

RAPPORT DE LA
COMMISSION ROYALE D'ENQUÊTE
SUR LES ÉCARTS DE PRIX
DES DENRÉES ALIMENTAIRES

Volume I

SEPTEMBRE 1959

1959

L'IMPRIMEUR DE LA REINE, CONTRÔLEUR DE LA PAPETERIE
OTTAWA, 1959

Prix: \$1.00 N° de cat. Z1-1957/4-1F

9413134

A SON EXCELLENCE

LE GOUVERNEUR GÉNÉRAL EN CONSEIL,

PLAISE À VOTRE EXCELLENCE

Nous, commissaires, ayant été constitués en Commission royale aux termes du décret du conseil C.P. 1957-1632, pour examiner certains sujets concernant les écarts de prix des denrées alimentaires de l'agriculture et des pêches, et pour formuler des vœux à ce propos,

AVONS L'HONNEUR DE PRÉSENTER À VOTRE EXCELLENCE

LE RAPPORT QUI SUIT.

Copie certifiée conforme d'un procès-verbal d'une réunion du comité du Conseil privé, approuvé par Son Excellence le gouverneur général le 10 décembre 1957.

Le comité du Conseil privé, à la recommandation du très honorable John George Diefenbaker, premier ministre, recommande que:

- M. Andrew Stewart, Edmonton (Alberta)
- M^{me} Dorothy Walton, Toronto (Ontario)
- M. Howard MacKichan, Halifax (Nouvelle-Écosse)
- M. Roméo Martin, Montréal (Québec)
- M. W. M. Drummond, Guelph (Ontario)
- M. Cleve Kidd, Toronto (Ontario) et
- M. Bernard Couvrette, Montréal (Québec)

soient nommés commissaires sous le régime de la Partie I de la loi sur les enquêtes, afin de:

- a) enquêter sur la mesure et les causes de l'écart qui existe entre les prix touchés par les producteurs de denrées alimentaires de l'agriculture et des pêches, et les prix payés par les consommateurs de ces denrées;
- b) déterminer si ces écarts de prix, en général et dans certains cas particuliers, sont justes et raisonnables ou s'ils sont trop élevés par rapport aux services rendus;
- c) formuler les vœux qu'ils jugeront utiles s'ils constatent que certains de ces écarts de prix sont trop prononcés; et
- d) déterminer si les renseignements dont on dispose actuellement sur les prix sont suffisants.

Le comité recommande en outre:

1. Que les commissaires soient autorisés à exercer tous les pouvoirs énumérés à l'article 11 de la loi sur les enquêtes;
2. Que, dans l'exercice des pouvoirs qui leur sont accordés d'employer des conseillers, des spécialistes et des aides, sous le régime de l'article 11 de la loi sur les enquêtes, les commissaires puissent autoriser la rémunération de ces personnes et le remboursement de leurs dépenses dans les limites et aux conditions que le Conseil du Trésor pourra déterminer à l'occasion;
3. Que les commissaires adoptent la procédure et les méthodes qu'ils pourront à l'occasion juger opportunes pour mener à bien leur enquête et qu'ils siègent aux moments et aux endroits, au Canada, qu'ils pourront fixer à l'occasion;
4. Que les commissaires soient aidés dans la pleine mesure possible par les ministères et organismes du gouvernement;
5. Que les commissaires fassent rapport au gouverneur en conseil;
6. Que M. Andrew Stewart exerce les fonctions de président de la Commission.

Le greffier du Conseil privé,
R. B. BRYCE

COMMISSION

nommant

M. ANDREW STEWART ET AUTRES

Commissaires en vertu de la Partie I de la loi sur les enquêtes, aux fins de faire enquête sur la mesure et les causes de l'écart qui existe entre les prix touchés par les producteurs de denrées alimentaires, et les prix payés par les consommateurs de ces denrées.

DATE 10 décembre 1957

ENREGISTREMENT 9 janvier 1958

Pellicule 66

Document 249

POUR LE REGISTRAIRE GÉNÉRAL DU CANADA

(Signé) H. W. DOYLE

N° de renvoi 154158

(Signé) P. Kerwin

CANADA

(SCEAU)

(Signé) W. R. Jackett,
SOUS-PROCUREUR GÉNÉRAL,
CANADA

ÉLISABETH DEUX, par la Grâce de Dieu
REINE du Royaume-Uni, du Canada et de
ses autres royaumes et territoires, Chef du
Commonwealth, Défenseur de la Foi.

A TOUS CEUX À QUI les présentes parviendront ou qu'icelles pourront
de quelque manière concerner,

SALUT:

ATTENDU qu'aux termes des dispositions de la Partie I de la loi sur les
enquêtes, chapitre 154 des Statuts révisés du Canada, 1952, Son Excellence le
Gouverneur en conseil aux termes du décret C.P. 1957-1632 du dixième jour de
décembre de l'an de grâce mil neuf cent cinquante-sept (dont copie ci-annexée),
a autorisé la nomination de Nos commissaires y et ci-après nommés

- a) pour enquêter sur la mesure et les causes de l'écart qui existe entre
les prix touchés par les producteurs de denrées alimentaires de l'agri-
culture et des pêches, et les prix payés par les consommateurs de ces
denrées;
- b) pour déterminer si ces écarts de prix, en général et dans certains cas
particuliers, sont justes et raisonnables ou s'ils sont trop élevés par
rapport aux services rendus;
- c) pour formuler les vœux qu'ils jugeront utiles s'ils constatent que
certains de ces écarts de prix sont trop prononcés;
- d) pour déterminer si les renseignements dont on dispose actuellement
sur les prix sont suffisants;

et a conféré à Nossdits commissaires certains droits, pouvoirs et privilèges, plus
particulièrement décrits dans ledit décret.

SACHEZ DONC MAINTENANT que, de et par l'avis de Notre Conseil
privé pour le Canada, Nous nommons, constituons et désignons par les présentes
M. Andrew Stewart, de la cité d'Edmonton, dans la province d'Alberta; M^{me}
Dorothy Walton, de la cité de Toronto, dans la province d'Ontario; M. Howard

MacKichan, de la cité d'Halifax, dans la province de la Nouvelle-Écosse; M. Roméo Martin, de la cité de Montréal, dans la province de Québec; M. W. M. Drummond, de la cité de Guelph, dans la province d'Ontario; M. Cleve Kidd, de la cité de Toronto, dans la province d'Ontario, et M. Bernard Couvrette, de la cité de Montréal, dans la province de Québec, pour agir à titre de Nos commissaires chargés de poursuivre ladite enquête;

Pour, par vous, lesdits M. Andrew Stewart, M^{me} Dorothy Walton, M. Howard MacKichan, M. Roméo Martin, M. W. M. Drummond, M. Cleve Kidd, et M. Bernard Couvrette, détenir et exercer lesdites fonctions, et en jouir avec tous les pouvoirs, droits, privilèges et émoluments attachés, de droit et en vertu de la loi, durant Notre bon plaisir;

Et Nous autorisons par les présentes Nosdits commissaires à exercer tous les pouvoirs à eux conférés par l'article 11 de la loi sur les enquêtes.

Et Nous les autorisons en outre à retenir, pendant l'exercice de leurs pouvoirs, les services de conseillers, de spécialistes et d'aides, aux termes de l'article 11 de la loi sur les enquêtes, à des taux de rémunération et de remboursement de frais conformes aux restrictions et conditions que le Conseil du Trésor pourra déterminer à l'occasion;

Et Nous autorisons par les présentes Nosdits commissaires à adopter la procédure et les méthodes qu'ils pourront à l'occasion juger opportunes pour mener à bien leur enquête, et à siéger aux moments et aux endroits au Canada qu'ils pourront fixer, à l'occasion;

Et Nous enjoignons par les présentes à tous les ministères et organismes de l'État d'apporter à Nosdits commissaires toute l'aide possible;

Et Nous ordonnons et enjoignons par les présentes à Nosdits commissaires de faire rapport à Notre Gouverneur en conseil du résultat de leur enquête;

Et Nous nommons en outre ledit M. Andrew Stewart, président de Nosdits commissaires;

EN FOI DE QUOI, Nous avons fait émettre Nos présentes Lettres Patentes et à icelles fait apposer le Grand Sceau du Canada.

TÉMOIN: L'honorable Patrick Kerwin, juge en chef du Canada et député de Notre très fidèle et bien-aimé Conseiller, Vincent Massey, membre de Notre Ordre des Compagnons d'honneur, Gouverneur général et commandant en chef du Canada.

A OTTAWA, ce dixième jour de décembre de l'an de grâce mil neuf cent cinquante-sept, sixième année de Notre Règne.

PAR ORDRE,

LE SOUS-SECRÉTAIRE D'ÉTAT SUPPLÉANT,
(Signé) W. P. J. O'Meara

REMERCIEMENTS

Le décret du Conseil instituant la Commission a été approuvé le 10 décembre 1957. Après les délais nécessités par la constitution du personnel et l'annonce des audiences publiques, la Commission a tenu ses premières séances à Vancouver le 9 avril 1958. D'autres auditions ont eu lieu dans les provinces occidentales et atlantiques, la dernière s'étant tenue à Saint-Jean (Terre-Neuve) le 3 mai 1958. La plus grande partie des témoignages déposés et reçus en avril et mai émanait des représentants de l'industrie primaire et des consommateurs. Au cours de l'été, la Commission a réuni un groupe de chercheurs scientifiques et a préparé un questionnaire destiné aux diverses entreprises de l'industrie alimentaire. Les sociétés auxquelles a été remis ce questionnaire, qui devait être retourné à la Commission avant le 14 novembre 1958, étaient, en outre, invitées à comparaître aux audiences d'automne dans les provinces centrales. Les séances d'automne ont commencé à Toronto le 12 septembre 1958 pour se terminer à Ottawa le 21 novembre de la même année. L'industrie alimentaire était bien représentée au cours des séances qui se sont déroulées en septembre, octobre et novembre.

La Commission s'est rendue dans 13 villes, y compris les capitales des 10 provinces. Pendant les 31 jours de séances, la Commission a reçu 100 mémoires. Les dates des diverses audiences figurent à l'appendice A. L'appendice B renferme la liste des exposés reçus et classés comme pièces à l'appui, ainsi que celle d'autres documents obtenus par la Commission. L'appendice C comprend la liste des diverses entreprises de l'industrie alimentaire qui ont répondu au questionnaire de la Commission.

Nous remercions de leur collaboration tous les organismes et entreprises qui ont fait tenir des renseignements à la Commission, sous forme de mémoires, de témoignages rendus au cours des séances publiques, ou, encore de réponses aux questionnaires. La possibilité d'entrer en rapports avec les représentants des industries primaires, des organismes ouvriers, des consommateurs et des entreprises commerciales, de recueillir leur opinion et de leur poser des questions, a été précieuse et instructive. Elle nous a révélé les contrastes d'opinion dans les diverses régions du pays, ainsi que les divergences sensibles d'intérêts et de points de vue qui caractérisent les différents secteurs de notre économie, et, enfin, les tensions qui se font jour lorsque se heurtent les intérêts du vendeur et de l'acheteur. Il faut apprécier ces éléments à leur juste valeur, si l'on veut étudier de façon pratique les problèmes d'ordre social qu'ils posent afin d'établir des critères acceptables et utiles dans l'intérêt le mieux conçu de tous. Nous estimons que les mémoires remis à la Commission lui ont été d'un grand service,

Nous avons mentionné, dans notre rapport, l'importance des renseignements qu'il n'est possible d'obtenir que des entreprises s'occupant d'achat et de vente et nous avons signalé le problème que cela pose aux sociétés en cause. Nous signalerons enfin que la Commission n'aurait pu pousser son enquête aussi loin qu'elle l'a fait sans l'apport des entreprises qui ont rempli les questionnaires. Nous tenons donc à les remercier de leur collaboration.

Dans la liste des mémoires figurent nombre de dépositions présentées par les gouvernements provinciaux ou en leur nom. La Commission les a trouvées des plus utiles. Nous soulignons d'autre part la généreuse hospitalité que nous ont accordée maintes capitales.

La Commission a bénéficié d'une collaboration entière et d'une assistance très précieuse de la part de plusieurs ministères du gouvernement canadien. Le ministère de l'Agriculture et celui des Pêcheries ont contribué à la composition du personnel de la Commission, et les fonctionnaires supérieurs de ces ministères ont été d'un grand secours autant par les conseils qu'ils ont prodigués que par les renseignements qu'ils pouvaient fournir. Nous sommes demeurés en rapports étroits avec le Bureau fédéral de la statistique et ce que nous avons constaté de la complexité du rassemblement, de l'établissement et de la présentation de la statistique nationale soulignait, à nos yeux, l'excellence du travail que le Bureau accomplit. Les membres de notre personnel ont bénéficié de fréquentes consultations avec les dirigeants du Bureau.

Le vaste programme de recherches que la Commission a entrepris a été placé sous la direction générale de M. J. B. Rutherford. M. Rutherford, dont le ministère des Pêcheries nous avait prêté les services, a fait profiter la Commission de son expérience étendue et de sa connaissance approfondie de la statistique dans les domaines de l'agriculture et des pêcheries. Nous lui sommes particulièrement reconnaissants du soin et de l'attention qu'il a apportés à l'exécution des programmes de recherches ainsi que des avis inestimables qu'il a formulés. Les études sur l'écart de prix de certaines denrées qui paraîtront au Volume III représentent une bonne part du programme de recherches. Elles ont été effectuées sous la surveillance immédiate de M. le professeur W. E. Haviland, du département d'économie agricole du collège Macdonald, Université McGill. La qualité des études relatives aux denrées témoigne de la compétence avec laquelle M. Haviland s'est acquitté de sa tâche.

Les autres membres du personnel qui ont travaillé avec nous pendant l'exécution du programme entier, et à qui nous exprimons nos remerciements, sont les suivants: M^{me} F. M. McLean, dont les services ont été prêtés à la Commission par le ministère de la Défense nationale et qui a été chargée de l'étude de divers aspects de la demande du consommateur; M. H. C. Frick, du ministère des Pêcheries, qui a participé à nos recherches dans le domaine des pêches, M. R. E. F. Jones, de la Division de l'économie rurale du ministère de l'Agriculture, qui a fait l'analyse des états financiers obtenus des maisons d'affaires; M. G. Beckford, qui a aidé à la détermination des frais de la vente; et MM. Z. Y. Yankowsky et K. E. Cann, de la Division de l'économie rurale du ministère de l'Agriculture.

Au cours de l'été de 1958, quelques travailleurs recrutés dans les universités ont collaboré à l'exécution du programme de recherches. Certains sont revenus pour aider à l'achèvement du travail au cours de l'été de 1959. Au nombre de ces travailleurs, on comptait M. le professeur W. J. Anderson du département de l'économie agricole, Université de la Colombie-Britannique; M. le professeur A. Breton du département des sciences économiques, Université de Montréal; M. le professeur D. Eldon, qui fait maintenant partie du département des sciences économiques de l'Université Western Ontario; M. le professeur D. D. Monieson, Institut d'administration commerciale, Université de Toronto, maintenant à la

Wharton School of Finance and Commerce; M. le professeur R. Mundell, département des sciences économiques, Université de la Colombie-Britannique, actuellement à l'Université Stanford. M. le professeur R. Parenteau de l'Université de Montréal est devenu membre du personnel durant l'été de 1959.

M. D. W. Carr s'est chargé de préparer un rapport pour la Commission sur la participation du gouvernement dans la vente des produits alimentaires.

Nous désirons exprimer nos remerciements à tous les membres de l'équipe chargée des recherches, pour les services qu'ils ont rendus à la Commission.

En plus de la gratitude que nous devons aux membres du secrétariat et du bureau, nous avons une dette de reconnaissance envers M^{lle} A. Thatcher qui a aidé à la préparation du manuscrit; envers M. G. Gordon, qui à titre d'étudiant, a aidé durant les étés de 1958 et 1959; envers M. E. F. Coulson pour la façon si utile dont il a assuré le bon fonctionnement de l'organisation; et envers M. A. A. Caron du ministère du Commerce qui a fait fonction de secrétaire adjoint jusqu'à la fin des audiences publiques.

Une bonne part de la tâche que représentent l'organisation du travail d'une Commission royale d'enquête et la préparation du rapport de la Commission revient nécessairement au secrétaire. La Commission a eu la bonne fortune d'obtenir comme secrétaire M. J. A. Dawson de la Division de l'économie rurale du ministère de l'Agriculture. M. Dawson s'est mérité notre profonde gratitude pour son habileté en matière d'organisation, sa courtoisie et sa délicatesse constantes ainsi que pour la sûreté de son jugement et la valeur de ses conseils.

TABLE DES MATIÈRES

Volume I

	PAGE
Décret du conseil C.P. 1957-1632.....	vii
Commission.....	viii
Remerciements.....	xi
CHAPITRE 1—INTRODUCTION.....	1
<i>AGRICULTURE</i>	
CHAPITRE 2—SOMMAIRE DU VOLUME II, PARTIES I À V, AGRICULTURE.....	9
Partie I. Le problème général et son contexte.....	9
Partie II. Fonctions et structure du système de vente des denrées alimentaires.....	10
Partie III. Marges brutes et rétributions de la main-d'œuvre et du capital dans les secteurs de la transformation et de la distribution des denrées alimentaires.....	13
Partie IV. Dépenses pour l'alimentation, revenu agricole et frais totaux de la vente.....	14
Partie V. Écarts des prix des denrées.....	16
CHAPITRE 3—CONCLUSIONS ET VŒUX—AGRICULTURE.....	21
1. Étendue de l'écart.....	21
A. Changements de l'écart des prix, de 1949 à 1958.....	21
B. Comparaison des parts du cultivateur, 1957.....	25
2. Causes de l'écart.....	25
Services liés à la présentation des denrées alimentaires.....	28
Pourquoi les prix des services de la vente des produits alimentaires ont-ils augmenté?.....	29
Pourquoi les services liés à la présentation des denrées alimentaires sont-ils plus nombreux?.....	30
Soucis des entreprises à l'égard de la concurrence dans le domaine des services offerts....	31
Effets de la concurrence sur le plan des services.....	32
Moyens d'influencer la demande.....	36
Réclame persuasive et stimulation de la vente.....	38
Les prix et l'occasion de choisir.....	40
3. Écarts « justes et raisonnables » ou écarts « excessifs ».....	41
Changements dans les gains réalisés par les producteurs primaires, et rémunération du capital et de la main-d'œuvre dans les industries de l'alimentation, de 1949 à 1958....	43
Revenus des producteurs primaires, de la main-d'œuvre et du capital dans les industries de l'alimentation en 1958.....	44
Rapport de l'investissement dans les industries de l'alimentation.....	45
Rémunération de la main-d'œuvre dans les industries de l'alimentation.....	50
Salaires, bénéfices et niveaux des prix.....	51
4. Recommandations.....	55
A. Le niveau général des prix.....	58
B. Prix dans certaines industries.....	60
C. Le problème du consommateur.....	62
D. Le problème de la petite entreprise commerciale.....	65
E. Le problème du producteur primaire.....	66

Commission royale d'enquête sur les écarts de prix des denrées alimentaires

CHAPITRE 3—*Fin*

	PAGE
5. La statistique.....	68
Les quantités.....	69
Les prix particuliers.....	70
Écarts des prix aux niveaux de la transformation, de la vente en gros et de la vente au détail.....	71
Premières mesures à prendre pour améliorer les données statistiques fournies en vue d'une analyse des écarts de prix.....	71
Données statistiques requises concernant les différentes façons d'aborder les problèmes que laisse deviner l'intérêt porté aux études sur les écarts de prix.....	72
Statistique relative aux revenus.....	73
Statistique du rendement.....	76
Services statistiques.....	76
<i>L'INDUSTRIE DE LA PÊCHE</i>	
CHAPITRE 4—L'INDUSTRIE DE LA PÊCHE.....	83
1. Sommaire du volume II, partie VI, L'industrie de la pêche.....	83
2. Conclusions et vœux.....	85
3. Statistique.....	91
EXPOSÉ DE RÉSERVES, PAR M ^{me} DOROTHY L. WALTON.....	94
SUPLÉMENT, PAR M. BERNARD COUVRETTE.....	100
ANNEXES	
A. Audiences.....	102
B. Mémoires reçus.....	103
C. Réponses au questionnaire.....	107
D. Table des matières, volume II.....	109
TABLEAUX	
Tableau 1. « Marges brutes », aliments au détail et en gros.....	23
Tableau 2. « Marges brutes », transformation des aliments.....	23
Tableau 3. Résumé des écarts de prix ferme-détail de 20 denrées, Canada, 1949 à 1957....	24
Tableau 4. Résumé de la part du prix de détail de 20 denrées touchée par le cultivateur, Canada, 1949 à 1957.....	26
Tableau 5. Sommaire des écarts entre le prix au pêcheur et le prix de détail, et part du pêcheur du prix de détail, pour cinq catégories de denrées alimentaires provenant de la pêche.....	86
Tableau 6. Écart entre le prix au pêcheur et le prix de détail et part du pêcheur du prix de détail par rapport à l'année de base 1950.....	86
GRAPHIQUE	
Graphique 1. Indice des prix de détail pour les denrées alimentaires d'une catégorie ou espèce produite au Canada et indice des prix à la ferme d'après la disparition sur le marché intérieur.....	22

CHAPITRE 1

INTRODUCTION

La Commission n'a pas tardé à se rendre compte que son mandat n'était simple qu'en apparence. Nous nous sommes efforcés de limiter nos recherches aux questions auxquelles pouvait s'appliquer le décret du conseil 1957-1632; de fait, on nous a reproché d'en être venus à la conclusion que nos attributions ne s'étendaient pas à des questions comme celle des versements d'appoint. En gros, nous avons cru que notre tâche consistait à nous enquérir des prix reçus par les cultivateurs et les pêcheurs d'une part, et des prix payés par les consommateurs d'autre part; à mesurer les écarts entre ces prix et à enquêter sur les services qui interviennent entre les marchés où les prix payés aux producteurs sont déterminés et les marchés où les consommateurs achètent, afin de dégager les causes des écarts de prix et d'établir si ces services contribuent, dans des cas particuliers ou d'une façon générale, à des «écarts démesurés».

Il est vite devenu évident que nous ne pouvions laisser de côté certains éléments étrangers au système de vente des denrées alimentaires. *En premier lieu* certains éléments afférents à l'offre influent sur les prix obtenus par les producteurs primaires. Nous n'avons pas tenté de faire une analyse détaillée des conditions de la production et des approvisionnements agricoles au cours de ces dernières années; cependant, nous avons suffisamment étudié cet aspect du problème pour en venir à la conclusion que le fléchissement des prix agricoles à compter de 1951 se rattache aux conditions de la production et des approvisionnements agricoles avant comme après 1951, et aux difficultés éprouvées sur les marchés extérieurs. *Deuxièmement*, les conditions de la demande de biens de consommation influent sur les prix payés par le consommateur. Pour comprendre les changements survenus dans les prix payés par le consommateur, il nous a fallu étudier à fond la demande de biens de consommation pendant la période envisagée, et nous avons dû forcément en venir à la conclusion que la hausse des prix au consommateur, survenue depuis 1949, tient à un accroissement et à une transformation de la demande de biens de consommation. *Troisièmement*, aucun secteur de l'économie ne peut exister ni évoluer isolément. Nous n'avions pas pour tâche de faire rapport sur les changements survenus dans l'échelle générale des prix. Toutefois notre enquête sur les causes des variations dans les écarts de prix des denrées alimentaires exigeait que nous portions notre attention sur le milieu économique général où sont survenus des changements relatifs à la vente de ces produits, et que nous mesurions l'influence qu'exercent, sur les prix et sur les écarts de prix des denrées alimentaires, certains facteurs qui ne se rattachent pas directement à la vente de ces denrées.

Là encore, nous n'avons pas tardé à nous rendre compte que la détermination des écarts de prix est à la fois compliquée et difficile et que, malgré les excellents services de la statistique que nous avons au Canada, une grande partie des renseignements nécessaires à une évaluation exacte nous fait défaut; de fait, on ne saurait s'attendre que cette information existe. Puisque nous signalons cette difficulté tout le long de notre rapport, nous n'avons pas besoin d'insister là-dessus en ce moment. La Commission a voulu utiliser toutes les données disponibles qui

pouvaient l'éclairer sur les changements survenus depuis dix ans dans les écarts de prix. Il nous a fallu à cette fin aborder la question sous des angles divers et, dans chaque cas, l'analyse a été poussée aussi loin que le permettaient les données disponibles.

Dans ses études sur les écarts de prix et sur les questions connexes, la Commission s'est arrêtée principalement sur la période allant de 1949 à 1958, c'est-à-dire sur les renseignements touchant les dix dernières années. C'est pour plusieurs raisons qu'elle a choisi cette période. *Premièrement*, la Commission royale sur les prix (Commission Curtis) a fait rapport sur les changements de prix survenus entre 1939 et 1948.¹ *Deuxièmement*, beaucoup de données statistiques de l'après-guerre ont été établies d'après l'année de base 1949. *Troisièmement*, la période est assez longue pour que les tendances significatives ne soient pas masquées par des oscillations annuelles. *Quatrièmement*, les années envisagées sont assez récentes pour être rattachées à la période actuelle. *Cinquièmement*, bien que les conditions générales n'aient pas été uniformes au cours de ces dix années, la période est assez longue pour nous permettre d'observer, d'abord les conditions qui existaient avant l'effondrement des prix agricoles en 1951, et ensuite le fléchissement ultérieur et la remontée des prix agricoles en 1957 et 1958.

Dans notre rapport sur les écarts de prix, nous avons fait la distinction entre les produits provenant de l'agriculture et les produits provenant de la pêche. Une de nos raisons d'agir ainsi c'est que les conditions de production et de vente des produits de la pêche sont souvent bien différentes des conditions qui existent dans le secteur agricole. A propos de la vente des produits agricoles, nous avons tiré certaines conclusions générales, qui ne s'appliquent pas à la vente des produits de la pêche. D'autre part, certaines parties de l'analyse des éléments qui influent sur les écarts de prix des produits agricoles valent également dans le cas des produits de la pêche. En conséquence, dans la partie du rapport qui traite des pêcheries, nous avons pu dégager certaines conclusions déjà établies dans notre étude antérieure plus élaborée sur les écarts de prix agricoles.

Pendant la période dynamique 1949-1958, l'économie canadienne a subi de grandes transformations. Parmi ces changements, mentionnons la forte augmentation de la production par homme sur la ferme, à laquelle se rattachent le déclin des prix agricoles et la diminution du nombre des personnes employées à l'agriculture. L'accroissement de la population urbaine et l'expansion rapide des régions métropolitaines, dont les centres d'achats et les épiceries géantes sont une des caractéristique les plus visibles, représentent une autre transformation importante. Dès le début de nos recherches, il est devenu évident pour la Commission que, depuis dix ans, les chaînes de magasins, dont les épiceries géantes offrent un exemple caractéristique, ont joué un rôle de premier plan dans l'évolution de la vente des denrées alimentaires. Notre enquête ne nous a rien appris qui puisse modifier cette conclusion. C'est pourquoi la Commission, dans son rapport, a accordé une attention particulière à la vente au détail des produits alimentaires.

S'il nous avait été possible de décomposer le prix de vente, ou l'écart global, en ses éléments principaux,—assemblage, transformation, vente en gros et au détail,—et chacun de ces éléments en ses principaux constituants, par exemple, pour

¹La Commission royale sur les écarts de prix, établie en juillet 1934, a présenté son rapport en 1935.

les établissements de vente, les frais des services rendus (transport, emballage, réclame, entreposage frigorifique, matières non alimentaires, chauffage, éclairage, électricité, etc.) et les paiements sous forme d'impôts, de salaires, d'intérêts et de bénéfices, nous aurions obtenu des résultats intéressants et, à certains égards, utiles. Par suite de difficultés inhérentes à la statistique, il nous était impossible de mener à bien une analyse de ces éléments dont, à notre avis, nous puissions dégager des normes sûres ou appréciables. Pour des motifs que nous avons exposés dans notre rapport, nous ne croyons pas qu'un chiffre global, même exprimé sous forme d'une proportion, puisse nous éclairer beaucoup sur les problèmes fondamentaux des écarts de prix. Cependant, si nous étions plus renseignés sur l'importance relative des principaux éléments du prix de vente, cela pourrait peut-être nous aider à interpréter les renseignements que renferme le rapport. D'après les estimations approximatives qu'il est possible de dresser, il nous semble que le tiers environ de l'écart global se situe à l'échelon de la vente en gros et au détail, et environ la moitié à l'échelon de la transformation. La plupart des commissaires estiment qu'il est impossible de définir plus précisément ou plus en détail les quantités en cause.

A l'égard de la vente (*marketing*) des denrées alimentaires, l'étude du secteur de la transformation est éminemment compliquée. Chaque industrie,—produits de la viande, produits laitiers, boulangeries, minoteries, préparation des fruits et légumes, raffineries de sucre, céréales alimentaires,—compte plusieurs grands établissements aussi bien que des petits et chacune a des caractéristiques qui lui sont propres. La Commission a étudié le fonctionnement des industries de transformation des aliments en général et, autant que possible, en particulier, mais nous ne prétendons pas avoir accordé à chacune de ces industries toute l'attention que nous avons pu donner, compte tenu du temps et des ressources à notre disposition, à la distribution, aux échelons du gros et du détail, des denrées alimentaires. Une analyse approfondie du fonctionnement des industries de transformation exigerait qu'on accorde une attention plus particulière à chaque industrie et aux conditions qui lui sont propres.

Aux fins de publication, nous avons réparti notre documentation en trois volumes.

Le Volume I comprend nos remerciements, la présente introduction, un sommaire des Parties I à V du Volume II, nos conclusions et propositions touchant l'agriculture, un sommaire de la Partie VI du Volume II, nos conclusions et propositions touchant les pêches de même que certains appendices.

Le Volume II comprend un exposé complet, aux Parties I à VI.

Le Volume III est un supplément où figurent le résultat de recherches, des données statistiques et des études plus poussées sur la vente de certaines denrées en particulier, études qui toutes ont été préparées par le personnel de recherches de la Commission.

A la Partie I du Volume II, nous exposons le problème à l'aide des indices préparés par le Bureau fédéral de la statistique sur les prix touchés par le producteur et les prix versés par le consommateur. Dans des mémoires qu'ils nous ont soumis, les représentants des producteurs et des consommateurs ont souvent recouru à ces indices pour mesurer le mouvement général des prix reçus par les cultivateurs et des prix payés par le consommateur. Nous signalons que le rapport entre ces indices ne permet pas de mesurer les écarts de prix, mais les variations

de ce rapport reflètent les fluctuations de l'écart général de prix entre le palier du producteur et celui du consommateur. Nous profitons de cette circonstance pour développer certains points qui se rattachent au problème. Notamment, nous offrons des commentaires sur les causes du fléchissement des prix agricoles qui a commencé en 1951 et a continué jusqu'à 1957 et nous analysons les effets, sur le revenu réel des cultivateurs et des consommateurs en général, des changements survenus dans les prix relatifs.

A la Partie II, nous parlons de la structure et des fonctions du système de vente des denrées alimentaires ainsi que des changements survenus depuis dix ans. La statistique de cette Partie provient de diverses sources, y compris le Recensement de la distribution, les questionnaires adressés aux établissements commerciaux et la statistique publiée sur les impôts. Nous sommes tous au courant de la distinction établie entre la vente au détail, la vente en gros, la transformation et l'assemblage des produits primaires. Nous ne possédons pas d'indices des prix intermédiaires qui nous permettent, d'une façon générale, d'analyser les écarts aux échelons du détail, du gros, de la transformation et de l'assemblage. Cependant, nous savons que les prix intermédiaires sont établis sur les marchés et qu'ils dépendent de l'état de ces marchés, c'est-à-dire du degré d'organisation et des moyens dont disposent les acheteurs et les vendeurs; nous savons aussi que les écarts sont liés aux fonctions accomplies à chaque échelon du système de vente. Dans notre analyse des changements de structure et de fonctions, nous insistons sur l'importance de changements récents afférents à la demande des consommateurs, sur l'adaptation de la vente au détail à ces changements et sur les modifications de structure et de fonctions à d'autres étapes de la vente.

A la Partie III, nous communiquons les données disponibles sur la «marge brute» des établissements qui s'occupent de la vente (*marketing*) de produits alimentaires. Ces données proviennent de bilans de maisons de commerce, recueillies par le Bureau fédéral de la statistique, et de questionnaires distribués par la Commission. Nous y étudions les écarts d'après les services assurés par des établissements de vente au détail, de vente en gros et de transformation de denrées alimentaires. Cette analyse donne une idée des oscillations survenues dans les écarts de prix, à ces niveaux, depuis dix ans. Beaucoup de mémoires soumis à la Commission par des maisons de commerce et des organismes syndicaux signalent des changements dans la composition des marges brutes exprimées sous forme d'un pourcentage des ventes. C'est sous cet angle que nous présentons notre étude sur les marges brutes; nous procédons ensuite à une analyse plus détaillée des salaires, des impôts et des bénéfices, analyse qui nous permet de commenter les rapports qui existent entre ces éléments,—c'est-à-dire la marge des vendeurs de denrées alimentaires,—et les prix de ces denrées.

A la Partie IV, nous étudions de plus près la demande des consommateurs et nous groupons des données provenant de diverses sources afin de dresser notre estimation de l'accroissement, depuis dix ans, du coût global des services de vente de denrées alimentaires à l'échelon national. Le problème des écarts de prix pour les denrées alimentaires nous apparaît ainsi sous un angle nouveau. Le coût de la vente représente la différence entre les «recettes» que les producteurs agricoles obtiennent des denrées vendues au Canada et les «dépenses» des consommateurs pour l'achat de vivres d'origine canadienne. L'augmentation de ce coût résulte de

l'accroissement de population, des nouveaux services assurés par le système de vente et de la hausse générale des prix. Cette étude sur le coût des services de vente de denrées alimentaires nous fournit l'occasion de mesurer la croissance de certains de ses éléments constituants; parmi les éléments qui contribuent à l'augmentation des écarts de prix, nous nous arrêtons au transport, à l'entreposage, à la réclame et l'emballage et nous signalons que ces éléments réunis ne représentent qu'environ 25 p. 100 du coût global des services de vente.

A la Partie V, nous présentons notre analyse des changements survenus dans les écarts de prix dans le cas d'un certain nombre de denrées agricoles. Ce qui nous intéresse, à ce chapitre, c'est la différence entre le prix par unité reçu par le producteur et le prix par unité versé par le consommateur. Les données nécessaires ont été recueillies de diverses sources et groupées. L'interprétation qu'on peut donner aux résultats obtenus dépend des méthodes de mesurage, et c'est pourquoi nous avons exposé assez en détail nos propres hypothèses ainsi que les techniques utilisées. Nous mesurons l'écart annuel pour l'ensemble du Canada. Cet étalon général ne saurait s'adapter à des conditions particulières de lieu et de temps. C'est pourquoi quand c'était possible, nous nous sommes arrêtés sur des situations particulières qui nous ont été signalées, dans des mémoires, par des producteurs ou par d'autres. Nous présumons la documentation sur certains écarts envisagés isolément.

A la Partie VI, nous présentons notre analyse des écarts de prix relatifs aux produits de la pêche et nous discutons les problèmes de vente du poisson.

Les Volumes I et II sont signés par les commissaires et constituent le rapport de la Commission. Les questions que nous avons étudiées et sur lesquelles portent notre rapport donnent lieu à des problèmes dont les éléments ne peuvent pas toujours être exprimés quantitativement et qui ne se prêtent pas à des solutions mathématiques. Ce sont manifestement des problèmes à propos desquels les opinions diffèrent souvent même chez des personnes bien renseignées. Dans ces circonstances, aucune solution définitive ni entièrement acceptable n'est possible. Cependant, pour les décisions qu'il faut prendre au jour le jour, les gens raisonnables accepteront les solutions pratiques qui tendent à réduire plutôt qu'à aggraver les tensions qui résultent de divergences d'intérêts ou d'opinions. Si chacun des membres de la Commission avait été chargé de préparer son propre rapport sur les questions qui nous ont été déférées, chacun d'eux aurait rédigé un document passablement différent. Chaque rapport individuel aurait contenu certaines idées que nous n'avons pas exprimées; d'autres auraient été omises ou exposées différemment. On aurait accordé plus d'importance ou moins d'importance à certains points. Tous les membres de la Commission ont signé le rapport. Le commissaire Walton y a joint un exposé de certaines réserves et le commissaire Couvrette un supplément.

AGRICULTURE

CHAPITRE 2

SOMMAIRE DU VOLUME II, PARTIES I À V, AGRICULTURE

Partie I. Le problème général et son contexte

Le problème des écarts de prix des produits alimentaires est celui des changements dans les rapports entre les prix et, partant, des fluctuations des revenus.

Les indices des prix à la ferme et des prix de détail des denrées alimentaires indiquent que, de 1949 à 1958, les prix à la ferme ont eu tendance à baisser tandis que les prix des denrées alimentaires tendaient à augmenter. En conséquence, l'écart général s'est élargi. Cet élargissement, qui a commencé en 1952 lorsque les prix à la ferme ont baissé abruptement, a été le plus considérable en 1952 et 1953, années où les prix à la ferme ont baissé vivement.

Ce phénomène n'a pas été particulier au Canada. Les prix des matières premières, y compris les produits alimentaires, vendues sur les marchés internationaux, ont généralement baissé au début des années 1950 et cette baisse a influé sur les prix à la ferme dans la plupart des pays. D'autre part, durant la période 1949-1958, les prix de détail des denrées alimentaires ont eu partout tendance à monter, comme aussi le niveau général des prix de détail.

L'écart est lié aux opérations qui interviennent entre la livraison par le cultivateur et l'achat par le consommateur, c'est-à-dire aux opérations du système de vente des denrées alimentaires, mais il dépend aussi d'éléments étrangers au système de la vente qui influent sur la demande des consommateurs et sur l'offre de produits agricoles. Au cours de la période envisagée, l'augmentation des revenus et de la demande des consommateurs a favorisé la majoration des prix tandis qu'à la ferme, la productivité accrue et l'offre plus abondante ont tendu à faire baisser les prix. La demande des consommateurs et l'offre de produits agricoles ont été des facteurs importants de l'élargissement de l'écart. Nous indiquons plus loin les divers éléments de la vente des denrées agricoles qui ont également influé sur cet écart.

Les changements survenus dans les prix relatifs, de 1949 à 1958, sont liés à un accroissement d'environ 2 p. 100 du revenu réel des consommateurs canadiens. Vu que les prix des denrées alimentaires n'ont pas augmenté autant que les prix de détail en général, le revenu réel des consommateurs, exprimé en fonction des denrées alimentaires, s'est accru plus rapidement. Cependant, au cours de la même période, le revenu réel des agriculteurs a généralement baissé au rythme d'environ 1 p. 100 par année. Ces constatations générales valent pour l'ensemble des consommateurs ainsi que des familles agricoles. Chez certains groupes de consommateurs, le revenu réel a baissé. Il n'est pas possible d'obtenir de renseignements sur des groupes particuliers de cultivateurs répartis d'après leur principal produit; si ces données étaient disponibles, elles indiqueraient, croyons-nous, que le revenu réel de certains groupes de producteurs agricoles a augmenté.

Partie II. Fonctions et structure du système de vente des denrées alimentaires

Le fait que les épiceries géantes en sont venues à dominer le marché constitue le changement le plus important survenu au cours des dix dernières années dans la vente des denrées alimentaires. La vente au détail est devenue plus concentrée, et une forte tendance s'est manifestée vers l'intégration des opérations des grossistes et des détaillants. Les magasins à succursales ont commencé à faire le commerce en gros; les magasins syndiqués qui sont pour la plupart commandités par des grossistes, ont intensifié la vente au détail et donné à leur exploitation une expansion analogue à celle des magasins à succursales.

Les magasins, tant à succursales que syndiqués, ont adopté la formule de l'épicerie géante pour la vente au détail et, au cours d'une période où les habitudes des consommateurs ont subi des changements prononcés, ils ont réussi remarquablement bien à prévoir les événements et à s'adapter à la concentration de plus en plus grande de la population dans les villes et aux nouvelles habitudes des consommateurs, c'est-à-dire à des facteurs qui découlent directement ou indirectement de la hausse des revenus. Les épiceries géantes, qui sont maintenant chose courante, les centres d'achats et d'autres établissements des villes et surtout des banlieues bourgeonnantes de nos principales régions métropolitaines nous en offrent la preuve évidente.

Les conditions générales,—baisse des prix des denrées alimentaires et augmentation de la demande des consommateurs,—ont été favorables à l'ensemble du système de vente de produits alimentaires.

À l'échelon de la vente au détail, la croissance relative des chaînes a été facilitée par les moyens plus considérables dont elles disposent pour financer leur expansion, et par leur efficacité relative, étant donné qu'elles peuvent recruter des administrateurs très compétents pour diriger leurs grandes opérations centralisées. Mais les chaînes ne groupent pas des établissements à faible coût de revient et à bas prix. Règle générale, leur concurrence a porté sur la qualité du service plutôt que sur les prix. Non seulement se sont-elles très habilement adaptées à l'évolution de la demande des consommateurs mais elles ont su tirer parti de certains moyens dont elles disposaient pour influencer sur la demande.

De fait, l'épicerie géante est un commode lieu d'étalage. La tactique des chaînes consiste à obtenir de chaque magasin le plus fort volume possible de ventes. À cette fin, elles emploient divers moyens. L'emplacement de chaque magasin est choisi avec soin et on s'efforce de le rendre attrayant et commode. Le chiffre d'affaires pour chaque compartiment d'une étagère est une considération importante. On insiste sur la « valeur » et sur la nécessité de « donner l'impression de la qualité ». Des denrées sont offertes à des prix « spéciaux » afin d'attirer la clientèle, et l'on a recours à divers manèges pour encourager les achats « sous l'impulsion du moment ». Nous n'avons pu découvrir aucun principe qui fût appliqué systématiquement pour établir les prix de certaines denrées; on se contente d'établir les prix suivant la méthode la plus propre à porter au maximum le volume des ventes.

L'activité des marchands de denrées alimentaires n'a pas accru la consommation de vivres par tête; la consommation des principales catégories n'a été modifiée que dans le sens et au degré normalement associés à une augmentation du revenu

des consommateurs. De plus en plus, les chaînes sont devenues des fournisseurs de services relatifs aux denrées comestibles et à l'achat de vivres. Certains de ces services ont été en quelque sorte imposés aux marchands par l'évolution de la société en général et les besoins nouveaux des consommateurs. D'autres nouveaux services sont le pendant ou la conséquence d'innovations techniques qui répondent mieux aux besoins des clients. D'autres encore sont des moyens ingénieux imaginés par les marchands dans la lutte incessante qu'ils livrent pour maintenir leur situation vis-à-vis de leurs concurrents, c'est-à-dire pour préserver ou agrandir leur «part du marché».

Dans cette lutte pour attirer la clientèle, le petit détaillant indépendant de produits alimentaires pouvait difficilement tenir tête aux chaînes dans les grandes villes. Nous l'avons déjà dit, beaucoup de détaillants autonomes ont conclu des ententes coopératives d'achat ou sont passés sous la tutelle de grossistes. Néanmoins, les marchands indépendants et sans attaches conservent encore le tiers environ du commerce de détail des denrées alimentaires au Canada. Dans les régions moins peuplées du pays, où les chaînes n'ont pas pénétré, le détaillant indépendant a maintenu ses positions. Il s'est bien tiré d'affaire, même dans les grandes villes. Les plus entreprenants ont modernisé leur exploitation et ont continué de servir un grand nombre de clients qui exigent ou préfèrent un service différent de celui qu'assure la formule de l'épicerie géante à succursales. La survivance de l'établissement autonome dans les grandes villes où les chaînes sont solidement établies démontre que, même aux endroits où les méthodes de vente massive ont les meilleures chances de succès, il y a place pour les débits dirigés par des particuliers qui peuvent mieux s'adapter aux besoins de la localité.

Comme nous l'avons signalé, la vente en gros a été de plus en plus intégrée à la vente au détail et l'activité de nombreux établissements qu'on qualifie de maisons de gros s'est élargie par suite d'une association avec des groupements de détaillants. Cette évolution a rendu plus précaire la situation du grossiste qui continue à desservir des détaillants autonomes et sans attaches.

Dans les conditions qui ont régné au cours de la période envisagée, la transformation des produits alimentaires s'est révélée profitable et l'ensemble des industries de transformation a contribué à élargir la gamme des services offerts au consommateur. Au début de la période, une concentration assez poussée existait déjà au sein de la plupart des industries alimentaires,—céréales alimentaires préparées, raffinage du sucre, abattage et salaisons, fromage refait, lait concentré, préparation des fruits et légumes, et minoterie. A la fin de la période, le degré de concentration était encore plus marqué dans la plupart des industries, la minoterie étant celle où l'évolution en ce sens a été la plus prononcée. Dans des secteurs comme celui des céréales alimentaires et de la préparation des fruits et légumes, où des noms commerciaux servent à établir la distinction entre produits, la réclame a été intensifiée tant directement par les maisons elles-mêmes qu'indirectement par un budget de publicité alloué aux chaînes qui achetaient d'elles. Règle générale, les industries de transformation des produits alimentaires ont eu affaire à des clients moins nombreux et plus puissants. Les ententes de plus en plus compliquées sur les allocations et escomptes attestent qu'il s'exerce sur elles une plus forte pression dont les effets sont dissimulés dans le niveau des prix touchés par les

entreprises de transformation. De plus en plus les entreprises de transformation concluent avec les producteurs des ententes qui assurent leurs sources d'approvisionnement.

Les groupements coopératifs jouent un rôle très secondaire dans la vente au détail des denrées alimentaires, leur part n'étant que de 2 p. 100. Bien que dans certaines industries, notamment celle des produits laitiers, et dans certaines parties du pays, notamment dans le Québec, la proportion soit beaucoup plus élevée, la part des coopératives agricoles, à l'échelon de la transformation, pour l'ensemble du pays et des industries de transformation de denrées alimentaires, continue de s'établir à environ 7 p. 100. Pour l'assemblage des produits de la ferme, leur part est beaucoup plus appréciable. Elle est de 36 p. 100 pour l'assemblage de denrées autres que les céréales et d'environ 50 p. 100 pour les céréales. Les proportions n'ont pas varié sensiblement au cours de la période envisagée. Pour l'assemblage des produits de la ferme, le réseau coopératif ouvre aux producteurs un deuxième débouché. Dans la mesure où les coopératives achètent et vendent à des prix de concurrence, le paiement de ristournes à leurs membres tend à rétrécir l'écart réel.

Ces dernières années, on a beaucoup parlé des offices de vente au niveau du producteur et on s'est même occupé dans une certaine mesure d'en organiser. Nous avons mentionné la concentration de plus en plus poussée de la distribution et de la transformation des denrées alimentaires ainsi que la pression qui s'exerce, dans le sens d'une baisse, sur les établissements de transformation, par suite de l'intégration de la vente en gros et de la vente au détail. D'après les témoignages recueillis par la Commission, il est clair que beaucoup de cultivateurs, sinon la plupart, sont fermement convaincus que cette pression par le bas qui s'exerce sur les marchés agricoles par suite de la concentration et de l'intégration du système de vente tend à faire baisser le prix que touche le cultivateur. Nous ne croyons pas que cette supposition soit insoutenable mais nous n'avons pu trouver aucune preuve incontestable de répercussions tangibles de ces phénomènes sur les prix agricoles tant en général que dans des cas particuliers. Cette ferme conviction de beaucoup de producteurs agricoles les amène à conclure qu'il faut faire contre-poids à la concentration des achats par une concentration des ventes entre les mains des coopératives ou des offices de vente. A cause de la multiplicité des éléments qui influent en tout temps sur les prix, nous devons avouer que, là où existent des offices de vente, il nous a été impossible de constater la moindre diminution d'écart qui fût nettement attribuable à leur intervention.

On se heurte à de grandes difficultés quand on tente de mesurer les effets de programmes de soutien des prix sur les écarts de prix pour certaines denrées en particulier. Il est impossible de déterminer ce qu'aurait été l'écart dans des cas particuliers, en l'absence du soutien des prix. Pour le beurre, dont le prix a été fortement soutenu pendant la période de dix ans, nous concluons que le soutien a tendu, en somme, à rétrécir l'écart. S'il est vrai qu'à certains égards, cette mesure aurait pu contribuer à l'élargir, nous estimons que deux éléments ont agi dans le sens opposé. Premièrement, l'État a absorbé une part appréciable du coût d'entreposage, y compris les frais d'administration. Deuxièmement, certaines dispositions obligatoires du programme de soutien ont eu pour effet de limiter l'expansion de coûteux services de vente. Pour d'autres denrées, y compris les œufs, le fromage, la poudre de lait écrémé, les pommes, les pommes de terre, les

bovins et les porcs, le soutien des prix n'a joué que par intermittences et n'a pas pu influencer sensiblement sur les écarts de prix, pour ces denrées, pendant la plupart de ces années.

Partie III. Marges brutes et rétribution de la main-d'œuvre et du capital dans les secteurs de la transformation et de la distribution des denrées alimentaires¹

Au cours de la période 1948-1957, les marges brutes des détaillants, exprimées en pourcentage des ventes, ont augmenté et c'est chez les chaînes que cette augmentation a été la plus prononcée. Les marges du principal groupe de grossistes, celui de l'épicerie, ont représenté une faible proportion du chiffre des ventes et les marges des services de transformation ont augmenté appréciablement. En conséquence, il y a eu accroissement général des marges brutes, dans l'ensemble, chez les établissements de vente de denrées alimentaires.

Le rythme d'accroissement des marges brutes chez les détaillants a été relativement lent mais continu au cours de la période. Cependant, chez les industries de transformation, l'augmentation constatée pour l'ensemble de la période est attribuable surtout à une forte hausse survenue en 1952 ou en 1953; les marges n'ont augmenté que faiblement, ou même pas du tout, entre 1949 et 1951; après 1953, elles semblaient devoir demeurer à peu près stationnaires mais une légère tendance à la hausse a été constatée vers la fin de la période.

Les marges brutes, exprimées en pourcentage des ventes, varient largement d'une industrie à une autre. En 1957, dans l'industrie des céréales alimentaires préparées, elle était de 73 p. 100 du chiffre des ventes; dans la minoterie, elle s'établissait à 24 p. 100 et, pour la totalité des industries de l'alimentation, à 37 p. 100. La décomposition des marges de certaines industries en leurs éléments constituants révèle également des écarts considérables. Ainsi, en 1957, les salaires des employés ont varié, depuis 51 p. 100 de la marge dans l'industrie de la boulangerie jusqu'à 21 p. 100 dans celle des céréales alimentaires préparées. Le matériel d'emballage a représenté 43 p. 100 de la marge dans l'industrie de préparation des fruits et légumes et 5 p. 100 dans la boulangerie. Ces écarts n'ont rien d'étonnant. Par rapport aux autres frais et aux capitaux engagés, la main-d'œuvre compte pour beaucoup dans certaines industries et pour peu dans d'autres. Dans certains cas, le matériel d'emballage représente beaucoup plus que dans d'autres. Les différences constatées ne font que confirmer jusqu'à quel point il est difficile d'interpréter les marges, exprimées en pourcentage des ventes.

Il nous faut donc considérer le taux de rétribution de la main-d'œuvre et des capitaux. Pendant toute la période envisagée, les salaires, dans le secteur des denrées alimentaires et des boissons, sont demeurés nettement inférieurs à ceux de toutes les industries de fabrication. Au sein des industries de l'alimentation, c'est dans le secteur des conserves de fruits et légumes et des confitures que les taux moyens sont les plus bas. L'augmentation des salaires hebdomadaires, entre 1949 et 1957, a été d'environ 50 p. 100 pour l'ensemble des industries de l'alimentation, les majorations étant quelque peu plus élevées dans le secteur du pain et autres

¹Les états financiers des maisons de commerce indiquent la somme affectée aux matières premières et les recettes provenant de la vente; la «marge brute» représente la différence entre les deux; nous l'exprimons en pourcentage du chiffre des ventes.