

alimentaires qui ne change pas, font que l'offre excédentaire exerce une pression constante sur les prix. D'un autre côté, comme nous l'avons vu déjà, la demande de services relatifs aux aliments varie considérablement. Il est donc probable qu'à la longue, l'organisation des services sera profitable et prendra de l'ampleur. On a constaté, il est vrai, que jusqu'ici les services en expansion intéressaient plutôt le consommateur que le producteur primaire; autant que nous puissions en juger, il continuera probablement d'en être ainsi. Néanmoins, il est possible, semble-t-il, que les associations de producteurs agricoles qui s'occupent de la vente des produits puissent accroître les revenus des producteurs primaires.

Nous recommandons l'adoption d'une loi fédérale prévoyant la constitution en corporations des coopératives.

Nous avons signalé que nos attributions se bornent à l'étude des facteurs qui influent directement sur l'écart des prix des aliments et que les recommandations générales que nous avons formulées profiteraient aux agriculteurs en tant que producteurs et consommateurs. La Commission ne croit pas, étant donné la structure générale actuelle du marché des produits alimentaires après qu'ils ont quitté la ferme, que le recours obligatoire à des offices de vente des produits agricoles (*«compulsory food marketing boards»*) puisse réduire sensiblement les écarts de prix. Certaines autres questions relatives aux offices de vente sont étrangères à nos attributions. Toutefois, fut-il démontré qu'il n'existe pas, pour les industries des produits alimentaires, d'autre moyen efficace de faire profiter le consommateur, au moyen de réductions de prix, des avantages provenant d'un rendement accru, nous estimons que les producteurs primaires pourraient tirer de ce fait un argument irréfutable pour revendiquer le droit de se grouper, sous la protection de la loi, afin de créer, dans le secteur de la vente, des conditions identiques à celles qui ont cours dans le système de vente des denrées alimentaires.

5. La statistique

La Commission a été chargée de

«déterminer si les renseignements dont on dispose actuellement sur les prix sont satisfaisants».

Nous avons fourni des données sur les prix surtout dans les études qui figurent à la Partie V, tome II, de notre rapport. Ici nous parlerons de la nature et de la portée des données statistiques nécessaires à une analyse de l'écart des prix des denrées. Nous indiquons d'une façon générale les sources de renseignements auxquelles nous avons puisé et signalons certaines des difficultés que nous avons eues à obtenir les détails, dont nous avons besoin, de certaines catégories de prix.

Nous sommes conscients du caractère incomplet des données qui ont servi de base à nos études sur les denrées et nous savons que les hypothèses que nous avons dû avancer sur certains points sont incertaines. Compte tenu cependant des applications pratiques qu'on pourrait faire des mesures d'écart des prix de vente,

nous nous refusons à croire que ces mesures d'écart que nous avons établies soient fort imprécises. Ce qui nous préoccupe davantage, c'est que, à supposer que ces mesures soient rigoureusement précises, on ne peut en tirer que peu de conclusions de quelque importance. Plus loin, dans la présente partie, nous étudions les «Statistiques requises pour envisager à d'autres points de vue les problèmes qui sont à la base de l'intérêt porté aux études sur les écarts de prix».

Les quantités

Dans la Partie V, nous avons pris bien soin d'exposer les concepts des problèmes qui se rattachent à une évaluation des écarts de prix afin de démontrer que, s'il faut faire entrer en ligne de compte le déchet et les sous-produits, le résultat obtenu n'est plus une différence entre les prix du marché. Tenir compte du déchet et des sous-produits, cela oblige à modifier en conséquence le prix versé au producteur ou le prix payé par le consommateur. Si nous touchons à l'un ou l'autre de ces prix, nous n'avons plus un véritable prix du marché mais plutôt un chiffre modifié que nous avons nommé une «valeur». Cela fait ressortir le problème fondamental des données statistiques nécessaires à l'évaluation des écarts de prix. La denrée vendue par l'agriculteur, à un prix déterminé, et le produit vendu au détail, à un prix déterminé, n'est pas le même article. On ne peut mesurer et analyser les écarts de prix sans procéder à une ou même plusieurs combinaisons statistiques.

Pour établir une rectification complète et précise qui tienne compte du déchet et des sous-produits, on a besoin de données suffisantes sur le mouvement total réel des denrées, c'est-à-dire savoir quelles quantités de denrées ont été produites, emmagasinées, expédiées, exportées, importées et achetées au prix de détail (par le consommateur) pour toutes les étapes de la vente. Il faut pouvoir discerner les pertes qui se produisent dans ce mouvement général, au moment même où elles se produisent, puis discerner et mesurer le débit des sous-produits qui dérivent du mouvement d'ensemble. Nous n'exagérons rien en disant qu'en appliquant les méthodes exposées à la Partie V, nos analystes ont eu plus de difficulté à trouver et à dépouiller les données concernant les denrées elles-mêmes qu'à trouver et à dépouiller les données relatives aux prix. Le simple fait d'identifier les denrées et les produits, à divers points d'échanges dans le système de ventes, a constitué en soi un problème, mais après avoir résolu ce problème, on s'est heurté à une autre difficulté, celle d'une insuffisance de renseignements quant aux quantités. Nous sommes persuadés qu'il faudrait, de temps à autre, prélever et examiner, dans tout le Canada, des échantillons de bœuf, selon les méthodes réglementaires d'échantillonnage. Les résultats devraient ensuite être publiés, afin que tous les secteurs de cette industrie et autres intéressés puissent se tenir au courant des changements qui se produisent dans ce domaine (qu'il s'agisse de changements de longue durée, ou cycliques, ou régionaux, ou de changements dans les prix différentiels des génisses et des bouvillons). Nous recommandons aussi que soient systématiquement publiés, le poids vif et le poids habillé des animaux de boucherie, afin qu'on puisse suivre les tendances du rendement entre ces deux poids.

Quand il est impossible d'obtenir des renseignements sur les quantités de denrées comprises dans le mouvement général, il arrive souvent qu'on puisse quand même évaluer les changements survenus dans ce mouvement général des marchandises grâce aux taux de conversion. Il s'agit de taux uniformisés qui marquent le rapport entre la matière première et le rendement; par exemple, le poids de viande habillée obtenue d'un animal. Dans le cas de nombreuses denrées, il n'existe pas de taux de conversion. En revanche, dans les cas où ils sont disponibles, ces taux sont généralement fondés sur des renseignements insuffisants et, par conséquent, peuvent être bientôt périmés à cause de circonstances nouvelles. Les changements d'ordre technique et certains autres facteurs, notamment les rapports entre les prix, influent parfois notablement même en peu de temps sur le rapport réel entre le rendement et la matière première. Si, parce qu'on se rend compte tardivement de cette influence, on modifie brusquement le taux de conversion, il est possible qu'en l'utilisant, on en arrive à une modification plus factice que réelle de l'écart des prix.

Les études sur les écarts de prix ne pourront être poursuivies que si on obtient plus de données sur le mouvement général des denrées, ou des taux de conversion plus généraux et plus précis.

Les prix particuliers

Les données sur les prix sont compilées surtout à d'autres fins que l'évaluation des écarts de prix, et c'est principalement à cause de cela qu'il nous a été difficile de les utiliser à cette fin. Pour mesurer l'écart des prix d'une denrée, il faut décider lequel des prix versés au producteur sera comparé à un autre prix, celui que paie le consommateur. C'est un problème de classement. Certaines denrées ne sont pas classées, et par conséquent, il est impossible de dépister les changements de qualité. Parfois, quand le produit est classé par le producteur, il se peut que ce produit passe d'une catégorie à l'autre avant d'atteindre le consommateur, et l'étiquette attachée à ce produit sera remplacée en conséquence. Ou bien, des produits classés à la ferme peuvent subir des changements avant de parvenir au consommateur: ils peuvent passer d'une catégorie inférieure à une catégorie supérieure, ou vice versa. Or, lorsqu'il s'agit de mesurer l'écart de prix, il importe de s'en tenir à un même produit, et d'établir le prix de ce produit à chaque étape des échanges. Il y a aussi le cas où un seul produit agricole (par exemple, les animaux de boucherie) se transforme en divers produits finis. Pour évaluer avec précision l'écart de prix de ce seul produit, il faut obtenir les prix de *tous* les produits finis, mais parfois on ne peut obtenir le prix de vente au détail que de quelques-uns de ces produits. À notre avis, il faudrait recueillir et publier au moins une fois par mois les prix des principaux sous-produits d'origine animale. Enfin, si l'écart doit être mesuré pour l'ensemble du Canada, ou pour chaque province ou chaque région, il faut recueillir les prix pratiqués dans de nombreux débouchés afin d'établir un prix moyen composé ou pondéré.

Les études sur les écarts de prix ne pourront être poursuivies que si l'on obtient des données plus complètes sur les prix de chaque catégorie de denrées à tous les échelons, et de plus amples renseignements sur chaque débouché comme, par exemple, les prix de détail en vigueur dans les villes.

Écarts des prix aux niveaux de la transformation, de la vente en gros et de la vente au détail

Pour analyser l'écart total entre le prix à la ferme et le prix de détail, il est utile de pouvoir établir l'étendue de l'écart qui se produit aux différents niveaux du système de vente. Dans le cas de certaines denrées, nous avons voulu mesurer l'écart entre le prix de gros et le prix de détail (l'écart du détail). La principale difficulté à laquelle nous nous sommes heurtés, ce fut d'obtenir les prix appropriés au niveau de la transformation et au niveau du gros. Dans le cas de nombreuses denrées, les prix fournis aux niveaux du gros et de la transformation sont fournis pour des fins autres que la détermination de l'écart et ne correspondent pas aux catégories pour lesquelles les prix sont fournis à d'autres niveaux. De plus, il a été difficile d'établir quel genre d'opération représentait le prix fourni. Il est même arrivé qu'on ait fourni plusieurs prix pour le même produit à cause de différences dans les conditions de vente ou à cause des différentes catégories d'acheteurs. Les difficultés que nous exposons ici démontrent qu'entre le producteur primaire et le consommateur, le produit subit de profondes transformations; ces difficultés donnent aussi une idée de l'organisation compliquée qui a été mise au point pour assurer la distribution des marchandises sous une forme utile et acceptable.

Disons en passant que le même problème se pose au niveau du producteur et que, pour certaines fins autres que la détermination des écarts de prix, il serait souhaitable de multiplier les renseignements concernant les prix à ce niveau afin de différencier les diverses opérations commerciales qui s'y produisent comme, par exemple, les ventes de produits aux acheteurs, sur la ferme même, les ventes de produits livrés à l'usine de transformation, les ventes au détaillant, les ventes directes au consommateur.

Si des études sur les écarts de prix doivent être poursuivies, il faudra obtenir des renseignements plus complets et plus précis au sujet des denrées particulières au niveau de la transformation et faire en sorte que les données statistiques soient établies en vue d'une analyse des écarts de prix.

Premières mesures à prendre pour améliorer les données statistiques fournies en vue d'une analyse des écarts de prix

Nous ne croyons pas qu'il soit possible d'établir une base statistique idéale pour l'analyse du prix des denrées. Pour obtenir et maintenir des renseignements aussi précis, il faudrait mobiliser des moyens si onéreux qu'on ne saurait les justifier. Compte tenu des ressources exigées pour obtenir des renseignements plus précis, et de la mesure où les évaluations pourraient être améliorées, quelles dispositions pourraient être prises en premier lieu? Forts de notre expérience, nous répondons que les améliorations les plus importantes pourraient être réalisées grâce à de meilleurs renseignements au sujet du mouvement physique des denrées. Étant donné que les entreprises de services jouent un rôle de plus en plus important, nous estimons qu'il y aurait lieu de s'efforcer d'améliorer les données sur les prix aux niveaux de la transformation et du commerce de gros. (Nous nous rendons compte que, pour des fins autres que l'analyse des écarts de prix,

il serait peut-être opportun d'améliorer les données statistiques concernant les prix au niveau de la ferme, ce qui contribuerait indirectement à donner plus de précision aux études sur les écarts de prix.)

Données statistiques requises concernant les différentes façons d'aborder les problèmes que laisse deviner l'intérêt porté aux études sur les écarts de prix

Quelle est l'importance d'une recherche faite en vue d'améliorer sensiblement les données statistiques nécessaires à la détermination des écarts de prix? Nous avons déjà dit que pour aller jusqu'au cœur de ce qui, selon nous, constitue le véritable problème, il faut le pénétrer davantage, ne pas s'en tenir aux mesures de l'écart et, pour y arriver, avoir recours à certaines autres données statistiques qui ne sont pas nécessaires au calcul des écarts de prix.

Les mesures que nous avons établies, quant aux écarts de prix, nous ont permis de tirer certaines conclusions restreintes d'ordre général. Sauf certaines exceptions, les écarts absolus se sont élargis. Mais on pourrait en venir à la même conclusion en étudiant les marges de certaines sociétés de manutention ou de transformation de produits alimentaires agricoles; ces marges comportent d'autres éléments importants. La part du prix de détail que le producteur reçoit a diminué dans la plupart des cas. On trouve cependant quelques exceptions et pour certaines denrées la part du producteur varie considérablement. A moins d'attacher de l'importance à l'évaluation précise de cette part ainsi qu'à la portée exacte des variations qu'elle subit dans certains cas, on pourrait arriver à ces mêmes conclusions au moyen de calculs statistiques moins compliqués que ceux qui sont nécessaires à une évaluation de l'écart.

Nous affirmons principalement que l'idée d'une part «juste et raisonnable» qui découle de l'importance qu'on semble attacher à la mesure des écarts de prix est illusoire. Dans la Partie V, nous avons cherché à démontrer que, d'une part, le prix du producteur se rapporte à un produit et que, d'autre part, le prix de détail se rapporte et au produit et aux services qui se sont ajoutés dans le système de vente et que, par conséquent, il n'existe pas nécessairement un rapport entre les deux prix; nous avons aussi voulu démontrer que le prix de détail peut varier sans qu'il y ait de répercussions directes sur le prix versé au producteur ou les revenus et le bien-être du producteur primaire. Si l'écart est trop grand dans un cas donné, cela signifie soit que certains des services offerts dans le système de vente sont superflus, soit que la rétribution relative aux services est excessive. Mais la mesure de l'écart,—absolu ou relatif,—ou des variations qui s'y produisent n'éclaireront pas ces données essentielles du problème et les renseignements indispensables pour les approfondir peuvent s'obtenir d'autres sources plus directes.

Pour chercher à expliquer le rapport qui existe entre les prix des produits agricoles et les prix des services de vente qui sont compris dans le prix de détail, nous avons dû prendre en considération les revenus de ceux qui s'occupent de la vente, comme participants aux services de production et comme consommateurs. Ce qui intéresse l'agriculteur, c'est le prix qu'il reçoit (et qu'il paie) parce que ses revenus s'en trouvent modifiés et de façon absolue et de façon relative. Il pense naturellement à son revenu en fonction de son niveau de vie, qu'il voudrait élever

proportionnellement à sa participation à la production par son travail et par ses épargnes, et par rapport au revenu qui va à d'autres, plus particulièrement à ceux qui manutentionnent ses produits. Voilà, selon nous, l'essence du problème. Nous espérons avoir démontré, premièrement, que la comparaison des prix, ou de portions des prix qui composent le prix de détail n'expose pas clairement le problème véritable; et, deuxièmement, qu'il existe des moyens beaucoup plus directs de l'aborder. Nous avons dû signaler que le rapport entre les prix que reçoit l'agriculteur pour ses produits et les prix que lui-même doit payer (l'état coût-prix) ne donne qu'une idée très imprécise du revenu touché par l'agriculteur ces dix dernières années. Mais il serait possible d'établir une statistique pour mesurer directement le revenu des agriculteurs et il serait nécessaire d'améliorer les données actuellement disponibles.

Le problème qui se pose à l'agriculteur a trait à son revenu, en tant que producteur agricole, considéré par rapport *au revenu* des autres producteurs; pour étudier ce problème, il faut donc obtenir des données statistiques suffisantes sur la rémunération du travail et du capital dans l'agriculture et dans les autres secteurs de l'économie. Pour autant que ce problème comporte une comparaison du revenu réel de l'agriculteur (considéré comme consommateur) au revenu des autres, les données statistiques dont on a besoin doivent faire connaître la répartition des revenus réels et les fluctuations qui se produisent. Pour évaluer les revenus de personnes considérées comme producteurs ou consommateurs, il n'est pas nécessaire d'avoir recours au calcul compliqué qu'exige une évaluation des écarts de prix des denrées.

Les fluctuations qui se produisent dans le niveau général des prix ont des effets différents sur les revenus dans les divers secteurs. Mais pour autant que l'inflation se rattache au problème du revenu, on peut en évaluer les effets par des moyens plus directs que par une étude des écarts de prix.

Les différences qui existent dans l'organisation industrielle des différents secteurs de l'économie influent sur l'utilisation profitable des ressources économiques et la répartition des revenus. Étant donné que l'organisation crée ou contribue à créer des problèmes quant au rendement et à la distribution des revenus, elle devrait faire l'objet d'une étude directe et suivie aux fins de laquelle il faudrait avoir accès aux données statistiques nécessaires.

Pour toutes ces raisons, nous recommandons que les services statistiques s'occupent davantage d'améliorer les données relatives aux revenus provenant des services de production.

Statistique relative aux revenus

A notre avis, la clef de la statistique des revenus tirés des services de production réside dans les états financiers des entreprises commerciales. En ce qui a trait au revenu agricole, c'est la ferme qui constitue l'unité fondamentale. Nous savons que le revenu agricole brut et global peut être et est calculé d'après des estimations de la production de denrées dans les fermes, ainsi que d'après des chiffres sur le mouvement des denrées provenant des fermes, les stocks qui se trouvent dans les fermes et les prix payés aux agriculteurs. Nous savons aussi qu'il est possible d'estimer le revenu agricole net en calculant les dépenses agricoles globales à l'égard des fournitures et des services. Nous ne voulons pas

prétendre qu'il faille abandonner les méthodes actuelles d'évaluation du revenu agricole global ou relâcher les efforts en vue de les améliorer. Mais les évaluations globales ne révèlent pas certains éléments importants du revenu de l'agriculteur. Tout d'abord, nous avons signalé qu'il est impossible d'obtenir des données statistiques pour les différents genres de cultures, c'est-à-dire d'après les principales denrées produites. Pour analyser le revenu agricole sous l'aspect de la rémunération du travail de production, il serait essentiel, semble-t-il, d'étudier séparément chacune des multiples fonctions comprises sous le titre général « agriculture ». Il faudrait donc obtenir des données statistiques distinctes pour les exploitations agricoles commerciales spécialisées (produits laitiers, céréales, volaille, bétail de boucherie, etc.), les exploitations agricoles mixtes et les fermes que le propriétaire n'exploite qu'à temps partiel. Pour étudier les revenus de personnes vivant dans les fermes (considérées comme des consommateurs), en plus de connaître le revenu provenant de l'agriculture, il faudrait disposer de certains renseignements sûrs au sujet du revenu provenant d'autres sources. Nous sommes au courant de l'enquête concernant les revenus et les dépenses agricoles menée par le Bureau fédéral de la statistique en 1958. Cette analyse comportait des renseignements sur les revenus provenant de sources extérieures, et sur les revenus et les dépenses des exploitations agricoles d'après le genre de culture pratiqué. De plus, cette analyse comportait certains autres renseignements. Les résultats de ce sondage ne sont pas encore disponibles. Comme nous l'avons dit, nous estimons que les renseignements obtenus sur les revenus provenant de sources autres que l'agriculture devraient être fournis régulièrement. A notre avis, il n'existe pas, à part les renseignements obtenus de chaque exploitation agricole, d'autre moyen d'évaluer l'ensemble des revenus des agriculteurs à titre de consommateurs et de producteurs. Nous sommes conscients des difficultés qui se posent mais nous serions disposés à accorder notre appui aux études qu'on entreprendrait en vue de compléter les renseignements disponibles sur le revenu agricole global. Nous soulignons que le problème porte sur la statistique relative au revenu national, ce qu'il ne faudrait pas confondre avec les études sur la gestion des exploitations agricoles.

Les données statistiques concernant les revenus dans les autres secteurs de l'économie sont fournies, elles aussi, par chaque entreprise mais il serait peut-être nécessaire de rassembler tous les renseignements concernant les entreprises pour avoir une vue d'ensemble du rendement des industries. Les renseignements sur l'exploitation des entreprises sont importants pour étudier les revenus provenant des services de production. Nous sommes intéressés à obtenir des renseignements plus précis sur les revenus provenant des services de production des entreprises commerciales et des industries, des industries de services plus particulièrement comme, par exemple, celle de la vente au détail des denrées alimentaires. A l'heure actuelle, une forte proportion des données concernant les opérations commerciales sont recueillies et publiées en fonction de chaque établissement. Nous croyons que ces données devraient aussi être colligées et présentées en fonction de l'entreprise considérée comme unité d'analyse et de présentation.

Nous avons relevé certaines lacunes dans les données nécessaires à une évaluation précise de la rémunération de la main-d'œuvre, surtout dans la vente des denrées alimentaires en gros et au détail. La meilleure façon de combler ces lacunes serait, croyons-nous, d'obtenir les renseignements nécessaires des

entreprises commerciales en même temps que les états relatifs à l'ensemble de leurs opérations ou de les obtenir de façon à pouvoir les rattacher aux renseignements sur l'ensemble des opérations. Les renseignements concernant les salaires ainsi que l'échelle et la répartition des rémunérations considérées comme des salaires sont insuffisants. Faute de mesures quantitatives de l'ensemble des avantages accessoires, il est difficile ou même impossible de comparer les rémunérations de la main-d'œuvre dans chaque industrie. Il serait opportun, à notre avis, que des renseignements conformes à des définitions bien précises et bien utiles fassent formellement partie des états financiers obtenus des entreprises pour des fins de renseignements statistiques; le rapport devrait aussi être établi entre ces renseignements et l'ensemble des opérations financières de l'entreprise. Plus précisément, certains renseignements fournis à l'appui des chiffres concernant les traitements des employés devraient permettre une analyse complète de cette partie du revenu distribué et des fluctuations qui s'y produisent.

Le seul moyen d'atteindre l'objectif visé, c'est-à-dire un volume amélioré de données statistiques sur la rémunération du capital dans les industries, c'est de se fonder sur les renseignements fournis par les entreprises. Nous avons éprouvé des difficultés à utiliser ces renseignements à cause du manque d'uniformité dans la classification des rubriques des états financiers, dans le calcul de la dépréciation et dans l'évaluation de l'actif, y compris les stocks. Les renseignements sur les sources de capitaux font singulièrement défaut. Les états financiers n'indiquent pas les quantités des principaux éléments compris dans les «frais de vente» (costs of sales). Nous avons déjà souligné qu'il faudrait obtenir des renseignements plus complets au sujet des dépenses engagées pour la stimulation de la vente. La latitude accordée, dans certaines circonstances, pour le calcul de la dépréciation soulève des problèmes lorsqu'il s'agit de comparer les bénéfices nets de chaque année. Les comparaisons entre les bénéfices des diverses entreprises sont faussées à cause des différentes façons d'évaluer l'actif, les stocks compris. On devrait viser à établir une évaluation comparable de la part des actionnaires (valeur nette) et du revenu net avant l'acquittement des impôts. Nous avons constaté que le relevé statistique du Bureau fédéral de la statistique intitulé «résultats d'exploitation» pour le gros et le détail donne certains renseignements sur ces questions. Ces données sont publiées comme proportions des ventes, ce qui restreint l'utilisation qu'on pourrait en faire pour les fins que nous avons exposées.

A cause de l'existence des impôts sur les revenus des sociétés, il est possible de tirer des déclarations d'impôt sur les revenus beaucoup de renseignements financiers. De plus, les sociétés publiques doivent publier certains renseignements au sujet de leurs opérations financières. Par contre, les sociétés privées à charte fédérale ou provinciale ne sont pas tenues de publier ces renseignements financiers. Les filiales de nombreuses sociétés commerciales étrangères tombent dans cette catégorie. Nous avons déjà recommandé que les sociétés privées soient soumises aux termes de l'article 121 de la loi fédérale sur les compagnies.

Il est encore plus difficile d'obtenir des renseignements financiers sur les entreprises non constituées en sociétés. Au cours de notre enquête, il a plusieurs fois été question des problèmes qui se posent à la petite entreprise commerciale. Les données statistiques les plus récentes ne nous font pas connaître les changements qui se produisent dans les résultats financiers et dans le nombre des petites

entreprises commerciales; nous recommandons qu'une méthode soit mise au point en vue de colliger et de publier les renseignements nécessaires à cette fin. Tout en reconnaissant qu'il est difficile de grouper et de présenter les résultats des transactions financières d'entreprises non constituées en corporations, comme on le fait pour les entreprises constituées en sociétés, nous sommes d'avis qu'il faudrait s'attacher à recueillir de tels renseignements afin qu'on puisse mieux s'occuper des problèmes des petites entreprises.

Statistique du rendement

Au cours de l'étude que nous avons faite des causes de l'accroissement des écarts de prix, et dans les vœux que nous exprimons, nous avons insisté sur le rapport qui existe entre l'augmentation d'efficacité et les prix. C'est à dessein que nous employons le mot «efficacité» de préférence à productivité. Il semble que dans le public en général on associe le mot productivité à celui de main-d'œuvre. A notre avis, l'accroissement d'efficacité est une augmentation de rendement sans qu'il y ait augmentation proportionnelle de la main-d'œuvre ou du capital. *Nous conseillons la mise au point d'une méthode d'analyse statistique qui permette de déterminer le plus promptement possible les situations industrielles dans lesquelles l'efficacité augmente le plus rapidement. A notre sens, on ne saurait mettre en œuvre une telle méthode sans étudier de plus près l'activité des entreprises dans certaines industries en particulier.*

En se fondant sur l'édition récemment révisée de la *Standard Industrial Classification*, on peut faire une analyse profitable de l'efficacité des diverses industries au sein de l'économie, y compris les catégories secondaires de l'industrie de l'alimentation. Nous sommes également d'avis qu'il serait utile de fournir des renseignements sur la façon dont sont agencés les établissements de fabrication et de distribution, par exemple en indiquant pour chaque industrie, le genre d'activité de diverses entreprises, grandes et petites, c'est-à-dire indiquer si ce sont, par exemple, des abattoirs industriels, ou des magasins d'alimentation de détail.

Services statistiques

Les données dont la Commission s'est servie pour étudier l'écart des prix des denrées alimentaires et les problèmes que pose l'écart des prix proviennent surtout de l'administration fédérale: Bureau de la statistique, ministère de l'Agriculture, ministère des Pêcheries, ministère du Travail, ministère du Revenu national (statistique de l'impôt) et Secrétariat d'État (rapports transmis par les sociétés à chartre nationale).

Nous avons recommandé la création d'un Conseil des prix, de la productivité et du revenu. Le Conseil pourrait s'intéresser aux catégories de renseignements statistiques auxquelles nous nous sommes reportés; on pourrait aussi demander au Conseil, nous l'avons déjà proposé, de donner son avis sur la façon de coordonner et de perfectionner la statistique qui porte sur le domaine de ses fonctions. Toutefois, le Conseil n'aurait pas à recueillir de données statistiques générales. D'autres organismes de l'État se chargeraient de ce travail. Si l'on établit un tel Conseil, comme nous le proposons, le Conseil serait tenu à faire rapport et à exprimer ses vues sur les fluctuations des prix, le rendement et le revenu. Il pourrait proposer

des moyens de perfectionner la statistique afin d'être graduellement mieux en mesure de s'acquitter de sa mission. Cependant, il ne saurait imposer de changements au sein des services fédéraux de la statistique. Ses conseils, croyons-nous, porteraient de façon plus directe sur les services du Bureau fédéral de la statistique. Ce dernier aurait d'ailleurs son mot à dire dans les décisions sur les changements qu'il convient d'apporter à la statistique à l'usage du Conseil. A nos yeux, la différence entre ces deux organismes c'est que le Conseil analysera certains aspects de l'activité économique, tandis que le Bureau fédéral de la statistique est le principal organe des services statistiques de l'État et compile des statistiques qui ne se limitent pas à celles qui sont indispensables pour analyser les prix, le rendement et le revenu.

A notre avis, ce serait suffisant, et même préférable, que le Bureau fédéral de la statistique se charge seul d'améliorer graduellement la statistique relative aux prix, à la productivité et au revenu. Cependant, ainsi que l'exigeaient nos attributions, nous avons désigné certains secteurs de la statistique où, selon nous, et à la lumière de l'expérience que nous avons acquise en étudiant la question de l'écart des prix, il y aurait avantage à apporter certaines modifications. C'est pour des motifs analogues que nous disons qui devrait se charger de recueillir les données statistiques sur les questions qui intéressent la Commission.

Nous avons suggéré que l'on encourage la compilation de relevés des revenus, qui complèteraient les relevés du revenu agricole global, dont dispose déjà le Bureau fédéral de la statistique. Nous avons souligné qu'il fallait en l'occurrence faire une distinction entre cet objectif et celui qui consiste à enquêter sur la gestion des exploitations agricoles, afin de conseiller les cultivateurs en cette matière. Les études-types proposées donneront des renseignements statistiques sur le revenu. Nous sommes donc d'avis que ces études devraient être entreprises par l'organisme chargé de recueillir des données statistiques sur le revenu, c'est-à-dire le Bureau fédéral de la statistique. Toutefois, nous comprenons bien que le Bureau fédéral de la statistique continuerait à travailler en étroite collaboration avec le ministère de l'Agriculture.

C'est au Bureau fédéral de la statistique qu'il appartient avant tout, selon nous, de recueillir et de classer les renseignements relatifs à l'activité des entreprises commerciales, et lorsqu'un ministère (par exemple, le ministère du Travail) désire des renseignements à d'autres fins, c'est le Bureau fédéral de la statistique, croyons-nous, qui devrait en obtenir la majeure partie, en même temps que les renseignements qu'il doit recueillir sur l'activité générale des entreprises.

Le ministère de l'Agriculture contribue et continuera vraisemblablement à contribuer des données sur le prix des denrées que reçoit le cultivateur au premier point de vente¹. Le ministère est directement en cause parce qu'il doit, entre autres choses, veiller à l'application des règlements de mise sur le marché, y compris le classement, et d'offrir des services d'information sur les marchés. Dans l'exercice de ces fonctions administratives, soit dit en passant, on obtient une information abondante sur le volume des denrées agricoles, selon la sorte,

¹ Il s'agit ici surtout des prix enregistrés pour des ventes sur les marchés terminus. Ce sont dans la plupart des cas ceux qui se pratiquent dans les transactions avec des assembleurs (courtiers) et des acheteurs pour le compte de conditionneurs et de distributeurs. Cela exclut les ventes faites par les agriculteurs aux ramasseurs (drovers) et autres catégories d'acheteurs qui visitent les fermes pour y recueillir des denrées. Nous étudierons cette question dans un autre paragraphe.

la catégorie et ainsi de suite, qui atteignent ces marchés et y passent, et sur les prix marchands établis pour ces denrées. Ces chiffres sont recueillis à relativement peu de frais par les fonctionnaires du ministère en poste aux endroits ou près des endroits où les denrées agricoles changent de main. De plus, le fonctionnement des services d'information sur les marchés exige une analyse continue et approfondie des conditions de vente qui règnent de jour en jour et de mois en mois, surtout en ce qui concerne la détermination des prix. Cette dernière fonction ne va pas sans entraîner un grand besoin de renseignements tant sur la quantité que sur les prix, renseignements sur lesquels se fondent l'analyse et la recherche nécessaires en vue de fournir aux vendeurs et aux acheteurs de denrées agricoles une information utile et impartiale.

En dressant le programme des études que nous devons faire des écarts des prix des denrées, nous avons dû, pour comprendre les écarts de prix et les fluctuations qui s'y produisent, réunir une multitude de renseignements détaillés, tant quantitatifs que qualitatifs sur la production primaire, la transformation et le mouvement des denrées et produits à travers le système de vente pour atteindre le consommateur. Sous le rapport de la quantité, nos renseignements nous sont venus du Bureau fédéral de la statistique, surtout en ce qui concerne les industries de transformation; d'autre part, nous avons obtenu des spécialistes du ministère de l'Agriculture des renseignements utiles, principalement d'ordre qualitatif. Nous avons trouvé particulièrement utiles, sous ce dernier chef, leurs appréciations des effets de la technologie tant dans le domaine de la production agricole que dans celui de la transformation des denrées alimentaires.

A la suite de nos études, nous sommes d'avis que le ministère de l'Agriculture devrait s'attacher à réunir des données dans les domaines où, ayant un rôle direct à jouer dans l'application des règlements visant par exemple une denrée particulière, il peut s'acquitter de cette tâche sans trop d'effort. En général, le Bureau fédéral de la statistique peut faire un travail des plus efficace en s'en tenant aux ventes (quantités et prix) effectuées par l'agriculteur, ainsi qu'à la transformation et aux autres étapes du système de vente. Cela comprend le rassemblement des données sur les prix dans ces divers secteurs. Dans l'ensemble, nos propositions à cet égard ne changent rien à la division du travail qui existe déjà en ce domaine. Le rassemblement de données sur les prix touchés par l'agriculteur oblige à recourir à des techniques statistiques compliquées et, nécessairement, à des sondages. Nous nous rendons compte des lacunes que présentent à l'heure actuelle les renseignements relatifs aux prix agricoles, et le Bureau fédéral de la statistique est, à notre avis, le mieux pourvu pour exécuter un programme d'amélioration.

Le Bureau fédéral de la statistique devrait, en règle générale, être chargé de la présentation des statistiques, même pour les données recueillies par d'autres ministères. A notre avis, toutefois, le Bureau fédéral de la statistique devrait, dans sa présentation, détailler suffisamment les chiffres pour qu'il se prêtent à diverses fins d'analyse. Il y aurait lieu par exemple, croyons-nous, de présenter séparément des chiffres sur l'industrie des aliments et sur les magasins de détail syndiqués. Nous ne recommandons pas qu'on continue à mesurer les écarts de prix des denrées, mais nous trouvons qu'il serait très important de continuer et de perfectionner l'analyse des denrées au point de vue économique. Pour y arriver,

il faut de toute façon se reporter à un bon nombre de séries statistiques requises pour l'analyse des écarts de prix. Nous songeons à la mise au point d'une espèce d'analyse des denrées qui ferait voir la façon dont les prix sont déterminés à diverses étapes du système de vente, mais surtout à la ferme, aux marchés de terminus des denrées et aux divers niveaux de transformation.

On a signalé à plusieurs reprises à la Commission l'importance d'accélérer la publication des renseignements statistiques. Nous savons bien que la promptitude avec laquelle on peut recueillir, colliger et publier des données statistiques dépend en partie des ressources dont on dispose. Il y aurait lieu néanmoins, à notre avis, d'étudier la question afin de voir ce qu'il y aurait lieu de faire pour hâter la publication des renseignements statistiques.

Lors même que c'est l'affaire du gouvernement du Canada de recueillir des renseignements à des fins d'ordre national, il serait convenable et utile, nous semble-t-il, que les gouvernements provinciaux et municipaux jouent un plus grand rôle dans ce domaine, ou qu'il s'établisse une collaboration plus étroite entre les services de statistique fédéraux et provinciaux. Nous n'ignorons pas que, dans certaines provinces, les services de statistique recueillent et publient des données sur les secteurs où nous avons signalé que des améliorations seraient particulièrement souhaitables. Nous savons aussi que l'époque est favorable à la coordination des services de statistique. Cependant, si l'on devait donner suite à nos vœux et recommandations, ce serait peut-être l'occasion d'étudier de nouveau la participation des services provinciaux et d'assurer une plus grande collaboration ou une plus grande coordination dans certains secteurs. Par exemple, nous avons parlé d'obtenir des échantillons plus nombreux et en général plus représentatifs des prix de détail, groupés selon la ville, la province et la région. Voilà un domaine qui, selon nous, intéresse les localités, et où les gouvernements locaux pourraient jouer un rôle extrêmement utile.

L'INDUSTRIE DE LA PÊCHE

L'INDUSTRIE DE LA PÊCHE

1. Sommaire du Volume II, Partie VI, L'industrie de la pêche

Au regard de l'agriculture en général, les risques matériels et les risques du marché sont grands dans les domaines de la production et de la vente des produits de la pêche. Le produit brut est très périssable et à toutes les étapes de la vente, il faut que le produit frais soit gardé dans des conditions rigoureusement surveillées en vue de prévenir toute détérioration. Bien que quelques ressources piscicoles puissent se renouveler d'elles-mêmes, un très grand nombre des plus importantes peuvent être vite épuisées, vu qu'elles appartiennent à tout le monde et qu'en général les opérations primaires de la pêche sont accessibles à tous sans restrictions. Pour cette raison, la pêche fait l'objet d'une réglementation du gouvernement et d'ententes internationales en vue d'assurer la conservation. Des mesures de conservation restreignent, de façon immédiate, les prises de certaines espèces canadiennes de poissons, tandis qu'à la longue, c'est la nature qui y met des limites. La production primaire représente une ressource qui est plus éloignée de l'influence des divers éléments du marché que ne l'est la production agricole. On prend le poisson la plupart du temps à des endroits bien distants des marchés ultimes. Les principales espèces commerciales diffèrent d'une région à l'autre. Pour toutes les espèces, un tiers seulement, en valeur, de la prise sert à la consommation domestique. Il n'y a que le saumon dont plus de 50 p. 100, en valeur, soit consommé au Canada. La consommation domestique est demeurée à peu près constante; on consomme, par tête, de 13 à 14 livres de poisson (poids de ce qui est comestible), ou un quart de livre de poisson par personne par semaine. C'est bien moins que la moyenne courante de la consommation de viande de volaille.

Peu nombreux sont les pêcheurs canadiens qui se livrent à la pêche ou à des occupations connexes plus de 100 jours ouvrables par année. En raison du caractère discontinu et irrégulier de son occupation, il est difficile de définir ce qu'est un pêcheur, quand il s'agit de calculer le revenu du travailleur qui fait la pêche. Il est encore plus difficile d'établir, d'après leur activité productrice, une échelle relative du revenu des pêcheurs et d'y relever des tendances comme nous l'avons fait dans le cas de l'agriculture. L'augmentation des mises de fonds pour des engins de pêche fait supposer un certain accroissement du rendement individuel. Les prix du matériel de pêche ont monté. Cependant, nous ne saurions dire si le revenu réel net par travailleur a monté ou fléchi ces dix dernières années. Bien que le revenu moyen par homme se livrant à la pêche en Colombie-Britannique soit assez intéressant certaines années, la rémunération de la main-d'œuvre et du capital dans la production primaire est dans l'ensemble bien moins élevée que dans la vente du poisson.

Les prix touchés par les pêcheurs ont monté en flèche durant la guerre et ont continué, durant les années qui ont suivi immédiatement la guerre, à augmenter presque au même rythme que le revenu disponible par personne. L'arrêt de l'accroissement du revenu en 1952 et l'augmentation générale des approvisionnements en vivres au pays et dans le monde, y compris le poisson, ont influé sur les

prix du poisson; cependant, ces derniers n'ont pas fléchi autant ni durant une période aussi prolongée que les prix des denrées agricoles. Cela s'explique par le fait que l'augmentation de la productivité est moins rapide dans le domaine de la pêche. Comme il s'agit d'une denrée périssable, on écoule assez rapidement les excédents. Malgré le caractère très saisonnier de la pêche, les prix payés aux pêcheurs pour plusieurs espèces principales de poissons ne subissent pas les effets des fluctuations saisonnières qui caractérisent les prix de bien des denrées agricoles. Les changements passagers qui se manifestent dans le domaine des approvisionnements n'influent pas, en règle générale, sur les prix payés pour le saumon de la Colombie-Britannique et pour plusieurs espèces de poissons de fond de l'Atlantique. Toutefois, les prix payés pour le poisson d'eau douce, pour le flétan de la côte du Pacifique, pour le homard ainsi que pour certaines espèces d'une moindre importance, varient davantage selon les approvisionnements. Sur la côte du Pacifique, la fixation des prix minimums saisonniers fait l'objet de négociations; dans les provinces de l'Atlantique, les prix stables révèlent l'influence d'un chef de file et la préférence apparente des pêcheurs pour des prix stables, préférence qui se fonde sur la tradition peut-être plus que sur une question d'avantage. Sur l'une et l'autre côtes, la participation des sociétés de conditionnement du poisson aux opérations de la pêche et à leur financement et presque toujours dans le cas de la pêche dans les eaux intérieures, le financement des pêcheurs par les sociétés faisant le commerce du poisson exercent un certain effet sur les prix payés aux pêcheurs.

Les cadres de l'industrie du conditionnement du poisson se sont resserrés considérablement tandis que, dans l'industrie de la pêche, l'intégration verticale est très poussée. A la fin de la première Guerre Mondiale, il y avait en Colombie-Britannique environ 100 usines de conserves de saumon; il y en a maintenant 19, qui appartiennent à un nombre encore plus restreint de sociétés. Trois sociétés importantes, la *B.C. Packers*, la *Canadian Fishing Company* et *Nelson Brothers*, se partagent la plus grande partie de la production de conserves de saumon de la Colombie-Britannique, tandis que la Société coopérative des pêcheurs de Prince-Rupert produit la plus grande partie du poisson congelé. Les établissements de conditionnement du poisson ont aussi accru leur participation aux opérations de la pêche de même qu'à l'entreposage et à la vente en gros. Les conditions auxquelles les pêcheurs vendent leur prise varient dans la région de l'Atlantique. La société *Ocean Fisheries Limited* et ses filiales ont étendu de plus en plus leur empire sur l'industrie de la pêche des provinces Maritimes, surtout en ce qui concerne le poisson frais et le poisson congelé. Elles ont leurs propres établissements de vente en gros et au détail dans les grands marchés centraux canadiens par où passe la majeure partie du poisson frais et du poisson congelé du pays. Leurs chalutiers prennent plus de la moitié du poisson conditionné par la société. Plusieurs sociétés coopératives locales, groupées en une fédération appelée *United Maritime Fishermen*, vendent les produits du pêcheur et achètent son matériel.

Les organismes coopératifs ont joué un rôle important dans le conditionnement et la distribution des prises dans la province de Québec. Malgré les difficultés qu'elle a éprouvées, l'Association des pêcheurs unis du Québec a joué un rôle de premier plan en ce qui concerne l'amélioration des produits. La valeur de l'ensemble de la production primaire de l'industrie de la pêche dans le Québec

atteint près de 4 millions de dollars, tandis que la valeur des produits conditionnés et vendus en gros est de 7 millions environ. Vu que cette production est relativement peu élevée, il n'y a, dans cette province, aucune grande usine de conditionnement du poisson. Le gouvernement du Québec a fourni une assistance appréciable en aidant et en encourageant les sociétés coopératives et l'industrie en général.

Il ressort de l'analyse que nous avons faite des états financiers transmis par les entreprises de conditionnement du poisson que les profits ont varié considérablement d'une année à l'autre, à partir d'un niveau qui ne peut être jugé excessif; notre analyse confirme ce qu'a prétendu l'industrie, savoir qu'il a été difficile d'attirer de nouvelles mises de fonds dans l'industrie. Les salaires, qui ont tendance à être plus élevés en Colombie-Britannique, ne sont pas disproportionnés au revenu de la main-d'œuvre engagée à d'autres occupations comparables dans la région. A part les opérations intégrées de la société *Ocean Fisheries* mentionnée plus tôt, et la participation plus limitée de la société *B.C. Packers* à la distribution, et à part l'existence de quelques marchands de gros et courtiers spécialisés, la distribution du poisson se fait par l'intermédiaire des débouchés ordinaires de denrées alimentaires. Sur ce point, les renseignements sont maigres et ne constituent pas une base satisfaisante sur laquelle on puisse se fonder pour évaluer les recettes réalisées à cette étape de la vente du poisson.

En général, les prix du poisson au détail ont monté dans la même mesure à peu près que les prix au pêcheur et, par contraste avec ce qui s'est produit dans la vente des denrées agricoles où les écarts ont augmenté plus rapidement, la part que touche le pêcheur sur chaque dollar du consommateur est demeurée relativement la même. On trouvera aux tableaux 5 et 6 un résumé des évaluations que nous avons faites des écarts de prix pour plusieurs denrées. La part touchée par le producteur primaire (par exemple pour les conserves de saumon sockeye, 41 p. 100; tranches de flétan congelé, 38 p. 100; filets de morue congelée, 29 p. 100; filets d'aiglefin frais, 22 p. 100), ne semble pas disproportionnée à ce que touche le producteur agricole, si on tient compte des services rendus par le système de vente. Les méthodes de fixation des prix dans l'industrie donnent lieu, semble-t-il, à des différences d'écart de prix dans certains marchés. Ces différences ne sont pas complètement justifiées par des différences de frais de distribution.

2. Conclusions et vœux

L'industrie de la pêche connaît des difficultés sérieuses et persistantes. Elles découlent à l'origine des caractéristiques fondamentales, matérielles et techniques, de l'industrie même, caractéristiques qui la rendent exceptionnellement remplie d'aléas et de risques. Des programmes de gestion des ressources s'imposent, mais il est difficile de faire la juste part des aspects physiques et économiques des programmes de conservation; on peut avoir une certaine tendance à trop insister sur les aspects physiques. Les efforts faits, dans le cadre des conditions établies dans les programmes de gestion des ressources, en vue d'organiser l'industrie, n'ont pas profité au pêcheur autant qu'à ceux qui travaillent dans d'autres industries, y compris l'agriculture. Cette généralisation admet quand même des exceptions. Dans certains secteurs, l'accroissement de la productivité, la faculté

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

Denrée ^a	Poids au débarquement servant de base de calcul	1949	1950	1951	1952	1953	1954	1955	1956	1957	1958
<i>Écart entre le prix au pêcheur et le prix de détail, en cents par livre:</i>											
(1) Conserves de saumon sockeye.....	(poids brut).....	35.5	33.4	36.5	32.0	31.5	31.9	41.4	39.9	39.8	40.0
(2) Tranches de flétan congelé.....	(étêté, habillé).....	—	24.5	34.5	34.9	34.9	32.7	31.5	29.1	36.7	33.1
(3) Filets de morue congelée, emballés.....	(non étêtée, vidée).....	—	—	—	9.4	8.6	8.0	7.3	6.7	7.1	7.5
(4) Filets de morue fraîche, non emballés.....	(non étêtée, vidée).....	—	—	—	—	—	—	11.9	11.8	12.2	14.1
(5) Filets d'aiglefin frais, non emballés.....	(non étêté, vidé).....	—	11.3	14.0	15.7	15.8	15.9	16.0	15.9	16.6	18.4
<i>Part du pêcheur du prix de détail (pourcentage):</i>											
(1) Conserves de saumon sockeye.....		34	38	41	44	41	41	37	41	41	41
(2) Tranches de flétan congelé.....		—	45	33	32	30	33	28	43	31	38
(3) Filets de morue congelée.....		—	—	—	27	26	30	29	32	30	29
(4) Filets de morue fraîche.....		—	—	—	—	—	—	20	21	20	18
(5) Filets d'aiglefin frais.....		—	35	28	26	23	23	21	24	22	22

^a Aucune mention n'est faite du homard à cause de l'absence de renseignements suffisants sur les prix.

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

Denrée ^a	Poids au débarquement servant de base de calcul	1949	1950	1951	1952	1953	1954	1955	1956	1957	1958
<i>Indice de l'écart entre le prix au pêcheur et le prix de détail:</i>											
(1) Conserves de saumon sockeye.....		106	100	109	96	94	96	124	119	119	120
(2) Tranches de flétan congelé.....		—	100	141	143	143	134	129	122	150	135
(3) Filets de morue congelée ^b		—	—	—	129	118	110	100	92	97	103
(4) Filets de morue fraîche ^b		—	—	—	—	—	—	100	99	103	118
(5) Filets d'aiglefin frais.....		—	100	124	139	140	141	142	141	147	163
<i>Indice de la part du pêcheur du prix de détail:</i>											
(1) Conserves de saumon sockeye.....		90	100	108	116	108	108	97	108	108	108
(2) Tranches de flétan congelé.....		—	100	73	71	67	73	62	96	69	85
(3) Filets de morue congelée ^b		—	—	—	93	90	103	100	110	103	100
(4) Filets de morue fraîche ^b		—	—	—	—	—	—	100	105	100	90
(5) Filets d'aiglefin frais.....		—	100	80	74	66	66	60	69	63	63

^a Nulle mention du homard, voir tableau 5.

^b On a choisi 1955 comme année de base dans le cas des filets de morue congelée ou fraîche parce qu'on n'a pu obtenir, pour les filets frais, les séries de chiffres applicables aux années antérieures à 1955.

de négociier et l'amélioration du milieu économique général ont renforcé considérablement la position économique du pêcheur. Mais trop nombreux sont les secteurs où le pêcheur, gagnant péniblement sa vie, est en butte à des problèmes énormes que posent des ressources piscicoles limitées et pauvres, l'obtention de capital, l'application de méthodes perfectionnées, les marchés et l'organisation des ventes ainsi que l'absence d'avantages sociaux. Dans cette dernière catégorie, le manque d'écoles revêt une grande importance car, lorsque les institutions scolaires font défaut, le pêcheur et sa famille peuvent moins facilement se déplacer. A toutes ces difficultés du pêcheur, il faut ajouter les problèmes que posent les déplacements de population.

La productivité agricole augmente rapidement grâce à des innovations techniques; nombre d'entre elles, intéressant l'élevage et l'alimentation des animaux, influent sur la valeur de rendement de l'équipement biologique, soit les récoltes et les bestiaux. Quels que soient les effets passagers, ces progrès aident à la longue à relever le niveau du revenu agricole et permettent au consommateur d'obtenir les denrées alimentaires à meilleur compte. Même si la productivité des ressources piscicoles est susceptible d'accroissement, on n'a pas, en général, connu dans ce domaine des gains comparables à ceux de l'agriculture. Là encore, il faut admettre des exceptions. Il y a eu des améliorations en ce qui concerne les engins de pêche, les bateaux et navires (y compris une certaine tendance à avoir des embarcations plus grosses et à meilleur rendement). On adopte de nouveaux engins de pêche et un meilleur matériel, par exemple le nylon. Entre autres améliorations qui accroissent la productivité, il faut mentionner la mise en service de nouveaux appareils électroniques de navigation, de dépistage du poisson et de communication. Les recherches biologiques et océanographiques ont permis de trouver de nouvelles réserves piscicoles et facilitent l'élaboration de programmes prudents de gestion des ressources.

Il n'en reste pas moins vrai au fond que les produits de la pêche doivent soutenir la concurrence des produits agricoles sur l'ensemble du marché des denrées alimentaires d'aujourd'hui. En présence de cette concurrence, les produits de la pêche ont tout juste conservé leur place dans le régime alimentaire des Canadiens, avec une consommation de 13 à 14 livres par personne par année. On ne peut s'attendre à un accroissement marqué de la consommation par tête et les prix du poisson au consommateur ne peuvent s'écarter sensiblement des prix des autres denrées alimentaires. Il est vrai que les habitudes de certains, en ce qui concerne la consommation de poisson, favorisent le manque d'élasticité de la demande pour certains produits de la pêche; par contre dans la catégorie supérieure des produits de la pêche, tels le saumon, le homard et les huîtres, la demande semble conserver une élasticité relative. D'un autre côté, si les prix étaient comparables à ceux d'autres denrées alimentaires, la consommation par tête de ces produits de catégorie supérieure augmenterait, ces denrées étant substituées à d'autres qui coûtent moins cher. En somme, nous concluons que pour le producteur primaire dans le domaine de la pêche, où le niveau du revenu est bas et où règne le marasme, il n'y aura d'amélioration possible qu'en répartissant un revenu brut global relativement stable entre un moins grand nombre de pêcheurs ou en augmentant le prix au pêcheur sans majorer d'autant le prix au consommateur, en d'autres termes, en resserrant l'écart. Au regard des conditions qui existent dans l'industrie

primaire, nous avons constaté, en ce qui concerne les achats de poisson au sein de l'industrie, une situation et certains faits qui influent sur les écarts de prix et suscitent de l'inquiétude. Le comportement des prix, tant au premier échelon de l'industrie que dans la vente des produits de la pêche sur le marché intérieur, laisse supposer l'existence d'un certain empire qui se maintient en partie parce qu'il est facile de diriger le flot plutôt mince des denrées à travers les marchés nationaux peu étendus. Nous avons parlé de l'accroissement, dans la région des provinces Maritimes, de la société *Ocean Fisheries Limited (National Sea Products)* grâce à l'acquisition de nouvelles usines de conditionnement et à une expansion verticale s'étendant à des établissements de vente en gros et au détail sur les grands marchés centraux des denrées alimentaires au Canada. En Colombie-Britannique, nous avons remarqué la suprématie de la société *B.C. Packers* et de ses opérations nationales de vente en gros et de courtage en ce qui concerne les conserves de poisson; nous avons aussi constaté que cette société ainsi que la *Canadian Fishing Company* et la société *Nelson Brothers* sont à l'origine de plus de 60 p. 100 de la production de conserves de saumon.

Malgré l'existence apparente d'un certain empire, la moyenne de profits réalisés au cours des ans dans l'industrie du conditionnement du poisson ne peut être qualifiée d'excessive; par contre les salaires payés aux employés ne sont pas élevés en règle générale. L'aspect exceptionnellement saisonnier de l'industrie en Colombie-Britannique et la mise en œuvre de programmes de gestion des ressources ont eu tendance à permettre, au sein de l'industrie, une surcapitalisation dont les effets se sont manifestés dans le rendement des placements. Dans les provinces Maritimes, un certain nombre d'usines de conserves de poisson, établies depuis longtemps, ont fusionné avec la société *Ocean Fisheries (National Sea Products)*. Sur le marché d'exportation des produits congelés, il y a eu une concurrence serrée avec certains pays du nord-ouest de l'Europe qui s'efforçaient d'étendre leur infiltration sur le marché des États-Unis en vue d'obtenir ainsi des dollars américains. En général, l'industrie secondaire semble être remplie d'aléas et donner à la longue de maigres profits. Les difficultés qu'on éprouve à trouver les capitaux voulus pour améliorer le rendement de l'industrie nous ont été signalées.

Dans les provinces Maritimes, la mise sur pied, par les pêcheurs, de coopératives et d'usines de conditionnement a contribué à assurer une certaine stabilité à l'industrie, et a renforcé la position du producteur primaire sur le plan de la concurrence en lui ouvrant un deuxième débouché pour son produit. Nous avons remarqué qu'on a pris l'habitude d'établir des prix saisonniers et que le niveau des prix des produits de la pêche est demeuré à peu près stable au cours des années. On dit que les prix saisonniers comportent certains avantages pour les pêcheurs en ce sens qu'ils dissipent l'incertitude qu'engendrent des prix qui varient au jour le jour suivant les fluctuations de l'offre et de la demande. Mais aucune norme ne nous permet d'en mesurer les inconvénients; il semble probable, en effet, qu'une partie appréciable des risques que comportent la production et la vente du poisson se trouve à la longue reportée sur le producteur primaire par les prix qu'il obtient. Il est difficile de savoir comment sont établis les prix saisonniers de la plupart des poissons de fond du littoral de l'Atlantique. Ce qu'on sait très bien c'est que, par comparaison avec le littoral du Pacifique où les prix sont

établis par voie de négociation ou de mise à l'enchère et où la concurrence entre acheteurs est même très active, le pêcheur ne joue qu'un rôle accessoire dans l'établissement des prix et qu'il existe une forte concentration et une forte intégration du côté des acheteurs.

Sur le littoral du Pacifique, les pêcheurs sont groupés dans le *United Fishermen and Allied Workers Union*, qui comprend à la fois des pêcheurs et des travailleurs du rivage, et dans d'autres syndicats rattachés à celui-là. Depuis plusieurs années, les prix minimums saisonniers sont établis par voie de négociations entre les syndicats et la *Fisheries Association of British Columbia*, organisme qui groupe les conditionneurs et acheteurs de poisson. Cette association entre pêcheurs et travailleurs du rivage à des fins de négociation est assez originale. Le fait est cependant que dans la région, les pêcheurs participent effectivement à l'établissement des prix qu'ils toucheront pour leurs prises. Notons ici, à propos de l'état de choses actuel, que la Division des enquêtes sur les coalitions a présenté un énoncé des faits et que, à titre de mesure d'urgence, le gouvernement fédéral a adopté une loi spéciale qui soustrait l'industrie du saumon de la Colombie-Britannique à la loi actuelle sur les coalitions. En plus des sociétés de pêche de la Colombie-Britannique, il existe à Prince-Rupert une puissante organisation coopérative qui joue un rôle de premier plan dans la vente du poisson congelé.

Dans le Québec, où une grande partie des prises est vendue sous forme de poisson salé, il n'existe pas de grandes usines de conditionnement. Il y a un mouvement coopératif bien organisé, groupé autour du Syndicat des pêcheurs unis du Québec.

Pour les pêches de l'intérieur, les méthodes d'établissements des prix varient sensiblement. Chez les pêcheurs du lac Érié, où les coopératives jouent un grand rôle, la méthode est, dans une certaine mesure, rationalisée. Pareillement, en Saskatchewan, le mouvement coopératif et le gouvernement ont leur mot à dire dans la détermination des prix. Mais les conditions varient énormément, surtout dans les régions éloignées des marchés, et il est difficile d'y percer le mystère qui entoure l'établissement des prix et les négociations avec les pêcheurs.

Les pêches de Terre-Neuve présentent aussi des problèmes compliqués pour ce qui est de la vente et des prix du poisson et de ses produits. Une grande partie des prises est transformée en produits salés qui doivent faire concurrence à ceux de plusieurs autres pays où les ressources de main-d'œuvre ne sont que partiellement utilisées. Depuis quelques années, les produits congelés du poisson de fond tendent à se substituer aux produits salés, mais les marchés, tant canadien qu'américain (ce sont à peu près les seuls débouchés pour ces produits) ne se sont étendus que dans la mesure où la population a augmenté. L'apparition de nouveaux produits frais et congelés n'a pas accru, en général, la consommation; ces produits se sont plutôt substitués aux anciens.

La situation du pêcheur est extrêmement vulnérable. Il exerce son métier sur un littoral très étendu ou dans des eaux intérieures éloignées des débouchés; il vend sa prise sur des marchés locaux nombreux et disséminés. Son produit est éminemment périssable; il doit le vendre immédiatement sans pouvoir profiter d'un classement défini et réglementé par le gouvernement. *Nous proposons que les gouvernements songent à établir un régime de classement définissant les*

ordres de grandeur (poids, volume ou mesure appropriée) et surtout l'état et la qualité du poisson brut et, au besoin, à établir des catégories analogues pour les produits conditionnés et vendus par les pêcheurs.

Si une concurrence réelle semblait possible à l'égard de l'établissement des prix, nous proposerions que des mesures appropriées soient prises en ce sens. Nous avons étudié la possibilité de reconstituer les cadres de l'industrie du conditionnement dans les provinces Maritimes afin d'accroître le nombre réel d'acheteurs, aussi bien que la possibilité de réduire le nombre des marchés primaires où le poisson peut être vendu à l'enchère. Cependant, nous en sommes venus à la conclusion que cela risquerait de causer de trop graves bouleversements à l'organisation actuelle des pêches, surtout dans le cas de certaines collectivités extrêmement vulnérables.

A propos des éléments qui influent sur les écarts des prix des produits agricoles, nous avons commenté les résultats obtenus des offices de vente au niveau du producteur. Nous signalons qu'il nous a été impossible de mesurer l'influence qu'ont pu exercer ces offices sur les écarts de prix. Dans nos recommandations sur l'agriculture, nous déclarons: «la Commission ne croit pas, étant donné le régime actuel de la vente des produits alimentaires après qu'ils ont quitté la ferme, que le recours obligatoire à des offices de vente des produits agricoles puisse réduire sensiblement les écarts de prix». Néanmoins, des mesures législatives autorisant l'établissement d'offices de vente de produits agricoles figurent au répertoire des lois fédérales, et toutes les provinces ont adopté leurs propres lois. Grâce à ces lois, des offices sont constitués sur demande des producteurs, pourvu que les conditions prescrites soient réalisées. Bien que la loi de 1934 sur l'organisation du marché des produits naturels ait prévu l'établissement d'offices de vente pour les produits de la pêche aussi bien que pour les produits agricoles, la loi fédérale actuelle ne s'étend pas aux pêcheries.

Nous avons déjà dit que les produits de la pêche sont périssables, ce qui affaiblit la position du producteur primaire dans les négociations. Nous avons insisté sur les problèmes qui résultent de l'absorption relativement limitée de produits de la pêche par le marché national. Nous avons signalé que, dans la vente des produits du poisson, la concentration et l'intégration verticale sont poussées très loin. Ces considérations, de même que nos recherches sur la situation du pêcheur, nous font conclure que le producteur primaire, dans le domaine de la pêche, devrait être placé sur le même pied que le producteur agricole, c'est-à-dire qu'il devrait être en mesure de se syndiquer pour participer, par des négociations avec les acheteurs, à l'établissement du prix de son produit.

Nous proposons que soit adoptée une loi fédérale sur la vente des produits de la pêche, pour permettre aux gouvernements provinciaux qui le désirent d'adopter leurs propres lois et de régulariser ainsi les négociations afférentes aux prix touchés par les pêcheurs. En formulant cette proposition nous soulignons que cette loi devrait comporter certaines réserves quant aux méthodes de négociation. Nous songeons ici aux avantages qu'il y aurait à maintenir les «écarts de prix» aussi près que possible du niveau auquel on pourrait s'attendre dans un climat de concurrence raisonnable. Nous imaginons, premièrement, que les résultats des

négociations seraient rendus publics et, deuxièmement, qu'on aurait recours à la loi fédérale actuelle sur les coalitions, et aux méthodes d'enquête qui s'y rattachent, pour protéger l'intérêt public relativement aux méthodes de distribution et aux prix de vente des produits de la pêche sur le marché national.

3. Statistique

Plusieurs des idées que nous avons exposées au Chapitre 3, à propos de la statistique, valent également pour la statistique de la pêche. Nous ne demandons pas qu'on s'efforce d'en arriver à une mesure plus exacte des écarts de prix pour les produits de la pêche, mais les arguments que nous avons invoqués en faveur d'une amélioration de la statistique du revenu agricole valent aussi pour l'industrie de la pêche.

L'évaluation des écarts de prix pour les produits de la pêche est surtout difficile dans les cas,—c'est la majorité,—où la plus grande partie de la production est exportée. Pour mesurer l'écart avec exactitude, il faudrait posséder une statistique suffisante sur la partie relativement faible qui est absorbée par les marchés nationaux de détail. Comme nous l'expliquons à la Partie VI du Volume II, ce mouvement de denrées est largement irrégulier, tant quant à la façon dont ces denrées sont acheminées vers le marché qu'en ce qui concerne la périodicité de ce mouvement. La statistique sur le mouvement des denrées ne permet pas, règle générale, de mesurer avec précision les écarts de prix, mais nous nous rendons compte qu'il serait difficile et coûteux d'apporter de ce côté des améliorations qui en vaillent la peine, surtout en ce qui regarde le mouvement des produits du poisson, dans le réseau de distribution, jusqu'au marché de détail.

Bien qu'on possède une assez bonne statistique mensuelle sur les stocks réels de poisson congelé et, dans une certaine mesure aussi, sur les approvisionnements d'autres catégories de poisson et de produits du poisson, nous ne possédons pas de statistique aussi détaillée sur les stocks de conserves de poisson. Il n'est pas fait rapport des stocks de conserves de saumon de la Colombie-Britannique et, par conséquent, ils ne sont pas inclus dans la statistique publiée par le gouvernement fédéral. Il est difficile de publier aussi en détail qu'on le voudrait certaines séries statistiques sur les opérations de conditionnement et sur les stocks des conditionneurs à cause du petit nombre d'établissements qui se livrent à cette activité. Dans la présentation et la publication de ces données, le Bureau fédéral de la statistique évite avec soin de donner des renseignements qui permettraient d'identifier les personnes ou les établissements dont ils proviennent. En conséquence, il arrive souvent que, dans les publications officielles, on ne trouve pas de données détaillées sur certaines catégories ou sous-catégories de produits.

Les données recueillies sur les prix sont généralement satisfaisantes pour le littoral du Pacifique et les provinces Maritimes, surtout en ce qui concerne les prix moyens pondérés versés aux pêcheurs et les prix courants par marchés et par espèces. Il y a des vides et des lacunes, cependant, pour les prix de gros et de détail de certains des produits importants vendus sur le marché national ou à l'étranger mais, ces dernières années, on a pris des mesures pour y remédier. Dans une certaine mesure, cette observation vaut également pour Terre-Neuve, mais il faut faire exception pour les produits du poisson salé où une amélioration de la

statistique serait possible à l'égard des moyennes des prix courants et saisonniers. Quoi qu'il en soit, il nous faut déplorer l'insuffisance et, dans une large mesure aussi, l'inexactitude des données sur la production et les prix du poisson et des produits du poisson de nos pêches intérieures. *Nous proposons que les gouvernements prennent des mesures pour obvier à l'inexactitude de la statistique sur les prises et sur les prix du poisson et des produits du poisson de nos pêches intérieures.*

Dans les propositions que nous avons formulées au Chapitre 3 à propos de la statistique, nous avons signalé le problème de l'évaluation des stocks dans les industries de l'alimentation. Les commentaires qui s'y trouvent valent aussi à l'égard des renseignements nécessaires à une analyse des opérations financières des sociétés dans le domaine des pêches.

Pour ce qui est de la statistique du revenu, on se heurte à des difficultés particulières au niveau du producteur primaire. Elles tiennent au fait qu'il s'agit là d'une occupation à temps partiel. Apparemment, ceux qui vivent surtout de la pêche sont assez peu nombreux. Dans le secteur des pêcheries, une forte proportion des entreprises doivent être considérées comme petites ou «à temps partiel» plutôt que comme des entreprises commerciales. Pour cette raison, le revenu provenant de la main-d'œuvre et du capital affectés à la pêche a relativement peu d'importance. Nous appuyons les mesures que prend en ce moment le Bureau fédéral de la statistique en vue d'améliorer ses méthodes d'évaluation du revenu. *Nous proposons que, dans les cadres de ce programme d'amélioration, on fasse en sorte de recueillir des renseignements sur le revenu global des pêcheurs, y compris le revenu provenant de toutes autres occupations, et qu'on s'efforce d'améliorer la statistique sur les variations du revenu global brut et du revenu global net tirés des opérations de pêche.*

Nous avons parlé du problème qui se pose parce que certains chiffres ne sont pas publiés à cause du trop petit nombre d'établissements qui se livrent à la vente de certaines espèces dans des régions particulières. Nous ne demandons pas au Bureau fédéral de la statistique de modifier sa ligne de conduite à l'égard de la publication de données intéressant moins de trois établissements. Nous voudrions, cependant, qu'en pareil cas, le Conseil sur les prix, la productivité et le revenu ait accès à ces renseignements.

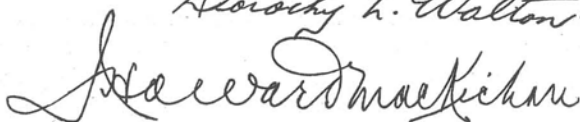
Nous avons dit qu'il ne nous était pas possible d'inclure Terre-Neuve dans nos tableaux statistiques généraux à cause de la difficulté qu'il y a à assurer la correspondance entre ses données sur les pêches et celles des autres provinces canadiennes. Nous sommes heureux d'apprendre que des améliorations ont été apportées à la préparation des séries statistiques sur les pêches de Terre-Neuve et que, ces dernières années, la plupart de ces données ont été disposées de façon à pouvoir se comparer aux principales séries statistiques sur les pêches du Canada. *Nous recommandons la continuation de ce programme d'amélioration de la statistique à l'égard des pêches de Terre-Neuve, ainsi que sa parfaite intégration à la statistique générale des pêches du Canada.*

NOUS SOUMETTONS RESPECTUEUSEMENT TOUTES CES
CONSIDÉRATIONS À L'ATTENTION DE VOTRE EXCELLENCE



Le président

Dorothy L. Walton*

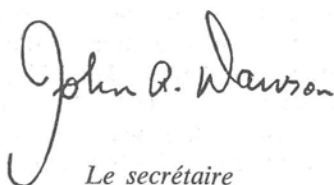


Ronnie Martin

W. M. Drummond

Gene Wickel

Bernard Couvrette**



Le secrétaire

le 11 septembre 1959

* M^{me} Dorothy L. Walton a signé le rapport sous les réserves mentionnées dans l'exposé qui suit immédiatement.

** Un supplément préparé par M. Bernard Couvrette paraît à la page 100.