, Va	S	S, Va	S, Va	S, Va	S	S, Va	S, Va	S, Va	
19. Évideur de paille	Opt. jumelé	Opt.	Opt.	Opt.	Opt.	Opt.	Opt.	Opt.	Opt.	Opt. jumelé	
20. Servo-direction	S	S	S	S	S	S	S	S	S	S	
21. Transmission	S, 3-vitesses	S, 3-vitesses	S, 3-vitesses	S, 3-vitesses	S, 4-vitesses	S, 4-vitesses	S, 3-vitesses	S, 3-vitesses	S, 3-vitesses	S, 3-vitesses	
22. Contrôle d'entraînement	S, H Co	S, H Co	S, H Co	S, H Co	S, H Co	S, H Co	S, M	S, H Co	S, H Co	n.a.	
23. Pneus, entraînement direction	18,4x30x10	S, 18,4x15,26x10	S, 18,4x30	S, 18,4x26x6	S, 18,4x26x10	S, 18,4x30x8	S, 18,4x30x8	18,4x26x10	18,4x26x10	18,4x30x10	
24. Freins, type	S, I H	S, 7,5x16x4	S, 7,5x18x6	S, 7,5x16x4	S, 7,5x16x4	S, 7,5x20x8	S, 11,5x15x6	7,5x18x4	S, 7,5x18x4	7,5x20x4	
25. Capot du moteur	S	S, Dd	S, M (dual)	S, Id, Se	S, I M Di	S, I Wh Br	S, H	S, M	S, I H Di	S	
26. Éclairage	S	S	n.a.	S	S	n.a.	S	S	S	S	
27. Essieu arrière, dimensions (po.)	S, 100	66	S, 50	S, 64,5	66	n.a.	S, 81	S, 66	S, 78,7	S, 56	
28. Extension du réservoir à grain	O.n.a.	O.n.a.	O.n.a.	Opt.	N.N.	S	O.n.a.	Opt.	Opt.	N.N.	
29. Point d'expédition franco à bord	Independence, Missouri	Bettendorf, Iowa	Winnipeg, Manitoba	Brantford, Ontario	East Moline, Illinois	Port Arthur, Ontario	Port d'entrée	East Moline, Illinois	Brantford, Ontario	Grand Island, Nebraska	

TABLEAU C. 5 (fin) GROUPE 4

	Détail des prix									
	\$12,027	\$11,940	\$13,640	\$10,112	\$12,186	\$13,094 ¹	\$11,648	\$11,690	\$11,819	\$11,039 ²
1. Prix de base de la moissonneuse-batteuse	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
2. Batteur	—	82	—	—	—	—	—	—	—	—
3. Tablier	1,334	1,819	—	1,289	1,521	1,365	1,418	1,500	690	1,398
4. Tablier de levage hydraulique	Compris dans (3)	—	—	—	—	—	—	—	—	—
5. Rabatteur	Compris dans (3)	148	—	251	116	—	140	197	141	119
6. Relevage hydraulique du rabatteur	Compris dans (3)	188	—	188	206	—	—	249	209	Compris dans (3)
7. Entraînement du rabatteur et bras d'appui	Compris dans (3)	—	—	—	86	—	—	109	94	25
8. Désembrayage du tablier	—	—	—	—	202	—	—	—	203	—
9. Ramasse-pierres ou porte	—	30	—	—	—	—	—	27	72	—
10. Étendeur de paille	157	113	140	68	156	195	155	93	143	138
11. Servo-direction	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
12. Pneus, entraînement direction	37	—	—	—	—	—	—	110	98	1,038
13. Éclairage	—	—	—	—	—	—	—	29	—	111
14. Esieu arrière	—	28	—	—	—	—	—	—	46	31
15. Extension du réservoir à grain	—	26	—	—	—	—	—	—	—	—
16. Prix courant global	\$13,555	\$14,022	\$13,780	\$12,034	\$14,488	\$14,654	\$13,361	\$14,343	\$13,646	\$13,899

Code des légendes:

- A: Ajustable
- A': ajustable en marche
- Ad: pneumatique
- Avail: disponible
- B: batterie
- Br: freins
- C: chaîne
- Cf: embrayage
- Co: commande
- D: diesel
- Di: disque
- Dd: disque jumelé
- Dr: entraînement
- E: électrique
- Ex: extension
- F: de type à doigts
- G: essence
- H: hydraulique
- I: indépendant, individuel
- Ma: magnétique
- M: mécanique
- n.a.: non disponible
- N.N.: non nécessaire
- Od: onéversoir utilisable en marche

- O.n.a.: option non disponible
- Opt.: option, incluse dans le détail des prix
- R: tambour
- Rb: Red Book
- S: standard
- Se: auto activé
- T: tablier
- U: de type U-rack (support, paille)
- V: courroie en V
- Va: à vitesse variable
- W: avec
- Wh: roue
- Wr: clé anglaise

Remarque: Les rabatteurs de type «à doigts» ne sont offerts que sur les modèles de Ford et de la C.C.L.L. Certaines autres compagnies offrent ce genre de rabatteurs, à titre facultatif. Par rapport à un rabatteur ordinaire, le supplément de prix est d'environ \$200, en moyenne.

Symbole: — Dénote que l'article en question est compris dans les caractéristiques de base de la machine.

¹ Les prix du John Deere 730 sont valables pour 1969.

² Comprend la vidange appropriée à hélice sans fin.

peut exister d'importantes différences de rendement entre les moissonneuses-batteuses de marques différentes classées dans la même catégorie de taille.

La revue *The Grain Grower* a fait les commentaires suivants au sujet des différences de fabrication: (traduction)

ALIMENTATION DU BATTEUR

Toutes les moissonneuses-batteuses peuvent être classées dans l'un des quatre groupes ci-dessous, selon la manière dont les récoltes sont amenées du tablier jusqu'au batteur.

a) *Allis-Chalmers*

Comme l'élévateur à grain n'est pas nécessaire, il reste plus d'espace pour le triage. De plus, le batteur pousse les pierres directement vers la soute aux pierres.

b) *Versatile*

Chaque tambour se meut à une vitesse différente, de sorte que l'alimentation augmente peu à peu au fur et à mesure que les récoltes s'approchent du batteur. Celles-ci sont amenées à une cadence uniforme jusqu'au batteur, au fur et à mesure que les veillottes et les gerbes sont étalées dans les andains, ce qui réduit les risques de blocage du batteur.

c) *CCIL, Claas, John Deere, série 30, Cockshutt, MM, New Holland, Case*

Méthode conventionnelle d'alimentation du batteur, celui-ci étant situé au-dessus et en arrière de l'essieu avant.

d) *John Deere, Massey-Ferguson (éléments facultatifs), International Harvester*

Les emmêlements qui se font dans les andains sont démêlés, de sorte que les récoltes atteignent le batteur en débit uniforme. Comme les rabatteurs des machines *MF* et *IHC* se trouvent juste en face du batteur, il est plus facile de retirer les pierres qui sont ramassées.

BATTEUR ET CONTRE-BATTEUR

Le batteur du tambour à battes demeure la meilleure méthode pour battre le grain. On a fait, ces dernières années, d'intenses recherches pour trouver de nouvelles manières de séparer le grain de l'épi. . . .

En fonctionnement normal, le grain est séparé par le batteur dans une proportion allant de 75 à 90 p. 100. Toutefois, si l'on augmente la vitesse de la moissonneuse-batteuse, surchargeant ainsi le batteur, en supposant que la machine ait la puissance voulue, le grain peut être séparé au batteur à raison de 50 p. 100; le reste du triage se fait alors aux secoueurs. . . .

Toutes les moissonneuses-batteuses, sauf les modèles *Allis-Chalmers*, ont un contre-batteur à grille ouverte. Quant aux moissonneuses-batteuses *A.C.*, leur grille est fermée, de sorte que le grain, y compris la paille et la balle, est acheminé vers le tablier, où a lieu le premier triage.

Les barres du contre-batteur varient en nombre de 8 à 12. Les machines *John Deere, I.H.C., Cockshutt* et *MM.* comportent ce que la société *John Deere* appelle une grille «cellulaire», au lieu de grilles à doigts. On prétend que la grille cellulaire ralentit le mouvement d'acheminement des récoltes, ce qui a pour effet de permettre un triage plus complet avant que les récoltes n'atteignent les secoueurs.

Pour ralentir l'acheminement, *Massey-Ferguson* utilise un rideau-écran.

Dans le cas des moissonneuses-batteuses *I.H.C.*, il est possible d'ajuster le dégagement entre le batteur et le contre-batteur, de sorte que si le batteur est grand ouvert à l'avant, le hachage n'a lieu que sur les trois barres arrière du contre-batteur. On prétend que ce dispositif est souhaitable pour la récolte de l'orge à malter, parce qu'un frottement excessif pourrait endommager l'enveloppe de la graine. . .

AIRE DE TRIAGE

Toutes les moissonneuses-batteuses comportent un tambour dont le rôle est de ralentir et d'étendre les récoltes sur les secoueurs, au fur et à mesure qu'elles quittent le batteur (dans le cas des moissonneuses-batteuses *A.C.*, c'est le tablier qui remplace les secoueurs). La plupart du temps, le tambour a quatre lames; les machines *Versatile* en ont 6, et les *Claas*, 8.

Les moissonneuses-batteuses *Allis-Chalmers* sont dotées de deux ventilateurs. Celui qui est placé à l'avant dirige l'air sur la paille, la balle et le grain qui viennent du tablier, le grain se trouvant ainsi nettoyé sommairement avant d'atteindre le patin. L'autre ventilateur accomplit la même fonction que celui de toutes les autres moissonneuses-batteuses. . .

AIRE DE NETTOYAGE

Une fois séparé de la paille, le grain passe dans l'élément de nettoyage. L'aire de nettoyage se compose du crible d'étêtage, de l'extension de l'étêteuse et du tamis de nettoyage. *Massey-Ferguson* a ajouté un troisième tamis, patin en cascade, à ses modèles 410 et 510 pour améliorer la capacité de nettoyage de ses machines. Les têtes non hachées sont renvoyées au batteur, où elles passent de nouveau au hachage. Les moissonneuses-batteuses *MF* comportent un tambour à battes et un contre-batteur miniature, placés dans l'élévateur d'évacuation, qui coupent les épis et rejettent le reste vers le réceptacle situé sous les secoueurs. . .

Après avoir étudié les caractéristiques des diverses moissonneuses-batteuses, on voit nettement que certaines différences de prix reflètent les particularités des divers modèles concurrents. A l'heure actuelle, ces particularités ne peuvent être appréciées par l'agriculteur que d'une manière subjective, car on ne dispose pas de données d'essai assez précises pour mesurer le rendement des diverses moissonneuses-batteuses.

Appendice D

COÛTS ET BÉNÉFICES COMPARATIFS DÉCOULANT DE LA FABRICATION ET DE LA DISTRIBUTION DE TRACTEURS EN AMÉRIQUE DU NORD (CANADA) ET EN GRANDE-BRETAGNE

Le présent appendice a trait à la rentabilité comparative des tracteurs fabriqués et vendus en Grande-Bretagne et en Amérique du Nord. Dans la première partie, il est question de l'évolution des frais de fabrication engagés dans cette industrie, tant en Amérique du Nord qu'en Grande-Bretagne; la deuxième porte sur les frais consécutifs à la production en fonction de la distribution au Canada et en Grande-Bretagne; la troisième renferme une analyse des bénéfices réalisés sur la vente de certains tracteurs en Grande-Bretagne comme au Canada. L'appendice D est suivi d'une note technique où sont exposées en détail les méthodes et les données utilisées pour établir les frais de fabrication en Grande-Bretagne.

Frais de fabrication des tracteurs en Amérique du Nord et en Grande-Bretagne

Le présent Rapport de la Commission est accompagné de la publication d'une étude intitulée *Farm Tractor Production Costs, A Study in Economies of Scale*¹, où l'on examine les frais de production engagés en 1967-1968 en Amérique du Nord pour une nouvelle usine fabriquant une gamme de tracteurs adaptés au marché nord-américain, soit les catégories de 40 CV, de 90 CV, et de 130 CV, à trois niveaux de débit, soit 20,000, 60,000, et 90,000 unités par an. Cette étude contient une ventilation détaillée des frais suivant les divers facteurs qui les composent. Cette ventilation des frais peut être appliquée aux niveaux de frais de la Grande-Bretagne en remplaçant les facteurs de prix de revient utilisés dans l'étude par des facteurs anglais équivalents relatifs à des périodes précises. Dans le présent appendice, on a pris le prix de revient anglais pour les années 1966-1968 et 1968-1969 comme indicatif des frais avant et après la dévaluation de la livre sterling, qui a eu lieu en novembre 1967.

La méthode employée a permis d'appliquer sur papier à la Grande-Bretagne l'«usine» nord-américaine décrite dans l'étude, en supposant au départ le même niveau de productivité et d'efficacité globale que celui des États-Unis. On trouvera une conciliation des facteurs du prix de revient au tableau D.1, intitulé «Prix de revient estimatif des tracteurs fabriqués en Amérique du Nord et en Grande-Bretagne», où l'on compare d'abord les frais de production aux États-Unis avec ceux en Grande-Bretagne pour les trois catégories de tracteurs au niveau de production de 60,000 unités sur lequel est fondée l'étude intitulée *Farm Tractor Production Costs*. Les frais de production britanniques engagés à ce niveau de production sont rajustés aux niveaux de production plus élevés réalisés en Grande-Bretagne et compte tenu de la conception modulaire des moteurs et autres

¹ Commission royale d'enquête relative aux machines agricoles, *Farm Tractor Production Costs, A Study in Economies of Scale*, Etude n° 2, Imprimeur de la Reine, Ottawa, 1969.

TABLEAU D. 1 - PRIX DE REVIENT ESTIMATIFS DES TRACTEURS FABRIQUÉS
EN AMÉRIQUE DU NORD ET EN GRANDE-BRETAGNE

	MOYENNE DES TRACTEURS		PETIT TRACTEUR (40 CV)		TRACTEUR MOYEN (90 CV)		GROS TRACTEUR (130 CV)	
	1966-67	1967-68	1966-67	1968-69	1966-67	1968-69	1966-67	1968-69
1. <i>Breve conciliation des prix de revient en Grande-Bretagne et aux Etats-Unis</i>								
Prix de revient américain d'après l'étude, pour une production de 60,000 unités		\$ 3,412		\$ 2,601		\$ 3,465		\$ 4,682
<i>Facteurs de conciliation</i>								
Prix de revient en Grande-Bretagne en plus/ (en moins) à celui des Etats-Unis								
Articles achetés	\$ (346)	\$ (444)	\$ (256)	\$ (329)	\$ (346)	\$ (444)	\$ (440)	\$ (579)
Matériaux de fabrication	(45)	(95)	(42)	(73)	(57)	(99)	(84)	(144)
Main-d'oeuvre	(194)	(202)	(142)	(148)	(199)	(207)	(301)	(314)
Frais d'exploitation	(11)	(13)	(8)	(10)	(12)	(14)	(15)	(18)
Frais de soutien	(101)	(106)	(101)	(106)	(101)	(106)	(101)	(106)
Total	\$ (697)	\$ (860)	\$ (549)	\$ (666)	\$ (715)	\$ (870)	\$ (941)	\$ (1,161)
Prix de revient britannique pour une production de 60,000 unités	\$ 2,705	\$ 2,552	\$ 2,052	\$ 1,935	\$ 2,750	\$ 2,595	\$ 3,741	\$ 3,521
Rajustements pour production jusqu'à concurrence de 120,000 unités	(416)	(402)	(316)	(305)	(423)	(409)	(575)	(555)
	\$ 2,289	\$ 2,150	\$ 1,736	\$ 1,630	\$ 2,327	\$ 2,186	\$ 3,166	\$ 2,966
Rajustements pour conception suivant un module	(25)	(25)	(25)	(25)	(25)	(25)	(25)	(25)
	\$ 2,264	\$ 2,125	\$ 1,711	\$ 1,605	\$ 2,302	\$ 2,161	\$ 3,141	\$ 2,941
Réduction pour surestimation probable du prix des articles achetés (voir la note technique de l'appendice D)	(296)	(277)	(220)	(206)	(296)	(277)	(392)	(364)
	\$ 1,968	\$ 1,848	\$ 1,491	\$ 1,399	\$ 2,006	\$ 1,884	\$ 2,749	\$ 2,577
Prix de revient « idéal » de Grande-Bretagne converti en argent canadien	\$ 2,127	\$ 1,998	\$ 1,612	\$ 1,512	\$ 2,168	\$ 2,037	\$ 2,972	\$ 2,786

TABLEAU D.1 (fin)

2. <i>Prix de revient américain pour une production de 60,000 unités, en comparaison du prix de revient britannique pour une production de 120,000 unités</i>						
Prix de revient nord-américain comme ci-dessus	<u>\$3,412</u>	<u>\$2,601</u>	<u>\$3,465</u>	<u>\$4,682</u>		
Réduction pour surestimation probable du prix des articles achetés	366	272	366	480		
Prix net de revient	<u>\$3,046</u>	<u>\$2,329</u>	<u>\$3,099</u>	<u>\$4,202</u>		
En dollars canadiens	<u>\$3,293</u>	<u>\$2,518</u>	<u>\$3,350</u>	<u>\$4,542</u>		
Prix de revient «idéal» de Grande-Bretagne, en pourcentage du prix de revient américain après rajustement, pour une production de 60,000 unités	64.6%	64.0%	64.7%	65.4%	61.4%	
3. <i>Prix de revient américain et anglais pour la production la plus élevée (120,000) et construction suivant un module</i>						
Prix net de revient nord-américain, comme 2 ci-dessus	<u>\$3,046</u>	<u>\$2,329</u>	<u>\$3,099</u>	<u>\$4,202</u>		
Rajustements pour fortes quantités et construction suivant un module	516	395	523	698		
Prix net de revient au niveau le plus élevé	<u>\$2,530</u>	<u>\$1,934</u>	<u>\$2,576</u>	<u>\$3,504</u>		
En dollars canadiens	<u>\$2,735</u>	<u>\$2,091</u>	<u>\$2,785</u>	<u>\$3,788</u>		
Prix de revient «idéal» de Grande-Bretagne, en pourcentage du prix de revient «idéal» américain	77.8%	77.1%	77.8%	78.5%	73.7%	

organes, afin d'obtenir des totaux qui correspondent aux niveaux idéaux de frais de fabrication. Dans les deux cas, un autre rajustement figure au tableau, ce qui réduit le prix de revient des articles achetés en vue du montage.

Le prix de revient des tracteurs fabriqués en Grande-Bretagne, aux niveaux de production élevés des usines anglaises de *Ford* et de *Massey-Ferguson*, représente environ 60 à 65 p. 100 du prix de revient américain dans le cas d'une production de 60,000 unités (tableau D.1, section 2), comme l'indique l'étude intitulée *Farm Tractor Production Costs*. Même lorsque le chiffre de la production américaine est haussé au niveau hypothétique de la production britannique, le prix de revient britannique n'est que de 72 à 78 p. 100 du prix de revient américain.

Les méthodes exactes utilisées en vue d'établir les frais estimatifs de production en Grande-Bretagne sont exposées à la fin du présent appendice en guise de note technique de l'appendice D, qui renferme le tableau D.13 intitulé «Analyse détaillée et comparative des prix de revient d'un tracteur (Amérique du Nord et États-Unis, et Grande-Bretagne, avant et après la dévaluation de la livre sterling en 1967)». En général, les données officielles relatives au coût des matériaux et de la main-d'œuvre ont servi à établir le prix d'un même travail, accompli de la manière et avec l'efficacité qu'on a attribuées aux États-Unis dans l'étude intitulée *Farm Tractor Production Costs*. Parmi les facteurs du prix de revient un seul n'a pas été modifié: celui des frais fixes. Il ne semblait pas exister de méthode convenable pour établir, dans le cas de la Grande-Bretagne, des équivalents des composantes qui, dans l'étude, constituaient le chiffre global des «frais fixes». Il est presque sûr que ces frais sont moindres en Grande-Bretagne à certains égards (par exemple, la main-d'œuvre utilisée pour construire les usines, l'acier employé à cette fin et pour la fabrication des machines), mais il n'a pas été possible d'effectuer des analyses qui fussent raisonnablement acceptables. Il en est peut-être résulté une certaine surestimation du prix de revient équivalent pour la Grande-Bretagne, ainsi qu'une sous-estimation correspondante de la différence des frais de fabrication dans les deux cas.

Le tableau D.2, intitulé «Prix de revient 'idéal' estimatif de tracteurs choisis fabriqués aux États-Unis et en Grande-Bretagne, en fonction de leur puissance», est fondé sur les frais indiqués dans le tableau D.1². Naturellement, le degré d'exactitude des frais ainsi établis laisse à désirer par rapport à ceux qui sont indiqués en dollars. Le tableau pose en hypothèse que tous les tracteurs énumérés sont construits exactement dans le même genre d'installation, aux mêmes frais d'investissement, en quantité égale avec une main-d'œuvre aussi nombreuse et les mêmes aptitudes de gestion. Dans ces circonstances particulières, on pourrait s'attendre que leur prix de revient corresponde à leur puissance dans le sens général du tableau D.2, où marques et modèles divers sont traités comme s'ils étaient l'œuvre d'une seule société. Évidemment, aucune société ne saurait vraisemblablement offrir à elle seule des tracteurs de 36, 37.8, et 39.2 CV, car une si faible différence de puissance ne présenterait aucun avantage de mise en marché. Deux des modèles seraient abandonnés au profit du troisième, la société décidant des modèles à supprimer suivant sa conception du marché. Les frais engagés dans la production

² Les frais détaillés engagés pour des tracteurs de puissance différente ont été calculés suivant une formule linéaire reliant les points calculés pour les tracteurs de 40 et de 90 CV dans le tableau D.1.

des trois modèles seraient probablement les mêmes, mais il est commode de compter dès le départ sur les différences de prix de revient que fournit l'emploi de la formule fondée sur les différences indiquées au tableau D.1, afin d'établir les frais "idéaux" de production.

TABLEAU D.2 – PRIX DE REVIENT «IDÉAL» ESTIMATIF¹ DE TRACTEURS
CHOISIS FABRIQUÉS AUX ÉTATS-UNIS ET EN GRANDE-
BRETAGNE, EN FONCTION DE LEUR PUISSANCE

Marque et modèle	CV	Frais engagés en Amérique du Nord ²	Projection des frais engagés en Grande- Bretagne en 1966-67	Projection des frais engagés en Grande- Bretagne en 1968-69
Ford 2000	31.2	\$1,969 ⁴	\$1,514 ⁴	\$1,420 ⁴
IH 434 ³	36.0	2,036	1,568	1,470
MF 135	37.8	2,061	1,588	1,489
Ford 3000	39.2	2,080	1,603	1,504
Étude - Point 1	40.0	2,091	1,612	1,512
Ford 4000	46.7	2,184	1,686	1,582
MF 165	52.4	2,263	1,750	1,642
Ford 5000	56.0	2,313	1,790	1,680
MF 175	63.3	2,414	1,871	1,757
Ford 6000	66.9	2,464	1,911	1,795
Étude - Point 2	90.0	2,785	2,168	2,037
Étude - Point 3	130.0	3,788	2,972	2,786

¹D'après le tableau D.1.

²Il s'agit uniquement des frais américains, sauf pour les frais de main-d'oeuvre canadienne (Ontario), car la Commission disposait, à ce chapitre, de données détaillées.

³Fabriqué uniquement à Doncaster, Grande-Bretagne.

⁴Tous les calculs de prix de revient ont été établis suivant la formule linéaire reliant les frais analysés faisant l'objet de l'étude aux points 1 et 2.

Une fois posées ces différences de prix de revient pour des marques et des modèles différents de tracteurs fabriqués dans une usine "idéale", il importe d'effectuer des rajustements très larges, fondés en grande partie sur des jugements personnels, de manière que ces prétendus prix de revient "idéaux" correspondent aux niveaux des frais probablement engagés par les diverses sociétés dont on veut étudier les frais et bénéfices en ce qui a trait à la fabrication de tracteurs. Ces rajustements sont exposés au tableau D.3 intitulé "Rajustements des prix de revient 'idéaux' en Grande-Bretagne".

Une autre difficulté se présente: alors que *Ford* et *International Harvester* font venir des tracteurs au Canada directement de leurs usines de Grande-Bretagne, *Massey-Ferguson* alimente le marché canadien depuis son usine de Détroit (Michigan), où l'on monte les tracteurs avec un ensemble de pièces importées de Grande-Bretagne mais provenant à l'origine d'Amérique du Nord. La société a fourni à la Commission une ventilation des pièces constitutives de deux tracteurs suivant le pays d'origine, l'un des tracteurs représentant le groupe de machines fabriquées à Détroit et Coventry, et l'autre, appartenant à la catégorie des grosses machines fabriquées uniquement en Amérique du Nord.

TABLEAU D.3 – RAJUSTEMENT DES PRIX DE REVIENT «IDÉAUX» EN GRANDE-BRETAGNE POUR DES DIFFÉRENCES CONNUES OU PRÉSUMÉES DE COÛT, P.E. QUANTITÉ PRODUITE, IMPORTATION DE PIÈCES FRAPPÉES DE DROITS DE DOUANE, NOUVEAUTÉ DES INSTALLATIONS, ETC.

Société	Rajustements et raisons qui les ont motivés
FORD	Nouvelle usine à Basildon (Angleterre). Installations «parfaites» de production. Déclarations faites à la Commission par les directeurs, selon lesquelles le rendement de leur main-d'œuvre est égal aux normes américaines; aucune pénalisation à envisager pour redressement par rapport au niveau «idéal». Ford a fait figure de pionnier pour ce qui est de l'utilisation de concepts de construction modulaire des moteurs de tracteurs ¹ . Toutefois, Ford importe des transmissions et des essieux arrière d'Anvers (Belgique) ou de Highland Park (États-Unis). Comme le coût minimum est de \$500 à \$600 par tracteur et que le droit de douane est de 17 p. 100, il y a une pénalisation d'environ \$100 pour les tracteurs qui restent en Angleterre (ou dans les pays membres de l'AELE). Le même principe s'applique aux droits de douane sur les pièces importées dans les pays de la CEE. Par exemple, lorsque Ford exporte des tracteurs de son usine d'Anvers, le <i>drawback</i> des droits de douane sur les moteurs et leurs composantes importées ne s'applique qu'aux expéditions en dehors du Marché commun.
INTERNATIONAL HARVESTER	Ancienne usine située à Bradford, (Angleterre); production plus faible. Pénalisation de \$150 pour le petit tracteur 434.
MASSEY-FERGUSON	L'estimation du prix de revient doit englober la production de Coventry (Angleterre) et celle de Détroit (États-Unis). Ancienne usine située à Coventry (Angleterre). Il existe un certain manque d'efficacité dans la main-d'œuvre. Prix de revient britannique majoré de \$45 pour le tracteur MF 135, et de \$60 pour le tracteur MF 165, pénalisations qui, au prorata, s'appliquent aussi dans le cas de l'usine de Détroit. En outre, il faut procéder à un rajustement dans le cas de l'usine de Détroit, pour compenser la réduction à 40,000 unités, aux États-Unis, de la quantité des machines montées, ainsi que l'incapacité d'acheter des pièces en plus grande quantité. Ces différences ont été appréciées en comptant que la réduction totale du coût entre les niveaux de production de 60,000 et de 120,000 (491 pour le tracteur «moyen» au tableau D.13) serait ramenée proportionnellement au rapport qui existe entre la somme de la «Valeur des pièces achetées à l'extérieur» et le «Coût du montage», d'une part, et le «Prix de revient global des tracteurs», d'autre part. L'usine américaine qui produirait moins de 60,000 unités serait probablement forcée d'acheter des pièces et d'organiser ses opérations de montage à des prix plus élevés. On trouvera au tableau D.13 les données relatives au coût:

$$\$491 \times \frac{\$1,828 + \$227}{\$3,412} = \$296$$

Ce résultat est égal, du reste, à 8.7 p. 100 du coût global. C'est là le pourcentage utilisé pour établir les pénalisations à appliquer aux deux machines, quant au chiffre de production, en ce qui a trait aux deux périodes, comme l'indique le tableau D.5.

¹ P. A. Martel, *The 1965 Ford Tractor Engine Family, No. 984A* (New York: Society of Automotive Engineers, Inc., 11-15 janvier, 1965).

	MF 135 Diesel (37.8 CV)	MF 1100 Diesel (93.9 CV)
Grande-Bretagne	56.1%	18.9%
Canada	4.0%	9.3%
États-Unis	<u>39.9%</u>	<u>71.8%</u>
	100.0%	100.0% ³

On peut raisonnablement supposer que les tracteurs *MF 135* et *MF 165*, construits à Détroit, sont d'un prix de revient intermédiaire entre les coûts indiqués au tableau D.2 pour ces modèles fabriqués dans des usines «idéales» en Grande-Bretagne et aux États-Unis. Même si le prix de revient, en toute probabilité, se rapproche davantage de celui de la Grande-Bretagne, en raison de la plus forte proportion de pièces de fabrication britannique, le coût qu'on a choisi constitue un juste milieu.

TABLEAU D.4 – PRIX DE REVIENT ESTIMATIFS DES TRACTEURS
MF 135 ET MF 165 FABRIQUÉS À DETROIT

	1966-67	1968-69
MF 135		
Coût estimatif «idéal» américain (tableau D.2)	\$2,061	\$2,061
Coût estimatif «idéal» britannique (tableau D.2)	\$1,588	\$1,489
Pénalisation pour inefficacité de la main- d'œuvre britannique (tableau D.3)	<u>45</u>	<u>45</u>
	\$1,633	\$1,534
Moyenne (d'après le coût américain)	<u>1,633</u>	<u>1,534</u>
Pénalisation pour le chiffre de la production, 8.7% (tableau D.3)	161	156
Emballage et transport maritime	<u>60</u>	<u>60</u>
	\$2,068	\$2,014
MF 165		
Coût estimatif «idéal» américain (tableau D.2)	\$2,263	\$2,263
Coût estimatif «idéal» britannique (tableau D.2)	\$1,750	\$1,642
Pénalisation pour inefficacité de la main-d'œuvre britannique (tableau D.3)	<u>60</u>	<u>60</u>
	\$1,810	\$1,702
Moyenne (d'après le coût américain)	<u>1,810</u>	<u>1,702</u>
Pénalisation pour le chiffre de la production, 8.7% (tableau D.2)	177	172
Emballage et transport maritime	<u>70</u>	<u>70</u>
	\$2,284	\$2,225

³ *Massey-Ferguson Industries Limited*, mémoire présenté en 1967 à la Commission royale d'enquête relative aux machines agricoles, Vol. I, chap. iv, p. 20.

A ces chiffres, encore au niveau «idéal» de production, on a ajouté un montant (calculé de la manière indiquée au tableau D.3) représentant la différence de coût entre le volume de production réalisée à l'usine de Détroit et le niveau «idéal». Il y a encore lieu d'ajouter les frais engagés pour l'emballage et l'expédition des moteurs et autres pièces importées de Grande-Bretagne à destination de Détroit, frais estimés à \$60 et à \$70 par tracteur de chacun des deux modèles. L'analyse complète figure au tableau D.4, intitulé «Prix de revient estimatifs des tracteurs MF 135 et MF 165 fabriqués à Détroit».

Les résultats de ces estimations et rajustements de frais pour les tracteurs Ford, International Harvester, et Massey-Ferguson sont exposés au tableau D.5, intitulé «Résumé des prix de revient estimatifs de tracteurs choisis, départ usine, en vue du calcul des bénéfices».

TABLEAU D.5 – RÉSUMÉ DES PRIX DE REVIENT ESTIMATIFS DE
TRACTEURS CHOISIS, DÉPART USINE, EN VUE
DU CALCUL DES BÉNÉFICES

	Tracteurs vendus au Canada		Tracteurs vendus en Grande-Bretagne	
	1966	1968	1966	1968
Ford				
Ford 3000, source:	Basildon (Angleterre)	Basildon (Angleterre)	Basildon (Angleterre)	Basildon (Angleterre)
Prix (tableau D.2)	\$1,603	\$1,504	\$1,603	\$1,504
Plus droits de douane sur les transmissions des tracteurs qui restent en Grande-Bretagne (tableau D.3)	—	—	90	90
Total	\$1,603	\$1,504	\$1,693	\$1,594
Arrondi à:	<u>\$1,600</u>	<u>\$1,500</u>	<u>\$1,700</u>	<u>\$1,600</u>
Ford 5000, source:	Basildon (Angleterre)	Basildon (Angleterre)	Basildon (Angleterre)	Basildon (Angleterre)
Prix (tableau D.2)	\$1,790	\$1,680	\$1,790	\$1,680
Plus droits de douane sur les transmissions des tracteurs qui restent en Grande-Bretagne (tableau D.3)	—	—	100	100
Total	\$1,790	\$1,680	\$1,890	\$1,780
Arrondi à:	\$1,800	\$1,675	\$1,900	\$1,775
International Harvester				
I-H 434, source:	Bradford (Angleterre)	Bradford (Angleterre)	Bradford (Angleterre)	Bradford (Angleterre)
Prix (tableau D.2)	\$1,568	\$1,470	\$1,568	\$1,470
Pénalisation (tableau D.3)	150	150	150	150
Total	\$1,718	\$1,620	\$1,718	\$1,620
Arrondi à:	\$1,725	\$1,625	\$1,725	\$1,625
Massey-Ferguson				
MF 135, source:	Détroit, Mich. (É.-U.)	Coventry (Angleterre)	Coventry (Angleterre)	Coventry (Angleterre)
Prix (tableaux D.4 et D.2)	\$2,068	\$2,014	\$1,588	\$1,489
Pénalisation (tableau D.3)	—	—	45	45
Total	\$2,068	\$2,014	\$1,633	\$1,534
Arrondi à:	\$2,075	\$2,025	\$1,625	\$1,525
MF 165, source:	Détroit, Mich. (É.-U.)	Coventry (Angleterre)	Coventry (Angleterre)	Coventry (Angleterre)
Prix (tableaux D.4 et D.2)	\$2,284	\$2,225	\$1,750	\$1,642
Pénalisation (tableau D.3)	—	—	60	60
Total	\$2,284	\$2,225	\$1,810	\$1,702
Arrondi à:	\$2,275	\$2,225	\$1,800	\$1,700

Au tableaux D.5, on trouvera, arrondis à \$25, les frais estimatifs résultant des divers jugements et rajustements exposés ci-dessus. On ne peut s'attendre—ce serait une pure coïncidence—que ces frais correspondent fidèlement au coût réel des tracteurs des diverses sociétés. Ces estimations détaillées ont pour but de fournir une idée générale du niveau des frais de production engagés par les sociétés qui fabriquent des tracteurs vendus au Canada, afin d'extrapoler les bénéfices estimatifs découlant des ventes faites au Canada et en Grande-Bretagne.

Comparaison des frais après fabrication en Grande-Bretagne et au Canada

D'après la présente section de l'appendice D, nous donnons un exposé des méthodes utilisées pour calculer les frais après fabrication, tant au Canada qu'en Grande-Bretagne, pour divers tracteurs de *Ford*, *International Harvester*, et *Massey-Ferguson*. En général, nous nous sommes servis des moyennes relevées dans l'industrie et d'exemples caractéristiques pour établir des rapports représentatifs de coût, habituellement en pourcentage du prix conseillé au détail (PCD). Les frais ne correspondront donc pas, dans chaque cas, aux dépenses engagées par les sociétés choisies. De fait, l'analyse a pour but d'illustrer les niveaux de bénéfices réalisables au Canada et en Grande-Bretagne, en se fondant sur des prix précis mais en tenant compte des frais moyens engagés par l'industrie tant avant qu'après la dévaluation de la livre sterling. Chacun des articles de dépense figurant aux tableaux D.6 à D.9 est étudié ci-dessous.

1) Prix demandé à l'agriculteur pour un tracteur

Canada — 84 p. 100 du PCD canadien. Voir tableau 3.3.
Grande-Bretagne — 93 p. 100 du PCD britannique. Voir tableau 3.3.

2) Prix net de gros (prix net de vente au détaillant)

Canada — 73 p. 100 du PCD canadien. Voir Tableau 3.3.
Grande-Bretagne — 82 p. 100 du PCD britannique, la remise nette consentie au détaillant étant de 18 p. 100. Voir tableau 3.3.

3) Transport maritime: de Grande-Bretagne au Canada

Les frais de transport maritime indiqués ci-dessous comprennent les dépenses connexes, comme le quayage, les droits portuaires, l'assurance et le courtage.

<i>Ford 3000</i> à 8 vitesses — jugé l'équivalent du modèle <i>International Harvester 434</i>	\$132
<i>Ford 5000</i> à 8 vitesses ⁴	\$171
<i>International Harvester</i> modèle 434 ⁵	\$132
<i>Massey-Ferguson 135</i> — jugé l'équivalent du modèle <i>International Harvester 434</i>	\$132
<i>Massey-Ferguson 165</i> — jugé l'équivalent du modèle <i>Ford 5000</i> à 8 vitesses	\$171

⁴ Le chiffre est fondé sur la déclaration de R.E. Cudmore, directeur général de la *Ford Motor Company of Canada, Hearings*, Commission royale d'enquête relative aux machines agricoles, Vol. XXXI, 1967, p. 3302.

⁵ Le chiffre est fondé sur la déclaration de E.L. Edmonds, secrétaire d'*International Harvester Company of Canada, Limited, Hearings*, Commission royale d'enquête relative aux machines agricoles, Vol. XXXIII, 1967, p. 3570.

TABLEAU D.6 - ÉVALUATION DE LA DIFFÉRENCE DE COÛT ET DE LA MARGE DE BÉNÉFICE, TRACTEUR DIÉSEL
 FORD 5000 À 8 VITESSES VENDU AU CANADA ET EN GRANDE-BRETAGNE
 ANNÉE COMMERCIALE 1968
 (en dollars canadiens)

	Canada Prix/Coût	Différence de prix au Canada en moins (en plus) par rapport à la Grande-Bretagne		Grand- Bretagne Prix/Coût	Prix ou coût britannique en pourcentage du prix ou du coût canadien
		Prix	Coût		
Prix conseillé au détail - tableau 4.8	5,731	(2,696) (rappel seulement)		3,035	53
Prix payé par l'agriculteur	4,814	(1,991) (rappel seulement)		2,823	59
PNG demandé au détaillant	4,184	(1,695)	(896)	2,489	59
Bénéfice global de la société	1,196			300	25
Frais globaux de la société	2,988			2,189	73
Plan de financement d'«utilisation gratuite pendant un an»	29		(29)		
Plan de financement d'«avant-saison»	40		(40)		
Assortiment du détaillant - Machines usagées	57		(57)		
Assortiment du détaillant - Machines neuves	224		(224)		
Frais de vente, d'ordre général et administratif	458		(171)	287	63
Supplément de frais de vente, d'ordre général et administratif ¹	150		(150)		
Coût global des articles vendus	2,030			1,902	94
Recherche et développement	115			115	100
Frais de maintien du stock engagés par la société	69		(57)	12	17
Frais globaux d'acquisition	1,846			1,775	96
Frais de transport maritime (Canada seulement)	171		(171)		
Frais unitaires de fabrication - tableau D.5	1,675		100	1,775	106
		(1,695) =	(799) +	(896)	

¹ Estimation approximative de la hausse de frais occasionnée par le faible chiffre d'affaires de Ford au Canada par rapport à ses concurrents.
 Source: Voir le texte de l'appendice D, où l'on donne la base des calculs.

TABLEAU D.7 — ÉVALUATION DE LA DIFFÉRENCE DE COÛT ET DE LA MARGE DE BÉNÉFICE, TRACTEUR DIESEL INTERNATIONAL HARVESTER 434, VENDU AU CANADA ET EN GRANDE-BRETAGNE ANNÉE COMMERCIALE 1968 (en dollars canadiens)

	Canada Prix/Coût	Différence de prix au Canada en moins (en plus) par rapport à la Grande-Bretagne		Grand- Bretagne Prix/Coût	Prix ou coût britannique en pourcentage du prix ou du coût canadien
		Prix	Coût		
Prix conseillé au détail — tableau 4.8	3,509	(1,208) (rappel seulement)		2,301	66
Prix payé par l'agriculteur	2,948	(808) (rappel seulement)		2,140	73
PNG demandé au détaillant	2,562	(675)		1,887	74
Bénéfice global de la société	197		(189)	8	4
Frais globaux de la société	2,365			1,879	79
Plan de financement d'«utilisation gratuite pendant un an»	18		(18)		
Plan de financement d'«avant-saison»	25		(25)		
Assortiment du détaillant — machines usagées	35		(35)		
Assortiment du détaillant — machines neuves	137		(137)		
Frais de vente, d'ordre général et administratif	281		(106)	175	62
Coût global des articles vendus	1,869			1,704	91
Recherche et développement	70			70	100
Frais de maintien du stock engagés par la société	42		(33)	9	21
Frais globaux d'acquisition	1,757			1,625	92
Frais de transport maritime (Canada seulement)	132		(132)		
Frais unitaires de fabrication — tableau D.5	1,625	(675)	= (486) + (189)	1,625	100

Source: Voir le texte de l'appendice D, où l'on donne la base des calculs.

TABLEAU D.8 — ÉVALUATION DE LA DIFFÉRENCE DE COÛT DE LA MARGE DE BÉNÉFICE, TRACTEUR DIESEL MASSEY-FERGUSON 165, VENDU AU CANADA ET EN GRANDE-BRETAGNE, (FABRICATION SUPPOSÉE RESPECTIVEMENT À DÉTROT ET À COVENTRY), ANNÉE COMMERCIALE 1968
(en dollars canadiens)

	Différence de prix au Canada en moins (en plus) par rapport à la Grande-Bretagne		Grande-Bretagne Prix/Coût	Prix ou coût britannique en pourcentage du prix ou du coût canadien
	Prix	Coût		
Prix conseillé au détail — tableau 4.8	4,976	(2,014) (rappel seulement)	2,962	60
Prix payé par l'agriculteur	4,180	(1,425) (rappel seulement)	2,755	66
PNG demandé au détaillant	3,632	(1,203)	2,429	67
Bénéfice global de la société	545		368	68
Frais globaux de la société	3,087		2,061	67
Plan de financement d'«utilisation gratuite pendant un an»	25	(25)		
Plan de financement d'«avant-saison»	35	(35)		
Assortiment du détaillant — machines usagées	50	(50)		
Assortiment du détaillant — machines neuves	194	(194)		
Frais de vente, d'ordre général et administratif	398	(149)	249	63
Coût global des articles vendus	2,385		1,812	76
Recherche et développement	100		100	100
Frais de maintien du stock engagés par la société	60	(48)	12	20
Frais globaux d'acquisition égaux aux frais unitaires de fabrication — tableau D.5 (frais de transport maritime pour parties mentionnées au tableau D.4)	2,225	(525)	1,700	76
		(1,203) =	(1,026) +	(177)

Source: Voir le texte de l'appendice D, où l'on donne la base des calculs.

TABLEAU D.9 – ÉVALUATION DE LA DIFFÉRENCE DE COÛT ET DE LA MARGE DE BÉNÉFICE, TRACTEUR DIESEL
 MASSEY-FERGUSON 165, VENDU AU CANADA ET EN GRANDE-BRETAGNE, (FABRICATION SUPPOSÉE
 EN GRANDE-BRETAGNE ALIMENTANT LES DEUX MARCHÉS)
 ANNÉE COMMERCIALE 1968
 (en dollars canadiens)

	Canada Prix/Coût	Différence de prix au Canada en moins (en plus) par rapport à la Grande-Bretagne		Grande- Bretagne Prix/Coût	Prix ou coût britannique en pourcentage du prix ou du coût canadien
		Prix	Coût		
Prix conseillé au détail – tableau 4.8	4,976	(2,014) (rappel seulement)		2,962	60
Prix payé par l'agriculteur	4,180	(1,425) (rappel seulement)		2,755	66
PNG demandé au détaillant	3,632			2,429	67
Bénéfice global de la société	899			368	41
Frais globaux de la société	2,733		(531)	2,061	75
Plan de financement d'«utilisation gratuite pendant un an»	25		(25)		
Plan de financement d'«avant-saison»	35		(35)		
Assortiment du détaillant – machines usagées	50		(50)		
Assortiment du détaillant – machines neuves	194		(194)		
Frais de vente, d'ordre général et administratif	398		(149)	249	63
Coût global des articles vendus	2,031			1,812	89
Recherche et développement	100			100	100
Frais de maintien du stock engagés par la société	60		(48)	12	20
Frais globaux d'acquisition	1,871		(171)	1,700	91
Frais de transport maritime (Canada seulement)	171				
Frais unitaires de fabrication – tableau D.5	1,700			1,700	100
		(1,203) =	(672) +	(531)	

Source: Voir le texte de l'appendice D, où l'on donne la base des calculs.

Les tracteurs *Massey-Ferguson* ont des dimensions semblables à celles des tracteurs des deux autres sociétés sur lesquelles les estimations ont été fondées. Au cours des audiences⁶, *Massey-Ferguson* a estimé à \$100 les frais d'expédition maritime du tracteur *MF 135*; il semble toutefois que ce chiffre ne comprenait pas les frais connexes.

4) Frais de maintien de stock de la société

Le coût d'investissement assumé par les sociétés au chapitre du stock a été déterminé à partir des moyennes relevées dans l'industrie pour le prix de transfert de toutes les machines agricoles, pour la rotation du stock et pour des frais probables d'intérêt. Afin de simplifier les calculs, on a estimé ce coût pour un seul tracteur, soit le *Ford 5000* à 8 vitesses, au cours de l'année commerciale de 1967, puis on a utilisé le rapport entre le montant ainsi obtenu et le prix courant pour calculer le coût des autres modèles pour toutes les années commerciales. On notera que le rapport du prix de transfert dont il est question ci-dessous (61 p. 100 du PCD) ne correspond pas au prix de transfert utilisé par *Ford* ni par aucune des autres sociétés. Comme pour la plupart des autres rapports de coût figurant dans le présent appendice, le chiffre donné est représentatif de l'industrie des machines agricoles, et non d'une société en particulier.

Voici l'évaluation annoncée:

Prix courant du modèle <i>Ford 5000</i> à 8 vitesses	<u>\$5,465</u>
Prix de transfert à la filiale canadienne, estimé à 61 p. 100 du prix courant (voir tableau 3.1)	\$3,334
Transport maritime (voir partie 3)	<u>171</u>
Prix d'acquisition	<u>\$3,505</u>
Période de maintien du stock d'articles finis – calculée d'après la rotation moyenne, par trimestre, du stock d'articles finis (coût des ventes divisé par le stock mensuel moyen d'articles finis) au Canada	3 mois
Coût de l'intérêt, jugé égal au chiffre mentionné dans l'étude <i>Farm Tractor Production Costs</i> (p. 155)	7.5%
Coût du maintien des stocks de la société:	
Coût d'acquisition x période de maintien du stock x coût de l'intérêt	
3,505 x 3/12 x 0.075	\$ <u>66</u>
Pourcentage du PCD canadien	<u>1.2%</u>
Ce pourcentage a été utilisé pour calculer le coût de maintien du stock de la société pour chacun des tracteurs	

⁶ Le chiffre est fondé sur la déclaration de P.N. Breyfogle, contrôleur de *Massey-Ferguson Industries Inc.*, *Hearings*, Commission royale d'enquête relative aux machines agricoles, Vol. XXXVII, 1968, p. 4178.

Grande-Bretagne

Période de maintien du stock – estimée au tiers de la période observée au Canada	1 mois
Coût de l'intérêt – estimé égal à celui du Canada	7.5%
Coût de fabrication (tableau D.5)	\$1,900
Coût du maintien du stock de la société:	
coût de fabrication x période de maintien du stock x	
coût de l'intérêt:	
1,900 x 1/12 x 0.075	\$ 12.
Pourcentage du PCD britannique	<u>0.4%</u>

5) *Assortiment du détaillant – Machines neuves*

Le coût moyen du financement de l'assortiment a été estimé à 3.9 p. 100 du PCD. Encore ici, c'est le tracteur *Ford 5000* qui a servi aux fins d'illustration.

Prix courant	\$5,465
Moins la remise moyenne accordée dans l'industrie, soit 23 p. 100, à l'exclusion de la prime pour résultats exceptionnels (tableau A.1)	<u>1,257</u>
Prix facturé au détaillant	4,208
Frais d'expédition intérieure – moyenne estimative	100
Facture totale de gros à recevoir	<u>\$4,308</u>
Taux d'intérêt – jugé égal au chiffre mentionné dans l'étude <i>Farm Tractor Production Costs</i> (p. 155)	7.5%
Échéance de la facture – jugée d'après la moyenne d'échéance déclarée par <i>Massey-Ferguson</i> (6 mois) ⁷ et <i>International Harvester</i> (10 mois) ⁸	8 mois
Coût de l'assortiment du détaillant – machines neuves:	
4,308 x 8/12 x 0.075	<u>\$ 215</u>
Pourcentage du PCD canadien	<u>3.9%</u>

Comme les distributeurs britanniques ne financent pas le stock des détaillants, il n'existe pas de frais comparables.

6) *Autres frais de financement des stocks – Canada seulement*

Les distributeurs canadiens de machines agricoles engagent aussi un certain nombre d'autres frais en ce qui a trait aux stocks des détaillants et des agriculteurs. Pour ce qui est du stock des détaillants, les frais sont les suivants: assortiment de machines usagées, assurances, mauvaises créances et service accompagnant la garantie. Nous n'étudierons ici que l'assortiment de machines usagées car les autres chefs sont compris dans les frais de vente des sociétés. De plus, les distributeurs ont

⁷ *Ibid.*, p. 4177.

⁸ C.C. Brannan, président d'*International Harvester Company of Canada, Limited, Hearings*, Commission royale d'enquête relative aux machines agricoles, Vol. XXXIII, 1967, p. 3587.

des plans de financement d'avant saison, ainsi que des plans d'utilisation gratuite d'un an, plans qui s'appliquent tous deux aux machines en possession des agriculteurs. Des estimations ont été établies aussi pour ces deux chefs. On trouvera ci-dessous les calculs obtenus en prenant comme exemple représentatif le modèle Ford 5000.

Assortiment du détaillant – Machines usagées

Ce coût a été estimé à 25 p. 100 du coût de financement de l'assortiment de machines neuves

25% de 3.9% du PCD ou 1.0 p. 100 du PCD

Plan de financement d'avant-saison

Prix courant	<u>\$5,465</u>
Prix payé par l'agriculteur – 84%	\$4,591
Frais d'expédition intérieure – moyenne estimative	100
Moins estimation brute de la reprise, vu l'absence de données sur la valeur moyenne des reprises	(1,500)
Montant de la facture	<u>\$3,191</u>
Si l'on suppose un intérêt de 7.5% et une pleine période d'avant-saison de 8 mois ⁹ , le coût maximum est de:	
3,191 x 8/12 x 0.075	<u>\$ 160</u>

Comme tous les clients ne profitent pas nécessairement de la période entière de crédit, le coût «moyen» a été estimé à 25 p. 100 du maximum, \$40 ou 0.7 p. 100 du PCD.

Plan de financement d'utilisation gratuite pendant un an

Massey-Ferguson a décrit ce plan de la manière suivante:

De temps à autre, la société offre à l'agriculteur des programmes d'aide financière de durée limitée. Ces programmes peuvent être considérés comme des moyens de stimuler les ventes, par opposition aux plans d'aide financière ordinaires de la société. Ces programmes spéciaux peuvent viser un seul article, ou encore s'appliquer à toute la série; leur durée varie; de même, les caractéristiques précises de nature à encourager le client éventuel à acheter peuvent aussi varier. Un programme de ce genre, inauguré en juillet 1967, permet de faire grâce des frais de crédit jusqu'en janvier 1968, pour l'achat de tout tracteur *MF*, neuf ou usagé¹⁰.

Si l'on suppose un intérêt de 7.5 p. 100 et une échéance de 6 mois, comme l'a déclaré *Massey-Ferguson*, le coût maximum, dans le cas du tracteur *Ford 5000*, serait de:

$$3,191 \times 6/12 \times 0.075 = \$120$$

⁹ *Massey-Ferguson Industries Limited, op. cit.*, Vol. II, chap. X, p. 35.

¹⁰ *Ibid.*, pp. 36-7.

Tout comme lorsqu'il s'agit du plan de financement d'avant-saison, ce ne sont pas tous les clients qui profitent de leur crédit pendant toute la durée de la période: le coût «moyen» a été estimé, par conséquent, à 25 p. 100 du maximum, \$30 ou 0.5 p. 100 du PCD canadien.

7) Frais de vente, d'ordre général et administratif

Canada — D'après les rapports financiers des principales sociétés qui vendent au Canada, les frais de vente, d'ordre général et administratif, se sont élevés approximativement à 10 p. 100 du chiffre net des ventes aux détaillants en 1965 et 1966. Si l'on en juge d'après les rapports annuels de ces deux mêmes années, les résultats généraux obtenus ont montré que ces frais ont été, dans le cas de *Deere* et d'*International Harvester*, de 11 p. 100 du chiffre net des ventes aux détaillants, tandis que, pour *Massey-Ferguson*, ils ont atteint 12 p. 100. Comme les résultats généraux englobent certains frais engagés par le «siège social» pour la planification commerciale et l'administration, on a utilisé cette source de données, au lieu des renseignements de provenance canadienne. Si les résultats indiqués par *Deere* et *International Harvester* sont bien représentatifs de l'industrie, les frais de vente, d'ordre général et administratif constituent 11 p. 100 du chiffre net des ventes aux détaillants, ou 8 p. 100 du PCD canadien.

Grande-Bretagne — Les frais de vente sont moins élevés en Grande-Bretagne qu'au Canada, car les distances sont plus courtes, l'entreposage des articles finis est moins long, le chiffre des ventes par détaillant est plus élevé et les salaires sont plus faibles. Les frais de vente, d'ordre général et administratif y ont été estimés, par conséquent, aux deux tiers de ceux du Canada, soit 5 p. 100 du PCD canadien.

8) Recherche et développement (R et D)

Les dépenses au poste R et D ont atteint respectivement, pour *Massey-Ferguson*, *International Harvester*, et *Deere*, 2, 3, et 4 p. 100 du chiffre net des ventes aux détaillants, au cours d'une période moyenne de 11 ans. Si l'on suppose que 3 p. 100 constitue un chiffre représentatif pour le Canada, le poste R et D a été estimé à 2 p. 100 du PCD canadien. Le même chiffre en dollars a servi tant pour la Grande-Bretagne que pour le Canada.

Les tableaux D.6 et D.9 contiennent une projection des différences de prix de revient et de frais après production des tracteurs vendus au Canada et en Grande-Bretagne, avant et après la dévaluation de la livre sterling en 1967. Des modèles précis de *Ford*, *International Harvester* et *Massey-Ferguson* y figurent.

- le *Ford 5000* au tableau D.6
- l'*IH 434* au tableau D.7
- le *MF 165* au tableau D.8 (adapté aux exigences du marché canadien, dans ce cas-ci, à l'usine de *Massey-Ferguson* à Détroit)
- le *MF 165* au tableau D.9 (adapté aux exigences du marché canadien en Grande-Bretagne).

Le prix net de gros étant connu sur les marchés canadien et britannique, et étant donné les différences de coût estimatives figurant aux tableaux D.6 à D.9, il faut supposer que la différence entre les prix et les coûts représentent les bénéfices que touche la société mondiale sur les deux marchés. Ce montant figure à la

dernière ligne de chacun des tableaux sous forme d'équation: «Différence de prix» = «Différence de coût» plus «Différence de bénéfice».

Des différences de coûts semblables ont été projetées à l'égard des cinq tracteurs; les chiffres étaient ceux en vigueur avant et après la dévaluation de la livre sterling. Elles sont résumées aux tableaux D.10 et D.11 et ne concernent que les autres tracteurs après la dévaluation.

TABLEAU D.10 – PRIX, FRAIS ET BÉNÉFICES ESTIMATIFS, TRACTEURS DIÉSELS VENDUS AU CANADA ET EN GRANDE-BRETAGNE ANNÉE COMMERCIALE 1967, ANTÉRIEURE À LA DÉVALUATION
(en dollars canadiens)

	Tracteur vendu au Canada	Différence au Canada en moins/ (en plus) par rapport à la Grande- Bretagne	Tracteur vendu en Grande- Bretagne	Chiffre britan- nique en pourcentage du chiffre canadien
Ford 3000 à 8 vitesses				
PNG	2,611	(491)	2,120	81
Frais globaux	2,452	(491)	1,961	80
Bénéfice du fabricant avant impôt	159	—	159	100
Ford 5000 à 8 vitesses				
PNG	3,989	(1,357)	2,632	66
Frais globaux	3,066	(771)	2,295	75
Bénéfice du fabricant avant impôt	923	(586)	337	37
International Harvester 434				
PNG	2,480	(345)	2,135	86
Frais globaux	2,446	(473)	1,973	81
Bénéfice du fabricant avant impôt	34	128	162	476
Massey-Ferguson: montage final, à Déroit, de tracteurs vendus au Canada				
MF 135				
PNG	2,570	(558)	2,012	78
Frais globaux	2,684	(803)	1,881	70
Bénéfice (perte) du fabricant avant impôt	(114)	245	131	—
MF 165				
PNG	3,608	(1,036)	2,572	71
Frais globaux	3,130	(971)	2,159	69
Bénéfice du fabricant avant impôt	478	(65)	413	86
Massey-Ferguson: montage final, à Coventry, de tracteurs vendus au Canada				
MF 135				
PNG	2,570	(558)	2,012	78
Frais globaux	2,366	(485)	1,881	80
Bénéfice du fabricant avant impôt	204	(73)	131	64
MF 165				
PNG	3,608	(1,036)	2,572	71
Frais globaux	2,826	(667)	2,159	76
Bénéfice du fabricant avant impôt	782	(369)	413	53

Source: Voir le texte de l'appendice D, où l'on donne la base des calculs.

TABLEAU D. 11 – PRIX, FRAIS ET BÉNÉFICES ESTIMATIFS, TRACTEURS DIÉSEL VENDUS AU CANADA ET EN GRANDE-BRETAGNE ANNÉE COMMERCIALE 1968
(en dollars canadiens)

	Tracteur vendu au Canada	Différence au Canada en moins/ (en plus) par rapport à la Grande- Bretagne	Tracteur vendu en Grande- Bretagne	Chiffre britan- nique en pourcentage du chiffre canadien
Ford 3000 à 8 vitesses				
PNG	2,843	(923)	1,920	68
Frais globaux	2,406	(524)	1,882	78
Bénéfice du fabricant avant impôt	437	(399)	38	9
Ford 5000 à 8 vitesses				
PNG	4,184	(1,695)	2,489	59
Frais globaux	2,988	(799)	2,189	73
Bénéfice du fabricant avant impôt	1,196	(896)	300	25
International Harvester 434				
PNG	2,562	(675)	1,887	74
Frais globaux	2,365	(486)	1,879	79
Bénéfice du fabricant avant impôt	197	(189)	8	4
Massey-Ferguson: montage final, à Détroit, de tracteurs vendus au Canada				
MF 135				
PNG	2,723	(912)	1,811	67
Frais globaux	2,670	(874)	1,796	67
Bénéfice du fabricant avant impôt	53	(38)	15	28
MF 165				
PNG	3,632	(1,203)	2,429	67
Frais globaux	3,087	(1,026)	2,061	67
Bénéfice du fabricant avant impôt	545	(177)	368	68
Massey-Ferguson: montage final, à Coventry, de tracteurs vendus au Canada				
MF 135				
PNG	2,723	(912)	1,811	67
Frais globaux	2,302	(506)	1,796	78
Bénéfice du fabricant avant impôt	421	(406)	15	4
MF 165				
PNG	3,632	(1,203)	2,429	67
Frais globaux	2,733	(672)	2,061	75
Bénéfice du fabricant avant impôt	899	(531)	368	41

Source: Voir le texte de l'appendice D, où l'on donne la base des calculs.

**Analyse des marges différentielles
de bénéfiques entre le Canada
et la Grande-Bretagne**

En ce qui concerne l'échantillonnage de tracteurs figurant aux tableaux D.10 et D.11, l'ensemble des bénéfiques des sociétés est d'ordinaire plus élevé au Canada qu'en Grande-Bretagne. Le tableau D.12 montre les marges différentielles de bénéfiques entre les deux pays. On voit que les bénéfiques sont plus élevés au Canada qu'en Grande-Bretagne, sauf dans le cas du modèle *International Harvester 434* et du tracteur *MF 135* de *Massey-Ferguson* (provenant de Détroit), pour l'année commerciale 1967.

TABLEAU D.12 – MARGES DIFFÉRENTIELLES DE BÉNÉFICES ENTRE LE CANADA
ET LA GRANDE-BRETAGNE, TRACTEURS CHOISIS, ANNÉES COMMERCIALES
1967 ET 1968, BÉNÉFICES EN MOINS/(EN PLUS) AU CANADA PAR RAPPORT
À LA GRANDE-BRETAGNE
(en dollars canadiens)

	Avant la dévaluation	Après la dévaluation
	Année commerciale 1967	Année commerciale 1968
Ford 3000 à 8 vitesses		(399)
Ford 5000 à 8 vitesses	(586)	(896)
International Harvester 434 Massey-Ferguson	128	(189)
On suppose que les tracteurs fabriqués à Détroit sont vendus au Canada		
Massey-Ferguson 135	245	(38)
Massey-Ferguson 165	(65)	(177)
On suppose que les tracteurs fabriqués à Coventry sont vendus au Canada		
Massey-Ferguson 135	(73)	(406)
Massey-Ferguson 165	(369)	(531)

Source: Tableaux D.10 et D.11.

Bien que les frais individuels soient en général plus élevés au Canada qu'en Grande-Bretagne, les prix de gros canadiens sont assez supérieurs à ceux de Grande-Bretagne pour qu'on réalise inévitablement, au Canada, des bénéfiques plus considérables. Comme les différences de PNG entre le Canada et la Grande-Bretagne ont été étudiées dans le corps du Rapport, nous n'examinerons ici que les différences de coût. L'importance de ces différences apparaît dans les chiffres montrant le coût total britannique en tant que pourcentage du coût total canadien. Dans le cas des tracteurs analysés, les frais globaux en Grande-Bretagne représentent 73 à 81 p. 100 des frais globaux engagés au Canada pour des tracteurs provenant de la Grande-Bretagne. Quant aux deux tracteurs *Massey-Ferguson* provenant de Détroit, les frais globaux en Grande-Bretagne établis en pourcentage des frais globaux canadiens sont, comme la chose était à prévoir, beaucoup plus bas (de 67 à 70 p. 100), vu le prix de revient plus élevé des tracteurs montés à Détroit en vue de la vente au Canada.

La hausse des coûts au Canada, découle de quatre facteurs. Le crédit consenti au détaillant à l'égard de son stock et les facilités de crédit accordées aux agriculteurs n'ont pas cours en Grande-Bretagne, d'où une majoration des frais canadiens. Au total, ces frais imputables au crédit (voir les articles 5 et 6 de la deuxième partie du présent appendice) ont été estimés à 6.1 p. 100 des prix courants en vigueur au Canada. La plupart du temps, ces frais de financement se rattachent au crédit d'assortiment pour l'achat de machines neuves — 3.9 p. 100 du PCD canadien. Ainsi, un tracteur dont le prix courant s'établit à \$5,000 occasionne des frais de financement d'environ \$300. Le transport maritime entre la Grande-Bretagne et le Canada constitue une deuxième source de frais inévitables, que le Canada est seul à assumer. Les frais de transport du tracteur *Ford 5000*, par exemple, s'élèvent à \$171, ou approximativement 3 p. 100 du prix courant canadien. Les frais de vente, d'ordre général et administratif, sont aussi plus élevés au Canada. Par exemple, dans le cas du tracteur *Massey-Ferguson 165* (année commerciale 1968), ces frais étaient, au Canada, plus élevés de \$149 par rapport à la Grande-Bretagne (tableau D.9). Il ne fait aucun doute que cette différence résulte surtout de la hausse des frais de vente au Canada en raison des plus grandes distances que doit couvrir le réseau de distribution et du chiffre inférieur de ventes, par détaillant, au Canada. Enfin, les frais de maintien du stock engagés par les sociétés sont plus élevés au Canada qu'en Grande-Bretagne, bien que la différence ne soit pas considérable — \$48 dans le cas du tracteur *Massey-Ferguson 165* pour l'année commerciale 1968 (tableau D.9).

Note technique de l'appendice D

MÉTHODES UTILISÉES POUR ESTIMER LES FRAIS DE PRODUCTION DES TRACTEURS EN GRANDE-BRETAGNE

Dans l'Étude intitulée *Farm Tractor Production Costs*¹¹, on trouvera une estimation des frais de production engagés en Amérique du Nord par une usine de tracteurs. La présente note technique ajoutée à l'appendice D expose en détail les méthodes et les sources de données utilisées pour redresser ces frais en fonction des fonds engagés par une usine de tracteurs de Grande-Bretagne. En analysant les frais suivant le procédé et le genre de dépense nécessitée par chaque procédé, on a obtenu un grand nombre de données détaillées, soit directement soit en effectuant des analyses complémentaires, comme il est indiqué plus bas, au paragraphe (1) intitulé *Redressements apportés aux données réunies dans l'Étude*.

Grâce aux données détaillées qui ont été obtenues, il a été possible d'établir le coût de chacune des opérations partielles. Ainsi, on a pu transférer à d'autres endroits la structure de coût de l'Étude, en utilisant des frais équivalents pour les mêmes mises de fonds ou en employant le procédé de l'estimation raisonnable. Ces méthodes sont décrites au paragraphe (2) intitulé *Détails de l'analyse de coût qui a permis d'amener les données de base aux niveaux du prix de revient britannique*.

Vu les frais unitaires établis pour les deux endroits ayant un niveau identique de production de 60,000 unités, on a effectué certains redressements afin de tenir compte du chiffre de production beaucoup plus élevé de certaines usines britanniques, l'emploi de techniques modulaires de construction et de la surestimation probable, dans l'Étude initiale, du coût des pièces achetées. Ces redressements sont exposés en détail au paragraphe (3) intitulé *Redressements apportés aux coûts après l'analyse de base*. Un dernier redressement a été effectué pour convertir en dollars canadiens les frais établis en dollars américains.

Les résultats de cette analyse à trois étapes figurent au tableau D.13, intitulé *Analyse détaillée et comparative des prix de revient et d'un tracteur en Amérique du Nord (États-Unis) et en Grande-Bretagne avant et après la dévaluation de la livre sterling en 1967*. Le tableau est divisé verticalement en trois sections comportant chacune quatre colonnes, dont les quatre premières reprennent des données contenues dans l'Étude en y ajoutant des détails nécessaires, comme le montre le paragraphe (1) ci-dessous; quant aux huit autres colonnes, elles offrent une estimation des frais équivalents en Grande-Bretagne avant et après la dévaluation, en 1967, de la livre sterling. Le tableau est divisé horizontalement en deux parties: la comparaison des frais de base fondée sur l'analyse décrite dans le paragraphe (2) ci-dessous et les redressements apportés aux comparaisons décrites dans le paragraphe (3) ci-après. La première partie, qui a trait à la comparaison des frais de base, est elle-même divisée en un certain nombre de facteurs de coût: pièces achetées, pièces usinées (qui comprend à son tour des rubriques concernant la fonderie, les opérations d'usinage et l'usine de pressage), et opérations de montage.

(1) Redressements apportés aux données réunies dans l'Étude

L'Étude a fourni le prix de revient de quatre tracteurs dont la production atteint les 60,000 unités. Le tableau n° 40* et les tableaux complémentaires ayant trait aux diverses installations et méthodes ont fourni les frais engagés pour un tracteur moyen, suivant une ventilation des facteurs de prix de revient. Dans le tableau A51-1* on trouve le prix de revient

¹¹ Commission royale d'enquête relative aux machines agricoles, *op. cit.* Les renvois marqués d'un astérisque dans la présente note se rapportent aux tableaux contenus dans l'Étude.

des tracteurs de trois catégories de puissance: 40 CV, 90 CV et 130 CV, d'après l'estimation du prix de revient (tableau 40*) du tracteur moyen fabriqué à l'usine¹².

Toutefois, il manquait certaines données nécessaires à l'analyse détaillée. Les notes qui suivent décrivent la manière dont elles ont été obtenues à partir des renseignements acquis.

1) *Division en catégories distinctes des frais globaux relatifs aux pneus et aux batteries*

Dans le tableau A51-1* on trouvera le coût global des pneus et des batteries. Il a fallu diviser ce coût en deux parties, afin de pouvoir établir les relations voulues de prix de revient. Dans le cas des batteries, les coûts ont été estimés d'après les prix de détail en vigueur au Canada, de manière à obtenir une approximation des frais d'achat assumés par le fabricant de tracteurs. Bien qu'ils soient d'un niveau élevé, les prix des batteries ont pour effet de réduire le résidu attribué aux pneus. Comme le prix inférieur des pneus fabriqués en Grande-Bretagne constitue une partie importante de la différence de coût élaborée dans la présente note, il était prudent de faire une estimation plus élevée pour le coût des batteries.

	<u>Petites</u>	<u>Moyennes</u>	<u>Grandes</u>
Total global (tableau A51-1*)	\$ 265	\$ 600	\$ 790
Estimation relative aux batteries	<u>20</u>	<u>30</u>	<u>35</u>
Pneus (élément résiduel)	\$ 245	\$ 570	\$ 755

2) *Ventilation des frais de fonderie pour divers tracteurs, suivant les facteurs du coût de production, et projection des frais équivalents de production en Grande-Bretagne*

Au début, les données fournies par l'Étude embrassaient les frais moyens de fonderie pour les tracteurs (tableau D.13, lignes 14-19), plus une estimation des frais globaux seulement (ligne 19) pour chaque catégorie de tracteurs, d'après le poids des pièces coulées que comportent les tracteurs de chaque catégorie. L'estimation des frais équivalents, en Grande-Bretagne, pour chaque facteur de prix de revient, dont il est question dans des notes ultérieures, nécessitait aussi l'établissement, dans les lignes 14 à 18, des frais engagés pour les trois tracteurs distincts.

Il a fallu, pour chaque catégorie distincte des tracteurs, commencer par calculer le coût estimatif suivant chacun des divers facteurs de prix de revient (ligne 14-18) ainsi qu'il suit:

Frais de matériaux: les frais relatifs aux pièces moulées ont été calculés d'après le poids des moulages finis pour la moyenne des tracteurs (2.3 tonnes) et le poids des pièces moulées des divers tracteurs (1.25, 2.5 et 4.3 tonnes).

Frais d'exploitation: ce coût a aussi été établi d'après le poids des moulages finis que comportent les tracteurs.

Frais de soutien attribués: dans toute l'analyse du prix de revient des tracteurs que renferme l'Étude, les frais de soutien attribués ont été jugés les mêmes pour toutes les catégories de tracteurs.

¹² Le coût indiqué dans l'Étude pour la moyenne des tracteurs réunit le coût d'achat des pièces du tracteur de la catégorie moyenne de puissance (90 CV) et les frais moyens de fabrication de la série de tracteurs fabriqués à l'usine (40 CV, 90 CV et 130 CV). Ainsi, le prix d'achat des pièces indiqué pour le tracteur de la gamme intermédiaire (\$1,828) dépasse le coût d'achat de la moyenne des tracteurs, qu'il aurait fallu établir en pondérant le coût estimatif d'achat des matériaux indiqué pour chaque catégorie de tracteurs d'après la proportion qu'elle représente dans l'ensemble de la production, comme il suit:

$$\begin{aligned} \$1,358 \times 30\% &= \$ 407 \\ \$1,828 \times 60\% &= \$1,097 \\ \$2,400 \times 10\% &= \$ 240 \\ &= \$1,744 \end{aligned}$$

Cette réduction du coût d'achat des pièces (\$84) abaisserait de \$3,412 à \$3,328 le coût global indiqué à la ligne 43 du tableau D.13, ce qui donne presque exactement la moyenne pondérée du coût global de chacune des trois catégories de tracteurs, soit \$3,327.

TABLEAU D.13 - ANALYSE DÉTAILLÉE ET COMPARATIVE DES PRIX DE REVIENT D'UN TRACTEUR
EN AMÉRIQUE DU NORD (ÉTATS-UNIS) ET EN GRANDE-BRETAGNE,
AVANT ET APRÈS LA DÉVALUATION DE LA LIVRE STERLING EN 1967

(en dollars américains)

Les chiffres entre parenthèses renvoient aux numéros de la note technique de l'appendice D.

Frais engagés en Amérique du Nord (É.-U.) pendant l'année 1967-1968

Production de 60,000 unités

	Tableau 40*	Tableau A 51-1*		
	Moyenne† gamme intermédiaire (1)	Petite gamme (40 CV) (2)	Gamme intermédiaire (90 CV) (3)	Gamme supérieure (115 CV) (4)
I Pièces achetées				
Non visées par les décisions d'achat ou de fabrication				
1 Pneus		\$ 245(1-1)	\$ 570(1-1)	\$ 755(1-1)
2 Batteries		20(1-1)	30(1-1)	35(1-1)
3 Autres articles		280	329	445
4 Montages de pièces achetées		470	491	665
5 Total	\$1,420	\$1,015	\$1,420	\$1,900
Visées par les décisions d'achats ou de fabrication				
6 Pièces coulées		95	126	160
7 Pièces forgées		50	61	70
8 Pièces pressées		128	145	170
9 Barres d'acier		30	32	45
10 Tuyaux		38	42	53
11 Aluminium		2	2	2
12 Total	\$ 408	\$ 343	\$ 408	\$ 500
13 Total des pièces achetées	\$1,828	\$1,358	\$1,828	\$2,400
II Pièces fabriquées				
Frais de fonderie (tableau 17*)				
14 Coût des matériaux (3,3 tonnes)	\$ 182	\$ 99(1-2)	\$ 198(1-2)	\$ 340(1-2)
15 Frais de main-d'œuvre	100	39(1-2)	111(1-2)	210(1-2)
16 Dépenses d'exploitation	52	28(1-2)	57(1-2)	97(1-2)
17 Frais fixes	156	62(1-2)	173(1-2)	334(1-2)
18 Frais de soutien attribués	81	81(1-2)	81(1-2)	81(1-2)
19 Total des frais de fonderie	\$ 571	\$ 309	\$ 620	\$1,066
	pour 2.3 tonnes	pour 1.25 tonne	pour 2.5 tonnes	pour 4.3 tonnes
Opérations d'usinage (tableau 27*)				
20 Coût des matériaux (tableau A7-1*)				
21 Pièces forgées	\$ 105	\$ 103	\$ 103	\$ 136
22 Aluminium	8	6	8	10
23 Barres d'acier	12	8	12	14
24 Tuyaux	20	17	20	24
25 Total des matériaux	\$ 145	\$ 134	\$ 143	\$ 184
26 Frais de main-d'œuvre	170	153	170	221
27 Dépenses d'exploitation	32	30	32	35
28 Frais fixes	155	140	155	201
29 Frais de soutien attribués	123	123	123	123
30 Total des frais d'usinage	\$ 625	\$ 580	\$ 623	\$ 764

TABLEAU D.13 (suite)

Extrapolation des frais engagés en Grande-Bretagne (niveau de 1966-1967)				Extrapolation des frais engagés en Grande-Bretagne (niveau de 1968-1969)				
Moyenne† gamme intermédiaire	Petite gamme (40 CV)	Gamme intermédiaire (90 CV)	Gamme supérieure (115 CV)	Moyenne† gamme intermédiaire	Petite gamme (40 CV)	Gamme intermédiaire (90 CV)	Gamme supérieure (115 CV)	
(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)	(11)	(12)	
	\$ 196(2-6)	\$ 456(2-6)	\$ 604(2-6)		\$ 185(2-6)	\$ 428(2-6)	\$ 567(2-6)	1
	19(2-7)	28(2-7)	33(2-7)		18(2-7)	27(2-7)	31(2-7)	2
	224(2-8)	263(2-8)	356(2-8)		210(2-8)	247(2-8)	334(2-8)	3
	390(2-9)	410(2-9)	568(2-9)		358(2-9)	375(2-9)	514(2-9)	4
\$1,157	\$ 829	\$1,157	\$1,561	\$1,077	\$ 771	\$1,077	\$1,446	5
	\$ 73(2-10)	\$ 97(2-10)	\$ 124(2-10)		\$ 70(2-10)	\$ 93(2-10)	\$ 118(2-10)	6
	39(2-10)	47(2-10)	54(2-10)		37(2-10)	45(2-10)	52(2-10)	7
	107(2-11)	122(2-11)	143(2-11)		99(2-11)	112(2-11)	131(2-11)	8
	23(2-10)	25(2-10)	35(2-10)		22(2-10)	24(2-10)	33(2-10)	9
	29(2-10)	32(2-10)	41(2-10)		28(2-10)	31(2-10)	39(2-10)	10
	2(2-10)	2(2-10)	2(2-10)		2(2-10)	2(2-10)	2(2-10)	11
\$ 325	\$ 273	\$ 325	\$ 399	\$ 307	\$ 258	\$ 307	\$ 375	12
\$1,482	\$1,102	\$1,482	\$1,960	\$1,384	\$1,029	\$1,384	\$1,821	13
\$ 158(2-12)	\$ 86(2-12)	\$ 172(2-12)	\$ 295(2-12)	\$ 142(2-12)	\$ 77(2-12)	\$ 154(2-12)	\$ 265(2-12)	14
50(2-13)	26(2-13)	55(2-13)	97(2-13)	48(2-13)	26(2-13)	54(2-13)	92(2-13)	15
47(2-14)	26(2-14)	51(2-14)	88(2-14)	46(2-14)	25(2-14)	50(2-14)	86(2-14)	16
156	62	173	334	156	62	173	334	17
52(2-15)	52(2-15)	52(2-15)	52(2-15)	51(2-15)	51(2-15)	51(2-15)	51(2-15)	18
\$ 463	\$ 252	\$ 503	\$ 866	\$ 443	\$ 241	\$ 482	\$ 828	19
pour 2.3 tonnes	pour 1.25 tonne	pour 2.5 tonnes	pour 4.3 tonnes	pour 2.3 tonnes	pour 1.25 tonne	pour 2.5 tonnes	pour 4.3 tonnes	20
\$ 80(2-16)	\$ 78(2-16)	\$ 78(2-16)	\$ 103(2-16)	\$ 70(2-16)	\$ 68(2-16)	\$ 68(2-16)	\$ 90(2-16)	21
8(2-17)	6(2-17)	8(2-17)	10(2-17)	8(2-17)	6(2-17)	8(2-17)	10(2-17)	22
10(2-18)	7(2-18)	10(2-18)	12(2-18)	8(2-18)	5(2-18)	8(2-18)	10(2-18)	23
16(2-19)	14(2-19)	16(2-19)	20(2-19)	14(2-19)	12(2-19)	14(2-19)	16(2-19)	24
\$ 114	\$ 105	\$ 112	\$ 145	\$ 100	\$ 91	\$ 98	\$ 126	25
84(2-20)	76(2-20)	84(2-20)	109(2-20)	80(2-20)	72(2-20)	80(2-20)	104(2-20)	26
29(2-21)	27(2-21)	29(2-21)	32(2-21)	29(2-21)	27(2-21)	29(2-21)	32(2-21)	27
155	140	155	201	155	140	155	201	28
79	79	79	79	77	77	77	77	29
\$ 461	\$ 427	\$ 459	\$ 566	\$ 441	\$ 407	\$ 439	\$ 540	30

TABLEAU D. 13 (suite)

Frais engagés en Amérique du Nord (É.-U.) pendant l'année 1967-68
Production de 60,000 unités

	Tableau 40*	Tableau A51-1*		
	Moyenne† gamme inter- médiaire	Petite gamme (40 CV)	Gamme intermé- diaire (90 CV)	Gamme supérieure (115 CV)
	(1)	(2)	(3)	(4)
II Frais de l'installation de pressage (Tableau 23)*				
31 Coût des matériaux	\$ 70	\$ 57	\$ 76	\$ 84
32 Frais de main-d'œuvre	33	31	30	37
33 Dépenses d'exploitation	10	9	10	12
34 Frais fixes	25	25	24	28
35 Frais de soutien attribués	23	23	23	23
36 Total, installation de pressage	\$ 161	\$ 145	\$ 163	\$ 184
37 Total, pièces fabriquées	\$1,357	\$1,034	\$1,406	\$2,014
III Opérations de montage				
38 Frais de main-d'œuvre	\$ 82	\$ 72	\$ 85	\$ 106
39 Dépenses d'exploitation	41	39	41	45
40 Frais fixes	48	42	49	61
41 Frais de soutien attribués	56	56	56	56
42 Total, opérations de montage	\$ 227	\$ 209	\$ 231	\$ 268
43. Total, fabrication des tracteurs	\$3,412	\$2,601	\$3,465	\$4,682
IV Rajustements				
(Étude sur le coût des tracteurs)				
44 Baisse de frais, production de 60 à 90,000 unités	\$ 291 (3-1)	\$ 218 (3-2)	\$ 295 (3-2)	\$ 399 (3-2)
45	\$3,121	\$2,383	\$3,170	\$4,283
46 Baisse estimative, production jusqu'à 120,000 unités et plus	200 (3-3)	152 (3-3)	203 (3-3)	274 (3-3)
47	\$2,921	\$2,231	\$2,967	\$4,009
48 Étude sur le coût des tracteurs – effet de la construction modulaire pour une production de 60,000 unités (indice croissant)	25 (3-4)	25 (3-4)	25 (3-4)	25 (3-4)
49 Total rajusté, frais de fabrication des tracteurs	\$2,896	\$2,206	\$2,942	\$3,984
50 Surestimation moins probable dans le cas des pièces achetées (20 p. 100 de la valeur des pièces achetées sont indiqués)	\$ 366 (3-5)	\$ 272 (3-5)	\$ 366 (3-5)	\$ 480 (3-5)
51 Total rajusté, États-Unis \$	\$2,530	\$1,934	\$2,576	\$3,504
52 En devises canadiennes (\$1.081 can. = \$1 américain)	\$2,735	\$2,091	\$2,785	\$3,788
53		30%	60%	10%
54 Moyenne pondérée-3		\$2,677/		
55 Moyenne pondérée-2		\$2,298		
56 Réduction du coût moyen si l'on exclut la catégorie des gros tracteurs		\$ 379		

TABLEAU D.13 (fin)

Extrapolation des frais engagés en Grande-Bretagne (niveau de 1966-1967)				Extrapolation des frais engagés en Grande-Bretagne (niveau de 1968-1969)				
Moyenne† gamme inter- médiaire	Petite gamme (40 CV)	Gamme intermé- diaire (90CV)	Gamme supérieure (115 CV)	Moyenne† gamme inter- médiaire	Petite gamme (40 CV)	Gamme intermé- diaire (90 CV)	Gamme supérieure (115 CV)	
(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)	(11)	(12)	
\$ 70(2-22)	\$ 57(2-22)	\$ 76(2-22)	\$ 84(2-22)	\$ 60(2-22)	\$ 49(2-22)	\$ 66(2-22)	\$ 73(2-22)	31
16(2-23)	15(2-23)	15(2-23)	18(2-23)	16(2-23)	15(2-23)	15(2-23)	18(2-23)	32
9(2-24)	8(2-24)	9(2-24)	11(2-24)	9(2-24)	8(2-24)	9(2-24)	11(2-24)	33
25	25	24	28	25	25	24	28	34
15	15	15	15	14	14	14	14	35
<u>\$ 135</u>	<u>\$ 120</u>	<u>\$ 139</u>	<u>\$ 156</u>	<u>\$ 124</u>	<u>\$ 111</u>	<u>\$ 128</u>	<u>\$ 144</u>	36
<u>\$1,059</u>	<u>\$ 799</u>	<u>\$1,101</u>	<u>\$1,588</u>	<u>\$1,008</u>	<u>\$ 759</u>	<u>\$1,049</u>	<u>\$1,512</u>	37
\$ 41(2-25)	\$ 36(2-25)	\$ 43(2-25)	\$ 53(2-25)	\$ 39(2-25)	\$ 34(2-25)	\$ 40(2-25)	\$ 50(2-25)	38
39(2-26)	37(2-26)	39(2-26)	43(2-26)	38(2-26)	36(2-26)	38(2-26)	42(2-26)	39
48	42	49	61	48	42	49	61	40
36	36	36	36	35	35	35	35	41
<u>\$ 164</u>	<u>\$ 151</u>	<u>\$ 167</u>	<u>\$ 193</u>	<u>\$ 160</u>	<u>\$ 147</u>	<u>\$ 162</u>	<u>\$ 188</u>	42
<u>\$2,705</u>	<u>\$2,052</u>	<u>\$2,750</u>	<u>\$3,741</u>	<u>\$2,552</u>	<u>\$1,935</u>	<u>\$2,595</u>	<u>\$3,521</u>	43
\$ 266(3-1)	\$ 202(3-2)	\$ 270(3-2)	\$ 368(3-2)	\$ 252(3-1)	\$ 191(3-2)	\$ 256(3-2)	\$ 348(3-2)	44
\$2,439	\$1,850	\$2,480	\$3,373	\$2,300	\$1,744	\$2,339	\$3,173	45
150(3-3)	114(3-3)	153(3-3)	207(3-3)	150(3-3)	114(3-3)	153(3-3)	207(3-3)	46
\$2,289	\$1,736	\$2,327	\$3,166	\$2,150	\$1,630	\$2,186	\$2,966	47
25(3-4)	25(3-4)	25(3-4)	25(3-4)	25(3-4)	25(3-4)	25(3-4)	25(3-4)	48
\$2,264	\$1,711	\$2,302	\$3,141	\$2,125	\$1,605(3-5)	\$2,161	\$2,941	49
\$ 296(3-5)	\$ 220(3-5)	\$ 296(3-5)	\$ 39(3-5)	\$ 277(3-5)	\$ 206(3-5)	\$ 277(3-5)	\$ 364(3-5)	50
\$1,968	\$1,491	\$2,006	\$2,749	\$1,848	\$1,399	\$1,884	\$2,577	51
\$2,127	\$1,612	\$2,168	\$2,972	\$1,998	\$1,512	\$2,037	\$2,786	52
	\$1,784	\$2,082			\$1,676	\$1,954		53
								54
								55
	\$ 297				\$ 279			56

Frais de main-d'oeuvre et frais fixes: il restait alors à attribuer un montant résiduel composé des frais de main-d'oeuvre et des frais fixes. La proportion entre ces deux classes de frais comme éléments constitutifs du prix de revient de la moyenne des tracteurs a été utilisée pour estimer ces facteurs du prix de revient des tracteurs des différentes catégories de puissance. Il n'était pas possible d'établir le prorata des frais de main-d'oeuvre et des frais de soutien d'après le poids des moulages finis, tout en maintenant à un niveau constant la courbe des frais de soutien attribués.

Il faut noter que cette manière d'établir les frais fixes pour chaque catégorie de tracteurs a eu un effet de prolongement sur l'établissement du prix de revient britannique, comme on le verra au paragraphe (2) ci-dessous. On a supposé que les frais fixes indiqués dans l'Étude s'appliquaient tels quels au prix de revient britannique. Dans les sections II et III du tableau D.13, les frais hypothétiques de main-d'oeuvre pour les diverses catégories de tracteurs ont été établis après déduction des frais de matériaux, des frais d'exploitation, des frais fixes et des frais de soutien attribués.

(2) Détails de l'analyse de coût qui a permis d'amener les données de base aux niveaux du prix de revient britannique

Diverses sources ont été utilisées pour obtenir des données comparables permettant d'élaborer des estimations parallèles de prix de revient pour chacun des facteurs de coût propres à la Grande-Bretagne. On en trouvera le détail ci-après, article par article, avec numéros de renvoi ayant trait aux redressements apportés aux pièces mentionnées dans le tableau D.13. Toutefois, certains points fondamentaux, qui ont été établis pour l'ensemble de l'analyse, figurent séparément au commencement des notes. Il y est souvent fait renvoi dans les notes ultérieures.

1) Taux de change

Voici les taux officiels de change utilisés au cours de toute l'analyse:

	<u>1966</u>	<u>1968</u>
£ sterling/dollars américains	\$2.79	\$2.41
£ sterling/dollars canadiens	\$3.01	\$2.60

Source: Banque d'Angleterre, d'après le Bureau central de la statistique, dans la publication *Annual Abstract of Statistics 1968, No. 105* (Londres, Imprimerie de Sa Majesté, 1968).

Dollars américains/dollars canadiens	\$1.081	\$1.081
Dollars canadiens/dollars américains	\$0.925	\$0.925

Source: Banque du Canada, moyenne des taux publiés à midi pour l'année.

2) Calcul des taux de salaires

C'est la moyenne des taux horaires estimatifs de salaires payés pour la production de véhicules moteur, tels qu'ils figurent dans la *Gazette* du ministère du Travail, qui a servi à établir les frais annuels de salaires, comparativement à ceux qu'on a relevés dans l'Étude. Les taux concernant les années 1966, 1967, et 1968 sont fondés sur le chiffre donné pour avril 1965¹³, après redressement, à cause du change, des taux horaires moyens dans le cas des véhicules de la catégorie supérieure, à partir de la moyenne de 1965 jusqu'aux moyennes de 1966, 1967, et

¹³ *Gazette* du ministère du Travail, Londres, Imprimerie de Sa Majesté, septembre 1965, tableau II, p. 398. C'est la dernière mention distincte qui ait été faite au sujet des données horaires relatives à la fabrication des véhicules moteur. Cette publication s'appelle maintenant *Employment & Productivity Gazette*.

1968. Pour estimer, en dollars américains, le coût annuel des salaires par ouvrier, la formule suivante a été utilisée:

$$\frac{\text{Taux horaire de salaire en pence (d.)}}{240 \text{ d. en } \pounds} \times \frac{\text{Heures ouvrées indiquées dans l'Étude}}{\text{}} \times \text{Taux du change} = \text{Salaire annuel en dollars américains}$$

Les résultats obtenus ont été les suivants:

	Taux horaire de salaire	Coût annuel en salaires
	(d. sterling)	(dollars américains)
1966	133.7 d.	\$3,007
1967	137.9 d.	\$3,078
1968	149.4 d.	\$2,868

3) Salaires payés aux employés de bureau, hommes et femmes

Les salaires hebdomadaires payés aux employés de bureau et des services techniques, hommes et femmes, au chapitre des véhicules, ont été tirés de l'*Employment & Productivity Gazette*¹⁴.

	Hommes (Rapport 1)			Femmes (Rapport 4)			Moyenne utilisée dans l'analyse (dollars américains)		
	Taux de salaire hebdomadaire		Coût annuel en salaires	Taux de salaire hebdomadaire		Coût annuel en salaires			
	(sterling)		(dollars américains)	(sterling)		(dollars américains)			
	£	s	d		£	s	d		
1966	26	10	4	\$3,847	10	16	8	\$1,572	\$2,027
1967	27	17	3	\$4,042	11	13	0	\$1,690	\$2,160
1968	29	15	7	\$3,716	12	9	7	\$1,557	\$1,989

Le rapport relativement faible des hommes en regard des femmes (1:4) s'explique par le petit nombre d'employés masculins de la catégorie des employés de bureau relevés dans l'Étude. La plupart des emplois masculins ont été consignés dans des catégories spéciales et distinctes, qui ont fait l'objet de redressements, comme le montre la note 5 ci-dessous.

4) Frais relatifs aux avantages sociaux

L'estimation des frais relatifs aux avantages sociaux comme facteur rattaché aux salaires, en Grande-Bretagne, est fondée sur l'étude intitulée *Labour Costs in Great Britain in 1964*¹⁵. Même si les frais engagés à cet égard ont probablement augmenté en chiffres absolus depuis 1964, ils ont tendance à constituer un pourcentage beaucoup plus constant des frais de salaires. Les deux facteurs de prix de revient ont plutôt monté en proportions parallèles.

Les chiffres relatifs aux avantages sociaux figurant au tableau suivant ont été puisés dans l'étude intitulée *Labour Costs in Great Britain in 1964*¹⁶.

¹⁴ *Employment & Productivity Gazette*, Londres, Imprimerie de Sa Majesté, mars 1969, p. 284.

¹⁵ Ministère de l'Emploi et de la Productivité, *Labour Costs in Great Britain in 1964*, Londres, Imprimerie de Sa Majesté, 1968.

¹⁶ *Ibid.*, tableaux 3, 7, pp. 6, 12-13.

	<u>Moyenne annuelle</u>
Frais de main-d'oeuvre dans l'industrie des véhicules (y compris les tracteurs) pour le groupe d'employeurs le plus important	£1,084.6
Dont les salaires représentent	£1,001.5
Moins les vacances, les congés de maladie, les cours de formation (compris ci-dessous)	<u>£ 64.0</u>
Salaires payés pour les heures ouvrées (équivalent à la norme nord-américaine)	£ 937.5
Avantages sociaux (au sens nord-américain)	
Vacances, congés de maladie, assistance aux cours de formation	£ 64.0
Cotisations d'assurance nationale	£ 33.9
Prestations d'assistance sociale	£ 30.7
Services subventionnés	<u>£ 9.0</u>
Total, avantages sociaux	<u>£137.6</u>
Total, salaires et avantages sociaux	<u>£1,075.1</u>
Total, avantages sociaux en pourcentage des salaires	14.7%

Bien que ces frais relatifs aux avantages sociaux comprennent des articles non contenus dans l'Étude, le montant utilisé dans l'analyse des frais de fabrication en Grande-Bretagne a été prudemment établi à 20 p. 100 des frais de salaires.

5) *Frais de salaires de la direction et du contrôle*

Les frais de salaires de la direction et du contrôle, établis en pourcentage des frais engagés aux États-Unis, dépassent de beaucoup les taux moyens d'emploi des hommes indiqués dans la note 4 ci-dessus. Pour ne pas sous-estimer ces frais, on a utilisé des pourcentages arbitraires, qui ont été établis à 80 p. 100 pour 1966-1967 et à 75 p. 100 pour 1968-1969 (après la dévaluation).

6) *Prix des pneus*

Comme les pièces de machines agricoles, les tracteurs et les pneus d'accessoires peuvent entrer au Canada en franchise, les prix des pneus de machines agricoles sont considérés identiques au Canada et aux États-Unis, après redressements en raison du change. D'après les données confidentielles fournies à la Commission par la filiale canadienne d'une société internationale de pneus, les pneus de tracteurs ont été marqués, en Grande-Bretagne, à environ 80 p. 100 du prix nord-américain, avant la dévaluation. Étant donné la teneur élevée de matériaux importés en vue de la fabrication des pneus, le coût, après la dévaluation, a été établi à 75 p. 100, au lieu de 69 p. 100, niveau qui aurait résulté du contre-coup global de la dévaluation.

7) *Prix des batteries*

Les différences quant aux prix des batteries peuvent varier beaucoup, selon les variations du coût des matériaux (notamment du plomb) et le coût inférieur de la main-d'oeuvre.

	<u>1966 - 1967</u>		
	Petites	Moyennes	Grosses
Prix des batteries adoptés pour l'Étude	\$ 20	\$ 30	\$ 35
Prix estimatifs des batteries en Grande-Bretagne	\$ 19	\$ 28	\$ 33
	<u>1968 - 1969</u>		
	Petites	Moyennes	Grosses
Prix des batteries adoptés pour l'Étude	\$ 20	\$ 30	\$ 35
Prix estimatifs des batteries en Grande-Bretagne	\$ 18	\$ 27	\$ 31

8) Pièces achetées – Autres articles

On a supposé qu'une société multinationale de fabrication de tracteurs, en Grande-Bretagne, connaît suffisamment les différences de frais de fabrication qui existent entre ses propres usines nord-américaines et celles de Grande-Bretagne pour tâcher de réaliser une réduction semblable de coût pour ses achats à l'extérieur, l'autre solution consistant à fabriquer l'article.

Les coûts des «pièces fabriquées» qu'on trouve au tableau D. 13 de l'Étude (ligne 37, colonne 1) sont supérieurs de 30 p. 100 par rapport à ceux qu'on relevait en Grande-Bretagne après la dévaluation (ligne 37, colonne 5). Vu le niveau sensiblement inférieur des coûts de fabrication en Grande-Bretagne, le prix des pièces achetées à l'extérieur a été réduit de 20 p. 100 pour 1966-1967 et de 25 p. 100 pour 1968-1969 par rapport au niveau donné dans l'Étude.

9) Montages achetés

Suivant le raisonnement exposé dans la note 8 ci-dessus, le coût des montages achetés en Grande-Bretagne en 1966-1967 a été réduit de 20 p. 100 par rapport au niveau américain (25 p. 100 en 1968-1969).

On a aussi supposé que les prix des montages achetés étaient fonction du prix du cuivre utilisé pour les radiateurs, démarreurs, générateurs ou alternateurs, et les supports de fils. Les chiffres utilisés pour 1966-1967 et 1968-1969 ont donc été majorés du fait de l'augmentation

Quantités estimatives de cuivre (lbs.)

	Radia- teur	Démar- reur	Alter- nateur	Filerie etc.	Total	Établi à
Petit tracteur	23(20-25)	10	10	3	46	45
Tracteur moyen	45(40-50)	12	12	3	52	50
Gros tracteur	78(75-80)	14	14	3	109	110

Résultats obtenus:

Redressements de prix

	1966 – 1967			1968 – 1969		
	Petits	Moyens	Grands	Petits	Moyens	Grands
Coût d'achat des montages selon l'Étude	\$470	\$491	\$665	\$470	\$491	\$665
Réduction estimative des prix d'achat (20% 1966-1967; 25% 1968-1969)	(94)	(98)	(133)	(118)	(123)	(166)
Effet estimatif de la hausse du prix du cuivre (1966-1967 ¹ ; 1968-1969 ²)	\$ 15 \$391	\$ 17 \$410	\$ 36 \$568	\$ 6 \$358	\$ 7 \$375	\$ 15 \$514

¹ Les montants indiqués correspondent au poids du cuivre multiplié par \$0.33, prix représentant la différence entre le prix américain (\$0.36/livre) et le prix de Grande-Bretagne (\$0.69/livre). Le prix américain est celui du cuivre d'électrolyse, prix moyen annuel de 1966, dans la vallée du Connecticut, d'après la publication *Iron Age*, Philadelphie, *Chilton Co.*, 2 janvier 1969, p. 131. Le prix de Grande-Bretagne est le prix moyen de la *G.M.B. and Standard Copper*, de Londres, comme on le note dans la publication *Metal Statistics 1968*, New York, *The American Metal Market Co.*, 1968, p. 131, et *Metal Bulletin*, Londres, *Metal Bulletin Ltd.*, divers numéros, 1966-1967.

² Les montants indiqués correspondent au poids du cuivre multiplié par \$0.14, prix représentant la différence entre le prix américain (\$0.42/livre) et le prix anglais (\$0.56/livre). Prix américain ci-dessus. Le prix anglais est le prix annuel moyen du cuivre d'électrolyse, suivant le *Metal Bulletin*, Londres, *Metal Bulletin Ltd.*, 10 janvier 1969, p. 14.

du prix du cuivre en Grande-Bretagne, comme on le voit ci-dessous. Les estimations qui suivent en ce qui concerne les quantités de cuivre nécessaires reposent sur les livres de pièces, les conseils obtenus des détaillants, etc.

10) *Pièces achetées, visées par les décisions d'achat ou de fabrication (coulages, pièces forgées, barres d'acier, tubes et aluminium)*

Les pièces usinées achetées à l'étranger ont été réduites du même pourcentage que les frais globaux des opérations de fonderie et d'usinage réunis, en Grande-Bretagne, pour chacune des deux périodes, comparaison faite avec l'Étude de la manière suivante:

Frais globaux de fonderie en Grande-Bretagne	+	Frais globaux d'usinage en Grande-Bretagne	
<hr/>		<hr/>	
Frais globaux de fonderie aux É.-U.	+	Frais globaux d'usinage aux É.-U.	X 100
1966-1967:	$\frac{\$463 + \$461}{\$571 + \$625}$		X 100 = 77.2%
1968-1969:	$\frac{\$441 + \$443}{\$571 + \$625}$		X 100 = 73.9%

11) *Achats d'emboutissages*

Les frais d'achat d'emboutissages ont été réduits du même pourcentage que les frais d'installations d'emboutissage, en Grande-Bretagne pour les deux périodes, comparaison faite avec l'Étude comme il suit:

Frais globaux d'emboutissage en Grande-Bretagne	
<hr/>	
Frais globaux d'emboutissage aux États-Unis	X 100
1966-1967:	$\frac{\$135}{\$161}$ X 100 = 83.9%
1968-1969:	$\frac{\$124}{\$161}$ X 100 = 77.0%

12) *Frais de matériaux de fonderie*

Les frais de matériaux de fonderie sont exposés en détail dans l'Étude au tableau A7-1*. Les frais équivalents, pour ce qui est de la Grande-Bretagne, ont été établis de la manière suivante:

	Étude sur le prix de revient des tracteurs			Équivalent britannique			
	Pourcen- tage du prix	Prix	Coût la tonne	1966-1967		1968-1969	
				Prix	Coût la tonne	Prix	Coût la tonne
Fonte	33.3	\$66	\$ 22	\$66 ¹	\$ 22	\$48 ³	\$ 16
Métal propre	33.3	—	—	—	—	—	—
Métal acheté	33.3	\$40	\$ 13	\$19 ²	\$ 6	\$22 ²	\$ 7
			\$ 35		\$ 28		\$ 23
Additifs et sable de moulage			\$ 20		\$ 20		\$ 20
Coût total la tonne			\$ 55		\$ 48		\$ 43
Coût les 3.3 tonnes			\$182		\$158		\$142

¹ Prix de la fonte en 1966, Birmingham, Angleterre, d'après le *Metal Bulletin*, Londres, *Metal Bulletin Ltd.*, divers numéros, 1966.

² Prix établis par la *British Steel Corporation*, d'après les mêmes sources, divers numéros, 1966-1969.

³ Prix du fer forgé comprimé par le procédé hydraulique, selon les mêmes sources, divers numéros de 1968-1969.

13) *Frais de main-d'oeuvre de fonderie*

D'après les tableaux A11-1 à 6*, les frais de main-d'oeuvre des fonderies anglaises ont été établis comme il suit:

	Étude sur le prix de revient des tracteurs		Équivalent britannique	
	Nombre d'employés	Coût (000)	1966-1967 Coût (000)	1968-1969 Coût (000)
Main-d'oeuvre directe	(608)	\$3,404.8		
Main-d'oeuvre indirecte	(222)	1,226.2		
Nombre d'employés x coût annuel des salaires (830 x \$3,007 ¹) (830 x \$2,868 ¹)			\$2,495.8	\$2,380.4
Total		\$4,631.0	\$2,495.8	\$2,380.4
Avantages sociaux	(30%)	1,389.3	(20% ²) 499.2	(20% ²) 476.1
Total		\$6,020.3	\$2,995.0	\$2,856.5
Divisé par 60,000 unités		\$ 100.0	\$ 49.92 ou \$ 50.0	\$ 47.61 ou \$ 48.0

¹ Voir Section (2), note 2, ci-dessus.

² Voir Section (2), note 4, ci-dessus.

14) *Frais d'exploitation de fonderie*

Les frais d'exploitation de fonderie ont été réduits pour la Grande-Bretagne de la manière suivante.

a) *Frais de soutien* (tableaux A11-5 et 6*)

	Étude sur le prix de revient des tracteurs		Équivalent britannique	
	(000)	(000)	1966-1967 (000)	1968-1969 (000)
Surintendant et adjoints ¹	\$ 38.4	\$ 38.4	\$ 38.4	\$ 38.4
Échelons intermédiaires de direction (80% ²) (75% ²)	357.2		285.8	267.9
Employés de bureau (17) (17 x \$2,027 ³) (17 x \$1,989 ³)	85.7		34.5	33.8
Total	\$481.3	\$358.7	\$340.1	
Avantages sociaux (30%) (20% ⁴) (20% ⁴)	144.4		71.7	68.0
Total	\$626.7	\$430.4	\$408.1	
Divisé par 60,000 unités	\$ 10.44	\$ 7.17	\$ 6.80	

¹ On a supposé l'égalité des frais en Grande-Bretagne et en Amérique du Nord.

² Voir Section (2), note 5, ci-dessus.

³ Voir Section (2), note 3, ci-dessus.

⁴ Voir Section (2), note 4, ci-dessus.

b) Frais des électrodes de four électrique

	Étude sur le prix de revient des tracteurs (000)	Équivalent britannique	
		1966-1967 (000)	1968-1969 (000)
Réfractaires et électrodes ¹			
É.-U.	\$594.0		
Grande-Bretagne 1966-1967		\$518.0	
Grande-Bretagne 1968-1969			\$455.0
Divisé par 60,000 unités	\$ 9.90	\$ 8.63	\$ 7.58

¹ Les réfractaires et les électrodes sont censées coûter \$3 la tonne de fonte métallique, c.-à-d. 3.3 tonnes par tracteur (note 13 ci-dessus) x 60,000 tracteurs à \$3, ce qui donne \$594,000. Les frais d'électrodes ont été obtenus de la Direction des matériaux, ministère de l'Industrie et du Commerce (lettre datée du 17 juin 1969), d'après la société *Union Carbide*, comme il suit: États-Unis, \$0.30/livre; Grande-Bretagne, \$0.23/livre, en 1968-1969. En 1966-1967, les frais britanniques augmentent de la différence due à la dévaluation, soit 14 p. 100. C'est à partir de ces nombres qu'on a établi les rapports d'où proviennent les montants indiqués ci-dessus.

c) Résumé des frais d'exploitation

	Étude du prix de revient des tracteurs	Équivalent britannique	
		1966-1967	1968-1969
Frais de soutien	\$10.44	\$ 7.17	\$ 6.80
Coût des électrodes de four électrique	9.90	8.63	7.58
Total	\$20.34	\$15.80	\$14.38
Différence entre la Grande- Bretagne et les États-Unis		\$ 4.54 ou \$5	\$ 5.96 ou \$6

15) Frais de soutien attribués

En ce qui concerne les frais de soutien attribués aux diverses usines ou exploitations de fabrication, seul l'élément salaires a été réduit aux niveaux britanniques.

	Étude sur le prix de revient des tracteur (000)	Équivalent britannique	
		1966-1967 (000)	1968-1969 (000)
(Tableau A36-2*)			
Chefs de service ¹	\$ 200.0	\$ 200.0	\$ 200.0
Surintendant (80% ²) (75% ²)	151.2	121.0	113.4
Surveillance (80% ²) (75% ²)	714.0	571.2	535.5
Employés de bureau, etc. (246) (246 x \$2,027 ³) (246 x \$1,989 ³)	1,476.0	498.6	489.3
Total	\$ 2,541.2	\$ 1,390.8	\$ 1,338.2

	(fin)		
	Étude sur le prix de revient des tracteur	Équivalent britannique	
		1966-1967	1968-1969
(Tableau A43-2*)			
Surintendant et adjoints (80% ²) (75% ²)	\$ 26.6	\$ 21.3	\$ 20.0
Contremaîtres (80% ²) (75% ²)	93.0	74.4	69.8
Manutention des matériaux (158) (158 x \$3,007 ⁴) (158 x \$2,868 ⁴)	884.8	475.1	453.1
Employés de bureau, etc. (7) (7 x \$2,027 ³) (7 x \$1,989 ³)	35.0	14.2	13.9
Total	\$ 1,039.4	\$ 585.0	\$ 556.8
(Tableau A44-2*)			
Surintendants (80% ²) (75% ²)	\$ 285.6	\$ 228.5	\$ 214.2
Surveillance (80% ²) (75% ²)	1,233.0	986.4	924.8
Employés de bureau (550) (550 x \$2,027 ³) (550 x \$1,989 ³)	3,575.0	1,114.9	1,094.0
Total	\$ 5,093.6	\$ 2,329.8	\$ 2,233.0
Total	\$ 8,674.2	\$ 4,305.6	\$ 4,128.0
Avantages sociaux (30%) (20% ⁵)	2,602.3	861.1	825.6
Total, analyse des différences	\$11,276.5	\$ 5,166.7	\$ 4,953.6
Autres frais d'admin. et de soutien	5,633.4	5,633.4	5,633.4
Total, frais d'admin. et de soutien	\$16,909.9	\$10,800.1	\$10,587.0
Frais d'admin. et de soutien – Grande-Bretagne en pourcentage des É.-U.		63.9%	62.6%
Établi à		64 %	63 %

¹ On a supposé des frais égaux pour la Grande-Bretagne et pour l'Amérique du Nord.

² Voir Section (2), note 5, ci-dessus.

³ Voir Section (2), note 3, ci-dessus.

⁴ Voir Section (2), note 2, ci-dessus.

⁵ Voir Section (2), note 4, ci-dessus.

16) Opérations d'usinage – pièces forgées

Le coût des pièces forgées a été réduit, pour la Grande-Bretagne, du pourcentage de l'écart entre les frais de matériaux de forge aux États-Unis et en Grande-Bretagne, selon les données fournies par la Direction des matériaux, du ministère de l'Industrie et du Commerce (lettre datée du 17 juin 1969). La fabrication de billettes de qualité (A.I.S.I. C-1010) à raison de 100 tonnes, de 4 pouces sur 4 au calcul de l'usine, franco à bord à l'usine, a été citée comme étant de \$125.34 aux États-Unis et de \$83.25 en Grande-Bretagne.

Comme on ne disposait pas, à cette source, des prix de la période de 1966, le prix de \$83.25 a été redressé d'après la relation entre les prix britanniques des lingots de forge, en 1966 et en 1968, jusqu'à concurrence de 0.60 p. 100 en teneur de carbone, suivant la revue *Iron Age*¹⁷, comme il suit:

	Prix cités par la revue <i>Iron Age</i>	Prix utilisés dans l'analyse
1968	\$74.50	\$83.25 (ci-dessus)
1966	\$85.12	\$95.12

Les frais britanniques pour 1966 ont été établis à 75.9 p. 100 des frais américains.

17) Opérations d'usinage – aluminium

Les prix de l'aluminium ont été considérés comme identiques en Amérique du Nord et en Grande-Bretagne pendant les deux périodes.

18) Opérations d'usinage – barres d'acier

Le prix utilisé, soit le prix britannique pour 1966-1967 (8.9¢/livre) est le prix moyen des barres d'acier fini à froid et des blocs d'alliage d'acier d'après la revue *Metal Bulletin*¹⁸.

Les prix d'usinage des barres d'acier aux États-Unis et en Grande-Bretagne (1968-1969) correspondent à la moyenne des deux prescriptions fournies par la Direction des matériaux, du ministère de l'Industrie et du Commerce (lettre datée du 17 juin 1969). Le prix de l'acier doux A.I.S.I. C-1010 et celui des aciers d'alliage de faible teneur A.I.S.I. 4140 ont été cités comme étant les suivants (rapport établi en dollars canadiens):

	Prix américain		Prix britannique	
	Tonne	Quintal	Tonne	Quintal
A.I.S.I. C-1010	\$158.50	\$ 7.93	\$105.00	\$ 5.25
A.I.S.I. 4140		13.64		9.50
Moyenne par quintal		\$10.79		\$ 7.38
Moyenne par livre		10.8¢		7.4¢

A partir de ces rapports (10.8¢, 8.9¢ et 7.4¢), les frais de matériaux pour les stocks de barres d'acier ont été établis, par tracteur, pour la Grande-Bretagne:

	Moyenne	Petit	Moyen	Grand
Étude sur le prix de revient des tracteurs (tableau A51-1*)	\$ 12	\$ 8	\$ 12	\$ 14
Grande-Bretagne, 1966-1967	\$ 10	\$ 7	\$ 10	\$ 12
Grande-Bretagne, 1968-1969	\$ 8	\$ 5	\$ 8	\$ 10

19) Opérations d'usinage – tuyauterie

Les prix des matériaux pour tuyauterie n'ont pu être obtenus. On a donc utilisé le rapport établi pour les stocks de barres d'acier:

	Moyenne	Petit	Moyen	Grand
Étude sur le prix de revient des tracteurs (tableau A51-1*)	\$ 20	\$ 17	\$ 20	\$ 24
Grande-Bretagne, 1966-1967	\$ 16	\$ 14	\$ 16	\$ 20
Grande-Bretagne, 1968-1969	\$ 14	\$ 12	\$ 14	\$ 16

¹⁷ *Iron Age*, Philadelphie, Chilton Co., divers numéros, 1966 et 1968.

¹⁸ *Metal Bulletin*, Londres, *Metal Bulletin Ltd.*, divers numéros, 1966.

20) Opérations d'usinage – frais de main-d'œuvre

Les frais de main-d'œuvre en ce qui a trait aux opérations d'usinage ont été calculés de la même manière que les frais de main-d'œuvre de fonderie (note 13) (tableaux A26-2, 3 et 4*):

	Étude sur le prix de revient des tracteurs	Équivalent britannique	
		1966-1967	1968-1969
	(000)	(000)	(000)
Main-d'œuvre	\$ 7,828.0	\$4,185.8	\$3,992.2
Avantages sociaux	2,349.0	837.2	798.4
Total	\$10,177.0	\$5,023.0	\$4,790.6
Divisé par 60,000 unités	\$ 170.0	\$ 84.0	\$ 79.8
			ou
			\$ 80.0

21) Opérations d'usinage – frais d'exploitation

Les frais d'exploitation ont été réduits pour ce qui est des frais de soutien (tableaux A26-3 et 4*) de la même manière que les frais des opérations de fonderie (note 14) comme il suit:

	Étude sur le prix de revient des tracteurs	Équivalent britannique	
		1966-1967	1968-1969
	(000)	(000)	(000)
Total des salaires	\$ 451.0	\$ 341.4	\$ 323.2
Avantages sociaux	135.3	68.3	64.6
Total	\$ 586.3	\$ 409.7	\$ 387.8
Divisé par 60,000 unités	\$ 9.77	\$ 6.83	\$ 6.46
Différence entre les É.-U. et la Grande-Bretagne		\$ 2.94	\$ 3.31
Établi à		\$ 3.00	\$ 3.00

22) Installations d'emboutissage – frais de matériaux

Les frais de matériaux ont été réduits, pour la Grande-Bretagne, du rapport moyen relevé entre les prix américains et britanniques de la tôle roulée à froid en 1966-1967 et en 1968-1969.

	Prix américain	Prix britannique	
		1966-1967	1968-1969
Tôle roulée à froid	7.00¢/lb ¹	7.00¢/lb ²	6.05¢/lb ³

¹ Chiffre tiré du rapport de la Commission royale d'enquête relative aux machines agricoles, intitulé *Farm Tractor Production Costs: A Study in Economies of Scale, Study No. 2*, Ottawa, Imprimeur de la Reine, 1969.

² Le prix de la tôle roulée à froid, de calibre 17/20, est la moyenne des divers prix de 1967 de l'*Iron & Steel Board*, d'après le *Metal Bulletin*, Londres, *Metal Bulletin Ltd.*, divers numéros, 1967.

³ Le prix de la tôle roulée à froid, de calibre 17/20, est la moyenne des prix de 1968 de la *British Steel Corporation*, d'après le *Metal Bulletin*, Londres, *Metal Bulletin Ltd.*, divers numéros, 1968.

Suivant ce rapport, les frais de matériaux d'installation d'emboutissage en 1966-1967 ont été considérés comme identiques dans les deux pays. En 1968-1969, ces frais ont été estimés, pour la Grande-Bretagne, de la manière ci-après:

	<u>Moyenne</u>	<u>Petit</u>	<u>Moyen</u>	<u>Grand</u>
Frais de matériaux, par tracteur	\$62	\$49	\$66	\$73

23) Installations d'emboutissage – frais de main-d'œuvre

Les frais de main-d'œuvre pour les installations d'emboutissage (tableaux A18-2, 3 et 4*) ont été réduits de la même manière que les frais de main-d'œuvre de fonderie (note 13):

	<u>Étude sur le prix de revient des tracteurs</u>	<u>Équivalent britannique</u>	
		<u>1966-1967</u>	<u>1968-1969</u>
	(000)	(000)	(000)
Main-d'œuvre	\$ 1,552.0	\$ 824.0	\$ 785.8
Avantages sociaux	<u>466.0</u>	<u>164.8</u>	<u>157.2</u>
Total	\$ 2,018.0	\$ 988.8	\$ 943.0
Divisé par 60,000 unités	\$ 33.0	\$ 16.0	\$ 16.0

24) Installations d'emboutissage – frais d'exploitation

Les frais d'exploitation d'installations d'emboutissage ont été réduits au chapitre des frais de soutien (tableaux A18-3 et 4*) de la même manière que les frais d'exploitation des fonderies (note 14):

	<u>Étude sur le prix de revient des tracteurs</u>	<u>Équivalent britannique</u>	
		<u>1966-1967</u>	<u>1968-1969</u>
	(000)	(000)	(000)
Salaires	\$ 181.3	\$ 132.9	\$ 127.4
Avantages sociaux	<u>54.4</u>	<u>26.6</u>	<u>25.5</u>
Total	\$ 235.7	\$ 159.5	\$ 152.9
Divisé par 60,000 unités	\$ 3.93	\$ 2.66	\$ 2.55
Différence entre les É.-U. et la Grande-Bretagne		\$ 1.27	\$ 1.38
Établi à		\$ 1.00	\$ 1.00

25) Opérations de montage – frais de main-d'œuvre

Les frais de main-d'œuvre des opérations de montage ont été réduits (tableaux A33-1, 2 et 3*) de la même manière que les frais de main-d'œuvre de fonderie (note 14):

	<u>Étude sur le prix de revient des tracteurs</u>	<u>Équivalent britannique</u>	
		<u>1966-1967</u>	<u>1968-1969</u>
	(000)	(000)	(000)
Main-d'œuvre	\$ 3,805.0	\$ 2,044.8	\$ 1,950.2
Avantages sociaux	<u>1,141.5</u>	<u>409.0</u>	<u>390.0</u>
Total	\$ 4,946.5	\$ 2,453.8	\$ 2,340.2
Divisé par 60,000 unités	\$ 82.0	\$ 41.0	\$ 39.0

26) Opérations de montage – frais d'exploitation

Les frais d'exploitation des opérations de montage ont été réduits, pour ce qui est des frais de soutien (tableaux A33-2 et 3*) de la même manière que les frais d'exploitation de fonderie (note 14):

	Étude sur le	Équivalent britannique	
	prix de revient des tracteurs	1966-1967	1968-1969
	(000)	(000)	(000)
Total, salaires	\$ 395.1	\$ 303.4	\$ 287.1
Avantages sociaux	118.5	60.7	57.4
Total	\$ 513.6	\$ 364.1	\$ 344.5
Divisé par 60,000 unités	\$ 8.56	\$ 6.07	\$ 5.74
Différence entre les É.-U. et la Grande-Bretagne		\$ 2.49	\$ 2.82
Établi à		\$ 2.00	\$ 3.00

(3) Redressements apportés aux frais après l'analyse de base

1) Redressement apporté au prix de revient des tracteurs moyens pour les niveaux de production allant de 60,000 à 90,000, ainsi que pour les niveaux de 60,000 à 20,000 unités

Le tableau 41* de l'Étude montre une réduction du prix de revient de \$291 pour la moyenne des tracteurs lorsque le niveau de production passe de 60,000 à 90,000. Ce chiffre représente la somme de plusieurs facteurs, qu'il a fallu redresser selon leur équivalent britannique, afin de calculer les montants à déduire des prix de revient anglais, au niveau de production de 60,000 unités, pour obtenir une estimation du prix de revient au niveau de production de 90,000 unités. Ainsi, les frais globaux de main-d'œuvre, dans le cas de la moyenne des tracteurs d'Amérique du Nord, figurent dans l'Étude comme étant de \$385; en ce qui concerne la Grande-Bretagne, ils sont de \$191 et de \$183, pour les deux périodes respectivement. Les rapports entre ces frais de main-d'œuvre ont été utilisés pour estimer la différence de frais de main-d'œuvre entre les niveaux de production.

Les autres facteurs de prix de revient déterminés au tableau 41* ont été utilisés comme dénominateur de la fraction dont le prix de revient britannique équivalent était le numérateur, afin d'établir le prorata des montants déterminés au tableau 41* en regard de leur équivalent anglais.

	Prix de revient selon l'Étude ¹	Coûts plus faibles/(plus élevés) à 90,000 unités qu'à 60,000	
		Prix de revient britannique	
		1966-1967	1968-1969
Frais variables			
Frais de matériaux			
Pièces achetées	\$410	\$332	\$310
Matériaux de l'usine	(85)	(73)	(65)
Total, frais de matériaux	\$325	\$259	\$245
Frais de main-d'oeuvre	31	15	15
Frais d'exploitation	(12)	(11)	(11)
Frais de soutien	16	10	10
Total, frais variables	\$298	\$273	\$252
Frais fixes	(7)	(7)	(7)
Total, différence de prix de revient suivant le niveau de production	\$291	\$266	\$252

¹ Chiffres fournis par la Commission royale d'enquête relative aux machines agricoles, *Farm Tractor Production Costs: A Study in Economies of Scale, Study No. 2*, Ottawa, Imprimeur de la Reine, 1969, tableau 41, p. 136.

De même, les frais ont été redressés pour la moyenne des tracteurs au niveau de production de 20,000 unités, ainsi qu'il suit:

Différence totale du prix de revient suivant les niveaux de production	\$463	\$387	\$375
---	-------	-------	-------

Même si ces chiffres de redressement ne figurent pas au tableau D.13, ils ont été utilisés pour estimer les frais de production en Grande-Bretagne, au niveau de production de 20,000 unités, dans le tableau 6.6, au chapitre 6.

2) *Estimation des redressements de prix de revient, pour diverses catégories de tracteurs, lorsque le niveau de production passe de 60,000 à 90,000 unités*

Les prix de revient relatifs des diverses catégories de tracteurs, calculés pour chaque endroit, ont été utilisés pour estimer les réductions de frais pour chaque catégorie de tracteurs.

	<u>Moyenne</u>	<u>Petit</u>	<u>Moyen</u>	<u>Gros</u>
Prix de revient, suivant l'Étude, pour un niveau de production de 60,000 unités	\$3,412	\$2,601	\$3,465	\$4,682
Redressement pour un niveau de production pas- sant de 60,000 à 90,000 unités (ligne 44, tableau D.13)	291	218	295	399
Prix de revient britannique 1966-1967	\$2,705	\$2,052	\$2,750	\$3,741
Redressement pour un niveau de production passant de 60,000 à 90,000 unités (ligne 44, tableau D.13)	266	202	270	368
Prix de revient britannique 1968-1969	\$2,552	\$1,935	\$2,595	\$3,521
Redressement pour un niveau de production passant de 60,000 à 90,000 unités (ligne 44, tableau D.13)	252	191	256	348

3) *Estimation de la réduction de coût que permet une production de 120,000 unités et plus*

Une estimation a été faite de l'économie supplémentaire que permet une production dépassant les 120,000 unités, réduction qui est de \$200 aux États-Unis et de \$150 en Grande-Bretagne pour les deux périodes. Quant aux divers modèles, ces redressements ont été estimés d'une manière proportionnelle, ainsi qu'il suit:

	<u>Moyenne</u>	<u>Petit</u>	<u>Moyen</u>	<u>Gros</u>
Frais suivant l'Étude (ligne 46, tableau D.13)	\$200	\$152	\$203	\$274
Frais en Grande-Bretagne (ligne 46, tableau D.13)	\$150	\$114	\$153	\$207

4) *Réduction du prix de revient attribuable à la construction modulaire*

Une estimation très prudente a été donnée au tableau 52* de l'Étude, soit \$25, pour ce qui est de la réduction de prix de revient attribuable à la conception modulaire du moteur et de la transmission. Ce chiffre figure, sans redressement, à la ligne 48 du tableau D.13.

5) Redressement du prix des pièces achetées

Pour établir les frais de fabrication engagés en Grande-Bretagne, on a d'abord utilisé les facteurs de coût de mise de fonds, obtenant ainsi des frais de beaucoup supérieurs à l'estimation autonome du prix de revient de \$1,500 pour un tracteur de 40 CV, qui a été communiquée à la Commission. Le prix de revient indiqué pour la période 1968-1969, à la ligne intitulée «Total rajusté, frais de fabrication des tracteurs» (ligne 49, tableau D.13), soit \$1,605 (É.-U.) ou \$1,735 (Can.), dépasse d'environ \$200 cette estimation confidentielle. Celle-ci n'a été contestée par aucune des sociétés de machines agricoles fabriquant des tracteurs en Grande-Bretagne, avec lesquelles la Commission a étudié la question.

En conséquence, à la ligne 50 du tableau D.13, les frais, tant américains que anglais, établis plus haut dans le tableau ont été réduits carrément de 20 p. 100 des frais d'achats d'articles. Le prix de revient estimatif ainsi obtenu pour un tracteur de 40 CV construit dans une usine «idéale» de Grande-Bretagne pendant la période 1968-1969 s'établit à \$1,512 (devises canadiennes). La réduction de prix de revient posée en hypothèse est justifiée par la nature nécessairement imprécise et arbitraire des calculs de prix de revient pour les articles achetés à l'extérieur, relevés dans l'Étude.

Note a été prise des seules données dont les analystes de l'Étude disposaient: (traduction)

Après discussion avec la Commission et d'après les déclarations faites par les sociétés de machines agricoles au cours des audiences publiques, le prix de revient approximatif assumé par elles pour les divers éléments a été estimé comme étant le tiers du prix demandé au détaillant pour les pièces de rechange qui seraient considérées comme susceptibles de fabrication, et la moitié du prix demandé au détaillant pour des pièces qu'on aurait probablement 'achetées' . . .¹⁹

L'emploi de cette règle empirique, nécessairement brute, laissait une possibilité certaine de surévaluation ou de sous-évaluation des articles achetés à l'extérieur en vue de la fabrication des tracteurs, possibilité qui ne nuisait en rien, toutefois, au but premier de cette analyse, l'étude d'économies d'échelle en ce qui a trait à la production des tracteurs.

¹⁹ Commission royale d'enquête relative aux machines agricoles, *op. cit.*, chap. III, pp. 25-26.

Appendice E

CORPS PRINCIPAL D'UNE LETTRE REÇUE D'UNE SOCIÉTÉ MULTI-NATIONALE DE MACHINES AGRICOLES AU SUJET DU CLOISONNEMENT DES MARCHÉS

Le 13 mars 1969.

On m'apprend que [la société] précise dans ses . . . [accords avec les détaillants et les distributeurs] que les distributeurs et détaillants détenteurs de concessions de [nom de la société] au Royaume-Uni sont tenus de revendre les produits [de la société] principalement à des clients de détail du Royaume-Uni.

D'après la définition donnée dans les accords, des clients de détail sont «les particuliers et sociétés qui veulent acheter les produits et pièces de rechange pour leur propre usage, et non pas, d'une manière directe ou indirecte, pour les revendre».

Il convient de signaler qu'une réserve semblable est appliquée depuis un certain nombre d'années par la plupart de nos [sociétés d'exploitation] respectives dans n'importe quelle région du monde en ce qui concerne les réseaux nationaux de distribution respectifs. Vous remarquerez en examinant votre exemplaire de [l'accord de vente]. . . de la [société] canadienne . . . que le [détaillant doit maintenir une exploitation convenablement organisée possédant des stocks suffisants de produits]. Une clause semblable figure aussi dans [l'accord] de notre [société] des États-Unis.

Le but de cette réserve, qu'elle s'applique au Canada, aux États-Unis, au Royaume-Uni ou à tout autre pays où [la société] établit une organisation nationale de distribution, est d'indiquer sans équivoque que, advenant l'établissement d'un réseau de distribution au détail, il est venu par le concessionnaire et la société que, si l'on a choisi ce régime, c'est surtout en vue de protéger les concessionnaires intéressés à ce marché.

Ainsi, au Royaume-Uni, si le détaillant ou le distributeur vend effectivement de nouveaux produits à des clients qui les exportent ou les revendent sur le marché intérieur, la société est en droit de résilier son contrat. Toutefois, celle-ci doit, dans la pratique, établir que ce détaillant ou distributeur a sciemment vendu à des particuliers qui n'étaient pas des «clients de détail», et si, après une enquête approfondie, la preuve en est faite, nous prévoyons qu'elle prendra des mesures en vue de l'annulation du contrat.

Comme vous le savez, il y a plusieurs modes de distribution à considérer: directement du fabricant au consommateur (magasins de détail appartenant à la société); par des grossistes ou des distributeurs indépendants qui possèdent leur propre exploitation de détail; par des concessionnaires ou détaillants indépendants détenant une concession obtenue du fabricant; par des agents à commission, voire par un ensemble de deux de ces modes ou plus. Au Canada, le système de distribution de [la compagnie] qui l'a emporté est celui des détaillants indépendants, si bien que l'essentiel de l'effort de la société a été centré sur ce mode particulier de distribution.

Lorsque [la société] confie la distribution à des hommes d'affaires indépendants à titre de détaillants ou de concessionnaires, il importe avant tout de s'assurer que ce système de distribution de détail fonctionne efficacement et d'une manière ordonnée, faute de quoi, l'affectation de capitaux et de main-d'œuvre, tant par la société que par le détaillant, se solderait par une perte.

Vous vous souviendrez que, dans le mémoire que nous avons présenté à la [Commission], ainsi que dans notre déclaration, nous avons exposé en détail nos programmes d'aide aux détaillants mis en oeuvre: financement des stocks neufs et usagés; formation touchant le service et les produits, ainsi que publications à ce sujet; conseils en matière de comptabilité et de gestion; publicité et annonces commerciales; approvisionnements et installations complets et

sans pareils en ce qui concerne les pièces, en plus des autres services techniques et administratifs destinés à s'assurer que les détaillants reçoivent des arrivages au moment opportun et au prix le plus bas, afin de leur permettre de vendre les produits [de la société] et d'assurer l'entretien des machines d'une manière efficace et éclairée, sur un pied de saine concurrence. Nous admettons l'importance et la nécessité de ces programmes dans le cas de l'industrie de première main qui est la nôtre. Les frais connexes qu'exigent ces programmes, contrairement à ce qui se passe pour la plupart des industries de biens de consommation, s'expliquent d'eux-mêmes, notamment lorsqu'il s'agit du marché canadien, réparti sur une vaste étendue géographique.

[La société] a manifesté pendant des décennies, par la vente de ses produits qui portent sa marque de commerce, un degré élevé de bonne volonté; elle a accredité ses produits et gagné la confiance de la clientèle. Nous nous préoccupons non seulement d'établir, dans tous les marchés nationaux sur lesquels nos produits sont vendus au détail, un réseau de détaillants ou de concessionnaires assurant une distribution efficace, mais aussi de confirmer la responsabilité des détaillants en ce qui concerne le service après-vente des produits qu'ils vendent, de manière à donner satisfaction à la clientèle. Si le service après-vente n'est pas fourni, la bonne réputation de notre marque de commerce et la popularité de nos produits sur le marché en sont ternies; il en résulte des pertes d'affaires et de bénéfices, tant pour les détaillants que pour [la société]. Aussi, quel que soit le pays dans lequel nos produits sont vendus, nos contrats de concessions précisent-ils le niveau ou le type de distribution, ainsi que les responsabilités et les conditions attachées à ces concessions. Toute autre manière d'agir équivaldrait au chaos et au désordre du point de vue de la distribution, au détriment du concessionnaire comme de la société.

Tout fabricant sérieux doit veiller à ne pas saper ou ternir les rapports d'intégrité qu'il entretient avec son réseau de détaillants; autrement, ce serait l'effondrement de son réseau de distribution, pierre d'assise de son entreprise. Plus précisément, le fabricant ne saurait faire concurrence, au niveau du détail, à une exploitation de détail qu'il a lui-même mise sur pied, même si la chose semble lui promettre, dans l'immédiat, des avantages attrayants. Il ne saurait non plus permettre longtemps que de nouveaux produits portant sa marque de commerce se vendent au détail par le truchement de débouchés autres que ses divers concessionnaires. Il est évident qu'il en résulterait une désintégration du réseau de concessionnaires, surtout à une époque où il est difficile d'attirer et de garder des détaillants sûrs du point de vue financier. De plus, le consommateur y perd: il ne pourra bénéficier, pour les machines qu'il achète, du service après-vente d'une organisation établie de détaillants desservant le marché de sa région;

il sera privé des avantages assurés par la garantie;

il s'exposera à l'impossibilité complète d'obtenir des pièces de rechange et le service connexe;

il pourra difficilement disposer des machines à échanger et ne jouira pas de remises excédentaires;

il n'aura plus de dialogue avec son concessionnaire local agréé, qui connaît et comprend les besoins de ses clients en matière de machines;

il en arrivera à un calendrier de production et de livraison qui ne correspond pas précisément aux besoins des agriculteurs de l'Ontario et du Canada;

il s'exposera aux abus éventuels découlant de fausses représentations des produits, lorsque des vendeurs ou des distributeurs non agréés se contenteront de prendre les commandes, sans s'engager à distribuer les produits de façon permanente;

il risquera de ne pouvoir ni réduire ni résoudre les difficultés découlant de la livraison de produits défectueux, de caractéristiques non observées et du mauvais fonctionnement des machines, en raison soit de l'absence d'installation ou de l'insolvabilité du vendeur ou du distributeur non agréé, soit de la difficulté supplémentaire de juridiction qui complique le règlement juridique.

De plus, étant donné le programme d'importation de machines institué par la Fédération de l'agriculture de l'Ontario, il est aux prises avec toutes les difficultés découlant de l'achat

d'un produit précis qu'il n'a ni vu ni essayé et pour lequel il paie comptant avant la livraison, s'exposant probablement à des frais supplémentaires d'intérêt.

[La société] est une entreprise globale ou multi-nationale. [Elle] réalise des bénéfices sur une base consolidée par la vente et l'entretien de [ses] produits partout dans le monde, quels que soient le vendeur ou l'endroit de vente. Toutefois, il existe une règle fondamentale de commercialisation, selon laquelle celui qui veut vendre ses produits et en assurer l'entretien d'une manière efficace, doit établir, dans les limites géographiques du marché en question ou à l'échelle nationale, un réseau de distribution bien ordonné qui satisfasse aux besoins et aux caractéristiques de ce marché. Pour attirer des détaillants ou des vendeurs sérieux ou conserver ceux qui sont déjà sous contrat, la société doit établir un réseau ordonné de distribution qui offre une promesse et un stimulant d'ordre lucratif, qui incite le détaillant indépendant à vendre les produits et à en assurer l'entretien; autrement, nous ne servons bien ni les agriculteurs, ni les concessionnaires, ni la société.

L'intégrité du détaillant est indispensable à sa survivance, et nous devons la protéger pour lui. [La société] se doit de respecter ce principe.

Appendice F

Documents présentés par la Fédération de l'agriculture de l'Ontario au sujet de l'importation de tracteurs.

Remarque: Comme la plupart de ces documents sont des copies d'attestations par écrit et de déclarations sous serment, ils sont reproduits dans leur langue originale, c'est-à-dire en anglais.



5th Floor, 387 Bloor St. E., Toronto 5, Ontario

Telephone 921-8989

June 5th, 1969.

Mr. N. B. MacDonald,
Director of Research,
Royal Commission on Farm Machinery,
Box 2520, Postal Station "D",
Ottawa, Ontario.

Dear Sir:

Enclosed you will find signed statements and supporting evidence from Mr. Kenneth Graham, Fieldman, Ontario Federation of Agriculture; Mr. James Jacklin, President of Bruce Federation of Agriculture, and myself, David T. Crone, Director of Marketing and Research, Ontario Federation of Agriculture.

These documents spell out some of the opposition we have experienced in importing farm tractors from the British Isles. These signed statements may be used by the commission as it sees fit.

If, after examination of these statements and supporting evidence, the commission decides it requires signed affidavits or any further evidence or statements, I would be pleased to give any request immediate consideration.

Yours truly



David T. Crone,
Director of Marketing & Research.

DTC:mjr
Encs.





5th Floor, 387 Bloor St. E., Toronto 5, Ontario

Telephone 921-8989

PIÈCE 1

June 3rd, 1969.

STATEMENT

I, David Crone, Director of Marketing and Research for the Ontario Federation of Agriculture, undertook a study of farm in-put costs early in 1968. During my investigations, it became apparent that Ford 5000 tractors and Massey-Ferguson 165 tractors, both manufactured in the United Kingdom or Western European area, sold in Ontario at close to double the British price. Comparisons are based on list prices in both the United Kingdom and Canada.

This yawning price spread made it clear that Ontario farmers would be saved a lot of money if these tractors could be imported outside the existing manufacturer-dealer structure. To test the validity of my research, I decided to import seven tractors from Britain for a group of Ontario farmers. My contact in England was a Mr. J. H. Vernon, of Onneley Hall, Madeley, Crewe.

Mr. Vernon bought four Ford 5000s and three Massey 165s from his local dealers. He had no problems in making these purchases. The dealers were not told they were to be exported to Canada. Similarly, there were no problems in shipping them to this country. However, it appears that, later in the year, the Ford dealer was subjected to considerable pressure by Ford Company officials.



The dealer was threatened with the deprivation of his dealership, or a heavy fine, if Ford found he was a party, knowingly complicit to the Ontario shipment. How the Ford Company traced back the shipment to this dealer is not known. However, I assume an employee of Ford of Canada must have taken the serial numbers of the tractors when they landed in Canada and transmitted them to England.

The degree of harassment of Mr. Vernon's dealer is best described in Exhibit "D" attached.^{1/}

These seven tractors were delivered to Ontario farmers at prices ranging between \$3,300. and \$3,600., depending on optional equipment. These prices confirmed my original theory. So the Ontario Federation of Agriculture, and several county federations of agriculture, set up the mechanism for further shipments.

At this point, open company opposition developed in the United Kingdom. Dealers were threatened with disciplinary action if they knowingly sold equipment for export. See Exhibit "E",^{2/} which is to follow. Therefore, our tractors are varied. Instead of getting co-operating English farmers to buy several tractors at one dealer, orders of one and two tractors were spread over several dealers.

^{1/} Maintenant pièce 2.

^{2/} Maintenant pièce 3.

However, even this technique attracted suspicion because of the "extras" demanded by Ontario farmers - power steering, large tires, etc. See Exhibit "F" attached.^{3/} Tractors have become increasingly difficult to obtain.

Opposition in Ontario has taken the form of a telephone call from a Ford Company solicitor to Mr. H. E. Harris, Q.C., solicitor for the Ontario Federation of Agriculture.

The Ford Company solicitor pointed out that the Ontario Federation of Agriculture, because it is associated with the tractor imports, may be violating the law by using Ford's English trademark in Canada.

At this point, I would like to mention there are many verbal reports of dealers and shipping agents being harassed by machinery company officials. However, this is hearsay evidence and is most difficult to document.



David T. Crone, Director,
OFA Marketing & Research Department.

^{3/} Maintenant pièce 4.

PIÈCE 2

Telephone:
Madeley 219

EXHIBIT "D"

From
J. H. VERNON,

64

ONNELEY HALL,

MADELEY, CREWE

January 20 1969

Dear Mr. Crone

I am having considerable concern about the Firm who sold me the Ford

January 20, 1969.

Drayton:
old
that
me
-!

Can
of the
put
in use
That
How
wait
that

Dear Mr. Crone,

I am having considerable concern about the Firm who sold me the Ford 5000. George Oakley of Market Drayton. Can you explain how Fords got hold of this evidence. Luckily you did not put them on Show with the Firms Name in evidence.

The order sheets !
These you took away with you. Have Fords any evidence that the writing of those Order Sheets, was that of the Salesman, of the Firm!

the
as
n t
rus
nd
15
work
ton

Fi
fas
are
coll
So
to

Ford's are acting in a vicious fashion against this firm—and are leaving no stone unturned to collect evidence. So far they have made no approach to me, and little satisfaction they would get, should they do so. All the wrath is coming from your quarters. Can you break your silence and give me any and every piece of information? You must have regard for my position with this firm—I've done business with them for years. They are facing either the loss of the agency or a very heavy fine if complicity is proved against them.

I am purchasing any further tractors

do so.

all the wrath is coming from your quarters. Can you break your silence and give me any and every piece of information? You must have regard for my position with this firm — I've done business with them for years. — They are facing either the loss of the agency or a very heavy fine - if complicity is proved against them.

I am purchasing any further Tractors

Telephone:
Madeley 219

From 65
J. H. VERNON,
ONNELEY HALL,
MADELEY, CREWE

January 20 1969

Through a Third Party

an Telephone:
has Madeley 219
SK

From: J. H. Vernon,
Onneley Hall,
Madeley, Crewe.

20.1.69

e
-
post
cut
me

Th Through a Third Party-

Any buyers from Fords have now to sign a contract Sheet, undertaking not to export! This undertaking does not prevent any buyer from selling to me.-It means an additional charge against your men!

c
Ne
For
has
Be
yo
de
q

News travels fast! -The Ford Selling Organisation have hot information about Tractor Buying Groups, in Ontario. You certainly raised a Whirlwind! !

I'm wondering-How much good has it done? -Have I been a crusader, all to no purpose! !

Will you please try and give me an answer.

Best Wishes
Sincerely

(Signed) Harold Vernon

the
me.
for
ind!!
uch.

some ✓ seen a Crusader, all to no purpose!!

Will you please try and give me an answer!

Best Wishes

Sincerely

Harold Vernon

PIÈCE 3



AGRICULTURAL CENTRAL TRADING LTD.

1 WHITE HILL, CHESHAM, BUCKINGHAMSHIRE

Telephone: CHESHAM 4931 (10 lines)

Telegraphic Address: FARMACT, CHESHAM.

Your Ref :

Our Ref : JSH/JKP

EXHIBIT E.A.

24th June, 1969.

D. T. Crone, Esq.,
Director of Marketing & Research,
Ontario Federation of Agriculture,
5th Floor,
387 Bloor St. E.,
Toronto 5,
Ontario, Canada.

Dear Mr. Crone,

Thank you for your telegram of the 19th June requesting information and reasons for replacing several orders.

This was due to the insistence of one of the Ford Dealers having the farmer sign a Contract Order Form which included the following terms on the reverse:-

"The retail customer undertakes that he is ordering the Tractor for his own use and that he will not re-sell it as a new Tractor in the course of any business carried on by him. The retail customer further undertakes that he will not export the Tractor from the United Kingdom for a period of 12 months from the date of delivery to him".

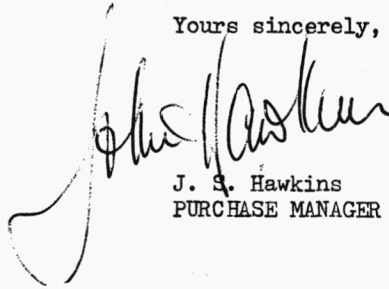
This form, prepared by Ford Motor Company, is the standard form for Ford Dealers to use when selling tractors. Not all farmers are prepared to sign the forms and consequently some Dealers make a sale without using the form or having the form signed.

Acting as agents we considered it advisable, in the interest of the English farmer, to have the orders cancelled on the particular Dealer who had insisted upon the forms being signed. The farmers replaced the orders on other Dealers. At no time was the question raised of any action being taken by the Dealer or Manufacturer regarding the clauses on the reverse of the form.

- 2 -

Our action was purely precautionary to protect the farmer should difficulties arise as a result of having signed the form. I enclose a photostat copy of the form for your information and I hope that this will clear the matter satisfactorily.

Yours sincerely,

A handwritten signature in cursive script, appearing to read "J. S. Hawkins". The signature is written in dark ink and is positioned above the typed name and title.

J. S. Hawkins
PURCHASE MANAGER

Enc.

CANADIAN NATIONAL • CANADIAN PACIFIC

TELECOMMUNICATIONS

CANADIEN NATIONAL • CANADIEN PACIFIQUE

0AB788

6115B(12-67)

#0AB789(210447) OTA210 VIA CANADIAN CNC121 FOC645 F6

PIÈCE 4-1

CATO CO GBLB 029

CHESHAM BUCKS OF 29 21 1005

EXHIBIT "F"

1969 APR 21 AM 9 08

TFTORONTO9218989 HERGOTT ONTARIO FEDERATION OF AGRICULTURE

TORONTO

387 B. Cove St East Ren 5'02 Toronto 5; Ontario

SUSPICIONS AROUSED ON 15/30 REARS IF THESE CAN BE AVOIDED

ON FUTURE ORDERS WILL FACILITATE MATTERS PREFERRED SIZES

14/34 12/38 14/30

HAWKINS

COL HERGOTT 9218989 15/30 REARS 14/34 12/38 14/30

TEL No. 921-8989 TIME 12:31p
 TO C.M. BY C.M.
 CALLS LEFT _____
 ATTEMPTS _____
 FILE MAIL DELIVER TLX DFX

R.R. 1 Hillsburgh,
Ontario.

PIÈCE 5

June 3, 1969

S T A T E M E N T

I, Kenneth Graham, a fieldman for the Ontario Federation of Agriculture, acted in a private capacity as a purchasing agent to buy tractors in the U.K. for ^(some) farmers in Western Ontario, mainly Dufferin and Wellington counties.

On December 25, 1968, I left Toronto Airport for Prestwick, Scotland. My Scottish contact for farm tractor acquisitions was Ian Shepherd of Buckie. His sister was a friend of my wife's. Ian Shepherd, on my behalf, got in touch with several Ford dealers in the Banffshire area. He tried to buy 10 Ford 5000s and two Massey-Ferguson 165 tractors in his own name. The M-Fs were not available because of a union strike.

His local Ford dealer, Elgin Central Engineering Ltd. of Elgin, refused to supply him.^{1/} An Elgin Company spokesman (N.S. Matheson, managing director) said his company could not sell tractors knowing they were for export (see attached Exhibit A^{2/} and Exhibit B,^{3/} para. 4).

However, Mr. Shepherd found a dealer in Inverness, Cordiners, who agreed to supply him with 10 Ford 5000 tractors. But approximately two weeks later (mid-January, 1969), two representatives of the Ford Company visited Cordiners to check on the transaction. They suspected the tractors were for export because of optional equipment not common to the U.K. -- broad tires, power steering and remote cylinder control.

^{1/} Voir pièce 5-1: lettre de M. Shepherd.

^{2/} Maintenant pièce 5-2.

^{3/} Maintenant pièce 5-3.

..... continued

page 2/Graham

The result of this visit was that the Ford Company refused to accept this order, despite the fact that Ford officials were assured the 10 tractors had been ordered by a group of local farmers (see Exhibit C).

It should be realized this story about local farmers buying these tractors sounded rather thin. After all, it was unlikely that 10 rural Scots, noted for their caution and frugality, would buy tractors equipped with what seemed to them such costly extras.

In view of this action by Ford officials, this particular transaction fell through.

While in the British Isles I also made contact with two individuals: John Miller of Kilmaurs, Scotland, and an Irishman who shall remain nameless (his name his withheld since he is still handling tractors for me, most successfully by the way). They were asked to participate in the tractor import program. Both agreed.

In February 1969 John Miller undertook to get me six Ford 5000 tractors. His local dealer, a personal friend, agreed to co-operate. Knowing that Ford Company officials were quick to spot potential export orders, they decided to buy the tractors two at a time, with no signed purchase offer; thus Ford officials would not be able to visit a local farmer and break down his story.

The first two tractors arrived at the dealer's lot. Then came a comedy of errors. A Norwegian businessman arrived and tried to buy the tractors for himself; he saw a potential profit in reselling them in Norway where Ford tractors cost appreciably more than in Britain and Ireland.

..... continued

page 3/Graham

The dealer declined to make the sale to him. The exact conversation between them is not known. All I know is that an official of the Ford Company arrived on the lot unseen, overheard part of the conversation, and placed an embargo on the sale. This information was gleaned by a trans-Atlantic telephone conversation with Mr. Miller. There is nothing in writing to substantiate it. However, Mr. Miller told me that the Ford Company had recalled the tractors, suspecting an eventual export.

My experience with attempts to import tractors into Ontario did not end in failure. My Irish contact provided me with nine tractors -- seven Ford 5000s, a Nuffield 465, and a David Brown 1200. However, he was unable to get two M-F 165s. The M-F Company suspected export sales.

While my Irish contact managed to convince investigating Ford officials that the ordered Ford tractors would be used locally, the M-F investigators were sceptical. According to my Irish contact, they threatened economic reprisals against his M-F dealer if it were discovered at a later date that the tractors had been shipped out of Ireland. So this particular transaction was called off.

Kenneth Graham

(Kenneth Graham)

PIÈCE 5-1

To: Ken Graham, Esq.,
R.R. No. 1,
Hillsburgh, Ontario.
Canada.

From: I. Shepherd,
Thorneybank,
Buckie,
Banffshire, Scotland.

26.1.69

Dear Ken:

I'm sorry to say I have some very bad news for you. I have tried very hard to make a success of our tractor proposition, but things have not worked out as I had hoped. After many negotiations I came to a very satisfactory agreement with Cordiners of Inverness. They were very keen to make a deal and were most helpful. They were prepared to give 12½% discount which would mean at least £160 below list price for each tractor. Everything seemed fine until yesterday when the bomb dropped! Cordiners phoned me with the news that 2 representatives of Ford Motor Co. had come North to investigate their order because tractors fitted with broad tyres, power steering and single spool control valve are seldom requested in this country. They knew that tractors with these accessories had already been shipped to Canada, and they are evidently checking every order to make sure there is no question of them being exported. The result is that they refuse to accept the order, even although they were told that it was for a group of Scottish farmers.

The Massey-Ferguson tractors have also proved a big problem. I have contacted every Main agent north of Perth, and none could give a guaranteed delivery date before the end of March, because Massey-Fergusons are in very short supply meantime.

So I'm afraid I am up against a stone wall, and much as I regret it, I can do no more, as the firms are afraid of loosing their agency by taking the Manufacturers before the Restrictive Practices Tribunal.

I am really sorry about all this because it will probably mean that you will have to cancel your booking on the first boat, I doubt whether any of your other contacts will have more success, but I do hope so for your sake. If nothing can be done regarding new tractors, I shall be only too pleased to negotiate with Elgin Central Engineers on your behalf, if you are interested in their ex contract hire tractors. I shall make sure that you get a square deal.

I hope you had a good journey home and that you found the family in the best of health, our regards to Ann.

Yours sincerely

(Signed) Ian

(Exhibit A)

PIÈCE 5-2

ELGIN CENTRAL ENGINEERS LTD

AGRICULTURAL & INDUSTRIAL ENGINEERS - MOYCROFT - ELGIN - SCOTLAND

TELEPHONE: ELGIN 3191 (6 LINES)



TRACTORS EQUIPMENT
INDUSTRIAL EQUIPMENT
RANSOMES · NEW HOLLAND
MAIN DEALERS

NSM/LJ

6th January, 1969.

Ian C. Shepherd, Esq.,
Thornybank,
Clochan,
BUCKIE,
Banffs.

Dear Mr. Shepherd,

Tractors to Canada

With reference to Mr. Forbes' call on you this morning, we are writing to explain the difficulties of our selling new tractors for export abroad. All Ford Main Dealers in the U.K. are under Contract with the Ford Motor Company Ltd. for representation in their own area, and one of the Terms of the Contract is that:

"The Dealer will not export any Ford Products from the Area without the consent of the Manufacturer in writing and will take all reasonable precautions not to sell/offer for sale or otherwise distribute Ford Products to any person firm company or body who or which may intend to export such Ford Products from the Area".

There have been cases of Dealers exporting new Ford tractors involving serious complaints from Dealers abroad with the result that the Ford Motor Company in the U.K. impose a fine on the Dealer of double the retail margin. These cases are not difficult to trace because of the serial number. At the moment, Ford Motor Company Ltd. are conducting a competition among all Dealers in the U.K. in connection with the sale of tractors, and you will appreciate that any breach of the Contract in respect of exports during this period would be regarded as extremely serious.

As I explained this morning, however, we are one of the few Main Tractor Dealers in the U.K. who carry on an extensive business in Contract Hire of tractors. These tractors are under our personal care, and in our own interest, are maintained in first-class condition. It is possible to export tractors around a year old and the prices would be considerably cheaper than new and altogether they are a very attractive proposition. If your friend was interested in purchasing these good as new tractors, they would be thoroughly examined in our own Works before despatch, repainted, and fitted with new tyres and such new equipment as may be required. With regard to price, whereas the basic price of a new 5000 is £1,176 (at our Elgin Works) excluding any special equipment required, we could supply

cont.....

Ivan C. Shepherd, Esq.

6.1.69

- 2 -

these good as new tractors to you ex our Contract Hire fleet at approximately £1,000. Roadless 4 wheeled drive machines (5000) are also available as well as 4000s, and detailed specifications can be supplied in respect of each tractor.

We shall be glad to hear from you and assure you that if any business materialises the condition of the tractors would be first-class.

Yours sincerely,
ELGIN CENTRAL ENGINEERS LIMITED



N. S. Matheson,
MANAGING DIRECTOR.

(Exhibit B)

PIÈCE 5-3

ELGIN CENTRAL ENGINEERS LTD

AGRICULTURAL & INDUSTRIAL ENGINEERS - MOYCROFT - ELGIN - SCOTLAND

TELEPHONE: ELGIN 3191 (8 LINES)



TRACTORS EQUIPMENT
INDUSTRIAL EQUIPMENT
RANSOMES - NEW HOLLAND
MAIN DEALERS
NSM/LJ

9th January, 1969.

Ken Graham, Esq.,
R.R. No. 1,
Hillsburg,
ONTARIO,
Canada.

Dear Mr. Graham,

I write to confirm our telephone conversation last night regarding export of Ford 5000 tractors ex our Contract Hire operation here. I find on examining our records that the new Force 5000, as they are known here, will not be available from Contract Hire until the second half of this year and if you were interested we would write to you then with details of what we could offer.

As I explained, these tractors are put out on Contract Hire for two years but we are in a position to withdraw them at any time. As they are looked after by our own mechanics, we know they are in good condition and would ensure that they were so at the time of export. They would be repainted and fitted with new tyres and whatever new equipment you specifically required. The clock could be put back to zero if so required and invoiced to Mr. Shepherd at the standard new selling price for Customs purposes. The surplus payments could be credited to your account with us and satisfied by sending a "gift" tractor in due course or remitted to a British Bank for your account here. I am sure that we will have no difficulty in dealing with this in some way or another to meet your requirements.

The actual selling price would be substantially less than new and the tractor would represent a very good selling proposition in your country. We would quote a firm price as and when the tractors are available, and as I say this would be in the second half of this year.

With regard to new tractors, as I explained on the telephone, under our Contract with Ford Motor Company Ltd. we are prohibited from exporting, and where a Dealer is "caught out" so to speak, he is liable to pay a sum of 50% of the selling price of the tractor. It is open to doubt whether this clause would hold water if a Dealer referred it to the Restrictive Practices Tribunal, but no responsible Dealer would be prepared to take this risk and prejudice his good relations with Ford. No doubt, such exports do take place and I know from word that they take very strong action against Dealers here on receipt of complaints from their representatives in Canada. What the repercussions could be in Canada you are best able to judge, and I suppose all the farmer is concerned about is the price he pays.

I hope you had a good return journey home and that we may be able to develop business together later on to our mutual advantage.

Yours sincerely,

N. S. Matheson,
MANAGING DIRECTOR.

NOTE CONCERNANT
LA PIÈCE 6

ONTARIO FEDERATION OF AGRICULTURE

387 BLOOR STREET EAST

TORONTO, ONTARIO

MEMO

TO: N. B. MacDonald

June 5th, 1969

FROM: David Crone

You will note the first two pages of Mr. Jacklin's statement were typed on a different machine than the last and signed page.

The original of Mr. Jacklin's statement is appended to the documents.

A handwritten signature in black ink, appearing to read "D. Crone", with a long horizontal flourish extending to the right.

R.R. #2,
Elmwood, Ontario.

June 3, 1969

S T A T E M E N T

I, James Jacklin, President of Bruce County Federation of Agriculture, noting the success of tractor importations by Mr. David Crone, Director of Research and Marketing of the Ontario Federation of Agriculture, felt that Bruce and Grey County farmers could be saved appreciable sums of money if tractors could be bought on the world market.

So, on behalf of their members, Bruce and Grey Federations of Agriculture decided on January 1, 1969, to import tractors from the United Kingdom. Until the end of May, we imported 55 tractors; makes included Fords, Massey Fergusons, David Browns, Nuffields, and Internationals.

Participating farmers signed a purchase order with the Grey-Bruce Federations of Agriculture accompanied by a certified cheque to cover the cost of the desired tractor and import costs. We had far more applicants than we felt able to service adequately.

The first order of 25 tractors was placed through a British farmer. He, in turn, through neighbours and friends placed orders with dealers. Trouble started almost immediately. Dealers and manufacturers, suspecting these tractors were destined for export, refused in some cases to deliver the equipment. When this occurred, he transferred his contact to another farmer, who re-ordered.

Tractors were delivered by dealers to the farms of participating British farmers. Our agent then prepared them for export: plates were welded over serial numbers to prevent detection and tracing back tractors to the original purchasers. However, during transportation, several of these plates were forcibly removed.

We know, however, that while some of these tractors were being unloaded at the C.N. railway station in Hanover, Ontario, on March 10, 1969, a representative of the Ford Motor Company tried to take the serial numbers from these tractors (see attached affidavit)^{1/} He identified himself to me by the presentation of a business card.

Upon delivery of these tractors, our British contact (agent) said he could supply more tractors. We proceeded to take orders for an additional 30 tractors of various makes. They were purchased on the same basis as the first order and delivery completed by the end of May.

Problems encountered in our importation program included availability of space on vessels. Shipping companies were reluctant to book space, because other persons booking space had trouble in meeting commitments. This was largely due to the activities of manufacturing companies who did their utmost to thwart the delivery of tractors destined for the Ontario market.

I would like to state that we are most disappointed with the slowness tractors are handled in the Port of Toronto. A shipment arriving on a Thursday was not available for delivery to the customer until the following Friday and Saturday week. Three units were carried over to the following Monday. Farmers were charged an extra \$10.00

^{1/} Pièces 6-1 et 6-2.

F.F.2 Elmwood,
Ontario

PROJET DES DEUX
PREMIÈRES PAGES
DE LA PIÈCE 6

June 3, 1969

S T A T E M E N T

I, James Jacklin, president of Bruce County Federation of Agriculture, noting the success of tractor importations by Mr. David Crone, director of research and marketing of the Ontario Federation of Agriculture, felt that Bruce and Grey county farmers could be saved appreciable sums of money if tractors could be bought on the world market.

So on behalf of their members, Bruce and Grey ~~Federations~~ Federations of Agriculture decided on January 1, 1969, to import tractors from the United Kingdom. ~~Since~~ Until the end of May we imported 55 tractors; makes included Fords, Massey Fergusons, David Browns, Nuffields, and Internationals.

Participating farmers signed a purchase order with the Grey-Bruce Federations of Agriculture accompanied by a certified cheque to cover the cost of the desired tractor and import costs. We had far more applicants than we felt able to service adequately.

The first order of 25 tractors was ~~placed~~ placed through a British farmer. He, in turn, through neighbors and friends placed orders with dealers. Trouble started almost immediately. ~~Dealers and manufacturers~~ Dealers and manufacturers, suspecting these tractors were destined for export, refused in some cases to deliver the equipment. When this occurred, he transferred ~~his~~ his contact to another farm²¹, who re-ordered.

..... continued

page 2/Jacklin

Tractors were delivered by dealers to the farms of participating British farmers. Our agent then prepared them for export: plates were welded over serial numbers to prevent detection and tracing back tractors to the original purchasers. However, during transportation several of these plates were forcibly removed.

We know, however, that while some of these tractors were being unloaded at the CNE railway station in Hanover, Ontario, ~~XXXXXXXXXX~~ on March 10, 1969, a representative of the Ford motor company tried to take the serial numbers from these tractors (see attached affidavit). He identified himself to me by the presentation of a business card.

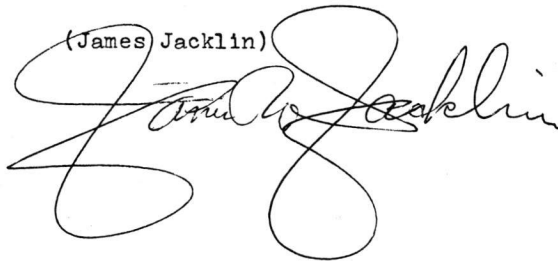
Upon delivery of these tractors, our British ~~XXXXXXXXXX~~ contact (agent) said he could supply more tractors. We proceeded to take orders for an additional 30 tractors of various makes. They were purchased on the same basis as the first order and ~~XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX~~ delivery completed by the end of May.

Problems encountered in our importation program included availability of space on vessels. Shipping companies were reluctant to book space, because other persons booking space had ~~XXXX~~ trouble in meeting commitments. This was due largely to the activities of manufacturing companies who did their utmost to thwart the delivery of tractors destined for the Ontario market.

I would like to state that we ~~XXXXXX~~ are most disappointed with the slowness tractors are handled in the Port of Toronto. A shipment arriving on a Thursday was not available for delivery to the customer until the following Friday and Saturday week. Three units were carried over to the following Monday. Farmers were charged an extra \$10

page 3/Jacklin

per unit for weekend clearance through customs. It seems hard to justify this slowness.

(James Jacklin)
A handwritten signature in cursive script, appearing to read 'James Jacklin', written over a printed name in parentheses.

Dominion of Canada
 PROVINCE OF ONTARIO

COUNTY of
 BRUCE
 TO WIT

In the matter of

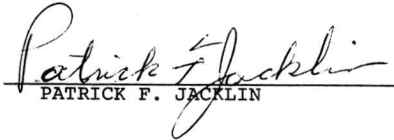
I, PATRICK F. JACKLIN
 of the Township of Brant in the
 County of Bruce, Farmer,

Do Solemnly Declare that

1. On March 10, 1969, I assisted James W. Jacklin to unload twelve Ford tractors and one International tractor from the freight yards in the Hanover CNR freight yards, which tractors were shipped to Hanover from Manchester, England.
2. On arrival the serial numbers on the said tractors were concealed by means of a steel plate welded over the same. While the said tractors were being unloaded by me a representative of the Ford Motor Company came to the yard and attempted to find and record the serial numbers of each of the said tractors but was unable to do so because of the steel plates which were securely welded over the said serial numbers.
3. The next morning, March 11th, on inspecting the tractors I found that a number of the said steel plates concealing the serial numbers had been pried off.

And I make this solemn declaration conscientiously believing it to be true and knowing that it is of the same force and effect as if made under oath, and by virtue of the Canada Evidence Act.

DECLARED before me at the Town
 of Chesley
 in the County
 of Bruce
 this 9th day of April
 19 69


 PATRICK F. JACKLIN

A COMMISSIONER, etc.

Dominion of Canada
 PROVINCE OF ONTARIO

COUNTY of
 BRUCE
 TO WIT

In the matter of

I, JAMES W. JACKLIN

of the Township of
 County of

Brant
 Bruce, Farmer,

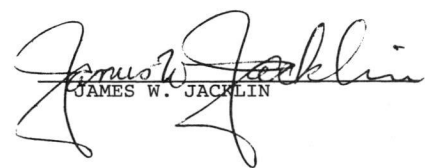
in the

Do Solemnly Declare that

1. On March 10, 1969 I unloaded twelve Ford tractors and one International tractor from the freight yards in the Hanover CNR freight yards, which tractors were shipped to Hanover from Manchester, England.
2. On arrival the serial numbers on the said tractors were concealed by means of a steel plate welded over the same. While the said tractors were being unloaded by me a representative of the Ford Motor Company came to the yard and attempted to find and record the serial numbers of each of the said tractors but was unable to do so because of the steel plates which were securely welded over the said serial numbers.
3. The next morning, March 11th, on inspecting the tractors I found that a number of the said steel plates concealing the serial numbers had been pried off.

And I make this solemn declaration conscientiously believing it to be true and knowing that it is of the same force and effect as if made under oath, and by virtue of the Canada Evidence Act.

DECLARED before me at the Town
 of Chesley
 in the County
 of Bruce
 this 9th day of April
 19 69

} 
 JAMES W. JACKLIN

} 

A COMMISSIONER, etc.

PROCEDURE

1. The Ontario Federation of Agriculture (hereinafter called the Federation) will endeavour to arrange for purchase of the equipment in the United Kingdom from a farmer there. The Federation has been informed that equipment dealers in the United Kingdom may be unwilling to sell equipment to Canadian farmers.
2. The Federation will deposit the purchaser's cheque in a special deposit account and will pay the United Kingdom farmer for the equipment when the equipment is delivered by him to the Federation's shipping agent in the United Kingdom.
3. If the Federation is unable to arrange for the purchase of the equipment, the full amount of the quoted price will be returned to the purchaser.

TERMS & CONDITIONS

1. As the equipment will not be purchased from a dealer, the purchaser will receive no warranty of any kind and the quoted price does not include any service on the equipment in Canada.
2. The Federation will notify the purchaser of the date on which the equipment will be cleared through Customs at the port of entry into Canada and the purchaser will take delivery of the equipment on that date.
3. If the purchaser fails to take delivery of the equipment on the date notified by the Federation, the purchaser will reimburse the Federation for any charges or expenses incurred by the Federation as a result thereof.
4. The Federation will effect insurance on the equipment while the equipment is in transit on the boat from the United Kingdom to Canada.
5. The purchaser, which term includes his heirs, executors, administrators and assigns, doth hereby remise, release and forever discharge the Federation, its successors and assigns, from all manner of actions, causes of actions, claims or demands which the purchaser ever had, now has or can, shall or may hereafter have against the Federation for or by reason of or in any arising out of any act or omission of the Federation in arranging or endeavouring to arrange for the purchase of equipment by the purchaser from a farmer in the United Kingdom.

for The Ontario
Federation of Agriculture

Purchaser

LISTE DES TABLEAUX

	Pages
Tableau 2.1 Production mondiale de tracteurs sur roues, réelle et estimée, 1966	6
Tableau 2.2 Production de tracteurs sur roues, États-Unis, par puissance, 1953 et 1967	8
Tableau 2.3 Exportations américaines, tracteurs agricoles sur roues, par pays ou région et puissance, 1967	8
Tableau 2.4 Production mondiale de tracteurs (sauf les pays communistes), pour diverses années de la période 1937 à 1966	9
Tableau 2.5 Production mondiale des tracteurs, Massey-Ferguson (y compris les sociétés dont la fusion a donné Massey-Ferguson) 1947, 1951 et 1966	10
Tableau 2.6 Rapport des concentrations des ventes pour les tracteurs sur roues, dans tout le Canada, par puissance, 1967	13
Tableau 2.7 Production mondiale de moissonneuses-batteuses en 1965, réelle et estimée	16
Tableau 3.1 Niveaux des prix qui ont cours au sein de l'industrie des machines agricoles en Amérique du Nord	19
Tableau 3.2 Marges bénéficiaires des détaillants de machines agricoles (compte non tenu des primes accordées pour résultats exceptionnels) aux États-Unis et en Saskatchewan de 1961 à 1967	20
Tableau 3.3 Prix des machines agricoles à divers niveaux de transaction, dans des pays choisis, 1966-1967	24
Tableau 4.1 Prix des machines agricoles au Canada en pourcentage du prix demandé aux États-Unis, en 1935-1936, suivant les catégories de machines	25
Tableau 4.2 Résumé des PCD des tracteurs, des différences et des comparaisons de prix et moyennes par catégories de puissance dans divers pays pour les années commerciales 1966 ou 1967	27
Tableau 4.3 Résumé des prix nets de gros des tracteurs, des différences et des comparaisons de prix et moyennes suivant la catégorie de puissance dans divers pays pour les années commerciales 1966 ou 1967	29
Tableau 4.4 Différences entre le prix des tracteurs de moyennes et de grandes dimensions au Canada et dans d'autres pays — année commerciale 1967	31
Tableau 4.5 Différences entre les prix conseillés au détail au Canada et dans d'autres pays suivant les catégories de puissance à la PDF — pourcentage moyen de la différence en plus/(ou en moins) par rapport au Canada, année commerciale 1966 ou 1967 .	32

Tableau 4.6	Différence entre les prix nets de gros, au Canada et dans d'autres pays, suivant les catégories de puissance à la PDF – pourcentage moyen de la différence en plus/(ou en moins) par rapport au Canada, année commerciale 1966 ou 1967 . . .	33
Tableau 4.7	Comparaison du prix des moissonneuses-batteuses (PCD et PNG) demandé par diverses sociétés dans des pays choisis, 1966 ou 1967	36
Tableau 4.8	Prix comparatif des tracteurs – Canada et Grande-Bretagne PCD et PNG, années commerciales de 1966 à 1969	42
Tableau 4.9	Différences de prix des tracteurs PCD et PNG – différence en plus/(en moins) entre la Grande-Bretagne et le Canada, années commerciales de 1966 à 1969	44
Tableau 4.10	Prix comparatif des tracteurs – Canada = 100 – PCD et PNG – années commerciales de 1966 à 1969	46
Tableau 4.11	Variations du PNG des tracteurs, avant la dévaluation et après celle-ci, chez les grandes sociétés internationales au Canada et en Grande-Bretagne, les données relatives à 1967-1968 étant exprimées en pourcentage du PNG de 1967	48
Tableau 4.12	Estimation de l'épargne qu'auraient pu réaliser les agriculteurs canadiens en important directement des tracteurs de Grande-Bretagne, 1967 et 1968	50
Tableau 5.1	Comparaison de prix entre les tracteurs de diverses sociétés, au Canada, année commerciale 1967	54
Tableau 5.2	Modèles de tracteurs diesel et à essence vendus au Canada, 30 à 45 CV classés d'après leur prix par VC à la PDF – année commerciale 1967	59
Tableau 5.3	Modèles de tracteurs diesel vendus au Canada, 45 à 60 CV et 60 à 75 CV, classés d'après leur prix par CV à la PDF, année commerciale 1967.	61
Tableau 5.4	Modèles de tracteurs diesel vendus au Canada, 75 à 90 CV et 90 à 100 CV, classés d'après leur prix par CV à la PDF – année commerciale 1967.	62
Tableau 5.5	Modèles de tracteurs diesel vendus au Canada, 100 à 115 CV et 115 à 135 CV, classés d'après leur prix par CV à la PDF – année commerciale 1967.	64
Tableau 5.6	Différences de prix entre tracteurs à quatre roues motrices, année commerciale 1967	65
Tableau 5.7	Comparaison des prix de moissonneuses-batteuses auto-propulsées au Canada, année commerciale 1968	66
Tableau 6.1	Bénéfices bruts pour divers volumes de fabrication de tracteurs agricoles sur roues – Amérique du Nord – 1967	70
Tableau 6.2	Coûts de fabrication et prix conseillés au détail par CV à la prise de force (tracteurs diesel) suivant la puissance du tracteur, Canada, année commerciale 1967	71

Tableau 6.3	Prix conseillée au détail des tracteurs, comparé au coût de fabrication	73
Tableau 6.4	Marge brute pour les frais de distribution et autres, y compris des bénéfices, selon la puissance du tracteur et le volume annuel de production, coûts de fabrication des tracteurs en Amérique du Nord	74
Tableau 6.5	Comparaison du coût de fabrication des tracteurs en Amérique du Nord et en Europe occidentale, pour une production annuelle de 60,000 unités et par catégorie de puissance, 1968	76
Tableau 6.6	Comparaison du coût de fabrication des tracteurs en Amérique du Nord et en Europe, pour des productions annuelles de 20,000, 60,000 et 90,000 unités – 1967	80
Tableau 6.7	Résumé des différences de prix, de coûts et de bénéfices, divers tracteurs diesel vendus au Canada et en Grande-Bretagne, années commerciales 1967 et 1968	83

LISTE DES TABLEAUX DES APPENDICES

	Pages
Appendice A	
A.1 Remises aux détaillants de machines agricoles, par pays, 1966 et 1967 .	115
A.2 Marges d'exploitation des détaillants canadiens de machines agricoles ..	118
A.3 Coût de fabrication, en pourcentage des ventes nettes aux détaillants, des principales entreprises de machines agricoles, résultats pour le monde entier	121
Appendice B	
B.1 Prix conseillés au détail et prix nets de gros des tracteurs, divers pays, compagnies ayant leur siège en Amérique du Nord, en général, année commerciale 1966 ou 1967.	129
B.2 Prix conseillés au détail et prix nets de gros des tracteurs, divers pays, compagnies ayant leur siège en Europe, en général, année commer- ciale 1966 ou 1967	132
B.3 Prix conseillés au détail des tracteurs, différences et rapport des prix, divers pays, compagnies ayant leur siège en Amérique du Nord, en général, année commerciale 1966 ou 1967	134
B.4 Prix conseillés au détail des tracteurs, différences et rapport des prix, divers pays, compagnies ayant leur siège en Europe, en général, année commerciale 1966 ou 1967	138
B.5 Prix nets de gros des tracteurs, différences et rapport des prix, divers pays, compagnies ayant leur siège en Amérique du Nord, en général, année commerciale 1966 ou 1967	141
B.6 Prix nets de gros des tracteurs, différences et rapport des prix, divers pays, compagnies ayant leur siège en Europe, en général, année commerciale 1966 ou 1967	146
B.7 Prix conseillés au détail des moissonneuses-batteuses, différences et rapport des prix, divers pays, en général, année commerciale 1966 ou 1967	149
B.8 Prix nets de gros des moissonneuses-batteuses, différences et rapport des prix, divers pays, en général, année commerciale 1966 ou 1967 ..	152
Appendice C	
C.1 Tracteurs John Deere, comparaison des prix de l'équipement facultatif en 1967	158
C.2 Principal équipement facultatif inclus ou exclu des groupes choisis de tracteurs en 1967	159
C.3 Différences de prix et de caractéristiques, tracteurs à quatre roues motrices, année commerciale 1967	162

C.4	Comparaison des modèles de moissonneuses-batteuses automotrices vendues au Canada, présentée comme produits concurrents dans la documentation de vente des sociétés et dont la Commission s'est servie pour établir des comparaisons de prix	165
C.5	Comparaison des moissonneuses-batteuses de 1968	166

Appendice D.

D.1	Prix de revient estimatifs des tracteurs fabriqués en Amérique du Nord et en Grande-Bretagne	178
D.2	Prix de revient «idéal» estimatif de tracteurs choisis, fabriqués aux États-Unis et en Grande-Bretagne, en fonction de leur puissance	181
D.3	Rajustement des prix de revient «idéaux» en Grande-Bretagne pour des différences connues ou présumées de coût, P.E. quantité produite, importation de pièces frappées de droits de douane, nouveauté des installations, etc.	182
D.4	Prix de revient estimatifs des tracteurs MF 135 et MF 165 fabriqués à Détroit	183
D.5	Résumé des prix de revient estimatifs de tracteurs choisis, départ usine, en vue du calcul des bénéfices	184
D.6	Évaluation de la différence de coût et de la marge de bénéfice, tracteur diesel Ford 5000 à 8 vitesses vendu au Canada et en Grande-Bretagne, année commerciale 1968	186
D.7	Évaluation de la différence de coût et de la marge de bénéfice, tracteur diesel International Harvester 434, vendu au Canada et en Grande-Bretagne, année commerciale 1968	187
D.8	Évaluation de la différence de coût et de la marge de bénéfice, tracteur diesel Massey-Ferguson 165, vendu au Canada et en Grande-Bretagne (fabrication supposée respectivement à Détroit et à Coventry), année commerciale 1968.	188
D.9	Évaluation de la différence de coût et de la marge de bénéfice, tracteur diesel Massey-Ferguson 165, vendu au Canada et en Grande-Bretagne (fabrication supposée en Grande-Bretagne alimentant les deux marchés), année commerciale 1968	189
D.10	Prix, frais et bénéfices estimatifs, tracteurs diesel vendus au Canada et en Grande-Bretagne, année commerciale 1967, antérieure à la dévaluation	194
D.11	Prix, frais, et bénéfices estimatifs, tracteurs diesel, vendus au Canada et en Grande-Bretagne, année commerciale 1968	195
D.12	Marges différentielles de bénéfices entre le Canada et la Grande-Bretagne, tracteurs choisis, années commerciales 1967 et 1968, bénéfices en moins/(en plus) au Canada par rapport à la Grande-Bretagne	196
D.13	Analyse détaillée et comparative des prix de revient d'un tracteur en Amérique du Nord (États-Unis), et en Grande-Bretagne, avant et après la dévaluation de la livre sterling en 1967	200

LISTE DES GRAPHIQUES

	Pages
Graphique 3.1 Système de distribution des principales machines agricoles en Amérique du Nord	23
Graphique 6.1 Prix conseillé au détail et coût de production, par CV, tracteurs diesel, Canada, année commerciale 1967 selon la puissance du tracteur.	72
Graphique 6.2 Prix des tracteurs, coûts de fabrication et marge bénéficiaire brute, Canada, 1967	75
Graphique 6.3 Coût de fabrication des tracteurs, comparaison entre l'Amérique du Nord et la Grande-Bretagne, 1968, selon la puissance du tracteur	78
Graphique 6.4 Coût de fabrication des tracteurs, comparaison entre l'Amérique du Nord et la Grande-Bretagne, 1968, selon le volume de production	79

PROPERTY OF - PROPRIÉTÉ DU
PRIVY COUNCIL OFFICE
BUREAU DU CONSEIL PRIVÉ
LIBRARY
BIBLIOTHÈQUE

Cet ...
à la ...
BUREAU DU COMMERCE