

PARTIE V

ÉCARTS DE PRIX DES DENRÉES

1. Introduction

Au cours des audiences publiques, la Commission a été saisie d'instances où il était question de l'évaluation des écarts de prix concernant des denrées en particulier. Dans la plupart des cas, les éléments de preuve avaient été prélevés sur des relevés¹ faits au Canada mais dans quelques cas, il était question d'analyses menées aux États-Unis². Un certain nombre de mémoires où il était question des analyses faites sur les écarts de prix et où des passages de ces analyses étaient cités ont été soumis par des organismes de cultivateurs qui s'intéressaient plus particulièrement à l'écart des prix dans le cas des denrées acheminées vers le marché canadien. Pour ce motif, on a donc parlé davantage des évaluations des écarts de prix, dans les régions qui alimentent le marché intérieur. Dans les provinces des Prairies, les producteurs ont soulevé certaines autres questions se rattachant au problème agricole; nous avons conclu que ces problèmes n'entraient pas dans les cadres de nos attributions, bien qu'ils soient un sujet d'inquiétude pour les cultivateurs et qu'ils ne soient pas dépourvus d'intérêt pour nous³.

L'évaluation de l'écart des prix des denrées n'est pas le thème principal ni même un élément important des mémoires soumis par les consommateurs et leurs représentants. S'il est vrai que les allusions directes aux écarts de prix sont beaucoup moins fréquentes dans leurs mémoires que dans ceux des producteurs, les consommateurs se sont quand même préoccupés de certains éléments particuliers qui intéressent le système de la vente, par exemple l'emballage et la stimulation des ventes, qui tendent à accentuer l'écart des prix. Mais ils ont insisté davantage sur les répercussions qu'ont ces pratiques sur les niveaux des prix de détail des produits alimentaires plutôt que sur la part des dépenses de consommation qui revient au cultivateur.

Consciente de l'intérêt que manifestent actuellement les cultivateurs à l'égard des écarts de prix pour chaque denrée prise isolément, la Commission a examiné, au cours de ses premières réunions, les données dont elle disposait dans ce

¹ Voir F. N. Hillhouse et F. M. Schrader, *Marketing Margins for Agricultural Products, 1935-49*, septembre 1950. Voir aussi les numéros suivants de *Economic Annalist*, ministère de l'Agriculture du Canada: octobre 1950, juin 1952, août 1954, juin 1956, juin 1957 et août 1958. On a entrepris un certain nombre d'analyses spéciales visant en particulier certains cas de portée provinciale et locale. Voir, par exemple: A. W. Wood, «*Market Margins for Beef in Manitoba, 1935-57*», *Research Report No. 2*, division de l'Économique et de la Gestion agricole, Université du Manitoba, Winnipeg; notre Compte rendu, volume 16,—pour plus de détails sur les écarts de prix à l'égard des pommes de terre, des navets, du céleri, des carottes, des oignons, des pommes, du beurre et des œufs, voir le mémoire du gouvernement de la province d'Ontario, page 2649 et suivantes; Compte rendu, volume 1, pages 48 et suivantes,—mémoire du représentant de la *B. C. Federation of Agriculture* sur les écarts de prix pour diverses denrées; et *An Economic Study of the Wholesale Marketing of Eggs in B.C.*, Université de la Colombie-Britannique, 1949.

² *Farm-Retail Spreads for Food Products, Miscellaneous Publication No. 741*, ministère de l'Agriculture des États-Unis, Washington, novembre 1957.

³ Voir le Compte rendu, volume 5, page 675,—mémoire des représentants de l'*Alberta Federation of Agriculture*; Compte rendu, volume 8, pages 1317 à 1324—mémoire du *Saskatchewan Wheat Pool*.

domaine, afin de déterminer dans quelle mesure elles pourraient servir à son enquête. Pour le Canada, la statistique la plus complète à cet égard est préparée par la Division de l'économie du ministère de l'Agriculture¹. La série qui comprenait initialement neuf denrées a été publiée pour la première fois en 1950 et intéressait les années 1935 à 1949 inclusivement. En 1954 la publication a porté sur 12 denrées et sur 14 en 1956. On a entrepris périodiquement des révisions portant sur les années passées.

Après avoir examiné les résultats de ces relevés, la Commission a conclu qu'il serait nécessaire pour répondre à ses fins, de procéder à une analyse plus approfondie. En conséquence, elle a mis en marche un programme d'études sur les écarts de prix. On a fait appel aux connaissances et à l'expérience des hauts fonctionnaires provinciaux et fédéraux et des commerçants particuliers. On avait pour but de rendre possible autant que faire se peut la comparaison des écarts de prix pour chaque denrée à des moments différents ainsi que la comparaison des denrées. La Commission s'intéressait non seulement à l'ampleur des écarts de prix mais également aux modifications survenues au cours de la dernière décennie. Il a donc fallu recueillir des renseignements nombreux et sûrs au sujet de l'état et des conditions de la production et de la distribution de même que sur la demande à l'égard de chaque denrée.

2. Une définition pratique d'un écart de prix

Pour le calcul des écarts de prix, la Commission a décidé de se fonder sur la définition pratique suivante: l'écart de prix est la différence entre le prix unitaire d'une denrée alimentaire que reçoit le producteur primaire et le prix qu'acquitte le consommateur, c'est-à-dire le prix de détail pour une quantité équivalente.

L'écart de prix, selon la définition précitée, peut-être subdivisé pour indiquer en valeur monétaire ce qu'il représente à des étapes ou phases différentes du système de la vente, par exemple de l'entreprise agricole à l'établissement de transformation, de la ferme au grossiste, ou encore du grossiste au détaillant. Quand on a calculé l'écart de prix cultivateur-détaillant, en termes monétaires, par unité de produit vendue à la ferme, un autre calcul permet de mesurer l'écart de prix entre divers produits et fournit en même temps un autre moyen de comparer les écarts de prix pour un même produit pendant une période déterminée. Cet autre calcul consiste à établir, en pourcentage du prix acquitté par le consommateur, la part touchée par l'agriculteur; c'est ce qu'on appelle communément «la part du dollar du consommateur qui revient au cultivateur». Dans un chapitre ultérieur, nous nous étendrons sur l'importance et l'utilité de cette méthode d'évaluation des écarts de prix.

3. Problèmes que pose le calcul d'un écart de prix

En amorçant notre programme d'enquête sur les écarts des prix, nous avons dû prendre certaines décisions concernant la façon de procéder. Le public apprécie et accepte sans hésiter les relevés statistiques sur les écarts de prix. Toutefois, la

¹ Publiée annuellement dans *The Economic Annalist*.

complexité des méthodes statistiques a donné lieu à une certaine confusion et à des malentendus par suite de l'usage qu'en a été fait et de l'interprétation qui leur a été donnée. Dans la présente rubrique, nous commençons par traiter de deux cas, illustrés par des exemples hypothétiques, afin de faire ressortir la nature de ces problèmes, compte tenu des modifications de prix et de quantités aux fins du calcul des écarts de prix.

Si les denrées destinées à la vente ne subissaient aucune modification de poids ni de volume depuis l'entreprise agricole jusqu'à la vente au détail, rien ne nous empêcherait de soustraire le prix reçu par le cultivateur du prix au détail acquitté par le consommateur pour obtenir l'écart de prix désiré. Mais de tels cas sont, la plupart du temps, des exceptions à la règle générale. Il s'agit surtout d'ordinaire de transactions entre agriculteurs et détaillants et ensuite entre détaillants et consommateurs; ce sont des produits-types qui n'exigent aucune transformation. Il est bien plus fréquent de rencontrer des cas où seulement une partie du produit vendu par l'agriculteur atteint le consommateur au niveau de la vente au détail.

Les deux genres de cas dont nous avons parlé tiennent à l'existence de déchets et de sous-produits. Ils sont en principe identiques. Nous nous efforcerons toutefois de les distinguer, en raison d'une différence existant dans les méthodes d'ajustement.

Dans notre premier exemple, nous supposons qu'aucun élément de frais, autre que les déchets, n'intervient. Un vendeur¹ achète 100 unités de denrées alimentaires à l'état brut chez l'agriculteur, à raison de \$1 l'unité. Il paiera donc au cultivateur 100 fois le prix de l'unité, c'est-à-dire \$100. Le vendeur se rend compte cependant qu'avant de pouvoir offrir le produit au consommateur, il doit le trier et retirer les parties qui sont gâtées ou qui ne peuvent être vendues pour d'autres raisons. Lors du triage, on met 10 unités au rebut; donc seulement 90 unités seront vendues au détail. Si le vendeur veut toucher le montant intégral qu'il a versé au cultivateur, son prix de vente unitaire au consommateur doit être \$100 divisé par 90 ce qui équivaut à \$1.11 l'unité.

Reportons-nous à notre définition pratique. En l'occurrence, nous calculons notre écart de prix de la manière suivante: le prix au détail, soit \$1.11 l'unité, moins le montant reçu par l'agriculteur soit \$1 l'unité, ce qui donne un écart de prix de 11c. Mais avons-nous établi une comparaison de prix aux deux extrémités du système de la vente, la ferme et le détaillant, pour des unités identiques? Non, car le prix dont nous nous sommes servis à la ferme s'appliquait à 100 unités alors que le prix de détail ne s'appliquait qu'à 90. Nous devons donc rectifier quantitativement le prix coté au détail pour tenir compte de la quantité perdue. On y parvient en déterminant le rapport entre les unités au détail (90) et les unités quittant la ferme (100) montant multiplié par le prix au détail (\$1.11) soit $(90/100 \times \$1.11)$ ce qui donne une valeur (prix) équivalente à \$1 au détail. De ce fait, l'écart entre la valeur équivalente au détail et le prix à la ferme devient \$1 moins \$1 soit \$0.00. De cet exemple, nous concluons que l'écart de prix est nul.

Notre deuxième exemple indique la méthode de rectification que nous employons à l'égard des sous-produits. Nous présumons qu'il n'y a pas de déchets

¹ Dans cet exemple, le vendeur est un intermédiaire quelconque ou un groupe d'intermédiaires du système de la vente dont les opérations se situent entre l'agriculteur et le consommateur.

et qu'aucun autre frais n'entre en jeu dans la vente du produit. Le vendeur achète à l'agriculteur 100 unités qu'il paie \$1 l'unité; l'agriculteur touche donc un montant global de \$100. Sur les 100 unités achetées, 90 sont susceptibles d'être vendues ou acceptées au détail en tant qu'aliments. Les 10 unités restantes peuvent être vendues comme engrais. Le vendeur les écoule à raison de 50c. l'unité, à une fabrique d'engrais et touche \$5. Sur les \$100 versés au cultivateur, il a récupéré \$5 et les \$95 qui restent doivent être obtenus du consommateur au détail. Il a 90 unités à vendre au détail; son *prix de vente au détail* doit être par conséquent \$95 divisé par 90 unités ce qui donne \$1.05 l'unité.

Alors que le cultivateur a vendu 100 unités de produit brut, 90 de ces unités seulement étaient en fait des produits alimentaires. La tranche du paiement total qu'il a reçue et qui était imputable à la vente de produits alimentaires correspondait à la somme globale de \$100 moins \$5 pour les 10 unités de sous-produits, c'est-à-dire à \$95. Nous divisons \$95 par 90 unités et trouvons une valeur (prix) unitaire à la ferme de \$1.05. Si nous prenons le prix unitaire au détail de \$1.05 et si nous en soustrayons la valeur révisée (prix) au niveau de la ferme, soit \$1.05, l'écart de prix est de nouveau nul.

On doit faire la différence entre ces deux exemples: la rectification portant sur le sous-produit dans le deuxième exemple est faite par rapport au prix à la ferme et à la quantité de produit brut qui part de la ferme; dans le premier exemple, la rectification est attribuable aux déchets et porte sur le prix de détail calculé d'après le rapport entre la quantité vendue au détail et la quantité de produits alimentaires partant de la ferme.

Dans notre deuxième exemple, si l'on avait vendu les 10 unités aux fins d'un autre usage alimentaire, nous aurions effectué le même calcul que pour le sous-produit non alimentaire, pour mesurer l'écart de prix à l'égard d'un produit déterminé vendu au détail. Si nous avions voulu trouver un écart de prix global portant sur une série de produits finis provenant du même produit alimentaire brut, nous aurions réuni les divers prix de détail dans leurs proportions appropriées par poids ou volume et nous aurions comparé ce prix de détail composé avec le prix reçu par l'agriculteur.

Ce point est clairement démontré dans certains des relevés sur les écarts des prix, soumis plus loin. On remarquera, par exemple, que notre étude sur les écarts de prix touchant la viande de bœuf relève d'une comparaison entre le prix à la ferme du bœuf sur pied et le prix de détail composé à l'égard de cinq morceaux de bœuf réunis pour donner une juste idée de ce que représente la partie comestible qu'on a transformée en morceaux de viande fraîche pour la vente au détail. Par contre, dans notre exposé sur les pommes de terre, nous avons comparé le prix reçu par le cultivateur avec le prix d'une catégorie et d'une quantité précises de pommes de terre fraîches vendues au détail.

Dans nos exemples, nous n'avons pas tenu compte d'autres frais du système de la vente que les déchets. Ceux qui vendent les produits agricoles, qu'il s'agisse du détaillant, du grossiste, de celui qui les prépare ou qui les ramasse, doivent, il va sans dire, en retirer de quoi vivre eux-mêmes outre le paiement de leurs services et d'autres éléments tels que le combustible, l'éclairage et les taxes. Tous ces frais entrent en ligne de compte dans l'écart des prix. Là où nous disposons des prix exigés aux diverses étapes de la vente, tels que ceux des transformateurs et des

grossistes, nous pouvons mesurer l'écart des prix pas à pas, étape par étape. Il s'ensuit que plus on dispose de données sur les prix aux différentes étapes de la vente des produits, plus on est en mesure de fournir de précisions dans l'analyse de l'écart des prix.

En somme, pour calculer l'écart des prix d'une denrée, il faut comparer le prix que touche le cultivateur avec celui que paie le consommateur au détail. Il faut ensuite vérifier l'espèce et la quantité du produit vendu par le cultivateur ainsi que l'espèce et la quantité de la denrée définitive achetée par le consommateur. Il s'agit ensuite d'effectuer les rectifications qui s'imposent du fait des déchets et des produits dérivés. Dans les cas plus complexes, il faut considérer ensemble quantité de denrées alimentaires analogues provenant ou dérivées des mêmes matières premières, compte tenu des quantités correspondantes au détail, afin d'obtenir un prix composé.

Il suffit de certains exemples nous indiquant le nombre et la variété de certains produits et sous-produits provenant d'une seule matière première agricole pour saisir la complexité des rectifications ou ajustements à effectuer relativement à la quantité des matières premières. A la ferme, l'œuf ne représente qu'un œuf, tandis qu'à la station de classement il peut se ranger dans l'une ou l'autre de 13 catégories et à l'étape de la vente au détail, il sera classé dans l'une ou l'autre de sept qualités. Ces qualités servent à différents usages, usages qui varient parfois au fur et à mesure que varient les prix. Outre la diversité des qualités, il y a aussi nombre de produits d'œufs qu'on peut acheter, y compris les œufs frais, les œufs bouillis, les œufs séchés, les œufs congelés et les mélanges d'œufs. Les œufs entrent aussi dans la fabrication de certains produits vendus au détail comme le pain, les mélanges de gâteau ou la crème glacée.

La difficulté de mesurer l'écart des prix augmente non seulement en proportion du nombre des produits alimentaires provenant d'une denrée unique, mais aussi en proportion du nombre des autres produits provenant de la même matière agricole. Par exemple, une carcasse de bœuf donne au moins 36 coupes de bœuf frais au détail, sans compter un grand nombre de produits de bœuf apprêtés, mis en conserve et séchés, de soupes et bouillons, ainsi que certains abats comestibles (foie, langue, cœur). Un bouillon de 1,000 livres peut donner 500 livres de viande et 500 livres d'autres matières premières qui deviendront produits ou entreront dans la fabrication de produits divers dont le cuir, les articles de cuir, le savon, les engrais, la nourriture pour les bêtes, la colle, etc. Les abattoirs industriels réussissent à utiliser en grande partie ce qui ne constituait autrefois que déchets. Depuis quelques années, nombre d'industries de transformation des aliments ont réalisé des progrès dans l'utilisation des matières premières, progrès qui, nonobstant les complexités qu'ils introduisent dans le mesurage des prix, ont contrebalancé le relèvement des frais de vente. Toutefois, les difficultés de la transformation du produit fini et des sous-produits, qu'il s'agisse de denrées alimentaires ou autres, à partir de matières premières alimentaires, donnent lieu à d'épineux problèmes relativement à l'établissement de la teneur en matière première du produit défini et diminue la possibilité d'en mesurer exactement la quantité.

Les principaux problèmes que pose la rectification visant à tenir compte des dérivés et des déchets se rapportent à la difficulté d'obtenir des données satisfaisantes sur les quantités ou proportions des matières premières de la ferme qui

se rangent dans ces catégories. Les déchets et parties de dérivés utilisés varient considérablement d'une denrée à l'autre et même à l'égard d'une même denrée, d'une saison à l'autre et d'une région à l'autre. Ils varient aussi beaucoup suivant les talents des entrepreneurs particuliers au sein du système de la vente et suivant la taille et l'espèce d'outillage dont disposent les usines de transformation, les entrepôts où les denrées sont recueillies et gardées ainsi que les établissements de vente au détail. Le petit boucher du village, par exemple, devra peut-être traiter en déchets certains dérivés utiles que, dans un centre doté de plusieurs abattoirs, il aurait pu vendre à une usine se spécialisant dans la transformation de ce dérivé.

Le calcul des ajustements pour établir et analyser l'écart des prix se fonde sur les "facteurs de conversion". Le facteur de conversion est un terme arithmétique (pourcentage, fraction ou décimale) exprimant la quantité du produit qu'on peut obtenir d'une quantité donnée de matière première ou, inversement, la quantité de matière première qu'il faut pour obtenir une quantité donnée du produit. On peut obtenir les données sur les facteurs de conversion de plusieurs sources, telles des résultats d'épreuves de laboratoire (la quantité de matière grasse par livre de lait), des archives de production (nombre de gallons de jus de pomme provenant d'une tonne de pommes) et d'épreuves spéciales (poids des diverses coupes de viande provenant d'une carcasse de bœuf). Parfois les facteurs de conversion représentent un poids ou une mesure statutaires, par exemple le facteur de conversion relatif au boisseau de blé est de 60 livres, poids officiel prescrit par la Commission des grains.

A tout événement, que les facteurs de conversion se fondent sur des épreuves répondant à des exigences scientifiques ou statutaires, ou sur une pratique généralement acceptée, ils sont nécessaires. Nombre des facteurs de conversion communément employés pour les produits agricoles et alimentaires et autres produits de l'agriculture sont énumérés dans une publication officielle.¹

Les taux courants de conversion importent beaucoup car de légères fluctuations de taux peuvent influencer nettement sur les résultats obtenus en mesurant l'écart des prix. L'emploi de facteurs de conversion inapplicables ou erronés pouvant conduire à des résultats bien trompeurs, les taux de conversion doivent nécessairement être ajustés ou rectifiés alors que la technique de la transformation et de la distribution des aliments se modifie rapidement, sinon soudainement. Il importe aussi que, lorsque les taux de conversion se modifient graduellement, cette fluctuation soit répartie sur une période de temps appropriée, plutôt que de tenir compte du résultat cumulatif à un moment précis dans l'indice de l'écart des prix.

Quand le producteur agricole vend une matière première il touche un prix composé traduisant la valeur de toutes les parties utilisables de ce qu'il a vendu. La valeur de certaines parties est parfois très élevée comme dans le cas du bœuf, par exemple, où les cinq à sept livres de filet mignon se vendent au détail au prix courant de \$2.30 la livre, ce qui contraste vivement avec d'autres parties, par exemple, la vingtaine de livres d'eau que perd la carcasse en cours de la congélation et qui représente une perte sèche.

En mesurant l'écart des prix relatifs à des sous-produits non alimentaires, il faut isoler la portion du prix versé à l'agriculteur pour ce qui constituait la matière

¹ *Canada Weights, Measures and Conversion Factors for Agricultural Products*, Service des marchés, Division de l'économie, ministère de l'Agriculture du Canada, juillet 1954.

première alimentaire correspondant à la quantité de denrées alimentaires vendue au détail. Pour cela, il faut s'efforcer de repérer l'étape de la mise en vente où ces matières non alimentaires sont assujéties à un prix. Certains de ces dérivés non alimentaires se vendent parfois en grandes quantités, ce qui permet d'en obtenir des prix assez satisfaisants. Pour d'autres, par contre, qui peuvent être transformés dans la même usine que les parties comestibles on ne fixera de prix qu'au moment où apparaît le produit définitif. Non seulement l'établissement de prix convenables pour les dérivés pose-t-il des problèmes, mais même lorsque les prix de ces dérivés nous sont disponibles, il faut encore les ajuster à la valeur de la matière agricole. Pour effectuer cet ajustement, il faut présumer que les prix respectifs exigés à certaines étapes ou démarches de la mise en vente peuvent être mis en regard des prix payés à la ferme. Ainsi, si l'on dispose des prix des dérivés et du produit alimentaire dans le gros, on peut alors calculer la relation qui existe entre la valeur des dérivés et la valeur globale de la denrée alimentaire et des dérivés, pour l'appliquer ensuite au prix à la ferme.

En énumérant jusqu'ici les problèmes que pose l'établissement de l'écart des prix, nous avons examiné les difficultés qui surgissent quand un grand nombre de produits sont mis en vente à partir d'une seule matière première. Parmi ces nombreux produits il peut s'en trouver de diverses classes et qualités pour chaque produit et même avec certaines variantes au sein de chaque classe ou qualité. Nous avons aussi fait état du traitement des déchets et des dérivés et, relativement à ces derniers surtout, de certaines difficultés d'ordre statistique.

Un des éléments importants, sinon le plus important de tous, lorsqu'il s'agit de computer l'écart des prix c'est la possibilité d'obtenir la statistique requise. En outre, pour que le résultat des computations remplisse au mieux sa fonction, il faut disposer d'indices concernant l'écart des prix qui soient raisonnablement continuels et comparables, au cours d'une période de plusieurs années. C'est-à-dire que les indices statistiques de base sur lesquels se fondent ces computations doivent être continuels et comparables, ce qui n'est malheureusement pas toujours le cas.

Il y a, dans les séries statistiques, des solutions de continuité dont un grand nombre échappent à la volonté de celui qui recueille les données. Pour s'adapter aux fluctuations des qualités, des marques et des exigences relatives à une denrée, les définitions se modifient. Il devient de plus en plus difficile de sauvegarder l'identité d'un produit au cours des diverses étapes de la vente. Certains produits finissent dans une classe supérieure à celle qui leur avait été attribuée à la ferme, tandis que d'autres sont déclassés au cours des diverses étapes qui aboutissent à la vente au détail. L'identification des produits, aux fins de comparer les prix, exige une surveillance étroite. Entre la ferme et la vente au détail, il devient de plus en plus difficile, dans la plupart sinon dans tous les cas, d'établir, à certaines étapes, un prix qui corresponde au résultat définitif de la transaction. Le même produit peut donner lieu à plusieurs prix différents, suivant les conditions applicables à chaque vente.

Nous avons traité des problèmes relatifs à la statistique des prix. La question d'obtenir des données suffisantes et pertinentes sur l'écoulement et l'utilisation des denrées et des produits en pose d'encore plus grands. Pour mesurer l'écart des prix, on a besoin, pour diverses fins, de se renseigner sur la quantité utilisée et la

quantité de la production offerte sur le marché. Nous avons déjà mentionné que ces renseignements servaient à mettre au point et à maintenir les rapports de conversion. On a aussi besoin de ces données pour établir le prix pondéré.

La Commission reconnaît le problème auquel doivent faire face les organismes de statistique, officiels et privés, pour répondre aux besoins et à la demande de statistique toujours croissants de la part des secteurs gouvernementaux et privés de l'économie. Vu que leurs ressources sont relativement stables ou n'augmentent que lentement, les services statistiques ont dû concentrer leurs efforts sur les séries dont on a le plus besoin pour des fins bien précises et reconnues. En l'occurrence, certaines entreprises ne peuvent recevoir tous les services spéciaux qu'elles aimeraient recevoir dont, en particulier un indice de l'écart des prix. Il existe cependant d'autres entreprises utilisant nombre des mêmes séries de données et qui ont tout autant si non davantage le droit à un service amélioré. Nous reviendrons de nouveau sur la question dans nos «Conclusions et recommandations».

Nous avons traité dans notre exposé des problèmes qui se posent quand il s'agit de recueillir et de colliger les données ou d'effectuer les ajustements afférents aux déchets et aux dérivés. Un autre problème surgit dans l'analyse de l'écart des prix à l'égard du décalage, problème qui, lui aussi, varie d'une denrée à l'autre. L'importance qu'il revêt se rattache à la vitesse plus ou moins grande avec laquelle une denrée passe par les diverses étapes de la vente jusqu'à ce que le produit fini soit acheté par le consommateur au détail. Règle générale, le problème du décalage est plus grave à l'égard de denrées entreposables pour d'assez longues périodes et dont les frais d'entreposage par unité sont relativement bas par rapport aux prix par unité. Le lait liquide, par exemple, se détériore rapidement. Sauf en certaines circonstances, le lait liquide atteint le consommateur dans un délai allant de 24 à 48 heures après son départ de la ferme. Le prix que touche le cultivateur et celui que paie le consommateur sont, dans ce cas, à peu d'exceptions près, assez rapprochés l'un de l'autre à un certain moment. Par contre, les céréales vendues par le cultivateur peuvent rester en entrepôt pendant des mois. En temps de fluctuation des prix, le consommateur peut, à une date plus tardive, payer, pour un produit transformé à partir de céréales entreposées au début de la période, un prix qui traduise les cours actuels des céréales (la matière première) plutôt que le prix effectivement payé au producteur. En établissant les données relatives aux prix, il est donc souhaitable de tenir compte de la longueur normale de la période où la denrée est achetée à la ferme et de celle où les produits qui en sont tirés sont vendus au détail. Pour cela, il faut disposer de renseignements suffisants sur l'écoulement des denrées au cours des diverses étapes de la vente. La négligence à tenir compte du décalage ou des dérogations exceptionnelles au décalage normal peut fausser le calcul de l'écart des prix. Les difficultés que pose le décalage augmentent aussi avec la rapidité des fluctuations des prix tant à la ferme qu'au détail. L'habitude d'établir l'écart des prix d'une denrée sous forme de moyenne, quoiqu'elle offre une certaine commodité, obscurcit les faits relatifs à certains cas s'écartant sensiblement de la normale, à cause de changements dans le décalage.

D'ordinaire, l'écart des prix des aliments est établi et publié d'après des données exprimées en moyennes annuelles bien que, comme nous l'avons dit, certains efforts ont été tentés en vue de fournir des données saisonnières. L'exactitude raisonnable de renseignements calculés à partir de données saisonnières dépend

de la sûreté de la statistique sur le mouvement saisonnier des denrées et leurs prix. Dans la mesure où l'écart des prix subit le contre-coup des variations saisonnières de l'offre et de la demande, il importe d'effectuer une analyse saisonnière partout où la chose est possible. Nous avons examiné les modifications saisonnières à l'égard de certaines denrées et fait rapport de nos constatations au sommaire concernant chacune d'elles.

Nous reconnaissons l'utilité qu'offre une moyenne en tant qu'elle permet de simplifier et de résumer les données présentées. Mais après avoir parcouru les résultats de nos propres études sur l'écart de prix des denrées et d'autres études du même genre, nous croyons devoir mettre en garde contre la possibilité de tirer, à partir de moyennes, des conclusions erronées. Une autre mise en garde s'impose relativement à la longueur des périodes visées dans l'analyse des tendances. La plupart de nos études visent des périodes de 9 à 10 ans, mais, dans certains cas, ce temps peut ne représenter qu'une partie d'un cycle économique à long terme dans la production, ou bien comprendre ou écarter diverses phases d'un ou de plusieurs cycles de production survenant au cours de cette période.

C'est à la lumière de ces considérations que nous nous sommes efforcés d'expliquer notre analyse tant à l'égard des moyennes que des tendances.

4. Le sens et la portée des renseignements sur l'écart des prix des denrées

Par elles-mêmes, les mesures de l'écart des prix, exprimées en termes absolus ou relatifs, n'ont guère de sens. Il reste que, compte tenu de la nature du processus de vente d'une certaine denrée, on peut se permettre de formuler des jugements portant sur le degré d'importance de la marge absolue et sur la proportion que représente le prix agricole par rapport au prix au détail. Ces jugements se ressentiraient des complexités du système de la vente de chaque denrée. On pourrait s'attendre que la marge de vente absolue soit plus considérable à l'égard des denrées exigeant beaucoup de manutention et de nombreux transferts ainsi qu'à l'égard de celles qui demandent une transformation et un entreposage coûteux. Il se pourrait aussi, mais pas nécessairement, que le prix agricole, en tant que proportion du prix au détail soit moins élevé à l'égard des denrées et produits comportant des frais de vente élevés. Mais les principes dégagés ci-dessus seraient loin de s'appliquer de façon uniforme, car il s'y produirait nombre d'exceptions et de variantes. En conséquence, l'interprétation utile et sensée des données sur l'écart des prix, tant par rapport au cas à l'étude à un moment précis qu'aux fluctuations de prix réparties sur une période donnée, doit se fonder sur une analyse attentive et détaillée de l'ampleur de l'écart et de tous les renseignements disponibles touchant la production agricole et les diverses étapes suivies par la denrée depuis la ferme jusqu'au consommateur.

A propos de l'écart de prix absolu et de l'écart relatif, nous avons signalé l'importance de distinguer nettement entre ces deux façons d'exprimer le degré d'écart des prix. *L'écart de prix absolu*, c'est l'écart exprimé en argent qui existe entre le prix touché par le cultivateur par unité de denrée alimentaire et le prix au détail par unité de produit alimentaire¹. *L'écart relatif* indique le pourcentage

¹ Compte tenu des rectifications qu'exigent les déchets et les dérivés.

que représente le prix unitaire agricole par rapport au prix versé au détaillant par le consommateur, par unité de produit. Dans l'exposé ci-après nous tenterons d'abord d'interpréter l'écart de prix absolu et, ensuite, l'écart relatif.

Il importe de se rappeler qu'en versant le prix de détail le consommateur paie à la fois la substance alimentaire d'origine agricole et bien d'autres choses ne se rapportant pas à la ferme. Nous songeons à la demande et à l'offre des substances agricoles en regard de la demande et de l'offre d'autres choses qui se rattachent aux substances agricoles. Ce qui importe c'est que la demande et l'offre d'autres choses peuvent se modifier indépendamment de la demande et de l'offre des substances agricoles. Dès qu'on a saisi ce point, il apparaît clairement qu'il n'existe pas d'écart fixe se rapportant nécessairement à un produit agricole donné, non plus que de relation fixe entre l'écart et le prix agricole. L'écart, en tant que prix reconnu des services de vente peut changer et change de fait indépendamment du prix versé à la ferme.

Examinons certains exemples simplifiés.

Le consommateur qui achète des œufs paie, premièrement, pour les œufs produits à la ferme et, deuxièmement, pour les services fournis entre la ferme et la vente au détail, y compris *a*) le transport de la ferme au magasin, *b*) le classement, *c*) le contenant de carton où reposent les œufs durant la vente, *d*) les services du détaillant, y compris l'entreposage. Quand les consommateurs touchent de meilleurs revenus, il ne leur plaît peut-être pas d'acheter plus d'œufs, mais ils consentent peut-être à payer davantage pour accélérer le transport de la ferme au magasin, pour obtenir un paquet qui se range plus commodément dans le réfrigérateur à la maison et pour améliorer les installations frigorifiques afin que les œufs qu'ils achètent soient aussi frais que possible. En l'occurrence, la demande d'œufs produits à la ferme n'augmente pas. Mais on demande plus de services entre la ferme et la maison. Si l'on fournit des services déterminés pour répondre à la demande qui existe ou qui est suscitée, le prix au consommateur augmente mais le prix à la ferme n'est pas modifié. Dans ce cas, l'écart absolu s'accroît.

La ménagère qui achète des pois en conserve acquitte le coût, premièrement, des pois produits à la ferme, et, deuxièmement, des services fournis entre la ferme et le foyer, y compris *a*) la préparation des pois à la conserverie, *b*) la boîte qui les contient, *c*) le classement et *d*) les autres services qui interviennent de l'usine au foyer. Mettons que, grâce à une nouvelle technique dans la mise en conserve des pois on puisse, à peu de frais, réduire de moitié la main-d'œuvre employée dans la préparation de chaque boîte. A moins que cette réduction dans les frais de transformation ne soit contrebalancée par le relèvement du prix d'autres choses utilisées au cours de la mise en conserve ou que l'absence de concurrence dans l'industrie n'empêche les prix de fléchir, le prix du produit définitif baissera mais sans modifier nécessairement le prix à la ferme. En l'occurrence, l'écart absolu diminue.

Ces deux exemples suffisent à démontrer que le prix au consommateur peut changer indépendamment du prix versé au producteur primaire. C'est dire que l'écart absolu peut augmenter ou diminuer à cause de modifications qui n'ont guère d'effet sur le prix à la ferme. Les modifications dans l'écart absolu peuvent n'influer aucunement sur le prix à la ferme.

Passant de l'écart absolu à l'écart relatif (que nous examinons ailleurs en tant que «la part du dollar du consommateur qu'obtient le cultivateur»), il importe de se rappeler que toute modification autre qu'un changement proportionné des prix à la ferme et des prix de détail donnera lieu à une modification de l'écart relatif. L'écart relatif se ressentira d'un changement du prix à la ferme ou du prix de détail ou de modifications atteignant simultanément les deux prix mais de façon disproportionnée. Dans notre premier exemple, le prix de détail avait augmenté, le prix à la ferme était demeuré le même, tandis que l'écart absolu avait augmenté de même que l'écart relatif, c'est-à-dire que la part du dollar du consommateur qui revient au cultivateur avait fléchi. Mais le prix touché par le cultivateur n'ayant pas changé, celui-ci n'avait ni perdu ni gagné par suite de la baisse de sa part. Dans notre second exemple, le prix de détail avait diminué, le prix à la ferme était resté inchangé, tandis que l'écart absolu avait diminué de même que l'écart relatif. Là encore ces changements n'ont eu aucun effet sur les recettes du cultivateur.

Supposons maintenant qu'au cours d'une année la récolte de pommes de terre soit exceptionnellement abondante. Si les consommateurs ne consentent à acheter plus de pommes de terre qu'à un prix inférieur, il faudra alors réduire le prix de détail pour disposer de cette récolte exceptionnelle. Ce fléchissement du prix de détail, qui résulte des conditions de l'offre à la ferme et nullement de celles du système de la vente, est reporté sur le cultivateur, sous forme d'une baisse du prix à la ferme. Si le prix de détail baisse de \$1 à 75c. et le prix à la ferme, de 50c. à 25c., l'écart absolu reste le même, mais la part du cultivateur au dollar du consommateur diminue. D'autre part, en utilisant les mêmes chiffres, supposons qu'une récolte exceptionnellement pauvre fasse monter le prix à la ferme de 25c. à 50c. et le prix de détail de 75c. à \$1. Dans ce cas l'écart absolu reste le même, mais la part du cultivateur augmente.

Comme nous l'avons signalé dans la Partie II, il se produit, dans les services se rattachant à la vente des aliments, des déplacements de fonctions constants entre le palier du détail et celui de la ferme. Ces déplacements ont lieu, non seulement dans ce que l'on considère généralement comme le circuit de la vente même, mais également aux deux extrémités, puisqu'ils atteignent et la ferme et le consommateur. Règle générale, on a tendance à pousser toujours plus loin la spécialisation en déplaçant des fonctions vers le système de la vente, où l'on peut obtenir une plus grande efficacité. Mais il n'en va pas de même de toutes les modifications. En certaines circonstances, il a été profitable pour les cultivateurs de se charger de fonctions exécutées habituellement dans le système de la vente, telles que le classement, l'entreposage, la vente en gros et même la vente au détail. Le cultivateur qui s'installe pour vendre ses fruits et légumes frais au bord de la route établit, de fait, son propre système de vente. De la même façon, la ménagère qui achète des pièces de viande, des fruits et légumes frais en grandes quantités, qui les enveloppe et les conserve dans un congélateur, se charge effectivement de fonctions qui relèvent du système de la vente. En s'occupant de ces fonctions, en dehors du système de la vente, le cultivateur ou le consommateur contribuent à augmenter la part que touche le cultivateur du prix de détail.

En résumé, les données sur l'écart des prix tant absolu que relatif doivent être interprétées à la lumière de tous les faits concernant la production ainsi que

les conditions relatives au système de la vente et à la demande. De la même façon, c'est en regard de ces faits qu'il faut interpréter l'écart relatif quand il s'agit d'établir des comparaisons entre produits.

On ne saurait conclure, de ce que la part du cultivateur à l'égard du produit «A» est plus élevée qu'à l'égard du produit «B», que le cultivateur produisant celui-là est en meilleure posture. D'autre part, lorsqu'il s'agit d'examiner les modifications de l'écart des prix d'une certaine denrée survenues au cours d'une période plus ou moins longue, il faut pour déterminer avec exactitude dans quelle mesure ces modifications influent sur la situation du cultivateur, tenir compte de l'ensemble des données d'ordre économique s'y rattachant.

5. Sources de renseignements

Nos études sur l'écart des prix des denrées, dont nous faisons rapport aux chapitres suivants de cette partie, se fondent, autant que possible, sur la statistique officielle publiée. Un renvoi détaillé pour établir la provenance de chacun des chiffres utilisés dans ces études couvrirait plusieurs pages. Vu que nous avons tiré de rapports publiés la plus grande partie de nos données statistiques de base, nous avons pensé qu'un renvoi général à nos sources répondrait aux exigences de la plupart des lecteurs du présent rapport et que cette façon de procéder nous permettrait d'éviter les longues notes en bas de page.

Quoique nous ayons extrait la plupart de nos renseignements de rapports publiés il nous a fallu bien souvent consulter la documentation primitive afin de remanier les données originales pour les adapter à des fins particulières. Dans l'ensemble, notre statistique sur les prix de détail provient du Bureau fédéral de la statistique qui les recueille surtout afin de calculer la partie de l'indice des prix au consommateur qui se rapporte aux aliments. D'ordinaire ces prix de détail proviennent de la documentation officielle qui n'a pas été publiée ou qui ne l'a pas été de façon assez suivie ou détaillée pour servir à une analyse de l'écart des prix. Nous avons aussi puisé aux publications et archives du Bureau fédéral de la statistique pour nous renseigner sur certains prix pratiqués à une étape intermédiaire de la vente, par exemple dans le commerce de gros. Nous avons trouvé dans les rapports publiés par le ministère canadien de l'Agriculture certains renseignements précis sur les prix, à l'égard surtout des prix exigés aux marchés terminus. Nous avons utilisé ces chiffres dans le cas de certaines denrées où il était possible de poursuivre l'analyse de l'écart des prix depuis la matière première jusqu'au produit définitif, en s'arrêtant à une qualité ou à un débouché en particulier.

Pour ce qui est des denrées agricoles, la façon dont elles sont vendues par le cultivateur et cédées à l'acheteur et les conditions auxquelles elles le sont, varient beaucoup. Certaines ventes se font directement du cultivateur au consommateur, d'autres par le truchement de coopératives; d'autres encore se font aux acheteurs et entrepreneurs itinérants, ou directement par le producteur aux marchés terminus; il y a aussi les ventes de denrées en vrac, de denrées en récipients ainsi que de denrées classées et non classées. Le Bureau fédéral de la statistique recueille des données sur les prix à la ferme aux fins d'établir les indices des prix touchés par le cultivateur et de faire l'estimation des recettes en espèces réalisées par les

cultivateurs. A ces fins, il faut obtenir un prix agricole pondéré, c'est-à-dire un prix composé traduisant une foule de conditions et de circonstances relatives à la vente. Vu qu'il s'agit d'un prix composé, cette série de prix de denrées n'est pas d'une aide directe quand il s'agit de prendre des décisions concernant la vente; elle n'a donc pas été publiée. Nous avons toutefois eu recours à cette source de renseignements sur les prix pour certaines denrées où l'écart entre le prix à la ferme et le prix de détail se fondait sur des données composées ou d'ensemble.

Nous avons également obtenu des publications de l'État, la statistique dont nous avons besoin sur le mouvement ou l'écoulement des substances agricoles et produits alimentaires aux diverses étapes du système de la vente. Le recensement de l'industrie qu'effectue chaque année le Bureau fédéral de la statistique nous renseigne sur les quantités des produits. Il nous a, dans certains cas, fourni des données précieuses sur la production de dérivés. Nous avons puisé dans les rapports mensuels et annuels du ministère canadien de l'Agriculture les chiffres nécessaires à la pondération selon les saisons ou les catégories. Au début de la présente partie nous avons décrit les facteurs de conversion et indiqué les documents dans lesquels ils sont publiés¹. Nous nous sommes servis, outre certains de ces taux de conversion, de certains renseignements obtenus, au besoin, par correspondance; nous avons aussi, dans d'autres cas, puisé des facteurs particuliers de conversion dans les renseignements qui ont été fournis en réponse au questionnaire de la Commission.

6. Résumé des constatations résultant des études sur les denrées agricoles

Le producteur et le consommateur s'intéressent tout particulièrement à l'écart des prix de nombre de produits divers. Nous en avons eu la preuve maintes fois au cours de nos audiences publiques. La Commission s'est rendu compte dès le début, cependant, qu'elle ne pourrait étudier que les plus importants des produits agricoles et des produits de la pêche. Nous avons donc choisi ceux qui ont le plus d'importance pour les producteurs primaires et les consommateurs, dans tout le Canada ou dans certaines régions. Nous avons vu à ce que la liste comprenne les denrées principales ou les plus caractéristiques des divers groupes importants de denrées alimentaires ainsi que certains produits d'intérêt particulier pour les producteurs et consommateurs. C'est à ces denrées choisies, considérées dans leur ensemble, que se rattache la plus grande partie du revenu des cultivateurs et des pêcheurs et la plus grande partie des dépenses globales des consommateurs au chapitre des aliments.

Nous avons décidé d'étudier les denrées et groupes de denrées suivants: bétail et viande (bœuf et porc); produits laitiers (lait liquide, lait entier évaporé, fromage refait et beurre); volaille et œufs (poulets à griller et œufs A-gros); céréales apprêtées et produits de boulangerie (blé transformé en farine ou en pain); légumes (pommes de terre, tomates, pois en conserve, pois congelés, maïs en conserve et carottes fraîches); fruits (pommes fraîches, fraises en conserve et congelées et pêches en conserve); certains produits particuliers (betteraves à sucre, sirop

¹ *Canada Weights, Measures and Conversion Factors for Agricultural Products.*

d'érable, soupes et nourritures de bébé); produits de la pêche (homard, filets de poisson blanc, saumon sockeye en conserve, tranches de flétan congelé, filets de morue fraîche ou congelée, filets d'aiglefin frais).

Nous avons examiné attentivement toutes ces denrées à l'exception des carottes, des soupes et des nourritures de bébé. A cause de la carence des données ou de la complexité de la statistique nous n'avons pu effectuer à l'égard de ces trois produits qu'un examen sommaire. C'est à la Partie VI de notre rapport que nous traitons des denrées provenant du poisson. Dans la présente section de la Partie V, nous résumons brièvement les constatations concernant l'écart des prix qui, outre l'analyse des facteurs influant sur l'écart, figurent à la section suivante relativement à chacune des denrées agricoles¹. Dans ces deux sections, lorsqu'il est question de «l'écart», il s'agit de l'écart absolu; sinon, nous le précisons par l'emploi de l'expression «la part de la valeur au détail».

Les 27 exposés concernant des denrées agricoles ou produits de la pêche que renferme notre rapport ne constituent que des résumés d'études plus approfondies qui feront partie de notre volume III, où la technique statistique est expliquée par le détail, puis interprétée.

Pour l'instant, nous tenons à signaler deux problèmes que posent l'analyse et l'interprétation de l'écart des prix dans le cas de certaines denrées. Premièrement, les chiffres dont nous nous sommes servis pour mesurer l'écart représentent, dans l'ensemble, le résultat de l'activité de plusieurs entreprises de transformation et de vente. Dans le cas de chaque denrée, l'écart des prix représente donc plusieurs sortes de frais qui comprennent, outre les frais directs d'exploitation, une part de frais indirects ou frais généraux, tels les impôts, la dépréciation, le traitement des administrateurs ainsi que les profits et pertes de chaque entreprise. Vu que presque toutes les entreprises s'occupent de plus d'une denrée, le problème se pose de répartir les frais généraux entre les denrées en question. A la Partie III, nous avons étudié le rapport qui existe entre les bénéfices globaux et la marge brute des entreprises. Deuxièmement, l'écart des prix des denrées que nous avons examiné et les modifications que nous avons relevées représentent le résultat final de plusieurs facteurs dont certains tendent à augmenter et les autres, à diminuer l'écart. Dans le résumé de nos constatations qui figure à la présente section, il n'est question que des influences dominantes que nous avons décelées; nous n'avons pas cherché à en mesurer les effets.

Notre évaluation de l'écart des prix entre la ferme et la vente au détail, dans le cas de vingt denrées alimentaires de la ferme que nous avons choisies, figure au tableau 35, et aussi au tableau 36 sous forme d'indices. Les denrées groupées sont présentées suivant l'ordre d'importance économique que revêt chaque groupe du point de vue du cultivateur.

Parce qu'on ne disposait pas de prix de détail établis de façon uniforme à l'égard du sirop d'érable on l'a exclu des tableaux. Les estimations portent sur l'année civile, sauf dans le cas des pommes de terre, des pommes et des betteraves à sucre où il s'agit de la campagne agricole commençant au cours de l'année indiquée. Vu que plusieurs des études particulières qui figurent à la section 7 ne s'appliquent pas à 1958, nous avons, pour faciliter la comparaison, limité la période visée par les tableaux de la présente section aux neuf années allant de 1949 à

¹ On trouvera au chapitre 1 de la Partie II certains exemples concernant la vente des denrées.

1957 inclusivement, sauf dans le cas des fraises et des pois congelés à l'égard desquels les prix de détail ne s'appliquent qu'à compter de 1952, et des poulets à griller pour lesquels les prix de détail ont été établis à partir de 1953. L'évaluation de l'écart des prix s'applique au Canada dans son ensemble, sauf dans le cas des betteraves à sucre, où elle n'a trait qu'à la région des Prairies. La Commission sait fort bien que les prix et les écarts de prix varient d'ordinaire d'une variété à l'autre, d'une denrée à l'autre, d'un endroit à l'autre, d'un jour à l'autre et parfois même d'une heure à l'autre. Mais ce que nous étions surtout chargés de faire ressortir c'est la tendance générale, d'année en année, de l'écart des prix au cours de la dernière décennie. Nous avons aussi tenu compte dans la section 7 de certains cas ou problèmes régionaux et même locaux portés à notre attention au cours des audiences publiques. Nous présenterons au Volume III certains chiffres sur des écarts de prix d'ordre local.

Les tableaux 35 et 36 révèlent qu'en général l'écart entre le prix à la ferme et le prix de détail a eu tendance à s'accroître de 1949 à 1957, sauf dans le cas du beurre. Quant aux poulets à griller, aux pois congelés et aux fraises congelées, l'écart s'est amenuisé au cours des dernières années pour lesquelles nous avons pu faire des estimations. De 1949 à 1957, l'écart des prix a augmenté plus rapidement à l'égard des pommes (76.5 p. 100), du bœuf (63.8 p. 100), du blé transformé en pain (60.2 p. 100), des tomates en conserve (47.8 p. 100), des œufs (47.7 p. 100), du blé transformé en farine (41.7 p. 100), du lait liquide (38.2 p. 100), du fromage refait (32.5 p. 100) et du porc (28.0 p. 100). La plupart des écarts ont atteint leur point maximum soit en 1952, soit en 1957, bien que dans le cas de certaines denrées l'écart le plus considérable se soit produit en 1951, 1953 ou 1954. En règle générale, l'écart des prix a augmenté de 1949 à 1952, pour diminuer ensuite pendant une période de deux à quatre années. Certains écarts ont de nouveau augmenté en 1956 et l'année suivante il y eu sur presque toute la ligne une augmentation assez marquée.

Parmi les dix denrées à l'égard desquelles nous avons pu établir pour 1958 l'écart entre le prix à la ferme et le prix de détail, ce n'est que dans le cas des poulets à griller et des œufs que l'écart était moindre qu'en 1957. Pour ce qui est du beurre et de la farine, l'écart n'a pas changé de 1957 à 1958. Quant aux six autres denrées (bœuf, porc, lait liquide, lait entier évaporé, fromage refait et pain), l'écart a continué d'augmenter en 1958.

La part du cultivateur, exprimée en pourcentage de la valeur correspondante au détail, dans le cas de 20 denrées, est indiquée au tableau 37 et également au tableau 38 sous forme d'indices. Il ressort de ces tableaux que la part du cultivateur a, en général, eu tendance à diminuer de 1949 à 1957. Seuls les pois en conserve, le beurre, les fraises en conserve et le maïs en conserve ont échappé à cette tendance. Toutefois, au cours d'une période plus récente, la part du cultivateur a augmenté relativement aux pois congelés et aux fraises congelées. Pour la période dans son ensemble elle a diminué de peu quant au lait entier évaporé, aux pêches en conserve et aux betteraves à sucre. Elle a diminué le plus rapidement à l'égard du blé transformé en pain (45.7 p. 100), du blé transformé en farine (30.2 p. 100), des pommes (31.9 p. 100), du bœuf (21.3 p. 100), des œufs (14.1 p. 100) et du fromage refait (12.9 p. 100).

Tableau 35—Récapitulation relative à l'écart entre le prix à la ferme et le prix de détail pour 20 denrées, Canada, 1949 à 1957^a

Denrées et groupes de denrées	Unité de mesure à la ferme	1949	1950	1951	1952	1953	1954	1955	1956	1957
A. Bétail et viande										
1. Bœuf.....	c. la liv. (vif)	8.0	9.0	12.3	14.1	12.5	10.8	10.6	11.6	13.1
2. Porc.....	c. la liv. (abattu)	14.3	14.5	15.9	16.1	18.6	19.7	16.3	17.1	18.3
B. Produits laitiers										
3. Lait liquide.....	\$ les 100 liv.	2.85	2.98	3.30	3.55	3.53	3.57	3.61	3.66	3.94
4. Lait entier évaporé.....	\$ les 100 liv.	3.75	3.74	3.91	4.37	4.16	4.18	4.05	3.85	4.02
5. Fromage refait.....	\$ les 100 liv. lait	3.75	3.93	4.14	5.02	4.84	4.72	4.81	4.68	4.97
6. Beurre.....	c. la liv. gras	18.7	17.4	17.3	19.0	18.1	17.5	18.0	17.7	18.4
C. Volaille et œufs										
7. Poulets à griller.....	c. la liv. (vif)	^b	^b	^b	^b	17.3	16.9	15.2	15.5	16.1
8. Œufs, A-gros.....	c. la douz.	11.1	12.1	13.7	14.4	15.3	14.6	14.9	15.2	16.4
D. Céréales et produits de boulangerie										
9. Blé en farine.....	\$ le boisseau	1.56	1.69	1.81	1.91	1.92	2.12	1.94	2.02	2.21
10. Blé en pain.....	\$ le boisseau	5.03	5.32	6.11	6.48	6.53	7.01	6.97	7.47	8.06
E. Légumes										
11. Pommes de terre.....	\$ les 100 liv.	1.71	1.46	1.77	2.01	1.65	2.07	2.20	2.16	2.46
12. Tomates en conserve.....	\$ la tonne	108.	94.	127.	158.	128.	111.	143	149.	160.
13. Pois en conserve.....	\$ la tonne	327.	326.	346.	376.	389.	384.	380.	366.	378.
14. Pois congelés.....	\$ la tonne	^b	^b	^b	649.	635.	559.	509.	502.	471.
15. Maïs en conserve.....	\$ la tonne	97.	91.	95.	99.	91.	87.	94.	92.	105.
F. Fruits										
16. Pommes fraîches.....	\$ le boisseau	2.38	2.77	3.15	3.58	3.89	4.21	3.82	3.90	4.20
17. Fraises en conserve.....	c. la pinte	39.6	40.7	39.1	47.3	43.3	47.6	45.5	43.1	45.8
18. Fraises congelées.....	c. la pinte	^b	^b	^b	60.7	59.4	55.6	51.3	49.8	47.4
19. Pêches en conserve.....	c. la liv.	17.0	16.7	18.2	18.0	16.6	16.9	17.5	17.6	19.7
G. Produits spéciaux										
20. Betteraves à sucre ^c	\$ la tonne	15.56	20.35	16.99	21.00	17.02	14.18	16.36	19.77	16.01

^a D'après le résumé des études effectuées sur l'écart des prix de denrées particulières, qui figure à la Partie V, section 7, Il s'agit de l'année civile, sauf dans le cas des pommes de terre, des pommes et des betteraves à sucre où il est question de la campagne agricole commençant au cours de l'année indiquée. Compte non tenu du sirop d'érable à l'égard duquel les prix de détail n'étaient pas disponibles.

^b Non disponible.

^c Il s'agit uniquement des betteraves à sucre des Prairies.

Tableau 36—Indices de l'écart entre le prix à la ferme et le prix de détail pour 20 denrées, Canada, 1949 à 1957^a
(1949=100, sauf pour les poulets à griller (1953) et les fraises congelées et pois congelés (1952))

Denrées et groupes de denrées	Unité de mesure à la ferme	1949	1950	1951	1952	1953	1954	1955	1956	1957
A. Bétail et viande										
1. Bœuf.....	c. la liv. (vif)..	100.0	112.5	153.8	176.2	156.2	135.0	132.5	145.0	163.8
2. Porc.....	c. la liv. (abattu)	100.0	101.4	111.2	112.6	130.1	137.8	114.0	119.6	128.0
B. Produits laitiers										
3. Lait liquide.....	\$ les 100 liv.	100.0	104.6	115.8	124.6	123.8	125.3	126.7	128.4	138.2
4. Lait entier évaporé.....	\$ les 100 liv.	100.0	99.7	104.3	116.5	110.9	111.5	108.0	102.7	107.2
5. Fromage retait.....	\$ les 100 liv. lait	100.0	104.8	110.4	133.9	129.1	125.9	128.3	124.8	132.5
6. Beurre.....	c. la liv. gras	100.0	93.0	92.5	101.6	96.8	93.6	96.2	94.6	98.4
C. Volaille et œufs										
7. Poulets à griller.....	c. la liv. (vif)	^b	^b	^b	^b	100.0	97.7	87.9	89.6	93.1
8. Œufs, A-gros.....	c. la douz.	100.0	109.0	123.4	129.7	137.8	131.5	134.2	136.9	147.7
D. Céréales et produits de boulangerie										
9. Blé en farine.....	\$ le boisseau	100.0	108.3	116.0	122.4	123.1	135.9	124.0	129.5	141.7
10. Blé en pain.....	\$ le boisseau	100.0	105.8	121.5	128.6	129.8	139.4	138.6	148.5	160.2
E. Légumes										
11. Pommes de terre.....	\$ les 100 liv.	100.0	85.4	103.5	117.5	96.5	121.0	128.6	126.3	143.9
12. Tomates en conserve.....	\$ la tonne	100.0	87.0	117.6	146.3	118.5	102.8	132.4	138.0	148.1
13. Pois en conserve.....	\$ la tonne	100.0	99.7	105.8	115.0	119.0	117.4	116.2	111.9	115.6
14. Pois congelés.....	\$ la tonne	^b	^b	^b	100.0	97.8	86.1	78.4	77.3	72.6
15. Maïs en conserve.....	\$ la tonne	100.0	93.8	97.9	102.1	93.8	89.7	96.9	94.8	108.2
F. Fruits										
16. Pommes fraîches.....	\$ le boisseau	100.0	116.4	132.4	150.4	163.4	176.9	160.5	163.9	176.5
17. Fraises en conserve.....	c. la pinte	100.0	102.8	98.7	119.4	109.3	120.2	114.9	108.8	115.6
18. Fraises congelées.....	c. la pinte	^b	^b	^b	100.0	97.8	91.6	84.5	82.0	78.1
19. Pêches en conserve.....	c. la livre	100.0	98.2	107.1	105.9	97.6	99.4	102.9	103.5	115.9
G. Produits spéciaux										
20. Betteraves à sucre ^c	\$ la tonne	100.0	130.8	109.2	135.0	109.4	91.1	105.1	127.0	102.9

^a D'après le résumé des études effectuées sur l'écart des prix de denrées particulières, qui figure à la Partie V, section 7. Il s'agit de l'année civile, sauf dans le cas des pommes de terre, des pommes et des betteraves à sucre où il est question de la campagne agricole commençant au cours de l'année indiquée. Compte non tenu du sirop d'érable à l'égard duquel les prix de détail n'étaient pas disponibles.

^b Non disponible.

^c Il s'agit uniquement des betteraves à sucre des Prairies.

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

En 1958, la part de la valeur correspondante au détail qu'a reçue le cultivateur a été plus considérable qu'en 1957 à l'égard de six des 10 denrées au sujet desquelles nous avons pu établir cette part. Les six denrées sont les suivantes: le bœuf, le beurre, les poulets à griller, les œufs, la farine et le pain. Quant aux quatre autres denrées, soit le porc, le lait liquide, le lait entier évaporé et le fromage refait, la part du cultivateur a continué à diminuer.

Il est intéressant, mais risqué, de comparer les niveaux généraux de la part du cultivateur relativement à diverses denrées au lieu de s'en tenir aux fluctuations pour la période entière. On s'expose par de telles comparaisons à tirer des conclusions erronées. Le niveau relatif de la part du cultivateur n'indique nullement le bénéfice relatif que rapportent les denrées au cultivateur ou à l'intermédiaire. Le niveau général de la part du cultivateur indique d'ordinaire l'étendue des services de la vente (tels que l'entreposage, la transformation, l'emballage et le transport) qui se rattachent à la denrée après que le cultivateur l'a vendue.

Tableau 37—Récapitulation relative à la part du prix de détail reçue par le cultivateur, pour 20 denrées, Canada, 1949 à 1957^a

(Pourcentage)

Denrées et groupes de denrées	1949	1950	1951	1952	1953	1954	1955	1956	1957
A. Bétail et viande									
1. Bœuf.....	68.5	70.6	69.3	60.7	56.9	59.4	60.4	57.5	53.9
2. Porc.....	65.9	64.7	65.6	60.0	59.3	58.9	57.9	57.3	59.7
B. Produits laitiers									
3. Lait liquide.....	57.5	56.7	55.3	55.3	55.5	55.0	54.5	54.1	53.5
4. Lait entier évaporé....	41.8	41.1	44.1	38.7	37.9	37.6	38.4	40.2	41.1
5. Fromage refait.....	39.5	36.2	39.8	30.1	30.6	31.8	31.1	34.5	34.4
6. Beurre.....	76.3	76.4	79.1	76.5	77.2	77.6	77.0	77.2	77.1
C. Volaille et œufs									
7. Poulets à griller.....	b	b	b	b	62.7	58.8	63.6	59.7	57.5
8. Œufs, A-gros.....	81.5	78.0	80.0	74.9	76.8	73.1	75.4	74.7	70.0
D. Céréales apprêtées et produits de boulangerie...									
9. Blé en farine.....	49.0	45.5	42.4	39.2	40.6	35.2	38.2	37.5	34.2
10. Blé en pain.....	23.0	21.0	17.9	16.0	16.7	14.1	14.6	13.9	12.5
E. Légumes									
11. Pommes de terre.....	47.2	47.1	67.5	57.8	43.1	54.9	45.0	47.2	41.6
12. Tomates en conserve.	20.0	21.3	18.5	18.2	22.1	23.3	19.3	18.6	18.3
13. Pois en conserve.....	19.3	18.5	19.9	20.7	19.8	20.0	20.2	21.1	20.3
14. Pois congelés.....	b	b	b	13.1	13.1	14.7	16.1	16.1	16.6
15. Maïs en conserve.....	19.8	18.0	18.8	20.8	22.2	23.0	21.7	22.0	19.8
F. Fruits									
16. Pommes fraîches.....	32.6	30.9	31.2	35.5	34.7	28.8	20.1	30.7	25.4
17. Fraises en conserve...	32.8	34.3	37.9	30.5	30.1	30.5	33.6	35.5	32.9
18. Fraises congelées....	b	b	b	22.9	23.8	26.9	31.0	32.2	32.2
19. Pêches en conserve...	21.3	21.2	20.2	20.4	21.3	21.0	21.1	21.8	20.9
G. Produits spéciaux									
20. Betteraves à sucre ..	45.7	45.5	47.1	42.1	44.1	46.7	46.3	47.0	44.8

^a D'après le résumé des études effectuées sur l'écart des prix de denrées particulières et qui figure à la Partie V, section 7. Il s'agit de l'année civile, sauf dans le cas des pommes de terre, des pommes et des betteraves à sucre où il s'agit de la campagne agricole commençant au cours de l'année indiquée. Compte non tenu du sirop d'érable à l'égard duquel les prix au détail n'étaient pas disponibles.

^b Non disponible.

^c Il s'agit uniquement des betteraves à sucre des Prairies.

Ayant de nouveau prévenu le lecteur, nous voulons maintenant lui signaler que c'est seulement à l'égard du beurre et des œufs que la part du cultivateur a dépassé normalement 70 p. 100 de la valeur correspondante au détail. Les œufs frais n'exigent aucune transformation tandis que la préparation et l'emballage du beurre se résument à peu de chose. En revanche, ce n'est qu'à l'égard du pain et des pois congelés que la part du cultivateur s'est située normalement à moins de 20 p. 100, bien qu'elle ait été de 20 p. 100 environ pour les tomates en conserve, les pois en conserve, le maïs en conserve et les pêches en conserve, denrées qui exigent toutes une transformation longue et coûteuse.

Le niveau de la part du cultivateur quant aux fraises congelées, pommes, fraises en conserve et fromage refait a été d'environ 28, 30, 33 et 34 p. 100 respectivement. Pour le lait entier évaporé, la farine et les betteraves à sucre, il a été d'environ 40, 40 et 46 p. 100. A l'égard des poulets à griller, du porc et du bœuf, la part du cultivateur s'est établie, en moyenne, à 60, 61 et 62 p. 100 respectivement.

Tableau 38—Indices de la part du prix de détail reçue par le cultivateur, pour 20 denrées, 1949 à 1957^a

(1949 = 100, sauf pour les poulets à griller (1953) et les fraises congelées et pois congelés (1952))

Denrées et groupes de denrées	1949	1950	1951	1952	1953	1954	1955	1956	1957
A. Bétail et viande									
1. Bœuf.....	100.0	102.9	101.2	88.6	83.1	86.7	88.2	83.9	78.7
2. Porc.....	100.0	98.2	99.5	91.0	90.0	89.4	87.9	86.9	90.6
B. Produits laitiers									
3. Lait liquide.....	100.0	98.6	96.2	96.2	96.5	95.6	94.8	94.1	93.0
4. Lait entier évaporé.....	100.0	98.3	105.5	92.6	90.7	89.9	91.9	96.2	98.3
5. Fromage refait.....	100.0	91.6	100.8	76.2	77.5	80.5	78.7	87.3	87.1
6. Beurre.....	100.0	100.1	103.7	100.3	101.2	101.7	100.9	101.2	101.0
C. Volaille et œufs									
7. Poulets à griller.....	b	b	b	b	100.0	93.8	101.4	95.2	91.7
8. Œufs, A-gros.....	100.0	95.7	98.2	91.9	94.2	89.7	92.5	91.6	85.9
D. Céréales apprêtées et produits de boulangerie									
9. Blé en farine.....	100.0	92.8	86.5	80.0	82.8	71.8	78.0	76.5	69.8
10. Blé en pain.....	100.0	91.3	77.8	69.6	72.6	61.3	63.5	60.4	54.3
E. Légumes									
11. Pommes de terre.....	100.0	99.8	143.0	122.4	91.3	116.3	95.3	100.0	88.1
12. Tomates en conserve.....	100.0	106.5	92.5	91.0	110.5	116.5	96.5	93.0	91.5
13. Pois en conserve.....	100.0	96.4	103.1	107.3	102.6	103.6	104.7	109.3	105.2
14. Pois congelés.....	b	b	b	100.0	100.0	112.2	122.9	122.9	126.7
15. Maïs en conserve.....	100.0	90.9	94.9	105.0	112.1	116.2	109.6	111.1	100.0
F. Fruits									
16. Pommes fraîches.....	100.0	94.8	95.7	108.9	106.4	88.3	61.6	94.2	77.9
17. Fraises en conserve.....	100.0	104.6	115.5	93.0	91.8	93.0	102.4	108.2	100.3
18. Fraises congelées.....	b	b	b	100.0	103.9	117.5	135.4	140.6	140.6
19. Pêches en conserve.....	100.0	99.5	94.8	95.8	100.0	98.6	99.1	102.3	98.1
G. Produits spéciaux									
20. Betteraves à sucre ..	100.0	99.6	103.1	92.1	96.5	102.2	101.3	102.8	98.0

^a D'après le résumé des études effectuées sur l'écart des prix de denrées particulières et qui figure à la Partie V, section 7. Il s'agit de l'année civile, sauf dans le cas des pommes de terre, des pommes et des betteraves à sucre où il s'agit de la campagne agricole commençant au cours de l'année indiquée. Compte non tenu du sirop d'érable à l'égard duquel les prix au détail n'étaient pas disponibles.

^b Non disponible.

^c Il s'agit uniquement des betteraves à sucre des Prairies.

Règle générale, l'augmentation de l'écart survenue de 1949 à 1957 a résulté de la multiplication des services liés à la vente des aliments ainsi que du relèvement des prix de ces services au cours de cette période. Il en a déjà été question dans le rapport. Les écarts particulièrement grands des prix en 1952 ont tenu à la chute des prix, surtout ceux des produits agricoles, après une période d'ascension des prix, ceux des produits agricoles tout particulièrement.

Quand on compare les changements que les écarts des prix de différentes denrées ont subis au cours des dix dernières années, il faut tenir compte de l'état anormal où pouvait se trouver le marché de certaines denrées, en particulier durant la première et la dernière année de la période, 1949 et 1957.

Durant les années à l'étude, c'est à l'égard des pommes que l'écart des prix s'est accru le plus rapidement. Plusieurs éléments sont entrés en jeu: entreposage plus long et plus coûteux (tant l'entreposage frigorifique que l'entreposage à température réglée); frais plus élevés des établissements d'abattage et d'apprêtage des viandes par suite de l'augmentation des salaires et de la multiplicité des contenants dont plusieurs sont de plus en plus compliqués; hausse des tarifs de transport; plus de réclame et de stimulation des ventes. Les marges au gros et au détail se sont accrues.

Que l'écart des prix du bœuf se soit accru si rapidement entre 1949 et 1957 n'est pas tellement important, parce qu'on ne peut vraiment pas comparer ces deux années-là en ce qui concerne le bœuf. Le bétail et le bœuf font l'objet de variations cycliques de la production et des prix, et les deux années 1949 et 1957 n'étaient pas à des étapes comparables du cycle. L'année 1949 en était à l'étape ascendante du cycle des prix, tandis que 1957 en était au plus bas. Il nous faudrait attendre 1961 pour être en mesure d'établir une comparaison avec 1949 et, alors, l'écart des prix du bœuf aura probablement diminué de nouveau par comparaison avec 1957. En affirmant que ces longs mouvements cycliques sont l'élément qui influe le plus sur l'écart des prix du bœuf, nous ne nions pas que ce produit a aussi été accompagné de nouveaux services qui peuvent expliquer jusqu'à un certain point l'accroissement de l'écart entre 1949 et 1957. Nous songeons à des services supplémentaires qui consistent par exemple à couper la viande en morceaux plus petits, à la parer et l'emballer d'avance, et à la hausse des frais pour les fournitures, la main-d'œuvre, le transport, et le reste.

Le porc fait l'objet de variations cycliques plus courtes de la production et des prix, mais la principale cause de l'accroissement de l'écart des prix du porc au cours des dix dernières années a été, semble-t-il, une préparation et un emballage plus poussés, surtout dans le cas des produits fumés ou cuits du porc.

Parmi les principaux produits laitiers, c'est au titre de lait liquide que l'écart des prix ferme-détail s'est accru le plus rapidement. L'augmentation des frais de préparation et de livraison, surtout des salaires et des contenants, a été, semble-t-il, la principale cause de l'accroissement de l'écart. Dans le cas du lait entier évaporé, l'accroissement a été modéré et s'est produit surtout au palier du détail. L'écart plus étendu des prix du fromage est principalement attribuable à la multiplication des services de préparation, par exemple la coupe en morceaux plus petits ou en tranches, à des emballages plus étudiés et à une réclame plus intense. Si l'écart des prix détail-ferme du beurre s'est atténué légèrement entre 1949 et 1957, l'élément de détail dans cet écart s'est accru. La fabrication et l'emballage du

beurre sont restés des opérations bien simples. Le gouvernement fédéral a assumé une partie des frais de la vente du beurre, grâce à son programme de soutien des prix. La vive concurrence de la margarine a retardé la hausse des prix de détail du beurre. Il semble que, depuis toujours, la majoration du prix du beurre soit faible.

Les poulets à griller représentent un des quelques produits alimentaires de source agricole qui ont accusé une tendance marquée à la baisse quant au prix de détail et aux prix à la ferme. En outre, ce qui est plus remarquable, l'écart a diminué. Cette diminution tient aux grands progrès réalisés dans la technique et le commerce et à l'expansion que l'industrie des poulets à griller a connue durant la période à l'étude. Par contre, l'écart des prix des œufs s'est accru sensiblement au cours des dix dernières années, par suite surtout de l'augmentation des frais de classement et de vente en gros.

Les prix du blé ont baissé durant la décennie, mais ceux de la farine et du pain ont monté. L'écart des prix du blé transformé en farine a beaucoup grandi, mais pas aussi rapidement, tant s'en faut, que celui des prix du blé transformé en pain. Autrement dit, les frais de boulangerie ont monté plus rapidement que les frais de minoterie. Si l'écart s'est accru au palier de la minoterie, c'est, jusqu'à un certain point, parce qu'on y fait plus d'emballage en contenants destinés au consommateur. La majoration combinée gros-détail pour la farine a beaucoup augmenté. Les prix du pain ont monté et ceux du blé ont baissé durant la période à l'étude et, en conséquence, la part du prix du pain que le producteur de blé a touchée en 1957 a représenté à peine plus de la moitié de ce qu'elle était en 1949. Au cours de ces neuf années, l'écart des prix détail-ferme du pain s'est accru de 60 p. 100. Une partie de l'augmentation s'est traduite dans la marge du détail, mais c'est surtout dans la marge boulangerie-gros qu'elle s'est fait sentir. Elle est principalement attribuable à l'augmentation des frais de main-d'œuvre, d'emballage, de stimulation des ventes et de livraison.

L'écart des prix ferme-détail des pommes de terre a grandi durant la dernière décennie, par suite de l'augmentation des frais de la main-d'œuvre préposée à l'emballage et du coût de transport, ainsi que de majorations de gros et de détail représentant un pourcentage constant du prix à la ferme, lui-même à la hausse. L'accroissement de l'écart dans le cas des conserves de tomates a été causé surtout par l'augmentation des frais de conserverie. En outre, il y a eu augmentation des importations de conserves de tomates des États-Unis durant la période en question. C'est durant les années où les importations ont été considérables que l'écart a été le plus grand. L'accroissement modéré de l'écart des prix des conserves de pois est attribuable à l'augmentation des frais de vente en gros et au détail. L'écart des prix des conserves de maïs n'a manifesté aucune tendance précise à la hausse ou à la baisse durant la période à l'étude. L'offre et la demande de conserves de pois et de maïs se sont équilibrées de façon plus stable que l'offre et la demande de conserves de tomates.

L'écart des prix des pois congelés, par contraste avec celui des conserves de pois, s'est beaucoup atténué. Il en a été de même dans le cas des fraises congelées, par contraste avec les conserves de fraises dont l'écart a grandi modérément au

cours de la décennie. L'offre de légumes et de fruits congelés s'est accrue rapidement. De plus grands congélateurs dans les magasins de détail et la vive concurrence d'autres aliments congelés ont fait baisser les prix. La manutention et la congélation ont été mécanisées, ce qui a réduit les frais de production. L'accroissement de l'écart des prix des conserves de fraises s'est produit presque entièrement dans la marge combinée du gros et du détail.

L'écart des prix des conserves de pêches, ainsi qu'il en a été des conserves de maïs, n'a pas présenté de tendance précise à grandir ou à diminuer. Il en a été de même dans le cas de la betterave transformée en sucre dans la région des Prairies.

7. Les différentes denrées agricoles

LE BŒUF¹

Le bœuf est certainement un des plus importants produits agricoles du Canada et son importance relative grandit. Durant les années de 1945 à 1957, le revenu en espèces que les cultivateurs ont tiré des bêtes à cornes et des veaux a représenté à peu près 30.0 p. 100 du revenu en espèces tiré de tout le bétail et des produits du bétail au Canada, comparativement à 22.9 p. 100 environ durant la période comparable de 1934 à 1945. Les bêtes à cornes et les veaux fournissent un pourcentage élevé et de plus en plus fort de tout le revenu en espèces provenant des produits agricoles. De 1945 à 1957, la proportion a été de 16.8 p. 100, comparativement à 12.8 p. 100 pour les années de 1934 à 1945. La dépense des Canadiens pour l'achat de bœuf a représenté à peu près 40 p. 100 de toutes leurs dépenses relatives aux produits de la viande et de la volaille et environ 11 p. 100 de tout ce qu'ils ont dépensé pour l'achat d'aliments. La consommation de bœuf, par habitant, a tendance à monter depuis 25 ans, ayant passé de 62.5 livres par année durant la période de 1934 à 1945 à 67.1 livres durant la période de 1945 à 1957.

Exception faite du bœuf abattu à la ferme, les bovins quittent la ferme, le ranch ou l'enclos d'engraissement sur pied et ordinairement par camion. Ils peuvent être acheminés par camion ou par rail jusqu'au lieu d'une enchère rurale, aux parcs à bestiaux publics, aux abattoirs, ou jusqu'aux États-Unis ou même outre-mer. Le cultivateur doit assumer, outre les frais de transport des bovins jusqu'au marché, les frais que représentent l'amaigrissement et les meurtrissures subis en cours de route.

D'une façon générale, c'est aux onze parcs publics à bestiaux que s'établit le régime des prix des bovins de boucherie. Toutefois, depuis quelques années, la quantité de bovins vendus par l'entremise des parcs publics à bestiaux diminue, tandis que les ventes à l'enchère dans les centres ruraux augmentent rapidement. Les bovins vifs ne sont pas classés officiellement. Le rendement estimatif et la

¹ Principales mentions de ce sujet aux séances publiques: Vancouver, Compte rendu: Vol. 1, pp. 46-7, 63-4a, 97-9, 156-7; Edmonton, Vol. 4, pp. 533-6, 554-6, 566-9, 665-6, 678-85, 695-6, 705-20; Winnipeg, Vol. 6, pp. 764-74, 786-89, 848-53; Regina, Vol. 9, pp. 1407-14, 1425-33; Fredericton, Vol. 10A, pp. 1752-9, 1814-5, 1819; Toronto, Vol. 15, pp. 2377-81, 2393-4, Vol. 16, pp. 2599-602, 2659-61, 2690-2, 2778-811; Ottawa, Vol. 23, pp. 3661-4, 3724-30, Vol. 24, pp. 3835-72, Vol. 25, pp. 3934-6, Vol. 26, pp. 4057-64, Vol. 27, pp. 4223-4, 4245-6, 4294-7, et Vol. 29, pp. 4719-21, 4757-75, 4784-8.

classe officielle de l'animal abattu sont les principaux éléments de l'établissement du prix d'un animal. Les bovins de boucherie autres que les bovins d'engraissement sont ordinairement abattus quelques jours après avoir quitté la ferme. Le gros du bœuf vendu à l'état frais au détail entre dans les quatre premières catégories d'animaux abattus, soit: de Choix, Bonne, classes 1 et 2 Ordinaire et Commerciale. Depuis dix ans, la proportion des bovins de la classe des bouvillons vendus aux parcs publics à bestiaux augmente de même que la proportion des animaux abattus des catégories de Choix (Marque rouge) et Bonne (Marque bleue).

Le bœuf, comme les autres viandes fraîches, est un produit périssable s'il n'est pas réfrigéré, congelé ou préparé. Il exige une manutention soignée, est sujet au retrait et à la décoloration, et se gâte. En conséquence, il faut que le bœuf frais soit vendu rapidement ou qu'il soit soumis à une réfrigération réglée et à un emballage soigneux. C'est un produit lourd qui exige beaucoup de manutention.

Le nombre des bovins élevés sur les fermes, la production et les prix du bœuf sont l'objet de cycles qui durent en moyenne 12 ans environ. Lorsque la vente des bovins se fait à l'étape ascendante du cycle, les prix sont à l'étape descendante, puis l'inverse se produit. La décennie de 1949 à 1958 étudiée par la Commission ne comprend pas un cycle complet et, par conséquent, on doit être très prudent dans les comparaisons à faire et les conclusions à tirer sur cette période. L'année 1957 a marqué le tournant de l'étape ascendante du dernier cycle de la production de bovins vers l'étape descendante du nouveau cycle. Les deux années de pointe précédentes du nombre des bovins ont été 1945 et 1934.

Il y a un autre élément qui influe sur les prix et la consommation de bœuf et qu'il faut mentionner ici. C'est que, dans le budget alimentaire du consommateur, le bœuf et le porc peuvent être substitués l'un à l'autre. Lorsque les prix du porc sont faibles par rapport à ceux du bœuf, le consommateur tend à consommer plus de porcs et moins de bœuf, et lorsqu'ils sont élevés par rapport au prix du bœuf, le consommateur tend à consommer plus de bœuf et moins de porc. Étant donné que la production et les prix du porc sont aussi l'objet d'un cycle, cette possibilité de substitution du bœuf et du porc est importante.

Il y a eu une tendance bien définie à la hausse du nombre des bovins abattus pour le marché intérieur. Les exportations et les importations de bœuf frais ont aussi augmenté beaucoup. Le résultat net, c'est que la consommation intérieure de bœuf s'est accrue, non seulement pour les besoins de la population qui grossissait, mais aussi la consommation par habitant.

L'Ontario et l'Alberta sont les plus grandes productrices de bovins de boucherie. Viennent ensuite la Saskatchewan, le Québec et le Manitoba. L'importance relative de la production de bovins de boucherie a grandi en Alberta, en Saskatchewan et en Ontario, mais elle a diminué dans le Québec, au Manitoba, en Colombie-Britannique et dans les provinces de l'Atlantique. Ces dernières années le sud de l'Alberta a pris de l'importance comme région d'engraissage. L'Ontario et le Québec produisent beaucoup de bovins de boucherie, mais la production de ces provinces centrales est quand même déficitaire à cause de la densité de la population. Les provinces des Prairies ont une production excédentaire, de sorte que nombre de bovins de boucherie et d'engraissement sont expédiés de ces provinces vers les marchés du centre et de l'Est du Canada, ainsi que vers les

marchés des États-Unis. A peu près la moitié du bœuf gardé en entrepôts frigorifiques au Canada au cours du dernier cycle de production de bovins se trouvait dans des entrepôts du Québec et de l'Ontario, et l'importance relative de l'entreposage du bœuf dans ces deux provinces centrales a grandi.

L'Ontario et le Québec comptent à peu près 62 p. 100 des 154 établissements canadiens d'abattage et de l'apprêtage de la viande. Toutefois, le nombre des sociétés qui s'occupent de l'apprêtage de la viande est beaucoup plus petit que celui des établissements. En 1957, les trois grandes sociétés (*Canada Packers*, *Swift's* et *Burns*) ont abattu à peu près 70 p. 100 de tous les bovins.

Les prix des bovins ont accusé, au cours des 25 dernières années, une lente tendance à la hausse. Il est probable que cette tendance est attribuable surtout à l'inflation généralisée et à la demande croissante de bœuf. Des comparaisons régionales révèlent que les prix des bovins de boucherie dans les régions de production déficitaire,—l'Ontario et le Québec,—ont été, en règle générale, plus élevés que dans la région des Prairies où la production est excédentaire.

La vente des bovins de boucherie a une orientation saisonnière précise qui entraîne une orientation saisonnière contraire des prix. C'est en automne qu'elle est le plus considérable, surtout en novembre, et c'est alors que les prix des bovins sont au plus bas. Elle ralentit par la suite pour atteindre son minimum durant le trimestre d'avril à juin, où les prix des bovins sont à leur plus haut. Les prix de gros et de détail du bœuf ont une orientation saisonnière différente de celle des prix des bovins de boucherie. Ils sont à leur plus haut en été et à leur plus bas en hiver, tandis que les prix des bovins atteignent leur maximum au printemps et leur minimum à l'automne.

L'examen de l'évolution des prix de détail du bœuf frais durant la dernière décennie révèle clairement comment ces prix ont atteint une cime cyclique en 1951. Par la suite les prix ont baissé jusqu'en 1954 où, toutefois, ils ont repris leur tendance à la hausse jusqu'en 1957, alors que commençait pour eux un nouveau cycle ascendant. Les prix des bovins sur pied ont aussi monté rapidement jusqu'en 1951, pour ensuite accuser une baisse plus marquée que les prix de détail du bœuf.

On a signalé aux séances de la Commission que les prix des morceaux de choix et des morceaux bon marché du bœuf varient de façon différente. Lorsque les prix du bœuf montent rapidement à l'étape ascendante du cycle, les prix des morceaux bon marché tendent à monter le plus rapidement. Autrement dit, la différence de prix entre les morceaux de choix et les morceaux moins coûteux diminue durant l'étape ascendante du cycle des prix du bœuf. Cela veut dire que, durant l'étape ascendante de la période couverte par notre étude, soit de 1949 à 1951, la part du prix de détail du bœuf touchée par le cultivateur s'est accrue plus rapidement pour les morceaux de choix et que, par la suite, jusqu'à 1957, c'est à l'égard de ces mêmes morceaux qu'elle a diminué le plus rapidement.

Le tableau 39 résume et le graphique 17 présente le résultat de nos calculs de l'écart des prix ferme-détail du bœuf frais pour chacune des dix dernières années. Nos calculs sont fondés sur la vente d'une livre d'animal vif par le cultivateur. Nous ne connaissons les prix de détail que de six morceaux du bœuf pour les dix années à l'étude. Nous avons examiné minutieusement les renseignements disponibles provenant de l'échantillonnage des prix du bœuf au détail, afin de

déterminer des coefficients annuels convenables pour les prix des six morceaux dans l'établissement d'un prix de détail composé pour chaque année. Les échantillonnages exigeaient des coefficients décroissants dans le cas des morceaux de choix et des coefficients croissants dans le cas des morceaux peu coûteux, sur les dix années. On peut saisir l'importance de cette question quand on sait que les prix des différents morceaux peuvent varier, depuis un dollar et plus la livre pour les morceaux de choix, à un extrême, jusqu'à un centième de cent la livre pour les déchets de matières grasses et d'os, à l'autre extrême.

C'est le prix au parc à bestiaux pour les bouvillons de la qualité «Bonne» que nous avons choisi comme base du prix à la ferme. Afin de déterminer un prix au départ de la ferme, nous avons déduit les frais de parc à bestiaux et de transport et tenu compte des sous-produits. Nous avons examiné les données disponibles sur le rendement en chair d'un animal vif et avons constaté que ce rendement a évidemment augmenté durant la période à l'étude, aussi bien au Canada qu'aux États-Unis. Cette augmentation est attribuable surtout à un plus fort pourcentage des bovins de boucherie abattus. D'autre part, la proportion de déchets au détail s'est, semble-t-il, accrue au cours des dix années. Après une étude soigneuse, nous avons tenu compte de ces deux éléments dans le calcul de l'écart des prix ferme-détail pour chaque année. Ces deux éléments ont peu influé sur l'écart des prix ferme-détail et sur la part du prix de détail qui revient au cultivateur parce qu'ils ont tendance à se contrebalancer. Le rendement combiné (animal vif—détail) a représenté en moyenne 46 p. 100 pour la décennie. Autrement dit, le prix de détail de la livre de bœuf a dû dans l'ensemble représenter plus que le double du prix de la livre d'animal vif pour le paiement du cultivateur, avant même qu'on puisse tenir compte des frais de la vente. On trouvera, à l'étude sur l'écart des prix du bœuf, dans le Volume III, une explication plus détaillée de la méthode statistique assez compliquée employée dans ces différents calculs.

Tableau 39—Résumé des écarts des prix ferme-détail du bœuf, Canada, 1949 à 1958^a

Année civile	Prix de détail (c. la liv.)	Valeur correspondante au détail d'une liv. d'animal vif (c.)	Prix à la ferme (c. la liv.)	Valeur des sous-produits (c. la liv. vif)	Prix à la ferme moins les sous-produits (c. la liv.)	Écart ferme-détail (c. la liv. vif)	Part du cultivateur dans la valeur au détail (%)
1949.....	56.9	25.4	19.8	2.4	17.4	8.0	68.5
1950.....	67.8	30.6	24.6	3.0	21.6	9.0	70.6
1951.....	85.4	40.1	31.8	4.0	27.8	12.3	69.3
1952.....	76.5	35.9	23.9	2.1	21.8	14.1	60.7
1953.....	62.1	29.0	18.4	1.9	16.5	12.5	56.9
1954.....	58.2	26.6	17.7	1.9	15.8	10.8	59.4
1955.....	58.9	26.8	18.1	1.9	16.2	10.6	60.4
1956.....	59.2	27.3	17.5	1.8	15.7	11.6	57.5
1957.....	61.2	28.4	17.2	1.9	15.3	13.1	53.9
1958.....	70.2	32.4	21.2	2.1	19.1	13.3	59.0

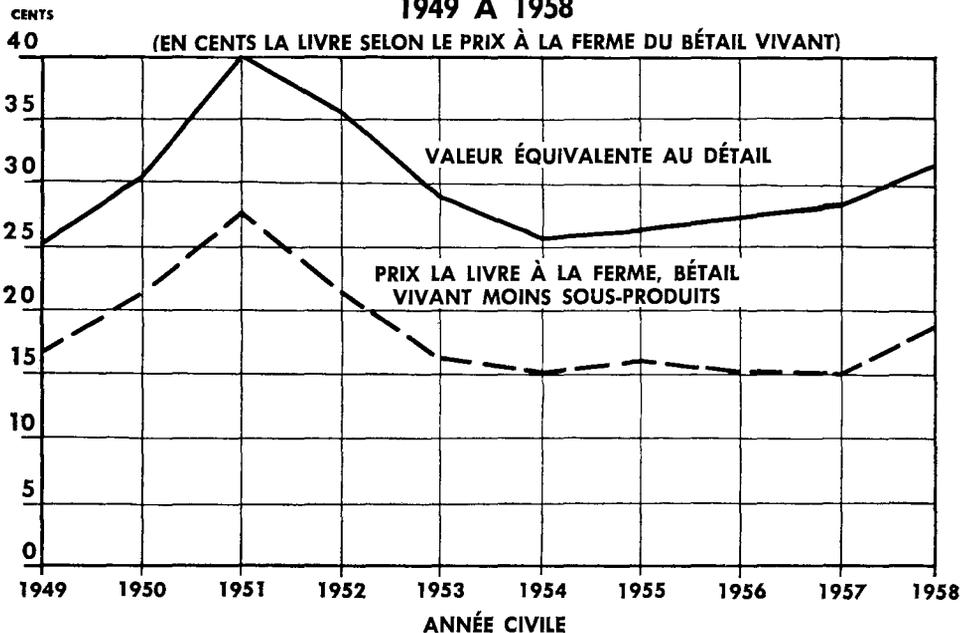
^a Adapté de l'étude sur l'écart de prix du bœuf, Volume III, où l'on donne des explications plus détaillées de la méthode employée, par exemple l'emploi des rendements de l'animal vif à l'animal abattu et de l'animal abattu au détail, rendements qui varient chaque année.

Le tableau 39 et le graphique 17 montrent comment les prix du bœuf à la ferme et au détail ont monté rapidement à compter de 1949, pour atteindre une cime en 1951 et retomber ensuite jusqu'en 1953. Puis ils se sont maintenus à peu près au même niveau pendant trois ans et ont recommencé à monter en 1957 dans l'étape ascendante d'un nouveau cycle. L'écart des prix ferme-détail du bœuf a passé rapidement d'un minimum en 1949 à un maximum en 1952, s'est rétréci ensuite jusqu'en 1955, après quoi il a recommencé à grandir. Toutefois, il n'a pas grandi beaucoup entre 1957 et 1958.

La part du prix de détail du bœuf touchée par le cultivateur a monté de 68.5 p. 100 en 1949 à 70.6 p. 100 en 1950 et à 69.3 p. 100 en 1951, pour baisser brusquement à 56.9 p. 100 en 1953. Elle s'est rétablie partiellement en 1954 et 1955, mais elle atteignait de nouveau un minimum de 53.9 p. 100 en 1957. En 1958, elle est remontée à 59 p. 100.

Le principal élément de l'accroissement qu'a subi l'écart des prix du bœuf a été, semble-t-il, de nature statistique. La première année et la dernière de notre période d'étude, 1949 et 1957, n'en étaient pas à des étapes comparables du cycle des prix des bovins. Le cycle des prix était à l'étape ascendante en 1949 et à son plus bas en 1957. Il nous faudrait attendre 1961 pour être en mesure d'établir une comparaison avec 1949 et, alors, l'écart des prix aurait probablement diminué par rapport à 1957. L'accroissement de l'écart s'explique aussi, semble-t-il, par la multiplication des services et l'augmentation des frais de la vente du bétail, de

GRAPHIQUE 17
**VALEUR DU BOEUF À LA FERME ET AU DÉTAIL AU CANADA,
 1949 À 1958**



la préparation et de la vente au détail du bœuf. La distribution et la préparation de la viande se sont sans aucun doute améliorées au cours des dix dernières années, mais les améliorations n'ont pas suffi à contre-balancer la hausse des frais de fournitures, de main-d'œuvre, de transport, et le reste, ainsi que des services supplémentaires tels que ceux qui consistent à couper la viande en plus petits morceaux, à la parer et à l'emballer à l'avance. La marge au palier de l'établissement d'abattage et d'apprêtage de la viande s'est sans doute accrue, mais elle ne paraît pas avoir exercé sur l'écart des prix ferme-détail autant d'influence que l'augmentation de la marge au palier du détail.

Il va sans dire qu'à l'égard d'un produit aussi important que le bœuf, la Commission a entendu de nombreuses observations au sujet de la vente. La *British Columbia Federation of Agriculture* nous a dit à Vancouver que le classement des produits tels que le bœuf est trop poussé. Dans cette ville, le classement du bœuf s'exerce jusque dans le commerce de détail. On nous a dit que pousser le classement si loin nuit à la vente du bœuf de classe inférieure, qui est très nourrissant et savoureux, mais provient d'animaux nourris en pâturage plutôt que de ceux qui sont amenés à point par un dernier engraissement aux céréales. Si, comme on le prétend, le consommateur ordinaire ne tient pas au bœuf gras, il se peut que l'erreur se trouve dans les normes de classement actuelles, qui font tant ressortir le fini de la viande, plutôt que dans l'extension du classement jusqu'au palier du détail. A Edmonton, on nous a dit que le cultivateur n'aura pas le sentiment d'avoir été pleinement rémunéré pour avoir produit des animaux de qualité tant que les classes qui servent de normes à l'apprêteur dans l'achat du produit primaire ne s'étendent pas jusqu'à la vente au détail. Lors de nos séances à Ottawa, l'Association canadienne des consommateurs s'est dite d'avis que, pour protéger le consommateur, on devrait, à l'étal même de détail, indiquer la viande qui n'a pas fait l'objet d'inspection, en y apposant une marque dans ce sens.

Nous avons appris à Edmonton et à Regina que les prix de détail de la viande n'accusent pas de variations aussi prononcées que les prix des bestiaux. Nous avons déjà signalé comment, après 1951, les prix des bovins ont subi une baisse plus rapide que les prix de détail du bœuf. C'est pourquoi l'écart des prix ferme-détail a atteint son plus haut point en 1952, au début de l'étape descendante du cycle des prix du bœuf. Nous avons aussi signalé que les prix de gros et de détail du bœuf ont une orientation saisonnière différente de celle des prix des bovins de boucherie. Les prix de gros et de détail sont à leur plus haut point en été et à leur plus bas en hiver, tandis que les prix des bovins atteignent leur maximum au printemps et leur minimum à l'automne. En conséquence, les écarts des prix-ferme-gros et ferme-détail sont ordinairement le plus grands en été et le plus petits en hiver et au printemps. Ce décalage saisonnier s'explique surtout par les quelques semaines qui s'écoulent entre la vente de l'animal sur pied et la vente au détail de la viande, mais il se peut aussi qu'entrent en jeu des variations saisonnières de la demande de bœuf frais et de sous-produits du bœuf, ainsi qu'une certaine inertie dans l'établissement des prix de gros et de détail.

On nous a dit à Edmonton, Winnipeg et Regina que les prix des génisses ne se comparent à ceux des bouvillons que lorsque les bovins de boucherie sont rares et qu'autrement les génisses se vendent de trois à cinq cents de moins la livre. Cela fait naître des doutes dans l'esprit des cultivateurs. Les producteurs sont

d'avis, disait-on, que les génisses d'un an donnent un animal abattu "presque" comparable à celui des bouvillons d'un an. Nous croyons savoir qu'ordinairement le rendement en chair de l'animal vif et la proportion des morceaux de choix sont plus élevés dans le cas d'un bouvillon que dans celui d'une génisse, mais c'est loin d'être invariablement le cas. Il semble que ce soit plus probable lorsqu'il s'agit d'animaux abattus plus lourds. Toutefois, s'il en est ainsi, il ne faut donc pas juger étrange que la différence de prix entre les génisses et les bouvillons varie avec l'état de l'offre et de la demande. En règle générale, les épiceries géantes préfèrent la chair de bouvillons et elles sont devenues des clients de plus en plus influents. Ce n'est que lorsque le bœuf est rare qu'elles ne peuvent pas se permettre d'être difficiles. Dans un document du ministère canadien de l'Agriculture qui nous a été soumis à Regina, on signalait que la différence entre le prix plus élevé des bouvillons et celui des génisses varie de façon saisonnière d'après les quantités vendues. Les mois où les génisses sont offertes en grand nombre sont aussi ceux où l'écart des prix est le plus grand. Il faut bien s'y attendre sur un marché libre, si l'acheteur préfère la chair de bouvillon. Nous avons déjà signalé un autre exemple de ce phénomène. La différence du prix de détail des morceaux de choix et des morceaux moins coûteux du bœuf diminue lorsqu'il y a rareté provisoire. La Fédération canadienne de l'Agriculture nous a exprimé l'avis qu'il y aura peut-être une tendance à long terme en sens contraire à mesure que les revenus et les niveaux de vie monteront et que les gens se mettront à acheter des morceaux de choix.

La Commission reconnaît l'importance de l'échantillonnage. Par exemple, il n'est pas impossible qu'en préférant la chair de bouvillon à celle de génisse, le commerce se fonde sur une connaissance inexacte du rendement relatif, matériel et financier, des bouvillons et des génisses après l'abattage. Nous croyons fermement que, de temps à autre et d'un bout à l'autre du Canada, des échantillonnages devraient être pratiqués conformément à des méthodes valables et les résultats publiés, afin que l'industrie et les autres intéressés puissent se tenir au courant des changements révélés par les échantillonnages, qu'il s'agisse de changements à long terme, de changements cycliques, de changements régionaux ou de changements dans la différence entre les génisses et les bouvillons. Nous croyons aussi qu'on devrait publier de façon systématique les poids des bovins de boucherie vifs et abattus, afin qu'on ne perde pas de vue les tendances des rendements en chair des animaux. Nous croyons de plus qu'on devrait recueillir et publier au moins une fois par mois les prix de tous les principaux sous-produits de ces animaux.

On nous a dit à Fredericton que les écarts des prix ferme-détail du bœuf étaient exagérément grands dans les provinces Maritimes. L'ensemble de cette région a une production déficitaire de bœuf et, malgré cela, les prix à la ferme tendent à être plus faibles et les prix au détail plus élevés que dans le Québec ou l'Ontario. Rappelons ici en passant que le Québec et l'Ontario ont aussi des productions déficitaires de bœuf. La seule explication que nous ayons pu obtenir de l'infériorité des prix des bovins de boucherie de mêmes classes dans les provinces Maritimes par rapport à l'Ontario et au Québec, c'est que les bovins, dans les provinces Maritimes, arrivent aux abattoirs la panse plus remplie et qu'en conséquence la perte de poids à l'abattage est plus grande. Nous n'avons pas pu en obtenir confirmation mais, quand cela serait et qu'on en tînt compte, nous ne

pouvons pas comprendre que le prix des bovins dans les provinces Maritimes soit, à classe égale, constamment inférieur aux prix offerts à Montréal et que la différence soit plus grande que les frais de transport des bovins des Provinces Maritimes aux marchés de Montréal et de Toronto. Nous pouvons concevoir que les prix dans les provinces Maritimes soient inférieurs à ceux de Montréal ou de Toronto jusqu'à concurrence des frais de transport. D'autre part, nous comprenons pourquoi les prix de détail du bœuf dans une région de production déficitaire comme les provinces Maritimes tendent à être assez élevés pour rendre rentable l'envoi, de Montréal et de Toronto, de bovins destinés à combler la lacune. Ces prix de détail plus élevés se traduisent dans les cours du prix de détail du BFS, qui sont d'origine urbaine. Bien entendu, les prix moindres à la ferme et les prix plus élevés au détail entraînent un grand écart entre les deux paliers.

Si le rabais du prix des bovins des provinces Maritimes a souvent été supérieur à ce qu'il en coûte pour expédier les bovins à Montréal et à Toronto, nous nous demandons si, en fait, on compare des bovins de même qualité. En règle générale, la production de bœuf dans les provinces Maritimes est un sous-produit de l'industrie laitière. Le classement officieux est-il assez sélectif pour faire ressortir les qualités que les gens à revenu élevé trouvent à la chair de bouvillon de préférence à celle des vaches laitières et des génisses? Autrement, on ne s'explique pas que les expéditeurs des provinces Maritimes ne tirent pas profit de l'expédition plus régulière de bœuf vers les marchés de Montréal et de Toronto. Nous tenons à féliciter les Services de coopératives des provinces Maritimes de l'esprit d'initiative dont ils font preuve en expédiant des bovins à Montréal quand ils constatent que la différence des prix est supérieure aux frais de transport.

LE PORC¹

Pour l'ensemble de la décennie à l'étude, le revenu en espèces que les cultivateurs ont tiré de la vente de porcs a représenté 12.0 p. 100 de tout le revenu en espèces provenant de produits agricoles et 21.2 p. 100 de tout le revenu en espèces que les cultivateurs ont tiré du bétail et des produits du bétail. Le consommateur a dépensé pour l'achat de porc à peu près 8.1 p. 100 de tout son budget d'alimentation. La consommation annuelle de porc a représenté en moyenne 51.3 livres par habitant.

Les porcs sont ordinairement expédiés sur pied directement de la ferme à l'abattoir ou aux parcs publics à bestiaux, ou, comme porcs d'engraissement, aux centres d'enchères régionaux. Durant les dix années couvertes par notre étude, environ 87 p. 100 des porcs ont été livrés directement aux abattoirs. Les frais d'expédition sont à la charge du cultivateur, de même que les droits de vente, l'assurance et la diminution de poids relatives au transport.

Au cours de la période à l'étude, à peu près 80 p. 100 des porcs ont été abattus dans des établissements inspectés ou "approuvés" par le gouvernement fédéral. Dans les établissements inspectés et dans un certain nombre des établissements approuvés, les porcs doivent répondre aux exigences d'hygiène des gouvernements

¹ Principales mentions de cette question à nos séances publiques: Vancouver, Compte rendu, Vol. 1, pp. 47-8, 99-100; Winnipeg, Vol. 6, pp. 759-60; Fredericton, Vol. 10, pp. 1726-31; Toronto, Vol. 15, pp. 2426-8 et Vol. 17, pp. 2793-8; Montréal, Vol. 21B, pp. 3440-532; Ottawa, Vol. 24, pp. 3844, 3847, 3852, 3866-9 et Vol. 26, pp. 4064-74, 4082-4, et Vol. 27, p. 4226.

fédéral, provinciaux et municipaux. Dans les établissements inspectés par le gouvernement fédéral, ce sont les agents de ce dernier qui classent les porcs abattus. Ce classement est facultatif dans les établissements approuvés. Le gouvernement n'exige aucune rémunération pour ses services d'inspection et de classement.

On compte 14 catégories officielles du porc abattu qu'on achète par catégorie d'après le poids. Les différences de prix des cinq premières classes sont assez uniformes et stables. Le gouvernement fédéral paye une prime de \$2 aux producteurs pour le porc de la catégorie A et une prime de \$1 pour le porc de la catégorie B1. Pour l'ensemble des dix dernières années, environ 71 p. 100 de tous les porcs abattus ont été classés dans les catégories A et B1, mais la proportion de porcs classés dans ces catégories a accusé une nette régression durant les quatre premières années de la période.

Au cours de cette période, 81.5 p. 100 des porcs ont été vendus dans trois provinces: l'Ontario, l'Alberta et le Québec, et 15.0 p. 100 au Manitoba et en Saskatchewan. La région des Prairies, qui compte 18 p. 100 de la population du Canada, a fourni 40 p. 100 de la production de porcs. L'excédent de porcs vifs et de porc est expédié de la région des Prairies vers les régions de production déficitaire du centre et de l'est du Canada et de la Colombie-Britannique.

L'entreposage est un stabilisateur très important dans la vente du porc, étant donné les grandes variations saisonnières de la production. On accumule les stocks en entrepôt durant l'hiver et on les écoule durant l'été. Un programme d'entreposage aide aussi à satisfaire à la forte demande de certaines périodes de pointe, notamment durant les Fêtes de Noël et du Jour de l'An et à Pâques. C'est dans les provinces où la production de porcs est la plus considérable,—l'Ontario, le Québec et l'Alberta,—que les stocks en entrepôt sont le plus gros.

En 1952, à cause de l'épizootie de fièvre aphteuse, les États-Unis ont interdit les importations de porcs et de porc du Canada. Les prix des porcs ont alors baissé au niveau du prix de soutien de \$26 les 100 livres et l'Office de soutien des prix agricoles a dû en faire de gros achats pour empêcher les prix de baisser davantage. On mit une grosse quantité de porc en conserves pour le garder.

De 1953 à 1958, le prix de soutien étant de \$23, l'Office n'a pas eu à en acheter. En 1958, le prix de soutien a été porté à \$25. En octobre de cette année-là, l'Office recommença ses achats de soutien et assumait de lourds engagements d'achat de porc frais aussi bien que de conserves de porc. En octobre 1959, le prix de soutien doit baisser à \$23.65.

La production et les prix du porc sont depuis longtemps l'objet de variations dont le cycle dure en moyenne trois ou quatre ans. Durant la décennie à l'étude, il y a eu, apparemment, deux cycles et demi de production, 1949 marquant le début d'une étape ascendante de l'offre, et la fin de 1958 et le début de 1959, celui d'une étape descendante de l'offre. Durant les périodes de forte production les prix ont été faibles et ils ont été élevés durant les périodes de faible production.

La production et les prix du porc varient normalement de façon saisonnière. Les mises bas ont lieu surtout au printemps et à l'automne. Durant les dix années qui font l'objet de notre étude, c'est vers la fin de l'automne, surtout en décembre, que la production atteignait son maximum. Les mises sur le marché ont été particulièrement considérables en décembre des deux années où le prix de soutien avait

cours, soit 1952 et 1958. On atteignait normalement un sommet secondaire en mars. Les prix ont eu tendance à varier en raison inverse de l'orientation saisonnière de la production, mais leurs variations ont été moins prononcées.

Les États-Unis ont offert le principal marché d'exportation du porc durant la décennie en question. Ces exportations ont varié, depuis 3.5 p. 100 de la production en 1952 jusqu'à 14.8 p. 100 en 1950. De façon générale, les exportations vers les États-Unis ont été fortes aux années où la production canadienne a été considérable. C'est en 1949 et 1950 que les exportations globales ont été le plus fortes parce que, durant ces deux années, il y a eu de grosses exportations vers le Royaume-Uni aux termes de contrats. Sauf en 1951, les importations de porc des dix dernières années ont représenté moins de 1 p. 100 de la production intérieure.

Durant cette décennie, la consommation de porc par habitant a monté quand l'offre était forte et les prix faibles et a diminué aux années où l'offre était faible et les prix forts. Toutefois, on peut discerner pour l'ensemble de la décennie une légère tendance à la hausse.

Le bacon est un important produit du porc, qui représente à peu près 15 p. 100 du poids de l'animal abattu. Au cours des dix années en question, le consommateur a dépensé à l'achat de bacon environ 24 p. 100 de tout ce qu'il a dépensé à l'achat de produits du porc. Il y a eu augmentation de la proportion de bacon vendu en tranches durant la période dont il s'agit. De 1954 à 1957, à peu près la moitié du bacon a été vendue en tranches.

On accumule normalement les stocks de flèches congelées durant la dernière partie de l'automne et l'hiver et on les retire d'entrepôt entre juin et octobre pour les transformer en bacon. Un certain temps s'écoule avant que les prix de gros et de détail du bacon suivent le mouvement des prix des porcs abattus, ce qui est probablement attribuable au décalage causé par l'entreposage et la transformation entre l'achat de l'animal abattu et la vente du bacon. Au sujet du cycle des prix des porcs, les prix de gros du bacon accusent des variations rapides à la hausse et à la baisse, tandis que les prix de détail ont tendance à monter plus rapidement qu'à baisser. Comme résultat, la marge au détail du bacon s'atténue durant l'étape ascendante du cycle des prix et grandit dans l'étape descendante.

Le tableau 40 et le graphique 18 résument nos calculs des écarts des prix ferme (parc à bestiaux)—détail des porcs abattus de la classe B1. Ces calculs sont basés sur une livre de porc abattu. Le cultivateur est payé d'après la catégorie de l'animal abattu et nous n'avons pas pu déterminer la valeur réelle à la ferme, surtout parce que nous ne connaissions pas les poids des animaux sur pied, ni les frais de la vente des animaux sur pied. En conséquence, la part du cultivateur qui figure au tableau comprend les frais primaires de la vente des animaux vifs, tels que les frais de transport, service dont, souvent, le cultivateur s'occupe lui-même et qu'il paie comptant. Faute aussi de données suffisantes, il a fallu constamment supposer un certain pourcentage de déchets pour toute la période à l'étude. Le prix de détail est le prix composé de cinq des principaux morceaux du porc, dont deux se vendent à l'état frais au détail et trois préparés. On trouvera au Volume III d'autres détails sur la méthode employée dans nos calculs.

Les prix au détail et aux parcs à bestiaux ont beaucoup varié au cours de la décennie. Ils ont eu tendance à varier de façon parallèle d'année en année, mais les variations du prix de détail ont été plus fortes. Les prix aux parcs à bestiaux

GRAPHIQUE 18
VALEUR DU PORC À LA FERME ET AU DÉTAIL, AU CANADA,
1949 À 1958

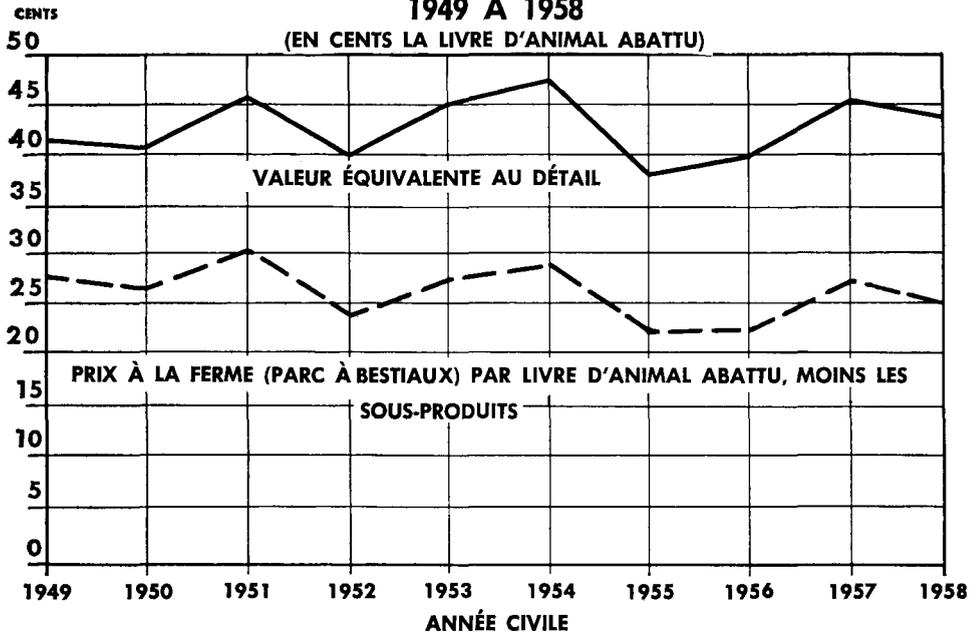


Tableau 40—Résumé des écarts des prix ferme (parc à bestiaux)—détail du porc, Canada, 1949 à 1958^a

Année civile	Prix de détail composé (c. la livre)	Valeur correspondante au détail d'une livre de porc abattu (c.)	Prix au parc à bestiaux des porcs B1 (c. la livre, abattu)	Valeur des sous-produits (c. la livre, abattu)	Prix à la ferme (parc à bestiaux) moins les sous-produits (c. la livre, abattu)	Écart ferme (parc à bestiaux) détail (c.)	Part du cultivateur
							(d'après le prix au parc à bestiaux) dans la valeur au détail (%)
1949.....	54.4	41.9	29.6	2.0	27.6	14.3	65.9
1950.....	53.4	41.1	28.4	1.8	26.6	14.5	64.7
1951.....	60.0	46.2	32.6	2.3	30.3	15.9	65.6
1952.....	52.2	40.2	25.4	1.3	24.1	16.1	60.0
1953.....	59.4	45.7	28.6	1.5	27.1	18.6	59.3
1954.....	62.2	47.9	30.0	1.8	28.2	19.7	58.9
1955.....	50.2	38.7	23.8	1.4	22.4	16.3	57.9
1956.....	52.0	40.0	24.4	1.5	22.9	17.1	57.3
1957.....	59.0	45.4	29.1	2.0	27.1	18.3	59.7
1958.....	57.9	44.6	26.8	1.6	25.2	19.4	56.5

^a Adapté de l'étude de l'écart de prix du porc, Volume III, où l'on donne des explications plus détaillées de la méthode employée, etc.

ont manifesté une tendance à la baisse. L'écart des prix a grandi de 1949 à 1954, a diminué en 1955, puis a grandi de nouveau de 1956 à 1958. En 1958, il a presque atteint le maximum de 19.7c. enregistré en 1954. Il y a eu pour l'ensemble des dix années un net accroissement de l'écart.

La part du cultivateur (d'après le prix au parc à bestiaux) dans la valeur correspondante au détail a représenté en moyenne 60 p. 100 au cours des dix années. De 1949 à 1951, elle a varié faiblement entre 65 et 66 p. 100 mais, de 1952 à 1956, elle a baissé à 57.3 p. 100. En 1957, elle a monté de nouveau, pour atteindre 59.7 p. 100, mais en 1958 elle baissait plus encore pour s'arrêter à 56.5 p. 100. La part du cultivateur a fait voir pour l'ensemble de la période à l'étude une diminution certaine.

L'accroissement de l'écart des prix et la diminution de la part du cultivateur sont, semble-t-il, attribuables surtout à l'importance croissante que la préparation et l'emballage ont assumées durant les dix années étudiées. Nous songeons en particulier aux produits fumés du porc,—le jambon et le bacon,—qu'on avait l'habitude de vendre en morceaux entiers et qu'on vend maintenant dégraissés, sans couenne, désossés, en petits morceaux ou en tranches, et empaquetés convenablement dans une matière plastique. Ainsi, la *British Columbia Federation of Agriculture* nous a fait remarquer, à Vancouver, qu'il en coûte relativement plus cher d'emballer le bacon en paquets d'une demi-livre plutôt qu'en paquets d'une livre.

Les écarts des prix du porc ont une tendance saisonnière à diminuer durant le premier semestre de l'année et à grandir durant l'autre semestre. Ce qui peut expliquer cette tendance, c'est le mode saisonnier de la vente des porcs, dont on a déjà parlé, et le retard des prix de détail. Les prix des porcs abattus montent normalement durant le premier semestre de l'année, alors que le nombre des porcs vendus diminue. Étant donné que les prix de détail tendent à retarder par rapport aux prix aux parcs à bestiaux durant les hausses et les baisses, les écarts des prix sont plus faibles quand les prix montent durant la première moitié de l'année et grandissent quand les prix baissent durant le reste de l'année. Lorsque les prix du porc sont élevés ou à la hausse, le consommateur fait preuve d'une certaine résistance parce que d'autres viandes, notamment le bœuf, peuvent facilement être substituées au porc. Lorsque les prix du porc sont bas ou baissent, on a, semble-t-il, tendance à résister aux diminutions des marges de la vente. L'orientation saisonnière de la part touchée par le cultivateur est en raison inverse de l'orientation de l'écart. C'est dire que la part du cultivateur tend à être plus forte au printemps et en été et plus faible à l'automne et en hiver.

La Commission a appris, lors de ses séances publiques à Winnipeg, que le niveau de soutien du prix du porc à Winnipeg est inférieur à celui qui est en vigueur à Toronto et que la différence est de beaucoup supérieure aux frais d'expédition de Winnipeg à Toronto. Nous avons transmis cette doléance à l'Office de stabilisation des prix des produits agricoles.

A Toronto, on nous a dit que le cultivateur n'est pas payé pour les sous-produits du porc. Il n'est peut-être pas fait mention expresse des sous-produits dans les transactions, mais nous sommes à peu près certains que les parties aux transactions tiennent compte de la valeur probable des sous-produits quand elles déterminent les prix des porcs.

On nous a aussi donné à entendre à Toronto que le classement officiel des porcs abattus devrait être étendu jusqu'au commerce de détail. Sans doute peut-on faire en sorte qu'un porc abattu de la catégorie C puisse être classé dans une catégorie supérieure ou inférieure mais, de cette manière, on ne peut en tirer des morceaux de première qualité qu'en enlevant plus de gras que ce n'est le cas avec les porcs de classe plus élevée. Fondu et offert comme saindoux, ce gras se vend bien moins cher que la chair de porc. Par conséquent, les porcs de classe plus élevée rapportent apparemment plus aux abattoirs que ceux des classes inférieures.

PRODUITS LAITIERS¹

Au cours de la décennie 1949-1958, le revenu agricole en espèces provenant des produits laitiers a augmenté presque continuellement. En 1950, la vente de produits laitiers a rapporté 343 millions aux cultivateurs canadiens; en 1958, ce revenu passait à 495 millions. Pour l'ensemble de cette décennie, le revenu agricole en espèces provenant de la vente de produits laitiers a représenté 16.2 p. 100 du revenu global en espèces provenant des denrées agricoles. Dans le budget alimentaire familial, les produits laitiers figurent également au deuxième rang, après la viande, et comptent pour environ 18 p. 100 des dépenses globales d'alimentation du consommateur.

Pendant la période de dix années envisagée, la production globale de lait a manifesté une tendance à la hausse. Pendant les quatre premières années cependant, elle a fléchi; c'est à partir de 1952 qu'elle a augmenté. En 1958, la production de 18 milliards de livres a atteint un sommet sans précédent. La production de lait s'est accrue en dépit d'une diminution du nombre de vaches. La production par vache a augmenté sensiblement au cours de la période à cause de l'amélioration tant de la qualité du bétail et de son alimentation que de l'administration des fermes laitières.

La consommation annuelle, par tête, de tous les produits laitiers, en fonction du lait nature, s'est établie en moyenne à près de 1,000 livres au cours de ces dix ans. Cependant, il y a eu légère diminution de la consommation, par tête, des produits laitiers pris dans leur ensemble, surtout à cause d'une diminution de la consommation de beurre.

Le lait de vache se compose d'environ 87 p. 100 d'eau et d'environ 13 p. 100 de solides (y compris les solides, matières grasses ou autres, se présentant surtout sous forme de protéines, de calcium, de phosphore et de riboflavine). Le lait est essentiellement périssable et il faut prendre bien soin d'en conserver la pureté pour protéger la santé du consommateur. Cela, bien entendu, influe nettement sur les frais de vente et sur le prix exigé du consommateur. Le lait peut être

¹ Voici les principaux passages, dans nos audiences publiques, qui ont porté sur ce sujet: Vancouver, Compte rendu, Vol. 1, pages 76-80, et Vol. 2, pages 204, 206-207, 209, 221-236, 246-248, 262-273, 277; Edmonton, Vol. 4, pages 547-549, 551-553 et Vol. 5, pages 663-665, 731-737; Regina, Vol. 8, pages 1249-1277; Fredericton, Vol. 10, pages 1735-1748 et Vol. 10A, pages 1815-1818; Halifax, Vol. 13, pages 2154-2155, 2169-2178; St-Jean, Vol. 14, pages 2185-2193; Toronto, Vol. 15, pages 2312-2314, 2347-2350, 2381-2384, 2394-2398, 2420-2424, 2455-2462 et Vol. 16 pages 2501-2505, 2519-2524, 2536-2537, 2650, 2654-2658, 2699-2702; Montréal, Vol. 20 pages 3261-3284, 3315-3316; Ottawa, Vol. 23, pages 3719-3724, 3744-3745, Vol. 25, pages 3921, 3936-3939, 3951-3952, Vol. 26, pages 4126-4128, Vol. 27, pages 4324-4327 et Vol. 29, pages 4594-4620.

utilisé de diverses façons, notamment sous forme de lait nature et pour la fabrication de beurre, de fromage, de crème glacée et de produits concentrés. Les modes de préparation et d'emballage de ces produits sont extrêmement variés.

Le lait nature est habituellement consommé dans la région de production tandis que beaucoup de produits laitiers transformés entrent dans le commerce interprovincial et extérieur. En conséquence, le lait et les produits laitiers sont assujétis à des règlements régionaux, provinciaux et fédéraux qui exigent que tous les produits laitiers répondent à des normes prescrites quant à leur composition, à leur emballage et à leur étiquetage, avant d'être mis sur le marché. Bien que la vente du lait nature et de ses produits transformés comporte les mêmes trois phases principales,—assemblage, transformation, vente au gros et au détail,—ces fonctions sont habituellement exécutées par la même entreprise dans le cas du lait nature. Dans le cas des produits laitiers transformés cependant, ces opérations sont exécutées par plusieurs établissements spécialisés. Pour les produits laitiers transformés autres que le beurre, elles sont plus variées et plus coûteuses de sorte que les écarts de prix sont plus grands et la part du cultivateur plus petite que dans le cas du lait nature.

Le tableau 41 donne une projection statistique de l'industrie laitière canadienne pour les dix dernières années; on y indique la production laitière globale et la part affectée à la transformation, aux ventes de lait nature et à la consommation sur la ferme. Nous y voyons que le lait nature et le beurre, mis ensemble, comptent pour près des trois quarts des approvisionnements globaux de lait. Le reste, soit environ 25 p. 100, sert à la fabrication de fromage, de produits concentrés, de beurre de laiterie (à la ferme) ou est utilisé pour consommation sur la ferme. L'importance croissante des produits concentrés et de la crème glacée est manifeste comme aussi un fléchissement relatif dans l'utilisation du lait pour la fabrication de beurre et de fromage de laiterie.

Le lait nature compte pour 30 p. 100 de la consommation globale de lait et sa consommation totale annuelle a augmenté au cours de la décennie. Cependant, cette augmentation de la consommation globale est attribuable à un accroissement de la population puisque la consommation par tête a décliné légèrement et

Tableau 41—Production globale de lait et affectation en pourcentage de la production, Canada, 1949 à 1958^a

Année civile	Production (millions de livres)	Ventes, lait liquide et crème (%)	Fabrication		Lait concentré et crème glacée (%)	Utilisé sur la ferme	
			Beurre de fabrique (%)	Fromage (%)		Beurre de laiterie (%)	Autres fins (%)
1949.....	15,918	28.1	41.2	8.5	7.0	4.6	10.6
1950.....	15,322	29.7	40.0	7.5	7.6	4.2	11.0
1951.....	15,310	30.2	39.3	6.9	8.6	4.1	10.9
1952.....	15,309	28.3	42.9	5.3	9.0	3.4	11.0
1953.....	16,036	28.4	44.2	5.7	8.3	2.8	10.6
1954.....	16,528	28.5	44.3	6.2	8.2	2.4	10.4
1955.....	16,946	29.3	44.0	5.7	8.6	2.1	10.3
1956.....	16,966	30.9	41.8	6.1	8.9	1.9	10.4
1957.....	17,306	31.1	41.0	7.0	9.2	1.7	10.0
1958.....	18,057	30.4	43.6	6.2	8.6	1.5	9.7

^a SOURCE: BFS, *Statistique laitière*, annuelle, Ottawa.

presque continuellement au cours de la période. Toutefois, la somme affectée par le consommateur à l'achat de lait nature a augmenté par rapport aux dépenses alimentaires globales, la proportion passant de 7.8 p. 100 en 1953 à 8 p. 100 en 1955 et à 9.3 p. 100 en 1957. Bien que les ventes de lait nature représentent 30 p. 100 de la production laitière globale, elles ont représenté pour le cultivateur près de 48 p. 100 du revenu en espèces obtenu de l'ensemble des produits laitiers, le prix que touche le cultivateur étant plus élevé pour le lait sous forme liquide que sous n'importe quelle autre forme. C'est donc avec satisfaction que les cultivateurs laitiers ont constaté que, dans plusieurs provinces, la proportion du lait vendu sous forme liquide a tendance à augmenter.

La production du beurre de fabrique, qui a atteint un sommet sans précédent en 1958, a varié considérablement d'une année à l'autre au cours des derniers dix ans. La fabrication de beurre de fabrique a absorbé entre 39 et 44 p. 100 de la production globale de lait et a représenté pour les cultivateurs près de 37 p. 100 du revenu en espèces provenant des produits laitiers.

La consommation de beurre, par tête, a décliné, le fléchissement s'établissant à trois livres au cours de la décennie. Pendant la même période, la consommation de margarine a augmenté de trois livres par tête. La plus forte consommation de margarine a donc compensé la diminution dans la consommation de beurre, la consommation par tête pour ces deux produits agricoles réunis demeurant au même niveau. En 1958, la consommation de beurre a baissé de 20.4 millions de livres par rapport à 1957. Cette diminution de la consommation de beurre est attribuable à la majoration du prix de ce produit par rapport aux prix des succédanés, majoration qui a résulté d'une augmentation de 6c. par livre du prix de soutien du beurre. La consommation de beurre par tête, en 1958, a baissé d'environ 6 p. 100 par rapport à 1957 tandis que la consommation, par tête, de margarine augmentait de près de 9 p. 100.

La production de fromage a varié sensiblement depuis dix ans mais, règle générale, elle a eu tendance à baisser. La courbe de la production, cependant, est très différente, suivant la catégorie envisagée. Tandis que la production du cheddar a baissé, celle du fromage refait et du fromage blanc a augmenté. La consommation de fromage par tête accuse une augmentation au cours de la décennie. La production de fromages de toutes catégories a absorbé environ 6.5 p. 100 du lait et ce lait représente près de 6 p. 100 du revenu en espèces obtenu par le cultivateur de la vente de produits laitiers. L'exportation de fromage qui, au cours de décennies passées, atteignait plusieurs millions de livres par année, a baissé sensiblement pendant les dix années à l'étude; les quantités exportées ont beaucoup varié d'une année à l'autre.

Dans le groupe des produits concentrés du lait, il y a eu accroissement de la production pour le lait entier évaporé, le lait écrémé et la poudre de lait entier, le lait entier concentré et le lait évaporé partiellement écrémé. Le lait entier évaporé et la poudre de lait écrémé représentent plus de 80 p. 100 de la production dans cette catégorie. Au cours de la décennie, la production de poudre de lait écrémé a presque triplé; de tous les produits laitiers, c'est pour celui-là que le taux d'augmentation a été le plus élevé. La poudre de lait dite «instantanée» a marqué un progrès très important pour l'industrie du lait déshydraté et écrémé; cette innovation a contribué à l'augmentation de la consommation du lait au

foyer. La production de crème glacée a aussi augmenté considérablement. Au cours de la décennie, la consommation, par tête, de produits concentrés du lait et de crème glacée, a augmenté de près de 30 p. 100, ce qui offre un saisissant contraste avec la diminution de la consommation, par tête, du beurre et du lait nature. La part de 8.4 p. 100 de la production globale de lait utilisée pour la fabrication de produits concentrés et de crème glacée a représenté, pour le cultivateur, 8.5 p. 100 du revenu en espèces obtenu des produits laitiers.

Au cours des dix années envisagées, la concentration de plus en plus grande de l'industrie laitière, aux paliers de la ferme, de la transformation et de la distribution, s'est manifestée de façon évidente. Le nombre des fermes ayant des vaches laitières diminue tandis que le nombre des vaches laitières augmente. En même temps, la production globale de lait et la production par animal ont augmenté. La concentration de l'industrie de transformation et de distribution des produits laitiers, cependant, s'effectue à un rythme beaucoup plus rapide. Les établissements laitiers grossissent et les usines à produits multiples assument plusieurs fonctions qui, jusqu'ici, étaient exécutées par de nombreux établissements spécialisés. De grandes usines produisent maintenant du beurre, du fromage, des produits laitiers concentrés et de la crème glacée. Dans l'ensemble, on fabrique plus de produits laitiers que le marché national n'en absorbe. Comme les prix canadiens de gros de plusieurs produits laitiers sont plus élevés que ceux d'autres pays, il en résulte une accumulation de stocks invendus. De plus, sur le marché national, certains produits laitiers ont à soutenir une rude concurrence de la part de la margarine et d'autres succédanés. Le programme fédéral de soutien des prix, pour le beurre et certains autres produits laitiers, a abouti à d'importants reports¹.

L'industrie laitière est largement disséminée au Canada mais n'est pas répartie uniformément. Les provinces de l'Ontario et du Québec réunies comptent pour plus des deux tiers de la production globale de lait au Canada. Les provinces des Prairies, avec un cinquième de la production globale, viennent au deuxième rang. Au cours de la décennie à l'étude, c'est dans le Québec que le taux d'augmentation de la production laitière a été le plus élevé; pendant les trois dernières années, cette province est passée au premier rang pour la production de lait. Dans le Canada central, c'est la proximité de grandes villes et de centres industriels de même qu'un climat et un sol appropriés qui ont le plus contribué à l'essor de l'industrie laitière. Le Québec et l'Ontario produisent plus des deux tiers du beurre de fabrique et jusqu'à 95 p. 100 du fromage cheddar. L'Ontario est depuis longtemps le principal producteur de fromage cheddar et le Québec le principal producteur de beurre de fabrique.

Le caractère saisonnier de la production de lait est très marqué. La production est plus élevée que la moyenne annuelle durant l'été et beaucoup moins élevée durant l'hiver. Le supplément obtenu pendant que les pâturages sont abondants, c'est-à-dire d'avril à septembre, sert à la fabrication de beurre de fabrique, de fromage et de produits laitiers concentrés. Les prix qu'obtient le cultivateur pour tous les produits laitiers sont généralement plus bas pendant les mois de forte production et plus élevés pendant les mois de production ralentie. Cependant, à cause du programme fédéral de soutien des prix pour le beurre de fabrique, le fromage et

¹ Il est également question du programme de soutien du prix du beurre à la Partie II.

la poudre de lait écrémé et à cause des règlements provinciaux touchant l'établissement de prix minimums pour le lait nature, les fluctuations générales des prix que touche le cultivateur sont atténuées. Les prix de détail des produits laitiers accusent une grande stabilité saisonnière.

Pour ce qui est des changements qui surviennent d'une année à l'autre dans les prix touchés par le cultivateur et dans les prix de détail des produits laitiers, la dernière décennie se répartit en trois étapes distinctes. Entre 1949 et 1951, les prix touchés par le cultivateur ont augmenté assez abruptement; de 1951 à 1956, ils sont restés presque stationnaires et, par la suite, ils ont repris leur marche ascendante. Les prix de détail ont augmenté jusqu'à 1952; ils sont demeurés à peu près stables jusqu'à 1956 et ont ensuite recommencé à monter. Pour l'ensemble de la période, les prix de détail ont augmenté de 22.5 p. 100 et les prix touchés par le cultivateur de 15.8 p. 100.

Les cinq tableaux qui suivent et les graphiques qui les accompagnent indiquent le résultat de nos calculs concernant l'écart de prix, ferme—gros—détail, pour le lait nature, le lait entier évaporé, le fromage refait ordinaire, le beurre de fabrique et l'ensemble des produits laitiers. Toutes ces estimations se fondent sur les prix moyens canadiens et portent sur la décennie 1949-1958.

L'écart de prix pour le lait nature

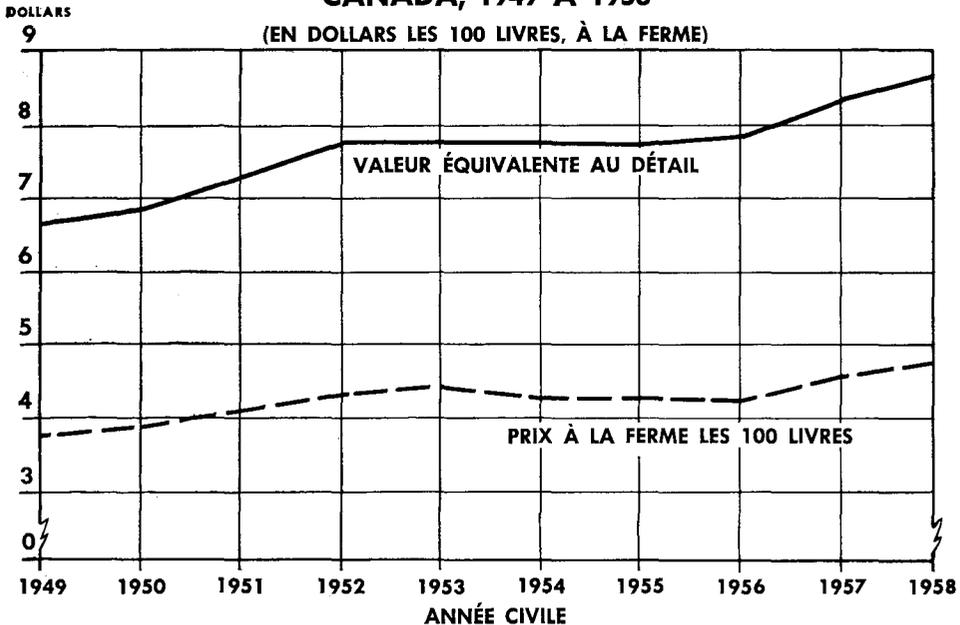
Le tableau 42 et le graphique 19 indiquent que les prix du lait nature, à la ferme et au détail, ont augmenté de 1949 à 1952, qu'ils sont demeurés presque stationnaires jusqu'à 1956 et qu'en 1957 ils ont repris leur marche ascendante. La hausse des prix de détail a cependant été plus rapide, de sorte que l'écart ferme-détail, a été plus prononcé et la part du cultivateur plus petite. Au cours de la décennie, c'est pour le lait nature que l'écart ferme-détail a augmenté le plus rapidement dans le groupe des produits laitiers. L'élargissement de l'écart semble attribuable surtout à des frais plus élevés de transformation et de livraison, en particulier au coût des salaires et des contenants.

Tableau 42—Résumé des calculs de l'écart ferme-détail pour le lait nature, Canada, 1949 à 1958^a

Année civile	Prix de détail	Équivalent au détail de 100 livres vendues à la ferme	Prix à la ferme	Écart ferme-détail	Part du cultivateur de la valeur au détail
	(c. par quintal)	(\$)	(\$ par quintal)	(\$)	(%)
1949.....	17.8	6.70	3.85	2.85	57.5
1950.....	18.3	6.89	3.91	2.98	56.7
1951.....	19.6	7.38	4.08	3.30	55.3
1952.....	21.1	7.94	4.39	3.55	55.3
1953.....	21.1	7.94	4.41	3.53	55.5
1954.....	21.1	7.94	4.37	3.57	55.0
1955.....	21.1	7.94	4.33	3.61	54.5
1956.....	21.2	7.98	4.32	3.66	54.1
1957.....	22.5	8.47	4.53	3.94	53.5
1958.....	23.2	8.73	4.62	4.11	52.9

^a Adapté de l'étude sur l'écart des prix des produits laitiers, Volume III, où l'on donne des explications plus détaillées sur la méthode employée, etc.

GRAPHIQUE 19
**VALEUR À LA FERME ET AU DÉTAIL DU LAIT NATURE, AU
 CANADA, 1949 À 1958**



L'écart de prix pour le lait entier évaporé

Il faut 2.3 livres de lait liquide pour obtenir une livre de lait évaporé; de plus, ce lait doit être transformé, mis en conserve, hermétiquement scellé, emballé dans des caisses d'expédition et transporté aux endroits voulus pour être distribué par diverses voies commerciales. Bien que les prix du lait évaporé aient varié d'une année à l'autre au cours de la décennie, aux échelons de la ferme, du gros et du détail, le rapport général entre ces prix n'a pas changé sensiblement. En conséquence, la part du cultivateur de la valeur au détail a varié de moins de 1 p. 100 entre 1949 et 1958. L'écart ferme-détail a augmenté de 10 p. 100 au cours de ces dix ans, soit un accroissement relativement modéré. Bien que l'écart ferme-gros ait été à peu près le même en 1958 qu'en 1949, l'écart s'est accru appréciablement à l'échelon du détail. En conséquence, la part du prix de détail obtenue par le détaillant est passée d'environ 14.9 p. 100 en 1949 à 19 p. 100 en 1958 (tableau 43 et graphique 20).

L'écart de prix pour le fromage refait ordinaire

La part du prix de détail obtenue par le cultivateur est plus petite pour le fromage refait ordinaire que pour les autres principaux produits laitiers. Le fromage refait doit passer par une double opération; il faut d'abord fabriquer un fromage cheddar et le transformer ensuite par l'addition de plusieurs ingrédients. Nous pouvons constater, par le tableau 44 et le graphique 21, que la

Tableau 43—Résumé des calculs des écarts ferme-gros-détail pour le lait entier évaporé, Canada, 1949 à 1958^a

Année civile	Prix de détail	Équivalent au détail de 100 liv. vendues à la ferme	Équivalent au gros de 100 liv. vendues à la ferme	Prix à la ferme	Écart ferme-détail	Part du détaillant de la valeur au détail	Part du cultivateur de la valeur au détail
	(c. par boîte de 16 onces)	(\$)	(\$)	(\$ par quintal)	(\$)	(%)	(%)
1949.....	14.8	6.44	5.48	2,69	3,75	14.9	41.8
1950.....	14.6	6.35	5.39	2.61	3.74	15.1	41.1
1951.....	16.1	7.00	6.09	3.09	3.91	13.0	44.1
1952.....	16.4	7.13	5.96	2.76	4.37	16.4	38.7
1953.....	15.4	6.70	5.52	2.54	4.16	17.6	37.9
1954.....	15.4	6.70	5.52	2.52	4.18	17.6	37.6
1955.....	15.1	6,57	5.35	2.52	4.05	18.6	38.4
1956.....	14.8	6.44	5.35	2.59	3.85	16.9	40.2
1957.....	15.7	6.83	5.61	2.81	4.02	17.9	41.1
1958.....	16.2	7.04	5.70	2.88	4.16	19.0	40.9

^a Adapté de l'étude sur l'écart de prix des produits laitiers, Volume III, où l'on donne des explications plus détaillées sur la méthode employée, etc.

GRAPHIQUE 20
VALEUR À LA FERME, EN GROS ET AU DÉTAIL, DU LAIT ENTIER ÉVAPORÉ, AU CANADA, 1949 À 1958
 (EN DOLLARS LES 100 LIVRES, À LA FERME)

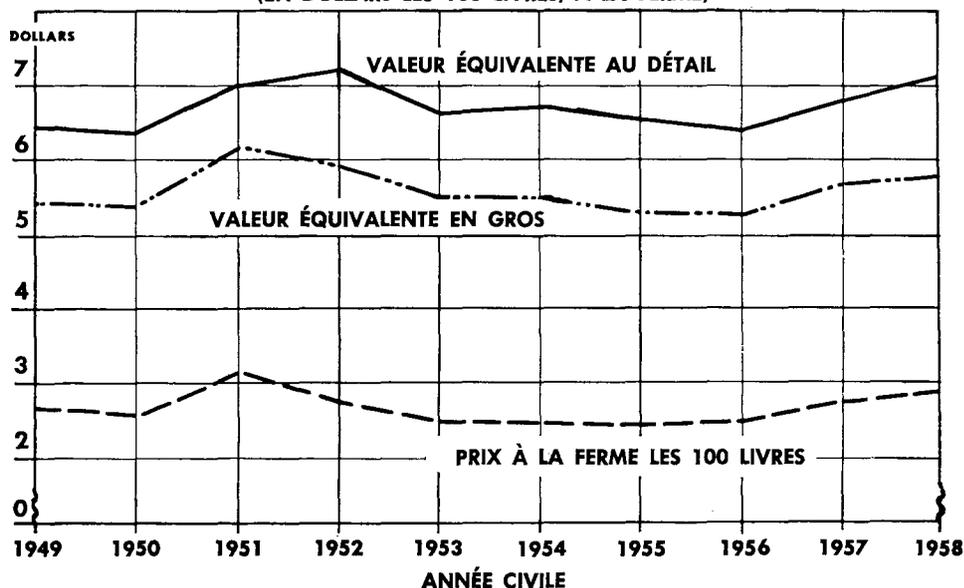


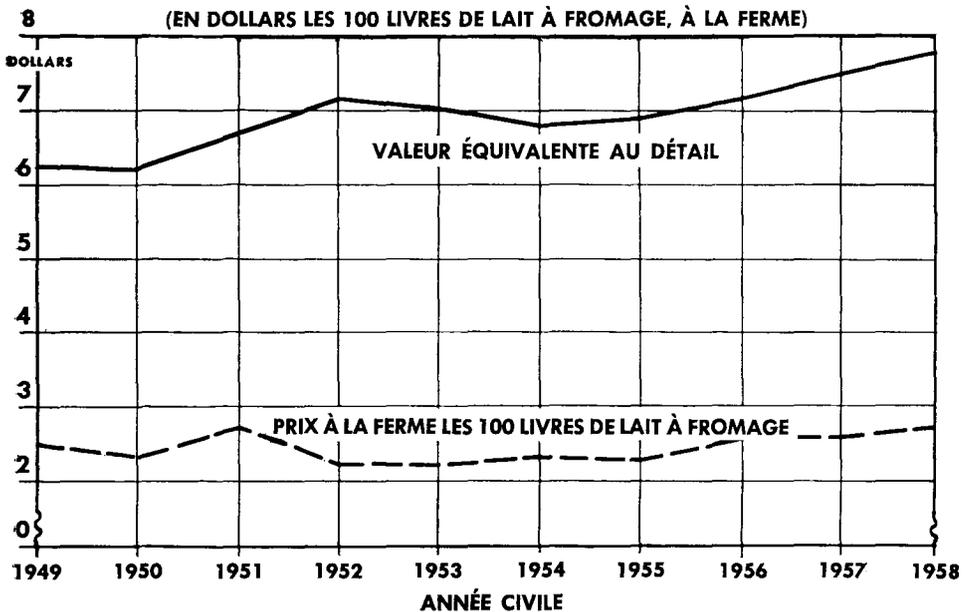
Tableau 44—Résumé des calculs de l'écart ferme-détail pour le fromage refait ordinaire, Canada, 1949 à 1958^a

Année civile	Prix de détail (c. la demi-livre)	Équivalent	Prix	Écart ferme-détail (\$)	Part du cultivateur de la valeur au détail (%)
		au détail de 100 liv. vendues à la ferme, lait à fromage (\$)	à la ferme du lait à fromage (\$ le quintal)		
1949.....	29.2	6.20	2.45	3.75	39.5
1950.....	29.0	6.16	2.23	3.93	36.2
1951.....	32.4	6.88	2.74	4.14	39.8
1952.....	33.8	7.18	2.16	5.02	30.1
1953.....	33.0	7.00	2.16	4.84	30.6
1954.....	32.6	6.92	2.20	4.72	31.8
1955.....	32.9	6.98	2.17	4.81	31.1
1956.....	33.7	7.15	2.47	4.68	34.5
1957.....	35.6	7.56	2.59	4.97	34.4
1958.....	35.9	7.62	2.60	5.02	34.1

^a Adapté de l'étude sur l'écart des prix des produits laitiers, Volume III, où l'on donne des explications plus détaillées sur la méthode employée, etc.

GRAPHIQUE 21

VALEUR À LA FERME ET AU DÉTAIL DU FROMAGE REFAIT ORDINAIRE, AU CANADA, DE 1949 À 1958



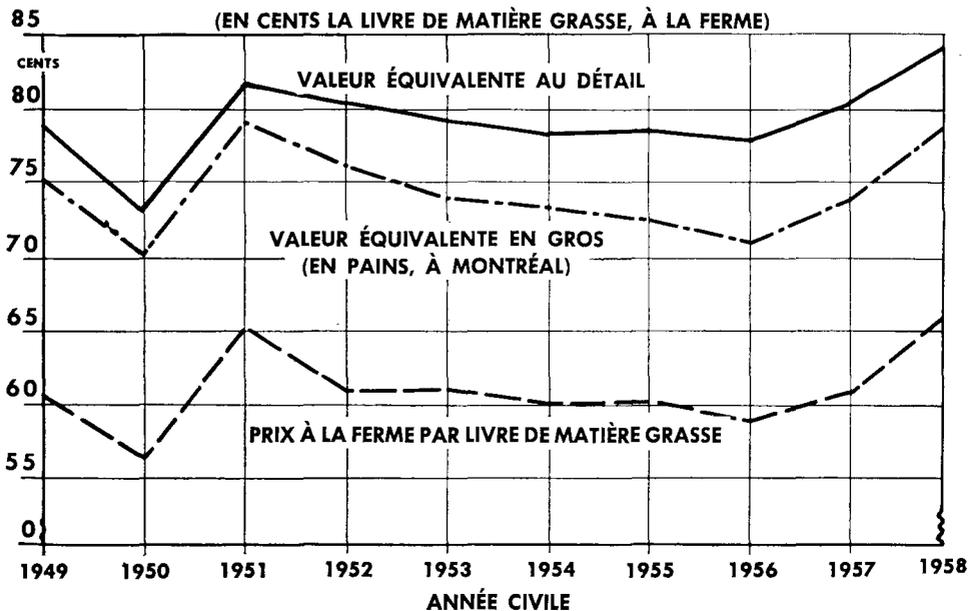
hausse des prix de détail du fromage refait, bien que très inégale, a été plus prononcée que celle des prix payés au cultivateur pour le lait à fromage. En conséquence, la part du prix de détail obtenue par le cultivateur a baissé de 39.5 p. 100 en 1949 à 34.1 p. 100 en 1958.

L'écart ferme-détail s'est élargi appréciablement entre 1949 et 1952 puis il a diminué pendant quelques années pour se retrouver en 1958 au même niveau qu'en 1952. Les raisons principales de l'élargissement de l'écart ont été l'addition de nouveaux services de transformation, par exemple la coupe en tranches ou en morceaux plus petits, et l'augmentation des frais d'emballage et de réclame.

L'écart de prix pour le beurre de fabrique

Le beurre est le seul produit laitier pour lequel on note une légère diminution de l'écart ferme-détail en même temps qu'une augmentation de la part du prix de détail obtenue par le cultivateur. La part du cultivateur est passée de 76.3 p. 100 en 1949 à 78.2 p. 100 en 1958; en même temps, l'écart ferme-détail baissait de 18.7c. à 18.4c. par livre de matière grasse. Les raisons probables de ce phénomène sont exposées à la fin du présent chapitre sur les produits laitiers. Au cours de la décennie, les fluctuations de prix ont suivi à peu près la même orientation, aux niveaux de la ferme, du gros et du détail. Les prix ont baissé sensiblement en 1950; ils ont augmenté aussi abruptement en 1951 puis ils ont baissé lentement jusqu'à 1956. Depuis lors, ils ont accusé une hausse assez

GRAPHIQUE 22
VALEUR À LA FERME, EN GROS ET AU DÉTAIL DU BEURRE, AU
CANADA, 1949 À 1958



prononcée. Une décomposition de l'écart ferme-détail indique que, durant la décennie, l'écart a augmenté à l'échelon du détail tandis qu'il a diminué au niveau ferme-gros. La part du prix de détail obtenue par le détaillant est passée de 4.1 p. 100 en 1949 à 6.8 p. 100 en 1958. Des calculs touchant les écarts aux niveaux ferme, gros et détail, pour le beurre offert sur les marchés de Montréal et de Winnipeg, figurent au Volume III (tableau 45 et graphique 22).

L'écart de prix pour l'ensemble des produits laitiers

Le tableau 46 et le graphique 23 établissent l'équivalence entre la valeur à la ferme et la valeur au détail pour l'ensemble des produits laitiers achetés chaque année pour la famille moyenne urbaine au Canada pendant la décennie 1949-1958.

Tableau 45—Résumé de calculs de l'écart ferme-gros-détail, beurre de fabrique, Canada, 1949 à 1958^a

Année civile	Prix de détail	Équivalent au détail d'une livre de matière grasse	Équivalent au gros d'une livre de matière grasse	Prix à la ferme, matière grasse	Écart ferme-détail	Part du détaillant	Part du cultivateur
						de la valeur au détail	de la valeur au détail
	(c. la liv.)	(c)	(c)	(c. la liv.)	(c)	(%)	(%)
1949.....	64.6	78.8	75.6	60.1	18.7	4.1	76.3
1950.....	60.3	73.6	70.8	56.2	17.4	3.8	76.4
1951.....	67.8	82.7	79.3	65.4	17.3	4.1	79.1
1952.....	66.2	80.8	76.1	61.8	19.0	5.8	76.5
1953.....	65.0	79.3	74.4	61.2	18.1	6.2	77.2
1954.....	64.0	78.1	73.1	60.6	17.5	6.4	77.6
1955.....	64.1	78.2	72.8	60.2	18.0	6.9	77.0
1956.....	63.5	77.5	71.5	59.8	17.7	7.7	77.2
1957.....	65.7	80.2	74.1	61.8	18.4	7.6	77.1
1958.....	69.2	84.4	78.7	66.0	18.4	6.8	78.2

^a Adapté de l'étude sur l'écart de prix des produits laitiers, Volume III, où l'on donne des explications plus détaillées sur la méthode employée, etc.

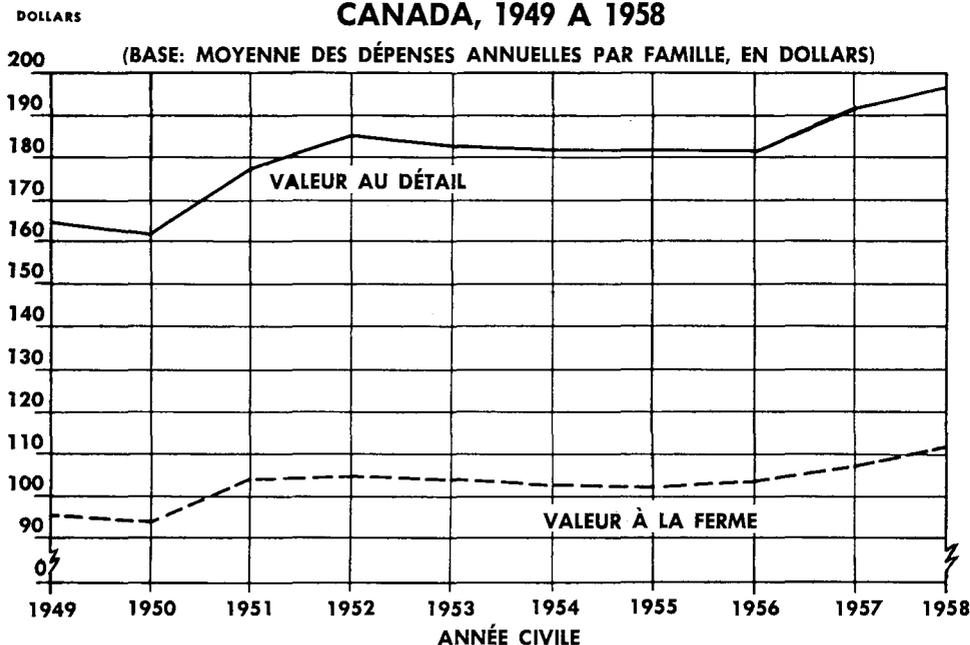
Tableau 46—Résumé des écarts ferme-détail^a, groupe des produits laitiers, Canada, 1949 à 1958^b

Année civile	Valeur au détail	Valeur à la ferme	Écart ferme-détail	Part du cultivateur du coût au détail
	(\$)	(\$)	(\$)	(%)
1949.....	164.25	96.73	67.52	58.9
1950.....	162.89	94.42	68.47	58.0
1951.....	178.26	104.58	73.68	58.7
1952.....	185.03	104.03	81.00	56.2
1953.....	182.52	103.04	79.48	56.4
1954.....	181.51	102.32	79.19	56.4
1955.....	181.43	101.58	79.85	56.0
1956.....	181.59	102.22	79.37	56.3
1957.....	191.32	106.68	84.64	55.7
1958.....	197.90	110.80	87.10	55.9

^a Fondé sur la somme annuelle affectée à l'ensemble des produits laitiers par la famille urbaine moyenne au Canada.

^b Adapté de l'étude sur l'écart de prix des produits laitiers, Volume III, où l'on donne des explications plus détaillées sur la méthode employée, etc.

GRAPHIQUE 23
VALEUR À LA FERME ET AU DÉTAIL DES PRODUITS LAITIERS, AU
CANADA, 1949 À 1958



Pour chacun des produits laitiers, la quantité ayant servi à ces calculs se fonde sur un relevé effectué en 1953 par le Bureau fédéral de la statistique. Il semble ressortir de ces calculs que la valeur des produits laitiers achetés annuellement par la famille moyenne est passée de \$164.25 en 1949 à \$197.20 en 1958 tandis que la valeur équivalente de ces mêmes produits, à la ferme, est passée de \$96.73 à \$110.80. En conséquence, la part obtenue par le cultivateur pour tout le lait utilisé pour la fabrication des produits laitiers est tombée de 58.9 p. 100 en 1949 à 55.9 p. 100 en 1958.

Fréquemment, au cours des séances publiques, on a appelé l'attention de la Commission sur divers aspects de la vente des produits laitiers, en particulier du lait nature. Règle générale, nous avons supposé que la vente du lait nature est du ressort des provinces; par conséquent nos commentaires à ce sujet n'engagent personne.

Les observations les plus fréquentes à propos de la vente du lait nature nous sont venues d'associations provinciales et fédérales de consommateurs. De toute évidence, les consommateurs sont fermement d'avis qu'ils devraient être représentés officiellement au sein des commissions laitières. Ils réclament également un rabais proportionnel à la quantité, au niveau du détail, et un prix différent pour le lait acheté au magasin. Les consommateurs estiment que l'établissement du prix du lait, au moyen d'une formule, à l'échelon du producteur, laisse de côté une variable d'une importance capitale; l'indice de la productivité de l'industrie

laitière. On nous a dit également qu'un gaspillage d'efforts qui se chevauchent et que la fréquence des livraisons de lait sont probablement l'élément de frais le plus coûteux. Les fédérations de l'agriculture de la Colombie-Britannique et de l'Alberta ont préconisé l'établissement de prix minimums pour le lait, aux échelons du détail et de la ferme, soutenant que cette mesure non seulement assurerait la stabilité à l'industrie mais empêcherait l'écart de s'élargir.

Nous avons voulu déterminer, au cours de nos audiences, pourquoi la part qui revient au cultivateur dans le prix de détail du beurre est habituellement plus élevée que celle qu'il obtient pour à peu près n'importe quelle autre denrée alimentaire et pourquoi l'écart de prix dans le cas du beurre s'est rétréci au cours de la période à l'étude. Les œufs sont la seule denrée pour laquelle la part du cultivateur est plus élevée (et c'est là un phénomène purement occasionnel). En voici l'explication probable: (1) le prix de la matière grasse à la ferme est effectivement le prix de livraison à la fabrique; par conséquent des frais de transport importants se trouvent par le fait même exclus de l'écart ferme-détail; (2) la fabrication du beurre est une opération simple et les frais de transformation ont été abaissés grâce à des usines plus grandes et à l'installation de quelques machines à fabriquer fonctionnant continuellement; (3) l'emballage du beurre continue également d'être une opération simple; (4) les établissements de détail étant moins nombreux et plus gros, il se peut que les transformateurs aient pu réduire leurs frais de vente; (5) depuis toujours, la majoration à l'échelon du détail est faible par rapport à celle de la plupart des autres denrées alimentaires, probablement parce que la valeur du beurre, par unité de volume, est élevée, qu'il se vend rapidement et peut-être aussi parce qu'il est devenu en quelque sorte un «appât» permanent; (6) le gouvernement fédéral absorbe une partie des frais d'entreposage tant par son programme de soutien des prix que par ses subventions à l'égard de l'entreposage frigorifique et revend parfois le beurre à un prix inférieur au prix d'achat; (7) la margarine livrant une concurrence active au beurre à l'échelon du détail, toute forte augmentation du prix de détail risquerait d'aboutir à une diminution sensible de la consommation de beurre.

Nous avons dit déjà que le fromage refait passe par une double opération; on commence par fabriquer du cheddar qu'on transforme ensuite en fromage refait. Cela explique dans une certaine mesure pourquoi la part du prix de détail que le cultivateur obtient dans le cas du fromage refait est plus petite que pour les autres principaux produits laitiers. L'emballage et le découpage du fromage en quantités commodes pour le consommateur accroissent assurément les frais de vente. On nous a dit cependant que c'est ce que veut la clientèle et qu'autrement elle n'en achèterait pas. Nous avons été heureux d'apprendre que des économies ont été possibles à l'échelon du détail, pendant la période envisagée, grâce à la centralisation de la coupe et de l'enrobage dans de la cellophane. Cela épargne du temps et réduit les pertes. Comme très fréquemment le fromage est offert dans des emballages de moins d'une livre, nous sommes d'avis que le prix par livre aussi bien que le prix du paquet devrait figurer sur chaque emballage de fromage offert pour la vente au détail. Nous ne sommes pas convaincus que le marquage et la réclame dans le cas du fromage cheddar soient des innovations souhaitables. Il nous semble que c'est vouloir orner la beauté même.

VOLAILLE ET ŒUFS

L'industrie de la volaille et des œufs occupe un rang élevé parmi nos principales industries d'alimentation. Au cours de la décennie 1949-1958, le revenu agricole en espèces provenant de la vente de volaille et d'œufs a eu tendance à monter et a varié entre un bas de 170 millions constaté en 1950 et un sommet de 295 millions en 1956. Pour l'ensemble de la décennie, le revenu en espèces provenant de la volaille et des œufs a représenté 9.8 p. 100 du revenu global en espèces pour l'ensemble des produits agricoles. Les consommateurs affectent environ 8 p. 100 de leur budget alimentaire global à la volaille et aux œufs. La consommation par tête pour ces deux produits, en particulier pour la volaille, a manifesté une forte tendance à la hausse au cours de la décennie. Entre 1949 et 1958, la consommation d'œufs par tête est passée de 19.3 à 24.8 douzaines par année, et la consommation de volaille (éviscérée) par tête a augmenté de 15.8 à 26.6 livres.

LA VOLAILLE¹

Depuis quelques années, l'industrie de la volaille présente à bien des égards un contraste frappant avec ce qu'elle était il y a 10 ou 15 ans.² La production de poulets et de dindons, qui avait été pendant bien des années une occupation secondaire dans la plupart des fermes, a beaucoup évolué. Bien qu'il y ait encore des milliers de fermes qui maintiennent de petits troupeaux de volailles pour des fins non-commerciales ou semi-commerciales, la spécialisation de la production est maintenant établie fermement dans bien des régions du pays et continue de s'étendre. Le cultivateur vend ses volailles d'après le poids des oiseaux vifs ou d'après le classement après abattage.

Les abattoirs de volailles s'intéressent maintenant de façon spéciale au genre d'oiseau élevé et à son alimentation. De grands établissements de préparation très mécanisés existent maintenant et font contraste avec les entreprises antérieures à la période étudiée, dont le fonctionnement était surtout manuel. On a fait beaucoup de progrès dans le refroidissement et l'emballage. Les oiseaux étant éviscérés à l'usine, il y a économie de transport sur les abattis,—qui représentent de 20 à 30 p. 100 du poids de l'oiseau vivant,—à toutes les étapes subséquentes de la distribution.

Les voies de la vente de la volaille ont beaucoup changé depuis dix ans. Les cultivateurs ont encore la vieille coutume de vendre directement aux consommateurs au marché public ou chez lui, mais la vente de la volaille se fait de plus en plus par l'entremise d'établissements enregistrés (apprêtage) qui s'occupent eux-mêmes de la vente en gros. Un certain nombre d'établissements d'apprêtage de la volaille, en particulier ceux qui s'occupent des dindons, écoulent leurs produits par l'entremise de revendeurs. En 1951, les établissements enregistrés n'ont vendu sur le marché que le quart à peu près de la volaille produite mais, en 1958, c'est 60 p. 100 de toute la production qu'ils ont vendus. D'ordinaire, ils

¹ Les principales mentions de cette question à nos séances publiques ont été les suivantes: Vancouver, Compte rendu, Vol. 1, pp. 48-50, et Vol. 2, p. 283; Toronto, Vol. 15, pp. 2426, 2930-1; Ottawa, Vol. 24, pp. 3838, 3845.

² Voir ce que nous en disons à la Section 2, Chapitre 1, Partie II.

achètent les oiseaux vivants à la ferme et les font passer rapidement par les différentes opérations de l'abattage, de l'éviscération et du classement. Dans l'espace d'un jour ou deux, la volaille «prête-à-cuire» est expédiée dans de la glace concassée aux boutiques de détail ou aux restaurants. Le gros des poulets à griller est écoulé de cette façon par l'entremise de boutiques de détail, ce qui permet d'offrir de la viande fraîche de haute qualité. Les épiceries géantes offrent souvent les poulets à griller à prix spécial.

Il y a dix ans, la volaille se vendait normalement d'après le prix du produit habillé sur le marché de New-York. La méthode a changé: le premier changement a consisté d'abord en l'offre du produit habillé dont on avait enlevé la tête et les pattes et puis, maintenant, presque toute la volaille se vend éviscérée. La volaille pour la consommation se vend surtout entière, non dépecée. On vend aussi séparément des morceaux de volaille: cuisses, poitrines, ailes et dos, et cette méthode a de plus en plus cours sur le marché. La volaille entière et apprêtée est expédiée à la distribution dans de la glace concassée ou emballée dans des sacs de plastique et congelée. Les morceaux de volaille sont emballés ou vendus en vrac. Les restaurants offrant des poulets grillés constituent un autre marché important pour la volaille. Celle-ci se vend aussi en conserves, en soupes et en pâtés préparés.

Le lieu, le climat et la proximité des grands centres de consommation ont suscité certaines différences régionales dans la production et la vente de la volaille. Toutefois, pour ce qui est de la production de poulets à griller, le climat n'y fait plus obstacle. Ce sont les placements dans le progrès scientifique et technique qui ont permis la production et la préparation commerciales de la volaille à une grande échelle. Les perfectionnements et les changements s'appliquent surtout à l'industrie des poulets à griller, où l'essor a été remarquable. On a enregistré en 1955 l'éclosion d'environ 20 millions de poussins destinés à la production de poulets à griller et, en 1958, ce nombre avait plus que triplé. La vaste production de poulets à griller s'est développée principalement aux environs des grands centres urbains. Un autre aspect de l'industrie moderne des poulets à griller, c'est son fonctionnement ininterrompu durant toute l'année, ce qui atténue les variations saisonnières qui se produisaient de façon sensible dans le passé et, en même temps, assure au consommateur un produit frais facile à obtenir. Les différents domaines de l'industrie des poulets à griller,—production des œufs, incubation, mélange des aliments, élevage et vente,—ont tendance à faire l'objet d'une spécialisation mais il y a eu, surtout en Ontario, une tendance manifeste à l'intégration financière au moins partielle. Dans bien des cas, le cultivateur s'engage à élever des poulets à griller aux termes d'un contrat passé avec une entreprise d'apprêtage, un fabricant ou un marchand d'aliments pour animaux.

Cependant, les ventes globales de poulets et de volaille font toujours voir des variations saisonnières. Elles sont très inférieures à la moyenne entre janvier et juin et supérieures à la moyenne durant le reste de l'année. Toutefois, les prix de la volaille à la ferme témoignent de variations saisonnières plutôt faibles.

L'Ontario est le plus gros producteur de poulets à griller au Canada. Depuis quelques années, cette province fournit à elle seule à peu près 60 p. 100 de toute la production. La suit en importance le Québec, après quoi viennent la Colombie-

Britannique et les provinces des Prairies. La production de poulets à griller grandit rapidement dans les provinces des Prairies et y accuse le taux d'accroissement le plus élevé au Canada.

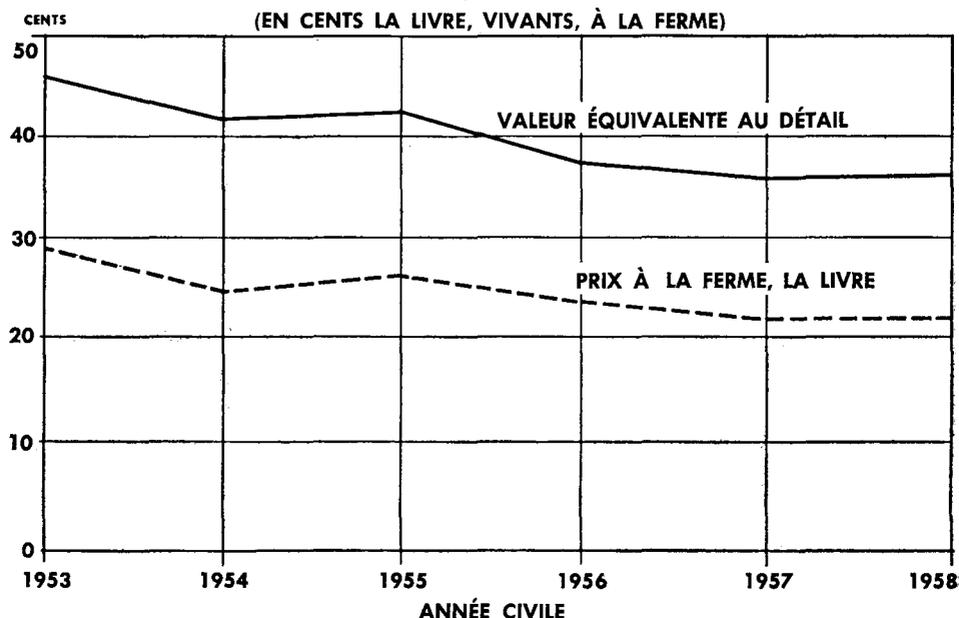
Le tableau 47 et le graphique 24 présentent les résultats de nos calculs de l'écart des prix ferme-détail des poulets à griller. Ces calculs sont fondés sur des

Tableau 47—Résumé des calculs de l'écart des prix ferme-détail des poulets à griller (éviscérés), Canada, 1953-1958^a

Année civile	Prix de détail (c. la livre)	Valeur correspondante au détail d'une liv. de l'oiseau vivant (c.)	Prix à la ferme des oiseaux vivants (c. la livre)	Écart des prix ferme-détail (c.)	Part du cultivateur dans la valeur au détail %
1953.....	63.6	46.4	29.1	17.3	62.7
1954.....	56.1	41.0	24.1	16.9	58.8
1955.....	57.2	41.8	26.6	15.2	63.6
1956.....	52.8	38.5	23.0	15.5	59.7
1957.....	52.0	37.9	21.8	16.1	57.5
1958.....	51.1	37.3	21.5	15.8	57.6

^a Adapté de l'étude sur l'écart de prix de la volaille et des œufs, Volume III, où l'on donne des explications plus détaillées sur la méthode employée, etc.

GRAPHIQUE 24
VALEUR À LA FERME ET AU DÉTAIL DES POULETS À GRILLER, AU CANADA, 1953 À 1958



moyennes nationales et embrassent la période de 1953 à 1958, sur laquelle nous possédions des renseignements. Les écarts des prix ferme-gros-détail des poulets à griller en vigueur à Toronto et à Winnipeg figurent au volume III.

Les poulets à griller représentent l'un des quelques produits alimentaires de la ferme qui accusent une tendance marquée à la baisse des prix, aussi bien à la ferme qu'au détail, pour la période de 1953 à 1958. En outre, ce qui est plus remarquable, le tableau 47 révèle que l'écart des prix ferme-détail tend à diminuer. Cette tendance découle des perfectionnements techniques et commerciaux réalisés dans l'industrie et dont nous venons de parler. Entre 1953 et 1958, la part du cultivateur dans le prix de détail a diminué, de 62.7 p. 100 à 57.6 p. 100.

LES ŒUFS¹

L'œuf est une denrée périssable qui commence à se détériorer immédiatement après la ponte. Toutefois, un refroidissement et une humidité bien réglés retardent cette perte de qualité. De plus, l'œuf est fragile et doit, par conséquent, être manipulé avec des précautions spéciales et emballé dans des contenants coûteux. Dans le classement, il faut mirer chaque œuf pour en déterminer la qualité intérieure.

Les œufs sont employés sous forme d'œufs en coquille ou de produits desséchés et congelés. La plupart des œufs produits, soit environ 95 p. 100, sont vendus en coquille. C'est surtout dans l'industrie de la boulangerie qu'on emploie les œufs desséchés et congelés.

La production d'œufs a atteint sa première cime d'après-guerre en 1947. Elle a diminué par la suite pendant quelques années mais elle s'est accrue de nouveau depuis 1951. Pour la décennie de 1949 à 1958, l'augmentation de la production a été d'environ 46 p. 100. En 1958, la production d'œufs a atteint un sommet sans précédent de 450 millions de douzaines.

Les exportations ont été bien instables, leur importance durant les dix années ayant varié depuis 1 p. 100 jusqu'à 14 p. 100 de la production globale. Elles ont représenté pour l'ensemble de la période une moyenne de 4 p. 100 de la production, ce qui nous permet de dire que l'œuf est une denrée qui dépend presque entièrement du marché intérieur.

Si on vend un pourcentage de plus en plus grand de la production de volailles par l'entremise d'établissements enregistrés, la vente des œufs témoignent d'une tendance tout à fait contraire. En 1949, les établissements enregistrés de classement des œufs avaient vendu à peu près 54 p. 100 de tous les œufs mis sur le marché mais, en 1958, ce pourcentage avait baissé à 45.

L'augmentation de la production d'œufs découle de celle du nombre des poules et du rendement par pondeuse. De plus, il y a eu amélioration de la qualité des œufs produits et, en conséquence, la proportion des qualités inférieures a baissé.

¹ Les principales mentions de cette question à nos séances publiques ont été les suivantes: Vancouver, Compte rendu, Vol. 1, pp. 55-7, 152 et Vol. 2, pp. 282-3; Edmonton, Vol. 4, pp. 570-2, 584-6; Winnipeg, Vol. 6, pp. 760-1, 854-9, 876-9 et Vol. 7, pp. 1050-2; Regina, Vol. 8, pp. 1232-9 et Vol. 9, pp. 1414-7; Fredericton, Vol. 10, pp. 1725, 1762-3; St-Jean, Vol. 14, pp. 2196-9; Toronto, Vol. 15, pp. 2424-6, 2448-51 et Vol. 16, pp. 2499, 2525-9 et Vol. 18A, pp. 2-10; Ottawa, Vol. 23, p. 3714.

Dans l'ensemble, 86 p. 100 environ des œufs produits sont classés A. Cette évolution fait suite à de grandes améliorations apportées au cours de la décennie dans l'accouplement, dans l'alimentation et dans la gestion des poulaillers.

L'industrie des œufs est caractérisée par d'extrêmes variations saisonnières de la production et des prix. Les variations sont probablement plus grandes que dans le cas de tout autre produit agricole. Les variations saisonnières des ventes d'œufs ont beaucoup diminué au cours des quelques dernières années, mais elles restent quand même assez fortes. Les ventes d'œufs sont normalement supérieures à la moyenne durant le premier semestre de l'année et tombent ensuite plus bas que la moyenne le reste de l'année. Afin d'être rentables, les entreprises de production spécialisée des œufs doivent autant que possible donner leur plein rendement durant toute l'année, de sorte que les variations saisonnières de la production d'œufs et des frais d'entreposage ont perdu de leur ampleur. Le programme fédéral de soutien du prix des œufs a aussi eu pour effet de stabiliser les prix saisonniers. Les variations saisonnières sont beaucoup plus fortes dans la région des Prairies que dans le reste du pays, et c'est principalement attribuable au grand nombre de petits troupeaux et à la rigueur des hivers. En Saskatchewan, près de la moitié des œufs produits en un an se vendent durant les quatre mois de mars à juin.

Les prix des différentes catégories d'œufs ont aussi une orientation saisonnière. L'écart des prix entre les différentes catégories est le plus faible durant la période où les ventes sont considérables et le plus grand au début de l'automne, lorsque les ventes atteignent leur plus bas point. Cette orientation saisonnière de la différence de prix entre les catégories supérieures et inférieures découle, semble-t-il, des variations saisonnières des pourcentages de production des différentes catégories. Lorsque la production est forte, le pourcentage d'œufs de la catégorie «A» est beaucoup plus élevé que lorsque la production est ralentie.

L'Ontario se place au premier rang des provinces dans la production des œufs, suivi du Québec, de l'Alberta, de la Saskatchewan, du Manitoba, de la Colombie-Britannique et des provinces Maritimes. De 1949 à 1958, l'Ontario a fourni à peu près 40 p. 100 de la production d'œufs, les trois provinces des Prairies réunies à peu près 29 p. 100, le Québec 15 p. 100, la Colombie-Britannique 8 p. 100 et les provinces Maritimes environ 8 p. 100. C'est en Nouvelle-Écosse que le taux de croissance de la production a été le plus rapide pour la décennie.

Les fermes qui exploitent de petits troupeaux de basse-cour comme entreprise secondaire sont encore nombreuses dans toutes les provinces, mais on tend vers des exploitations plus considérables, surtout en Ontario, au Manitoba et en Colombie-Britannique. Au Canada, tous les œufs se vendent d'après leur catégorie et c'est d'après la catégorie que les producteurs sont payés. Les lois sur le classement portent que les œufs peuvent être classés soit par le producteur soit par un établissement enregistré de classement. Les établissements de classement des œufs sont assujétis à la surveillance du ministère fédéral de l'Agriculture. La vente se fait par voie des producteurs, des établissements de classement, des grossistes, des revendeurs et des détaillants. Cependant, depuis dix ans, les grossistes indépendants jouent un rôle de moins en moins important dans la vente des œufs. Les grandes

Tableau 48—Résumé des calculs des écarts des prix ferme-gros-détail des œufs
«A» gros, Canada, 1949-1958^a

Année civile	Prix de détail	Valeur correspondante au détail d'une douz. d'œufs à la ferme	Valeur correspondante en gros d'une douz. d'œufs à la ferme	Prix à la ferme	Écart ferme-détail	Écart ferme-gros	Part du cultivateur dans la valeur au détail
	(c. la douz.)	(c.)	(c.)	(c. la douz.)	(c.)	(c.)	(%)
1949.....	61.8	60.0	53.5	48.9	11.1	4.6	81.5
1950.....	56.9	55.2	48.9	43.1	12.1	5.8	78.0
1951.....	70.7	68.6	62.2	54.9	13.7	7.3	80.0
1952.....	59.0	57.3	50.7	42.9	14.4	7.8	74.9
1953.....	68.1	66.1	60.1	50.8	15.3	9.3	76.8
1954.....	55.7	54.1	48.5	39.5	14.6	9.0	73.1
1955.....	62.2	60.4	54.3	45.5	14.9	8.8	75.4
1956.....	62.1	60.3	54.0	45.1	15.2	8.9	74.7
1957.....	56.3	54.7	48.1	38.3	16.4	9.8	70.0
1958.....	57.3	55.6	49.3	39.4	16.2	9.9	70.9

^a Adapté de l'étude sur l'écart de prix de la volaille et des œufs, Volume III, où l'on donne des explications plus détaillées sur la méthode employée, etc.

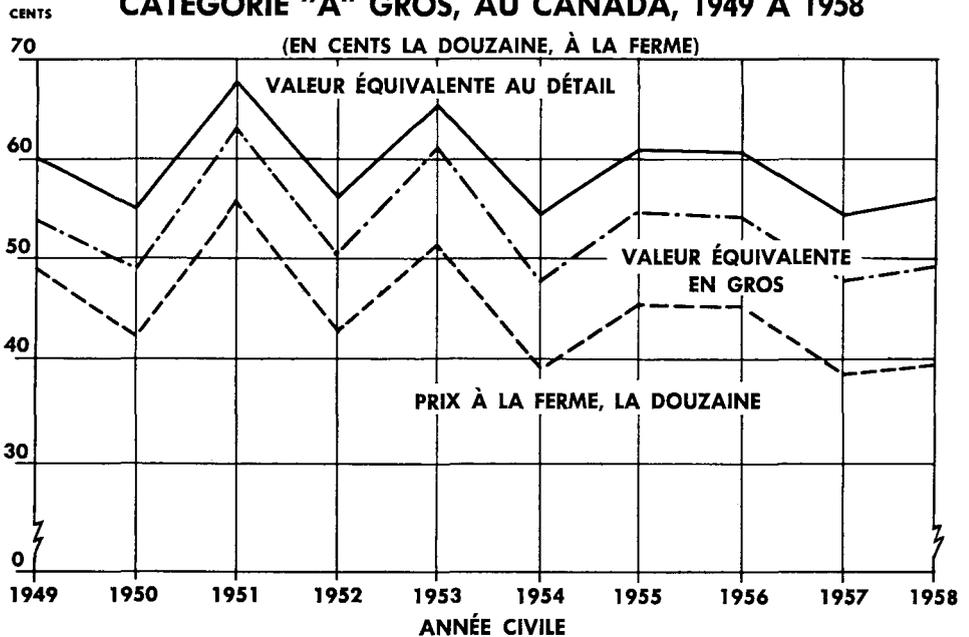
épicerie à succursales entrent souvent en relations directes avec les grands producteurs. Alors, c'est le producteur qui exerce les fonctions de grossiste en s'occupant lui-même du classement, ou c'est le producteur et le détaillant.

Le résumé de nos calculs des écarts des prix ferme-gros-détail pour les œufs figure au tableau 48 et au graphique 25. Ces évaluations ne s'appliquent qu'aux œufs de la catégorie «A» gros, qui forment à peu près la moitié de toute la production.

Sur l'ensemble de la période à l'étude, les prix des œufs à la ferme, au gros et au détail ont baissé, mais c'est le prix à la ferme qui a baissé le plus rapidement. Les prix de gros et de détail ont diminué d'environ 8 p. 100, tandis que le prix à la ferme a diminué d'environ 19 p. 100. En conséquence, l'écart des prix ferme-détail est passé de 11.1c. la douzaine en 1949 à 16.2c. la douzaine en 1958. L'accroissement de l'écart s'est produit à l'étape entre la ferme et la vente en gros. Il semble que l'augmentation des frais de classement (main-d'œuvre) soit un élément important de l'accroissement. Les frais d'achat, de cueillette, de vente et de livraison du grossiste ont aussi augmenté, parce que le grossiste a dû recueillir un plus fort pourcentage de ses provisions d'un plus grand nombre de petits producteurs et les revendre à de petits détaillants disséminés sur un plus grand territoire. La part du cultivateur dans le prix de détail a diminué de 81.5 p. 100 en 1949 à 70.9 p. 100 en 1958.

Les cultivateurs vendent 45 p. 100 de toute leur production d'œufs par l'entremise d'établissements de classement et à peu près 55 p. 100 directement. Leur part du prix de détail des ventes directes est un peu plus forte, ainsi que le révèle le tableau 48. D'autre part, si l'on tenait compte de toutes les catégories d'œufs, la part du cultivateur serait inférieure à celle qu'il obtient pour les œufs de la catégorie «A» gros.

GRAPHIQUE 25
VALEUR À LA FERME, EN GROS ET AU DÉTAIL POUR LES OEUFS,
CATÉGORIE "A" GROS, AU CANADA, 1949 À 1958



Il s'agit dans ce tableau de moyennes nationales qui ne font pas ressortir les différences régionales ou locales entre les prix ou les écarts. Nous exposons au volume III quelques évaluations régionales des écarts des prix des œufs. En règle générale, c'est dans les provinces Maritimes que les prix de détail sont le plus élevés et dans les provinces des Prairies qu'ils sont le plus bas. Les prix des producteurs sont au plus bas dans les provinces des Prairies et au plus haut dans les provinces centrales et les provinces Maritimes, qui sont suivies de près par la Colombie-Britannique. Les marges de gros sont le plus faibles dans les provinces centrales, se placent à un niveau intermédiaire dans la région des Prairies et la Colombie-Britannique et atteignent le plus haut niveau dans les provinces Maritimes. Cependant, les marges globales ferme-détail ne diffèrent pas beaucoup entre les régions, sauf dans le cas des provinces Maritimes où elles sont sensiblement plus fortes, surtout depuis 1953. C'est dans les provinces centrales que le producteur obtient la plus forte part du prix de détail de ses œufs, tandis que c'est dans la région des Prairies que cette part est la moindre. La région des Prairies a une production excédentaire et expédie régulièrement des œufs à l'Ontario et au Québec.

Il a souvent été question aux séances publiques des variations saisonnières extrêmes des prix des œufs. Nous l'avons déjà signalé et nous avons dit que l'ampleur de ces variations s'atténue lentement à mesure que la production d'œufs s'étend plus également sur toute l'année grâce à la spécialisation de la production

à grande échelle et à l'influence stabilisatrice du soutien des prix. Le soutien des prix et les subventions ont exercé peu d'effets sur l'écart des prix des œufs frais.

L'Association des consommateurs de la Colombie-Britannique nous a dit à Vancouver qu'à son avis, les œufs offerts au détail devraient être marqués «C.-B. frais» ou «Entreposés». On a soutenu que cela protégerait le consommateur et favoriserait l'industrie des œufs en Colombie-Britannique. Nous ne pouvons voir aucun moyen infaillible d'assurer que les œufs frais ainsi classés et marqués restent frais. A la chaleur, un œuf frais peut se gâter rapidement en quelques jours, tandis qu'un œuf convenablement entreposé peut se conserver pendant des semaines. Pour être valable, le classement des œufs au détail en œufs «frais» et en œufs «entreposés» exigerait des vérifications périodiques et, lorsqu'il y aurait lieu, une réduction de classe et un nouveau marquage. Cette méthode semble trop dispendieuse pour être pratique. Le problème se pose déjà dans une certaine mesure dans le régime actuel de classement. Même si la proposition faite à Vancouver était réalisable, nous ne sommes pas persuadés que la désignation «frais» devrait être appliquée à l'échelle provinciale, comme on l'a proposé.

Aux séances que nous avons tenues à Winnipeg et à Toronto, on a dit que les œufs devraient se vendre au poids plutôt qu'à la douzaine. Si l'on songe que les œufs sont fragiles et qu'ils exigent un emballage protecteur, si l'on songe aussi que la grosseur des œufs varie beaucoup à n'importe quel moment et d'une période à l'autre, on peut se représenter les difficultés précises qui se présenteraient si on s'écartait de la vente à la douzaine. Cependant, même si on surmontait ces difficultés, il ne serait peut-être pas souhaitable de maintenir une différence de prix fixe d'après le poids ou la grosseur des œufs sans tenir compte de l'état général du marché, ainsi qu'on l'a donné à entendre à nos séances de Winnipeg et de Regina. Des différences fixes entre les prix des différentes grosseurs ou catégories d'œufs ne sont probablement pas plus conformes à la réalité que des différences de prix fixes ne le seraient pour les différents morceaux de bœuf, ou pour les bouillons et les génisses, ou encore pour les différentes classes de blé.

On nous a dit à Regina que les frais de classement et de vente en gros manquent de souplesse et qu'ils ne tiennent pas compte des variations saisonnières des frais de manutention attribuables aux variations de la quantité d'œufs mise sur le marché. Il paraît que, lorsque les prix des œufs et les frais de manutention sont très élevés, les commerçants font preuve de quelque modération dans leurs majorations mais que, lorsque les prix des œufs et les frais de manutention sont faibles, ils ne réduisent pas leurs majorations en proportion. Cela équivaut à exiger ce que le marché peut supporter et semble indiquer une certaine répartition des frais sur toutes les saisons de vente de l'année.

Nous croyons que les frais de classement et de manutention par œuf sont beaucoup plus élevés durant la période où les œufs sont rares que durant celle où il y a abondance d'œufs. Le principal reproche à faire à l'égard de la méthode d'établissement des prix décrite à l'alinéa précédent c'est, semble-t-il, qu'elle empêche les prix de détail de baisser encore plus bas lorsqu'ils sont faibles et, ainsi, ne favorise pas la multiplication des ventes aux époques où l'offre est grande. La validité de cet argument se fonde sur la sensibilité plus ou moins

grande de la demande d'œufs aux variations des prix. Nos études nous portent à croire que la demande n'est pas aussi sensible aux variations de prix qu'on pourrait le supposer de façon générale. D'ailleurs, ce qui se passe aux États-Unis tend à le confirmer. D'après un rapport qui a paru dernièrement dans ce pays, il faudrait qu'en moyenne on réduise le prix de détail de 2.5 p. 100 environ pour faire monter de 1 p. 100 la consommation par habitant¹. Ce que signifie ce manque de souplesse de la demande d'œufs, c'est que le revenu global tiré de la vente d'un approvisionnement extraordinairement considérable serait en réalité inférieur à celui de la vente de la plus grosse partie seulement de l'approvisionnement. En l'absence d'achats par l'État à des fins de soutien des prix, l'industrie des œufs dans son ensemble aurait avantage, en réalité, à orienter le supplément d'œufs vers la transformation plutôt que vers les marchés réguliers des œufs frais. C'est ce qui s'est produit, surtout en Alberta et au Manitoba.

On nous a signalé à Toronto qu'étant donné que les producteurs vendent un pourcentage de plus en plus fort de leurs œufs directement aux chaînes de magasins, qui font leur propre commerce de gros, les sources ordinaires de publication des cours du gros sont de moins en moins valables. Il semble que ces cours exercent une certaine influence et sont employés de façon généralisée comme guides dans l'établissement des prix des œufs. Nous reconnaissons que dans ces circonstances il y a vraiment risque que ces cours ne représentent pas l'état réel du marché et que, par conséquent, ils offrent des renseignements trompeurs qui accentuent inutilement l'incertitude à l'égard de marchés qui sont depuis toujours instables.

LA FARINE ET LE PAIN²

Les minoteries canadiennes produisent presque toute la farine consommée sur le marché intérieur sous forme de farine ou de pain. En outre, elles exportent chaque année de fortes quantités de farine. Un fort pourcentage de la farine et du pain est fait de blé «de printemps du Manitoba» de la meilleure qualité, produit dans les provinces des Prairies. Ces blés donnent des farines «dures» (à haute teneur protéinique) qui ont d'excellentes qualités de boulangerie. Durant la période à l'étude, le revenu en espèces que les cultivateurs ont tiré de la vente de blé a représenté environ 21.6 p. 100 de la totalité de leur revenu en espèces. La quantité de blé de printemps du Manitoba achetée par les minoteries a formé à peu près 30.8 p. 100 de toute la quantité de ce blé vendu sur le marché intérieur et à l'étranger.

Les consommateurs ont affecté à l'achat de farine à peu près 18.8 p. 100 de tout ce qu'ils ont dépensé à l'achat de produits des céréales, mais un demi pour cent seulement de tout leur budget alimentaire. Au cours des dix dernières années, la consommation de farine par habitant a diminué, s'élevant en moyenne à 146

¹ Martin J. Gerra: «*An Econometric Model of the Egg Industry*», *Journal of Farm Economics*, mai 1959, pages 290 à 294.

² Les principales mentions de cette question à nos séances publiques ont été les suivantes: Edmonton, Compte rendu, Vol. 4, pp. 610-24 et Vol. 5, p. 676A; Winnipeg, Vol. 6, pp. 862-7; Regina, Vol. 8, pp. 1316-21; Fredericton, Vol. 10, pp. 1581-687; Toronto, Vol. 15, pp. 2454-5, 2463-86; et Vol. 17, pp. 2724-8, 2763-4; Montréal, Vol. 20, pp. 3233-46, 3257-8, 3284-5; Ottawa, Vol. 25, pp. 3933-4, 3965-8.

livres par année. Les achats de farine par l'industrie de la boulangerie ont représenté en moyenne 53.0 p. 100 de toute la farine offerte à la consommation intérieure. Le pain acheté par les consommateurs a formé à peu près la moitié de toute la dépense faite pour des produits de la boulangerie et environ 5.1 p. 100 de tout le budget alimentaire. La consommation de pain par habitant a eu tendance à diminuer durant la période à l'étude, ayant représenté en moyenne 101 livres par année.

Tout le blé produit pour le commerce dans l'Ouest du Canada est mis sur le marché par l'entremise de la Commission canadienne du blé qui détermine le premier versement à remettre au cultivateur et règle ses prix de vente plus ou moins d'après l'état du marché mondial. Le cultivateur livre son blé à l'élevateur rural, qui le reçoit au nom de la Commission canadienne du blé¹. Après avoir pesé le blé, en avoir déterminé la classe et fait la part des impuretés, l'agent de l'élevateur émet un chèque au nom du cultivateur en se fondant sur le premier versement ordonné par la Commission canadienne du blé. Le premier versement est établi d'après le cours à la tête des lacs (Fort-William—Port-Arthur). On en déduit les frais de transport et les frais de manutention aux éleveurs entre le point d'expédition rural et la tête des lacs. Ces frais de manutention comprennent le pesage, l'emmagasinage et le chargement des wagons couverts aux éleveurs ruraux.

Le blé est alors expédié en wagnonnées, surtout vers l'Est en passant par le centre principal d'inspection, à Winnipeg, où le classement est confirmé ou établi par échantillonnage. De Winnipeg, le blé est acheminé en wagnonnées jusqu'aux éleveurs de la tête des lacs, où il est retiré des wagons et mis en vrac dans les éleveurs par des moyens mécaniques. Dans la même opération, on l'échantillonne de nouveau, par une méthode automatique, pour en vérifier la classe et les impuretés. Les «criblures» provenant du nettoyage se vendent normalement pour l'alimentation du bétail. Après emmagasinage, le blé est expédié par navires des lacs durant la saison de navigation ou, aux autres époques, par wagons couverts jusqu'au point d'emmagasinage d'une minoterie de l'Est ou jusqu'à des éleveurs privés ou publics.

Sur les 73 minoteries que l'on compte au Canada, 41 se trouvent en Ontario, 28 dans les provinces des Prairies et quatre dans le Québec. Les minoteries achètent les différentes classes de blé de la Commission canadienne du blé d'après les proportions à observer dans les mélanges pratiqués dans la mouture. La mouture est un procédé très mécanisé et complexe de mélange. On peut tirer d'une quantité particulière de blé des farines de différentes qualités de boulangerie. Les prix de vente des différentes catégories de farine varient d'après la qualité. Certains ingrédients étrangers au blé, par exemple des vitamines et des agents chimiques de mélange et de maturation, sont ajoutés à la farine. Un boisseau de 60 livres de blé donne à peu près 43.2 livres de farine et 65.3 livres de pain.

De précieux sous-produits appelés «issues» viennent de la mouture du blé. Les variations des prix des issues exercent une grande influence sur la rentabilité de l'entreprise de mouture. Les minoteries peuvent vendre les issues directement

¹ Voir ce que nous disons de la vente du blé à la Section 1, Chapitre 1, Partie II.

aux cultivateurs pour l'alimentation des bestiaux; elles peuvent les écouler par l'entremise de commerçants d'aliments pour animaux, ou elles peuvent les employer dans la fabrication d'aliments préparés pour le bétail et les animaux.

L'industrie de la boulangerie consiste en un certain nombre de boulangeries à succursales multiples et en boulangeries indépendantes qui comprennent les grands établissements jusqu'aux petites boulangeries locales. Les grandes boulangeries de l'Est du Canada achètent leur farine des minoteries d'après leurs besoins courants. Les minoteries livrent parfois la farine aux grandes boulangeries en vrac dans des wagons spéciaux de chemin de fer, mais c'est habituellement par camions qu'on livre la farine. Les petits boulangers indépendants peuvent obtenir leur farine de grossistes. Certaines minoteries sont liées financièrement à des boulangeries, ainsi que nous l'avons signalé à la Partie II.

Après que la farine a été livrée à la boulangerie, la transformation et la distribution revêtent des formes nombreuses et variées. Au début, il se peut qu'on doive entreposer la farine pendant un certain temps. Puis, les ingrédients sont mélangés plus ou moins mécaniquement. Le pain est ensuite cuit dans des fours, refroidi, ordinairement tranché, emballé et livré. Les salaires et le prix des ingrédients sont les éléments principaux des frais de boulangerie, mais les frais d'emballage et de livraison comptent aussi pour beaucoup. Les boulangeries assument des frais considérables de vente et de stimulation des ventes dans la distribution du pain, et la perte causée par le pain rassis est assez élevée. On détaille le pain rassis à rabais ou on le récupère comme aliment pour les bestiaux.

Le pain est expédié directement en vrac aux chaînes de magasins, par camions, et est livré en petites quantités aux épiceries indépendantes, aux restaurants et aux autres petits établissements de détail. Certaines grandes boulangeries exploitent des dépôts dans des centres urbains où le pain est divisé en petites quantités et d'où se fait le service des petits établissements. Les circuits de distribution du pain sont desservis par un système de camions de livraison dont les conducteurs, travaillant à salaire et commission, vendent du pain et des gâteaux. Le livreur de pain est le principal lien entre la boulangerie et le client. Dans le cas des ventes en gros aux magasins de détail, le livreur, non seulement vend le pain, mais s'occupe aussi de l'aire d'étalage et conseille sur d'autres détails concernant la vente. Les ventes en gros des boulangeries prennent de plus en plus d'importance.

Les prix du blé et de la farine ont baissé de façon générale au cours des dix dernières années. Cette baisse s'est produite malgré les frais supplémentaires occasionnés par l'enrichissement de la farine depuis 1953. Les ventes d'issues de minoterie contrebalancent jusqu'à un certain point les frais de mouture et peuvent atténuer les effets de la baisse des prix de la farine. Le prix de vente des issues a monté de 1949 à 1952 et a baissé par la suite. La quantité de farine et d'issues de blé vitreux (*hard*) vendue a diminué de 1952 à 1957, mais elle s'est accrue en 1958.

Si les minoteries n'utilisent pas toute leur capacité de production, le prix de revient du baril de farine produit est plus élevé que si elles fonctionnent à plein rendement ou presque. De 1949 à 1957, la production de farine a représenté environ 62 à 76 p. 100 de la capacité de production, la moyenne étant de 70 p. 100.

Les frais d'immobilisation, de réparation et d'entretien par baril de farine produit ont beaucoup varié d'une année à l'autre, mais les salaires n'ont pas cessé de monter à compter de 1950, sauf en 1956. La mécanisation et l'automatisation de plus en plus poussées, la vive concurrence sur le marché et la multiplicité des produits expliquent peut-être pourquoi les prix de la farine n'ont pas eu tendance à monter davantage, surtout à cause de la hausse des salaires. Il semble bien que l'augmentation de la production de farine de façon qu'elle se rapproche sensiblement de la capacité de production des minoteries tiendra dans une large mesure à l'accroissement des exportations. Pour ce qui est du marché intérieur, l'accroissement de la population est presque complètement contrebalancé par la baisse de la consommation par habitant. Afin de s'assurer un marché intérieur pour leur farine, certaines grandes minoteries ont placé de gros capitaux dans l'industrie de la boulangerie. La consommation de pain par habitant diminue, elle aussi, même si les ventes globales de pain des boulangeries augmentent.

Écarts de prix de la farine de blé à la ferme, à la tête des lacs, à la minoterie, au gros et au détail

Le tableau 49 et le graphique 26 résument nos calculs des écarts de prix pour la farine de blé, à la ferme, à la tête des lacs, à la minoterie, au gros et au détail. La valeur à la ferme est déterminée d'après le prix intérieur d'un boisseau de blé n° 2 du Nord emmagasiné à la tête des lacs. Pour déterminer la valeur à la ferme, on a soustrait la valeur des sous-produits et les frais de la vente depuis l'élevateur rural jusqu'aux élevateurs de la tête des lacs: emmagasinage, assurance, transport et manutention, et frais de la Commission canadienne du blé. Le prix de détail de la farine est un prix moyen pondéré pour la farine blanche «tous usages», qui est, presque toute, de la n° 1 *Patent*. Les prix des minoteries et de gros portent sur la n° 1 *Patent*, le prix de gros s'appliquant à Toronto et à Montréal.

Au cours de la période à l'étude, les prix du blé et de la farine ont baissé à tous les échelons, sauf à ceux du gros et du détail. Les prix de détail ont monté chaque année, sauf en 1955. Les prix de gros ont monté jusqu'en 1953 et ont baissé par la suite, mais sont restés supérieurs à ceux de 1949. L'écart total a grandi rapidement de 1949 à 1954, a diminué légèrement en 1955 et s'est accru encore par la suite.

Les frais de la vente du blé jusqu'à la tête des lacs ont monté jusqu'en 1953 pour revenir ensuite à ce qu'ils étaient en 1949. La valeur des sous-produits a monté jusqu'en 1951 mais, ensuite, elle a baissé bien au-dessous du niveau 1949.

L'écart à la minoterie et la part de meunier dans la valeur au détail se sont accrues pour l'ensemble de la décennie. Une partie au moins de l'accroissement enregistré dans l'écart à la minoterie tient à ce qu'on y fait maintenant plus d'emballage en quantités destinées directement au consommateur. L'écart au détail a aussi grandi et l'écart au gros a plus que doublé. Les grossistes ne vendent plus maintenant beaucoup de farine, par comparaison avec les chaînes de magasins qui s'occupent elles-mêmes de l'écoulement en gros, de sorte qu'il est plus rationnel de dire que l'écart combiné gros-détail a beaucoup grandi.

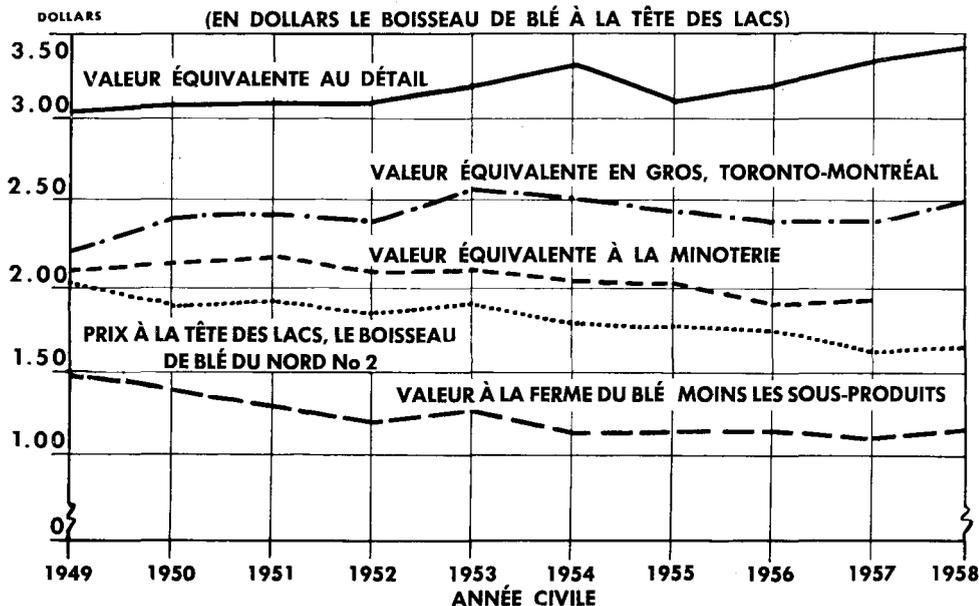
Tableau 49—Résumé des écarts des prix à la ferme, à la tête des lacs, à la minoterie, au gros et au détail pour le blé transformé en farine, Canada, 1949-1958^a

Année civile	Prix de détail de la farine (c. la liv.)	Valeur correspondante au détail d'un boisseau de blé	Valeur correspondante au gros d'un boisseau de blé à Toronto et Montréal En dollars	Valeur correspondante de minoterie d'un boisseau de blé	Prix du n° 2 du Nord à la tête des lacs (\$ le bois.)	Prix du blé à la ferme (\$ le bois.)	Valeur à la ferme du blé moins les sous-produits En dollars	Écart ferme-détail	Part du cultivateur dans la valeur au détail (%)
1949.....	7.2	3.06	2.23	2.12	2.02	1.78	1.50	1.56	49.0
1950.....	7.3	3.10	2.41	2.14	1.87	1.71	1.41	1.69	45.5
1951.....	7.4	3.14	2.48	2.17	1.91	1.64	1.33	1.81	42.4
1952.....	7.4	3.14	2.41	2.12	1.80	1.53	1.23	1.91	39.2
1953.....	7.6	3.23	2.59	2.12	1.89	1.57	1.31	1.92	40.6
1954.....	7.7	3.27	2.51	2.04	1.71	1.40	1.15	2.12	35.2
1955.....	7.4	3.14	2.49	2.02	1.71	1.45	1.20	1.94	38.2
1956.....	7.6	3.23	2.47	1.88	1.70	1.45	1.21	2.02	37.5
1957.....	7.9	3.36	2.47	1.92	1.60	1.37	1.15	2.21	34.2
1958.....	8.0	3.40	2.50	^b	1.62	1.39	1.19	2.21	35.0

^a Adapté de l'étude sur l'écart des prix de la farine et du pain, Volume III, où l'on donne des explications plus détaillées sur la méthode employée, etc.

^b Non disponible.

GRAPHIQUE 26
VALEUR À LA FERME, À LA TÊTE DES LACS, À LA MINOTERIE,
EN GROS ET AU DÉTAIL POUR LE BLÉ TRANSFORMÉ EN FARINE,
AU CANADA, 1949 À 1958



Écarts de prix aux niveaux du gros, du détail, de la ferme et de la minoterie

Au cours de la période à l'étude, la boulangerie a acheté de 49.7 p. 100 à 54.8 p. 100 de la quantité totale de farine de blé disponible pour la consommation canadienne. La fabrication du pain par les boulangeries s'est accrue de 1949 à 1953, a légèrement fléchi en 1954 puis a augmenté par la suite.

Le prix de revient de la farine par livre de pain a légèrement fléchi au cours de la période 1949-1957. Le coût des autres ingrédients a varié au cours de la période à l'étude, mais il a atteint son niveau le plus élevé à la fin de celle-ci. Le prix du pain a augmenté d'environ 45.0 p. 100 pendant la dernière décennie.

Les calculs que nous avons faits sur les écarts de prix du pain aux niveaux du gros, du détail, de la ferme et de la minoterie sont résumés au tableau 50 et indiqués sur le graphique 27.

En évaluant l'écart de prix du pain, nous nous sommes également servis des prix du blé à la ferme que nous avons utilisés pour établir l'écart de prix de la farine. Le prix à la minoterie vise la farine préparée n° 2, catégorie qu'achètent d'ordinaire les boulangeries. Le prix de gros du pain est un prix moyen pour le Canada. Le prix de détail est un prix moyen pour le pain blanc ordinaire vendu au Canada.

Les prix à la ferme et à la minoterie ont fléchi pendant la décennie, mais les prix de vente au gros et au détail ont accusé une hausse considérable. Ces deux faits ont eu pour résultat une augmentation d'environ 64.5 p. 100 de l'écart de prix du pain à l'échelon ferme-détail. Le tableau 50 et le graphique 27 indiquent clairement que l'augmentation s'est située entre la vente de la farine par les minoteries et la vente au détail, étape qui comprend la fabrication du pain (transformation et vente en gros) et la vente au détail. C'est surtout la marge entre le prix chez le boulanger et chez le grossiste qui s'est élargie le plus rapidement.

Tableau 50—Résumé des écarts de prix du blé transformé en pain, aux niveaux du gros, du détail, de la ferme et de la minoterie, Canada, 1949-1958^a

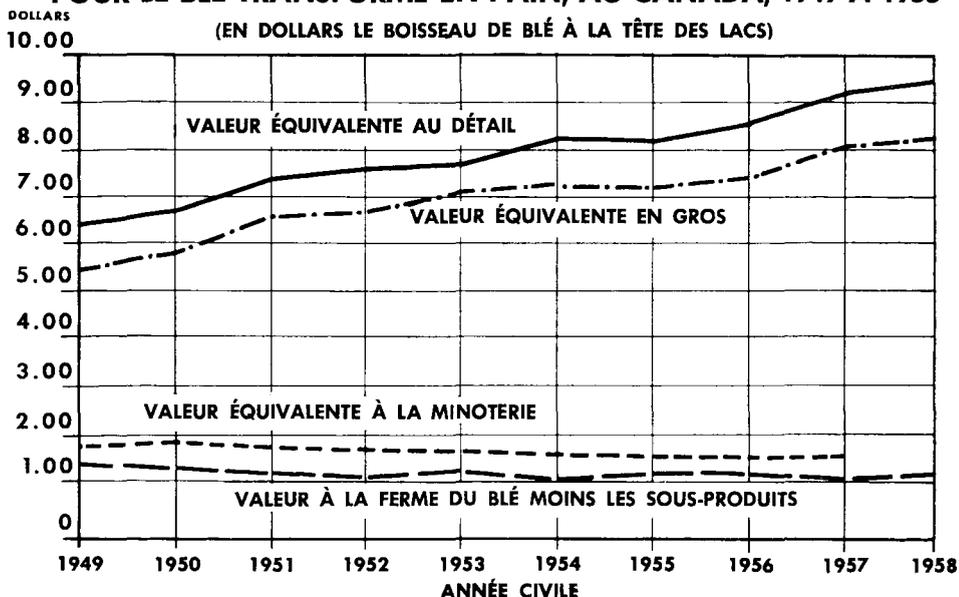
Année civile	Prix de détail du pain	Valeur équivalente au détail d'un boisseau de blé	Valeur équivalente en gros d'un boisseau de blé	Valeur équivalente à la minoterie d'un boisseau de blé	Valeur à la ferme du blé en farine	Écart ferme-détail	Part du cultivateur de la valeur au détail
	(c. la liv.)	(\$)	(\$)	(\$)	(\$ le boiss.)	(\$)	(%)
1949.....	10.0	6.53	5.55	1.95	1.50	5.03	23.0
1950.....	10.3	6.73	5.94	1.98	1.41	5.32	21.0
1951.....	11.4	7.44	6.66	1.95	1.33	6.11	17.9
1952.....	11.8	7.71	6.79	1.89	1.23	6.48	16.0
1953.....	12.0	7.84	7.05	1.85	1.31	6.53	16.7
1954.....	12.5	8.16	7.25	1.84	1.15	7.01	14.1
1955.....	12.5	8.16	7.12	1.78	1.19	6.97	14.6
1956.....	13.3	8.68	7.44	1.77	1.21	7.47	13.9
1957.....	14.1	9.21	8.03	1.79	1.15	8.06	12.5
1958.....	14.5	9.47	8.16	^b	1.19	8.28	12.6

^a Adapté de l'étude sur l'écart de prix du pain, Volume III, où l'on donne des explications plus détaillées sur la méthode employée, etc.

^b Non disponible.

GRAPHIQUE 27

VALEUR À LA FERME, À LA MINOTERIE, EN GROS ET AU DÉTAIL POUR LE BLÉ TRANSFORMÉ EN PAIN, AU CANADA, 1949 À 1958



La part du prix de détail revenant au cultivateur a baissé de 23.0 p. 100 en 1949 à 12.5 p. 100 en 1957. La part du détaillant a légèrement augmenté dans l'ensemble, au cours de la période. L'augmentation enregistrée au niveau boulangerie-gros a été sensible, la proportion passant de 55. 1 p. 100 en 1949 à 67.8 p. 100 en 1957.

Sur la miché de 20 onces de pain blanc en tranches, qui coûtait 17.6c. en moyenne au détail en 1957, le cultivateur recevait 2.2c. pour le blé utilisé; les frais d'acheminement du blé, etc. jusqu'à la tête des lacs s'établissaient à 0.9c.; la minoterie recevait 0.4c., les boulangeries-grossistes, 11.9c. et le détaillant 2.3c. Certaines grandes boulangeries vendent du pain aux chaînes tant sous l'étiquette du magasin que sous des noms de commerce très connus du public. Le pain vendu au détail sous l'étiquette du magasin coûte de 2 à 4c. de moins que le pain portant l'étiquette de la boulangerie ou que le pain livré à domicile.

La cause principale de l'accentuation de l'écart ferme-détail pour le pain était attribuable aux frais de boulangerie plus élevés, les plus importants parmi ces frais étant les dépenses relatives à la main-d'œuvre, à l'emballage, à la stimulation des ventes et à la livraison. L'*Ontario Federation of Labour* nous a fait savoir, lors des audiences de Toronto, que les salaires de l'industrie boulangère semblent s'être accrus plus rapidement que la productivité au cours de la période à l'étude mais qu'en dépit de ce fait le niveau des salaires restait encore au-dessous de la moyenne des industries de fabrication. On nous a dit, à Fredericton et à Montréal,

que bien que la façon d'envelopper le pain n'ait pas beaucoup changé, il y a eu tout de même amélioration au cours de la période. On nous a dit également que les boulangeries fabriquent un pain plus mou qu'il faut envelopper plus solidement pour le protéger contre les aléas de la livraison. Une plus grande variété de pains dont chacun se vend peu et des circuits de livraison plus longs ont pu contribuer à l'accentuation de l'écart au niveau de la boulangerie. On peut aussi attribuer à la meilleure qualité du pain une partie de l'élargissement de l'écart. On nous a dit que la formule de cuisson avait été améliorée par l'addition de plus de lait, de beurre et de sucre, ingrédients plus coûteux que la farine.

LES POMMES DE TERRE¹

Les pommes de terre sont un légume important et pour les producteurs et pour les consommateurs. Au cours de la dernière décennie, le revenu agricole en espèces provenant de la vente de pommes de terre s'élevait à environ 39.1 p. 100 du revenu global en espèces obtenu de la vente de légumes et à 1.5 p. 100 du revenu global en espèces provenant de la vente de produits agricoles. Les dépenses des consommateurs au chapitre des pommes de terre ont représenté environ 27.1 p. 100 des dépenses engagées au chapitre des légumes frais et à 1.7 p. 100 du chiffre global du budget alimentaire. La consommation annuelle de pommes de terre, par habitant, a baissé au cours de la décennie; de 1953 à 1957, elle s'est établie en moyenne à 150 livres environ.

Les pommes de terre sont des denrées extrêmement périssables et doivent être maniées avec soin et entreposées à une température d'environ 38°F. L'assemblage, l'entreposage, la vente en gros et la vente au détail sont les principaux éléments des frais de la vente. En général, la préparation se limite au lavage des pommes de terre, à leur classement et à leur emballage pour la vente immédiate; toutefois, au cours de la décennie, on a poussé plus loin les opérations d'apprêt et une plus grande quantité de pommes de terre a été mise en vente sous forme d'aliment préparé, cuit d'avance et emballé. On a aussi mis au point de nouvelles méthodes de manutention des pommes de terre fraîche, par exemple leur préparation dans des paquets de dimensions commodes soit aux points d'expédition à la campagne soit aux points de destination.

Bien que les pommes de terre poussent à peu près n'importe où, il y a dans chaque province des régions productrices commerciales assez bien délimitées, l'Île-du-Prince-Édouard et la vallée de la rivière Saint-Jean dans le Nouveau-Brunswick sont les principales régions de production excédentaire au Canada; c'est de ces régions que le Québec et l'Ontario obtiennent le gros des stocks dont ils ont besoin pour suppléer à l'insuffisance de la production locale. Sur le plan saisonnier, le sud-ouest de l'Ontario et les régions du littoral de la Colombie-Britannique sont les régions de production les plus précoces. Ces deux régions expédient des quantités importantes dans l'est du Canada et dans la région des Prairies respectivement, jusqu'au moment de la récolte locale. D'une façon générale, les prix agricoles

¹ Les principales mentions de cette question à nos séances publiques ont été les suivantes: Vancouver, Compte rendu, Vol. 1, pages 50-51, 132 à 135, Vol. 2, pages 279 à 280 et Vol. 3, pages 332 à 399; Winnipeg, Vol. 7, pages 1041, 1049; Charlottetown, Vol. 11, pages 1901 à 1930; Halifax, Vol. 13, pages 2156-2157; Toronto, Vol. 15, pages 2433-2434; Montréal, Vol. 21B, pages 3533 à 3548.

au cours de la dernière décennie ont eu tendance à monter davantage dans les régions accusant un déficit important, comme l'Ontario, l'Alberta et la Saskatchewan, que dans les provinces Maritimes, principale région excédentaire.

L'entreposage des pommes de terre se fait d'ordinaire aux centres d'expédition. Les producteurs qui disposent d'entrepôts suffisants peuvent garder des pommes de terre pendant des périodes s'échelonnant de quelques semaines à huit ou neuf mois selon la température, le genre d'entrepôt et les perspectives d'écoulement tant au Canada qu'aux États-Unis. La décision est sujette à des variations et plus ou moins aléatoire. Le prix des pommes de terre, en particulier à l'échelon du cultivateur, est extrêmement variable et très sensible aux fluctuations de l'offre et aux perspectives du marché. Par exemple, la récolte de 1951 était inférieure de 27 p. 100 à celle de 1950; à la mi-octobre 1951, les prix de gros à Montréal pour les pommes de terre du Nouveau-Brunswick étaient le double de ceux de 1950.

Normalement, c'est à l'automne, après la récolte, surtout en octobre et en novembre, que la vente au pays est la plus forte; une autre période de pointe, de moindre envergure, se situe en avril. La vente tend à fléchir jusqu'en février, à augmenter jusqu'en avril et à retomber ensuite à un minimum en juin et juillet. C'est en octobre que les prix sont les plus bas. Ils augmentent tout au long de l'hiver, diminuent en mars, avril et mai et remontent pour atteindre leur sommet en juillet. Les prix, aux différents échelons, ont tendance à monter et à baisser ensemble d'un mois à l'autre. Règle générale, quand les prix atteignent leur sommet saisonnier, la part du prix de détail que reçoit le cultivateur atteint son maximum. C'est de novembre à février que sa part est la moindre.

Nous avons résumé au tableau 51 et indiqué au graphique 28 les résultats de nos calculs sur les écarts de prix des pommes de terre fraîches, aux échelons de la ferme, du gros et du détail. Nous avons évalué à 7 p. 100 les déchets, la perte de volume etc., imputant la majeure partie de ce pourcentage, en termes statistiques, aux étapes antérieures à la vente au détail. Les prix de détail et de gros indiqués s'appliquent aux pommes de terre blanches de table, catégorie n° 1; le prix versé à l'agriculteur vaut pour l'ensemble des ventes. Les prix mensuels, à la ferme, au gros et au détail, ont été pondérés d'après les arrivages canadiens et c'est d'après ces données qu'ont été calculés les prix pondérés pour l'année-récolte. Nous avons considéré l'année-récolte comme s'étendant du 1^{er} août au 31 juillet.

L'écart ferme-détail s'est accentué pendant la décennie prise en bloc. L'élargissement s'est produit chez les composants tant du niveau ferme-gros que de l'échelon du détail. On le voit nettement au graphique 28. Le tableau 51 et le graphique 28 indiquent aussi que, pendant la courte année-récolte 1951-1952, les prix ont monté en flèche à tous les niveaux, en particulier à celui de la ferme. La part touchée par l'agriculteur cette année-là s'est accrue à 68 p. 100, comparative-ment à 47 p. 100 pour les deux années précédentes. En 1953-1954, cependant, la part du cultivateur était tombée à 43 p. 100. En 1956-1957, elle est remontée à 47 p. 100, comme au début. Pour l'ensemble de la période, elle s'est établie à 51 p. 100 environ.

La part du voiturier et du grossiste réunis (ou du voiturier, du courtier et du grossiste) a représenté environ 11.5 p. 100 du prix de détail pour l'ensemble de la période à l'étude. Cette part combinée a diminué pendant que celle du

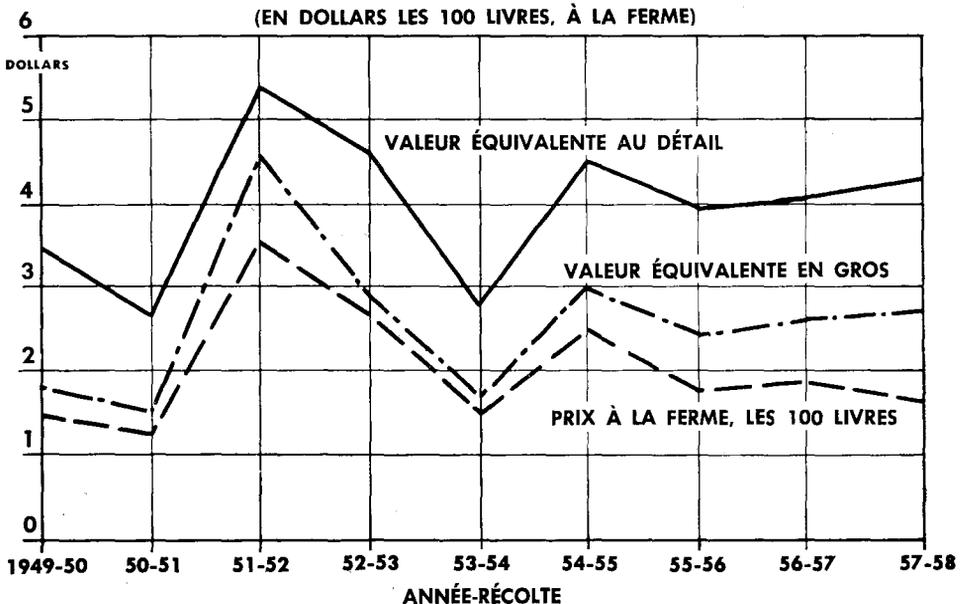
Tableau 51—Résumé des écarts de prix des pommes de terre, à la ferme, au gros et au détail, Canada, années-récolte, 1949-1950 à 1957-1958^a

Année-récolte	Prix au détail	Valeur au détail équivalente à 100 liv. vendues à la ferme	Valeur de gros équivalente à 100 liv. vendues à la ferme	Prix à la ferme	Écart ferme-détail	Part du cultivateur de la valeur au détail
	(c. les 10 liv.)	(\$)	(\$)	(\$ les 100 liv.)	(\$)	(%)
1949-1950.....	34.9	3.24	1.87	1.53	1.71	47.2
1950-1951.....	29.7	2.76	1.59	1.30	1.46	47.1
1951-1952.....	58.5	5.44	4.28	3.67	1.77	67.5
1952-1953.....	51.2	4.76	2.95	2.75	2.01	57.8
1953-1954.....	31.2	2.90	1.62	1.25	1.65	43.1
1954-1955.....	49.4	4.59	3.00	2.52	2.07	54.9
1955-1956.....	43.0	4.00	2.45	1.80	2.20	45.0
1956-1957.....	44.0	4.09	2.60	1.93	2.16	47.2
1957-1958.....	45.3	4.21	2.69	1.75	2.46	41.6

^a Adapté de l'étude sur l'écart de prix des pommes de terre, Volume III, où l'on donne des explications plus détaillées sur la méthode employée, etc.

GRAPHIQUE 28

VALEUR À LA FERME, EN GROS ET AU DÉTAIL POUR LES POMMES DE TERRE, AU CANADA, ANNÉES-RÉCOLTES 1949-50 À 1957-58



cultivateur augmentait au cours des premières années; par la suite, cependant, elle s'est accrue pendant que la part de l'agriculteur revenait à son point de départ. Les frais de courtage s'établissaient entre 2½c. et 4c. les 100 liv., soit environ ⅓ p. 100 du prix de détail.

La part du détaillant a été en moyenne de 37.5 p. 100 environ du prix de détail pour l'ensemble de la période, sans tendance nette ni à la hausse ni à la baisse. Elle a été plus stable que celle du cultivateur ou du grossiste.

Les raisons qui expliquent l'accentuation de l'écart entre le cultivateur et le détaillant semblent avoir été les suivantes: frais plus élevés de matériel et de main-d'œuvre nécessaires pour l'emballage, frais de transport plus élevés et majorations continues du pourcentage aux niveaux du gros et du détail par suite des augmentations de prix à l'échelon de la ferme.

Les évaluations précitées sont, bien entendu, des moyennes nationales, susceptibles de variations presque illimitées selon le lieu et l'époque. La Commission a été mise au courant de quelques-uns de ces cas particuliers au cours des audiences publiques.

A Winnipeg, le représentant provincial de l'Association canadienne des consommateurs a signalé à la Commission un cas où les pommes de terre du Nouveau-Brunswick s'étaient vendues moins cher à Winnipeg que les pommes de terre du Manitoba, malgré la distance. On n'a pas dit que cela est à l'état chronique. Nos enquêtes indiquent que les prix payés à l'agriculteur pour des pommes de terre au Nouveau-Brunswick sont en moyenne de 40 à 50c. inférieurs par 100 liv. aux prix payés au Manitoba. Étant donné que l'écart peut parfois dépasser considérablement cette moyenne à la suite d'une forte récolte, cela expliquerait en grande partie la raison pour laquelle les pommes de terre du Nouveau-Brunswick se vendent quelquefois moins cher à Winnipeg que celles du Manitoba. Une autre possibilité sur laquelle nous n'avons pas pu nous renseigner, c'est que compte tenu du prix les consommateurs de Winnipeg préfèrent peut-être les pommes de terre du Manitoba.

A Charlottetown, les représentants des coopératives de producteurs et de consommateurs nous ont expliqué que les producteurs de pommes de terre de l'Île-du-Prince-Édouard de même que les expéditeurs avaient toujours eu à lutter contre de violentes fluctuations des prix des pommes de terre de table. On nous a dit que ces fluctuations de prix ne sont pas proportionnées aux variations de l'offre et de la demande mais qu'elles sont dues à des achats de spéculation effectués à Montréal et à Toronto, achats qui, de leur côté, sont liés aux fluctuations quotidiennes du marché à terme des pommes de terre au *Mercantile Exchange* de New-York. On a dit que les expéditeurs de pommes de terre de l'Île-du-Prince-Édouard devaient attendre d'ordinaire jusqu'à 11 heures du matin (moment où l'on connaît les prix initiaux cotés au *Mercantile Exchange* de New-York) avant que les vendeurs de Montréal et de Toronto leur soumettent des offres fermes.

La Commission a noté que les expéditions de pommes de terre de l'Île-du-Prince-Édouard à destination de Toronto variaient parfois énormément d'une semaine à l'autre. Les témoignages reçus ne spécifiaient pas clairement si les ventes

de l'Île-du-Prince-Édouard variaient beaucoup d'une semaine à l'autre mais, semble-t-il, le volume des arrivages subit de temps à autre des variations d'importance. Elles ne correspondent pas absolument aux fluctuations de prix mais elles sont aussi influencées par la température et les difficultés saisonnières de transport dans l'Île même et par les interruptions subies dans les expéditions vers le continent. Nous avons remarqué également que les producteurs eux-mêmes spéculent parfois en gardant leurs pommes de terre dans l'espoir de les vendre plus tard à un prix plus élevé. D'autres, tels les expéditeurs, spéculent en emmagasinant les pommes de terre ou en les sortant des entrepôts selon les perspectives du marché.

Une fois que les pommes de terre sont arrivées aux derniers centres de distribution, un excédent temporaire de stocks pourrait occasionner une chute accentuée des prix et cela, pour deux raisons,—la nature périssable du produit et le manque d'élasticité de la demande. Même une baisse brusque des prix pour dégager le marché n'a pas toujours pour résultat d'accroître sensiblement la consommation. D'autre part, en raison du manque de souplesse de la demande, une raréfaction temporaire de stocks (imputable peut-être aux conditions atmosphériques ou à une erreur d'évaluation des débouchés) pourrait provoquer une montée en flèche des prix car l'accroissement des prix des pommes de terre ne provoque pas une diminution sensible de la consommation.

Nous sommes disposés à croire que les opérations du *Mercantile Exchange* de New-York peuvent influencer sur le prix des pommes de terre du Canada. Il se peut que parfois cette influence soit de nature à accentuer les fluctuations de prix mais nous ne sommes pas convaincus que ce résultat est inévitable. Acheter des pommes de terre à des fins de spéculation quand les prix sont bas, uniquement pour les revendre plus tard quand les prix ont monté, devrait, si les pronostics se révèlent exacts, faire monter les bas prix et plus tard faire baisser les prix élevés. De la même manière, quand on achète des pommes de terre dans une région où les prix de vente sont bas pour les expédier vers d'autres débouchés où les prix sont élevés, cela devrait atténuer les écarts de prix entre les régions, déduction faite des frais de transport, des tarifs douaniers, etc.

Aux audiences de Montréal, nous avons appris que les chaînes s'octroyaient une forte marge de bénéfice sur la vente au détail des fruits et des légumes frais tels que les pommes de terre, de manière à compenser les pertes subies à l'occasion des ventes spéciales de certains articles. On nous a dit également à Montréal que les ventes au rabais des pommes de terre qu'annoncent les chaînes ne concernent que les gros sacs, ceux de 75 livres par exemple, qui sont lourds, encombrants et par conséquent impopulaires, alors qu'au même moment et pour les mêmes pommes de terre, les prix pour des sacs de 10 livres, faciles à manier, restent élevés,—plus élevés que le prix demandé par le détaillant indépendant. La conclusion générale que nous tirons de ces deux griefs c'est que la chaîne jouit d'une grande latitude à l'égard de l'établissement des prix de détail pour les fruits et les légumes frais. De plus, les consommateurs doivent, de toute évidence, lire avec beaucoup d'attention les annonces de produits alimentaires.

LES TOMATES¹

Parmi les fruits et légumes, les tomates représentent le produit agricole le plus important de la transformation. De 1949 à 1957, on a transformé chaque année entre 365 millions de livres (1950) et 697 millions de livres (1952) de tomates de grande culture. Le revenu en espèces des cultivateurs provenant des tomates livrées pour la transformation a varié entre \$5,900,000 en 1950 et \$14,200,000 en 1952. Sur l'ensemble de la période, le revenu agricole en espèces provenant de la transformation des tomates a représenté 9.0 p. 100 du revenu en espèces attribuable à la vente de légumes, et 0.3 p. 100 du revenu global en espèces provenant de la vente des produits agricoles.

Les tomates (fraîches, en conserve et en jus) ont représenté environ 20.0 p. 100 des dépenses engagées par les consommateurs pour l'achat de légumes. La consommation annuelle par tête, pour les tomates de toutes catégories, a varié d'une année à l'autre selon la récolte mais en général elle équivalait à près de 60 livres de produits frais. La consommation par tête, pour les jus de tomate, les tomates concentrées et la purée a augmenté assez régulièrement.

Les tomates de grande culture se gâtent très rapidement et par conséquent, elles doivent être livrées sans délai à la conserverie ou vendues au consommateur. Jusqu'à 70 p. 100 de l'ensemble des tomates fraîches récoltées sont expédiées par camions et le reste par chemins de fer. Elles doivent être placées pour leur expédition dans des cageots qu'il faut manier avec soin pour éviter qu'elles soient broyées, écrasées ou autrement endommagées, ce qui les ferait passer dans une catégorie inférieure, augmenterait les pertes et abaisserait le prix de vente. Dans la vente des tomates, ce sont surtout le matériel d'emballage ou d'empaquetage, la main-d'œuvre, les pertes et les dégâts qui constituent les principaux éléments du prix de revient. Les paniers, les boîtes et les cageots deviennent d'ordinaire inutilisables après l'étape de la vente en gros, et les tomates sont normalement vendues au détail dans des boîtes avec dessus en cellophane ou dans des petits plateaux.

Les variétés de tomates sont groupées en deux catégories principales, la première alimentant le marché de produits frais et l'autre celui de la transformation. On vend les tomates sous un plus grand nombre de formes que n'importe quel autre légume: tomates fraîches et en boîtes, jus de tomate, catsup, soupes, pulpe, purée, concentrés de tomate et sauce. Comme c'est le cas pour d'autres légumes et fruits en boîte ou congelés, les conserveries immatriculées reçoivent fréquemment la visite d'un inspecteur du ministère fédéral de l'Agriculture, qui prélève des échantillons de tomates en boîte pour vérifier si la catégorie annoncée est exacte.

La production des tomates de grande culture varie énormément d'une année à l'autre. Ces fluctuations sont imputables aux conditions atmosphériques et aux changements de la superficie ensemencée. Vu qu'environ 80 p. 100 des tomates de grande culture servent à la transformation, c'est l'apprêteur qui exerce le plus d'influence sur la production car il décide d'ordinaire à l'avance les quantités dont il aura besoin et signe en conséquence des contrats avec les producteurs. Le Canada importe beaucoup plus de tomates qu'il n'en exporte; il reçoit des tomates importées

¹ Les principales mentions de cette question des tomates fraîches et en conserve à nos séances publiques ont été: Vancouver, Compte rendu, Vol. 2, pages 280-281; Winnipeg, Vol. 6, pages 860 à 862 et Vol. 7, page 1044; Toronto, Vol. 15, pages 2432 et 2433.

pendant toute l'année. Au cours des mois d'été, les importations baissent légèrement car à cette époque le marché canadien reçoit de grandes quantités de tomates produites au pays.

On cultive des tomates dans bien des régions du Canada, mais la plus grande partie de la récolte commerciale provient de l'Ontario (80 p. 100 environ), du Québec (15 p. 100 environ), et de la Colombie-Britannique (5. p. 100 environ). L'Ontario a un sol propre à leur culture, des conditions atmosphériques propices et d'importants débouchés. Bien que la culture des tomates soit d'ordinaire un à-côté, c'est une importante culture commerciale dans les comtés d'Essex et de Kent en Ontario. Les producteurs vendent aux apprêteurs jusqu'à 85 p. 100 de leur production dans l'Ontario, 80 p. 100 dans la Colombie-Britannique et 65 p. 100 dans le Québec. Le reste de la récolte est vendu comme produit frais sur le marché. Les tomates fraîches de l'Ontario sont écoulées d'ordinaire dans la province, à part une certaine quantité qui est expédiée vers la province de Québec et les provinces Maritimes. La Colombie-Britannique garde pour sa propre utilisation jusqu'à 60 p. 100 de la récolte et vend le reste aux provinces des Prairies. Les tomates fraîches récoltées dans le Québec sont presque exclusivement employées dans la province même, à part une très faible quantité expédiée à Ottawa. Dans l'Ontario et la Colombie-Britannique, les prix minimums sont fixés annuellement à la suite de négociations entre les offices de vente des producteurs et les apprêteurs.

Les prix versés à l'agriculteur pour les tomates destinées à la transformation de même que les quantités produites varient énormément d'une année à l'autre. Les prix versés à l'agriculteur semblent dépendre de la disponibilité des réserves de tomates transformées au début de la saison, et du prix des tomates de grande culture et des produits importés plutôt que de la production canadienne. Par exemple, en 1952, alors que la récolte était la meilleure de la décennie 1949-1958, les prix à l'agriculteur étaient également les plus élevés tandis que les réserves des produits de tomate cette année-là ont été les plus basses de la période. Les variations enregistrées d'une année à l'autre dans les prix de détail des tomates en conserve ont été imputables davantage à la disponibilité des stocks qu'à l'importance de la récolte.

Les grandes fluctuations saisonnières dans le prix de gros et de détail n'atteignent que les tomates fraîches. En juillet, quand la nouvelle récolte de tomates pénètre sur le marché, on constate un fléchissement brusque des prix des tomates fraîches. Les prix des tomates en conserve sont beaucoup plus stables tout au long de l'année.

On a enregistré dans les principales villes du Canada une différence marquée dans les tendances des prix de détail pour les tomates fraîches et en conserve. Entre 1952 et 1958, les prix de détail des tomates fraîches ont augmenté de 50 p. 100 à Vancouver, de 40 p. 100 à Toronto et Montréal et de 25 p. 100 à Winnipeg et Halifax. Pendant la même période, les prix de détail des tomates en conserve ont accusé un fléchissement d'environ 2 à 12 p. 100 dans toutes les villes précitées. Le plus fort fléchissement des prix s'est produit à Montréal et le plus faible à Halifax.

C'est seulement à l'égard des tomates en conserve que nous possédons des données recueillies systématiquement sur les prix à la ferme et au détail nous permettant de mesurer l'écart ferme-détail et la part du prix de détail que touche

l'agriculteur. On trouvera résumés au tableau 52 et indiqués au graphique 29 les résultats de nos calculs sur l'écart entre les prix des conserves de tomates chez le cultivateur, l'apprêteur et le détaillant au cours de la période allant de 1949 à 1957. Ces calculs sont fonction des prix de détail à l'égard de la qualité dite de «choix» et des prix versés à l'agriculteur et à l'apprêteur pour toutes les catégories et variétés de tomates. De ce fait, la part que touche l'agriculteur est, dans une certaine mesure, plutôt faible. Nous ne devons pas perdre de vue également que ces chiffres représentent des moyennes nationales et qu'on ne peut pas s'attendre à ce qu'ils valent également pour toutes les régions ou localités.

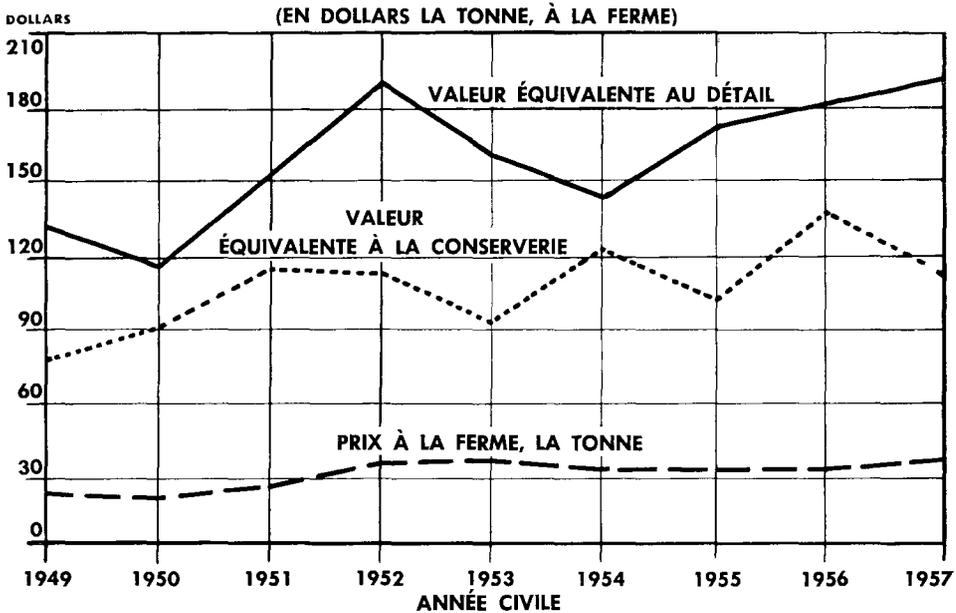
Les prix, aux niveaux du détaillant et de la transformation, ont subi de grandes fluctuations au cours de la décennie. Les prix de détail semblent suivre une courbe cyclique d'une durée d'à peu près quatre ans; on a constaté des fluctuations relativement moindres à l'égard des prix versés à l'agriculteur. L'écart entre le prix des conserves de tomates chez le cultivateur et chez le détaillant varie beaucoup plus que celui des autres légumes en conserve. Entre 1950 et 1952, il s'est accru, passant de \$94 la tonne à \$159 la tonne; il a ensuite fléchi brusquement pendant les deux années suivantes. Depuis 1954, les prix, les écarts de prix et la part du cultivateur ont suivi une courbe plus régulière. Pour l'ensemble de la période, les prix ont monté aux échelons de la transformation et du détail, et aussi au niveau de l'agriculteur mais à un degré moindre. La part du cultivateur s'est accrue, passant de 20 p. 100 en 1949 à 23.3 p. 100 en 1954, mais elle a ensuite baissé à 18.3 p. 100 en 1957. L'écart s'est accentué surtout par suite de l'augmentation des frais de transformation. De plus, on a importé des États-Unis des conserves de tomates à un rythme croissant au cours de la décennie et l'écart a été plus prononcé au cours des années où les importations étaient fortes.

Tableau 52—Résumé des écarts de prix des conserves de tomates, aux niveaux de la ferme, de la transformation et du détail, Canada, 1949 à 1957^a

Année civile	Prix au détail	Valeur au détail équivalente à 1 tonne de produit frais	Valeur de vente à la transformation équivalente à 1 tonne de produit frais	Prix à la ferme d'après l'année civile	Écart ferme-détail	Part de la valeur au détail qui revient à la transformation	Part du cultivateur de la valeur au détail
	(c. la boîte de 28 onces)	(\$)	(\$)	(\$ la tonne)	(\$)	(%)	(%)
1949.....	20.1	135	81	27	108	39.7	20.0
1950.....	17.7	119	92	25	94	56.1	21.3
1951.....	23.1	155	118	29	126	57.4	18.5
1952.....	28.8	194	117	35	159	42.2	18.2
1953.....	24.4	164	93	36	128	34.7	22.1
1954.....	21.5	145	122	34	111	61.0	23.3
1955.....	26.3	177	113	34	143	44.5	19.3
1956.....	27.3	184	140	34	150	57.4	18.6
1957.....	29.1	196	117	36	160	41.7	18.3

^a Adapté de l'étude sur l'écart de prix des tomates, Volume III, où l'on donne des explications plus détaillées sur la méthode employée, etc.

GRAPHIQUE 29
VALEUR À LA FERME, À LA CONSERVERIE ET AU DÉTAIL POUR
LES TOMATES EN CONSERVE, AU CANADA, 1949 À 1957



L'Association canadienne des consommateurs a proposé, lors des audiences tenues à Ottawa, qu'on utilise pour les conserves de fruits et de légumes des boîtes d'un format plus grand, soit 20 et 28 onces. Par mesure d'économie, on avait réduit pendant la guerre le format des boîtes de conserve. L'Association canadienne des consommateurs a signalé qu'une boîte d'un format plus grand serait plus avantageuse maintenant que les familles sont plus nombreuses. Nous sommes portés à souscrire à cette requête tout en nous demandant si la demande de boîtes d'un plus grand format est vraiment générale.

LES POIS¹

Environ 93.0 p. 100 des pois verts récoltés au cours de la période à l'étude ont été mis en conserve. Parmi les conserves de légumes, seules les tomates l'emportent sur les pois du point de vue de la valeur. Le volume de pois verts mis en conserve au cours de la dernière décennie représente environ 22.5 p. 100 du poids total de tous les légumes mis en boîtes. Les pois ont compté pour environ 60 p. 100 du poids total des légumes congelés. Le revenu agricole en espèces provenant de la vente des pois à des fins de mise en conserve est évalué à environ 4.5 p. 100 du revenu en espèces provenant de la vente de tous les légumes et à 0.2 p. 100 de tout

¹Lors de nos audiences publiques, les principales mentions qu'on a faites des pois congelés et en boîtes ont été: Winnipeg, Compte rendu, Vol. 6, pages 860 à 862 et 885; Toronto, Vol. 15, pages 2432 et 2433 et Vol. 18, page 2861.

le revenu en espèces attribuable à la vente des produits agricoles. Les dépenses des consommateurs au chapitre des conserves de pois ont été d'environ 21.5 p. 100 des dépenses engagées à l'égard de tous les légumes secs et en boîtes et de 0.6 p. 100 du budget global d'alimentation. La consommation de pois par habitant s'est accrue légèrement, passant d'une moyenne de 6.9 livres pendant la période 1949-1952 à une moyenne de 7.2 livres au cours de la période 1954-1957. La consommation, par habitant, de légumes congelés, à laquelle les pois contribuent pour la plus grande part, s'est accrue, passant d'une moyenne de 0.9 livre au cours de la période 1949-1952 à une moyenne de 2.3 livres au cours de la période 1954-1957.

Le rendement et la qualité des pois varient énormément selon les conditions atmosphériques. S'il fait frais pendant la saison de croissance et s'il pleut fréquemment, on récolte plus de pois tendres et sucrés d'une bonne couleur. Les pois destinés à la mise en conserve s'achètent d'après les indications du «tendéromètre», instrument servant à mesurer la fermeté de la peau. Vu que les pois se gâtent rapidement quand ils deviennent trop mûrs, il est important de récolter et de traiter sans retard les pois mûrs. Si on récolte les pois trop tôt, la récolte est faible, mais les pois sont de bonne qualité; si on les récolte trop tard, la récolte est considérable, mais la qualité laisse à désirer. La récolte de pois varie sensiblement d'une année à l'autre. Au cours de la décennie qui s'étend de 1948 à 1957, elle atteignait, en moyenne, 2,100 livres l'acre.

En outre, d'autres éléments influent sur les frais relatifs à la culture et à la transformation. À moins qu'ils ne soient apprêtés promptement, les pois continuent à perdre leur qualité une fois écosés. En plantant des catégories précoces et tardives, on réussit cependant à prolonger la saison de la récolte et de la mise en conserve. Les petites conserveries de légumes spécialisées ne fonctionnent peut-être qu'un mois ou deux par année. Les conserveries plus grandes et plus variées peuvent fonctionner trois mois ou davantage. Même alors, il se peut que les conserveries ne fonctionnent pas de façon continue ou à pleine capacité, car elles sont assujéties, dans une large mesure, aux conditions atmosphériques du temps de la récolte.

Les pois récoltés dans les champs sont écosés sur place par des machines et sont ensuite transportés à une usine où ils passent d'une façon mécanique, et, dans une large mesure, automatique, par les diverses opérations de la mise en conserve, soit le nettoyage, le classement selon la grosseur, le blanchiment, le classement selon la qualité, la mise en boîte, la stérilisation, le refroidissement, l'étiquetage, la mise en caisse, l'entreposage et la distribution.

Les pois mis en conserve dans les établissements enregistrés sont examinés par un inspecteur du ministère fédéral de l'Agriculture. Au Canada, les pois mis en conserve sont répartis en trois catégories: pois de luxe, pois de choix et pois ordinaires. Chacune de ces catégories se subdivise habituellement en cinq groupes, selon la grosseur du produit: les plus petits pois forment le groupe n° 1, et les plus gros, le groupe n° 5. On peut cependant mettre les pois en conserve sans tenir compte de leur grosseur.

L'Ontario, le Québec et la Colombie-Britannique sont les provinces qui produisent les plus fortes quantités de pois destinés à la transformation, mais les provinces des Prairies et les provinces Maritimes s'adonnent également à la culture de ce produit. Au cours de la décennie à l'étude, la proportion de la superficie totale

cultivée sous contrat représentée par les cultures sous contrat de l'Ontario, du Québec et de la Colombie-Britannique s'établit à 84.2 p. 100. D'ordinaire, les conserveries négocient des contrats préalables avec les cultivateurs à l'égard d'une superficie déterminée ensemencée en pois à un prix minimum convenu. Les fluctuations annuelles de l'ensemble de la superficie ensemencée sont étroitement liées aux stocks de pois en conserve, compte tenu des stocks de l'année précédente et de l'essor démographique. Les fluctuations saisonnières des prix sont donc très minimes, tant à l'échelon de l'agriculteur qu'à celui de la conserverie ou du détaillant.

Au cours de la période à l'étude, les importations de pois en conserve ont dépassé les exportations par une marge qui n'est pas très considérable. Pendant cette période, les importations et les exportations n'ont pas représenté beaucoup plus que 1 p. 100 des stocks.

Écart des prix relatif aux pois en conserve

Notre évaluation des écarts de prix, aux niveaux de l'agriculteur, de la transformation et du détaillant, en ce qui concerne les pois en conserve pour la période à l'étude est résumée au tableau 53 et exposée au graphique 30. Nous avons effectué ce calcul en prenant, comme point de départ, une tonne de pois vendue par l'agriculteur aux fins de la transformation.

Les prix au détail ont augmenté de 1949 à 1953 et ont ensuite fléchi, sauf en 1957. D'une façon générale, les prix de vente de la transformation ont suivi une courbe analogue. S'étant accrus à un rythme accéléré de 1949 à 1952, les prix à la ferme ont quelque peu fléchi par la suite. L'écart ferme-détail s'est accentué

Tableau 53—Résumé des écarts de prix des pois en conserve aux niveaux de la ferme, de la transformation et du détail, Canada, de 1949 à 1957^a

Année civile	Prix au détail	Valeur équivalente au détail d'une tonne à la ferme	Valeur équivalente à la transformation d'une tonne à la ferme	Prix à la ferme calculé par rapport à l'année civile	Écart ferme-détail	Part de la valeur au détail touchée par la transformation	Part de la valeur au détail touchée par le cultivateur
	(c. la boîte de 20 onces)	(\$)	(\$)	(\$ la tonne)	(\$)	(%)	(%)
1949.....	17.6	405	316	78	327	58.8	19.3
1950.....	17.4	400	328	74	326	63.5	18.5
1951.....	18.8	432	376	86	346	67.1	19.9
1952.....	20.6	474	394	98	376	62.4	20.7
1953.....	21.1	485	394	96	389	61.4	19.8
1954.....	20.9	480	376	96	384	58.3	20.0
1955.....	20.7	476	348	96	380	52.9	20.2
1956.....	20.2	464	362	98	366	56.9	21.1
1957.....	20.6	474	364	96	378	56.5	20.3

^a D'après l'étude de l'écart des prix relatif aux pois, Volume III, où on présente des explications plus détaillées de la méthode employée, etc.

entre les années 1949 à 1953. S'étant rétréci de 1953 à 1956, il est devenu de nouveau plus prononcé en 1957. L'accentuation de l'écart s'est maintenue à un niveau modéré pendant l'ensemble de la période à l'étude.

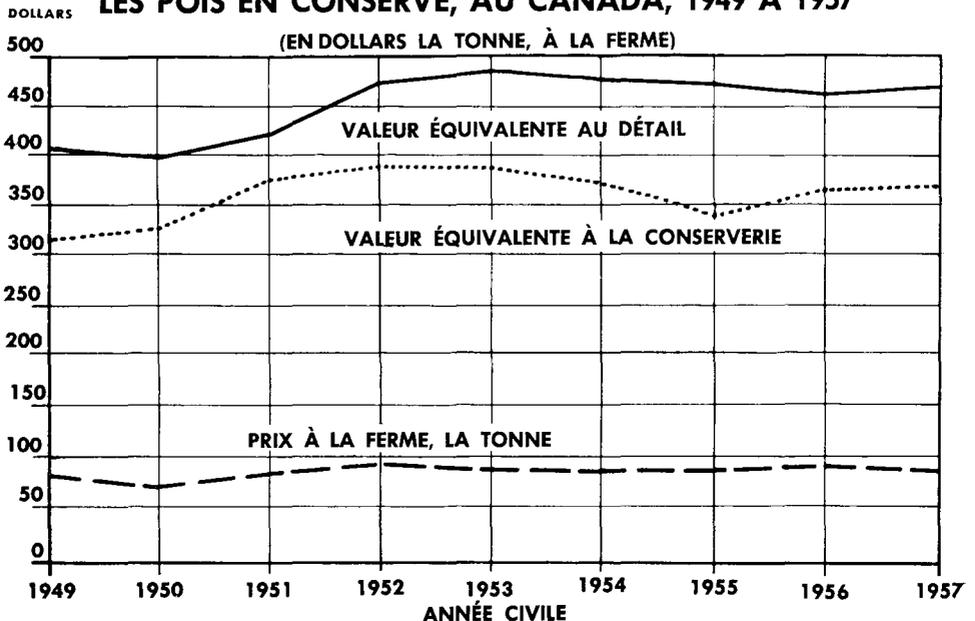
La part du prix de détail touchée par l'agriculteur accuse une légère tendance à la hausse au cours de la période à l'étude: elle est passée de 19.3 p. 100 en 1949 à 20.3 p. 100 en 1957. La part de la valeur au détail obtenue par la transformation a considérablement fluctué, mais s'établit, en moyenne, à 59.6 p. 100 pour l'ensemble de la période.

Écart des prix relatif aux pois congelés

Au cours de la période en cause, les pois congelés ont représenté une proportion croissante du poids global de légumes congelés, étant passés de 50.6 p. 100 en 1949 à 66.3 p. 100 en 1957. La valeur des ventes de pois congelés dépasse celle de tout autre légume congelé. En outre, on se sert de pois congelés dans la préparation des soupes, d'aliments pour bébés, de macédoines de légumes congelés et d'aliments congelés apprêtés.

Les pois congelés perdent peu de la saveur et de la couleur des pois verts et frais. Les pois destinés à la congélation sont habituellement empaquetés à la machine. L'emballage constitue une phase onéreuse du processus, car il doit répondre à des exigences particulières. Pour être satisfaisant, l'emballage doit être attrayant et protégé contre la contamination, l'air et l'humidité.

GRAPHIQUE 30 VALEUR À LA FERME, À LA CONSERVERIE ET AU DÉTAIL POUR LES POIS EN CONSERVE, AU CANADA, 1949 À 1957



Nombre d'usines qui s'occupent des pois congelés et d'autres légumes effectuent l'emballage et la congélation à deux établissements différents. La distance entre les établissements est parfois considérable, ce qui peut nuire à la qualité du produit. L'expansion du marché amènera probablement une intégration plus poussée des usines d'emballage et de congélation.

Les principales régions productrices de légumes congelés sont la Colombie-Britannique, l'Ontario, l'Alberta et le Québec. Le transport des produits de la Colombie-Britannique et de l'Alberta, vers les débouchés plus importants de l'Ontario et du Québec est coûteux, à cause des longues distances à parcourir dans des wagons frigorifiques. L'insuffisance des congélateurs et des comptoirs de produits congelés dont disposent les établissements de vente au détail a limité leurs ventes et exigé de fréquentes livraisons. Les épiceries géantes possèdent une proportion de plus en plus grande de comptoirs pour produits congelés.

Nous ne disposons pas de données distinctes quant aux importations et aux exportations de pois congelés, mais nous savons que les importations se sont accrues rapidement pendant la période à l'étude tandis que les exportations sont demeurées faibles. La plus grande partie de nos importations provenaient des États-Unis.

Le tableau 54 présente un résumé de notre évaluation des écarts enregistrés de l'entreprise agricole au magasin de détail relativement aux pois congelés. Nous avons fait ce calcul en prenant, comme point de départ, une tonne de pois vendue par l'agriculteur aux fins de la transformation. Nous nous sommes fondés sur les prix que touchait l'agriculteur dans le cas des pois en conserve, ce qui amène peut-être à sous-estimer le prix et la part qu'a obtenus l'agriculteur et à surestimer l'écart ferme-détail. Toutefois, les conclusions générales que nous tirons n'en seront pas moins valables.

Le prix de détail d'un paquet de 12 onces de pois congelés est tombé de 31.5c., en 1952, à 23.8c. en 1957. Le prix versé à l'agriculteur a également fléchi, mais à un rythme plus lent, passant de \$98 la tonne, en 1952, à \$94 la tonne en 1957. D'autre part, l'écart ferme-détail s'est rétréci, et la part de la valeur au détail obtenue par l'agriculteur est passé de 13.1 p. 100, en 1952, à 16.6 p. 100 en 1957, s'établissant, en moyenne, à 15 p. 100 au cours de l'ensemble de la période qui fait l'objet de notre étude.

Tableau 54—Résumé des écarts de prix des pois congelés aux niveaux de la ferme, de la transformation et du détail, Canada, de 1952-1957^a

Année civile	Prix de détail	Valeur équivalente, au détail d'une tonne à la ferme	Prix à la ferme calculé par rapport à l'année civile	Écart ferme-détail	Part de la valeur au détail touchée par le cultivateur
	(c. le paquet de 12 onces)	(\$)	(\$ la tonne)	(\$)	(%)
1952.....	31.5	747	98	649	13.1
1953.....	30.8	731	96	635	13.1
1954.....	27.6	655	96	559	14.7
1955.....	25.6	607	98	509	16.1
1956.....	25.2	598	96	502	16.1
1957.....	23.8	565	94	471	16.6

^a Adapté de l'étude sur l'écart de prix des pois, Volume III, où l'on donne des explications plus détaillées sur la méthode employée, etc.

Le fléchissement marqué des prix de détail des pois congelés, nonobstant l'accroissement de la consommation par tête, est d'autant plus frappant que les prix de détail des pois en conserve ont monté. Le fléchissement des prix des pois congelés semble surtout attribuable à trois motifs: 1° l'accroissement de la production, la production dans de nouvelles régions et l'intensification des importations; 2° l'amélioration des services de distribution des aliments congelés et la généralisation de l'usage des congélateurs dans les établissements de vente au détail et dans les foyers; 3° l'intensification de la concurrence émanant d'autres légumes congelés.

LE MAÏS EN CONSERVE ¹

Parmi les légumes, le maïs s'est situé en troisième place, au cours de la dernière décennie, soit après les tomates et les pois, pour ce qui est de la valeur de la transformation. Les recettes en espèces que le cultivateur tire de la vente du maïs destiné à l'apprêt ont représenté environ 2.7 p. 100 des recettes en espèces découlant de la vente de l'ensemble des légumes, et 0.1 p. 100 des recettes globales en espèces provenant de la vente des produits agricoles. Le poids du maïs apprêté et mis en conserve au cours de la période à l'étude équivalait à environ 17.5 p. 100 du poids total de l'ensemble des légumes mis en conserve. Les dépenses du consommateur à l'égard du maïs en conserve ont représenté environ 14.6 p. 100 des dépenses consacrées à l'achat des légumes secs et en conserve, ainsi que 0.4 p. 100 de l'ensemble des dépenses consacrées aux aliments. La consommation annuelle, par tête, du maïs en conserve a peu changé, s'établissant à 5 livres à peu près.

Environ 90 p. 100 du maïs sucré produit au cours de la dernière décennie était destiné à l'apprêt. Depuis la seconde Guerre mondiale, la mise au point de variétés hybrides a considérablement amélioré le maïs sucré aux fins de la mise en conserve. D'ordinaire, les apprêteurs négocient chaque année des contrats avec les cultivateurs pour ce qu'il leur faut, à un prix minimum convenu. La superficie ensemencée par suite du contrat dépend habituellement de l'importance des stocks détenus. Des représentants sur place surveillent la récolte de très près afin de déterminer à quel moment le maïs atteint son plein degré de maturité. Le maïs qui n'est pas suffisamment mûr forme une substance aqueuse, tandis que le maïs trop mûr est dur et féculent. Au cours de la dernière décennie, la récolte moyenne par acre ensemencée a été d'environ deux tonnes et demie.

À l'heure actuelle, on a recours à la machine, dans une large mesure, pour récolter le maïs. Les épis sont ensuite transportés par camion du champ à la conserverie, où l'on pèse le chargement et paie le cultivateur. Dans l'usine moderne, on a recours à des convoyeurs pour faire subir au maïs les diverses opérations de la mise en conserve. Ce procédé continu, qui s'effectue à une température de cuisson très élevée, accélère l'opération et donne un produit de qualité supérieure.

D'ordinaire, la transformation du maïs se fait selon deux principaux modes d'apprêt: le maïs à la crème, qui peut être conservé dans de la saumure ou homogénéisé («crémogénéisé»), et le maïs à grains entiers, qui peut être conservé à vide ou dans de la saumure. Viennent ensuite l'étiquetage, la mise en caisse et

¹ Au Compte rendu de nos séances publiques, il est surtout question du maïs en conserve aux pages 860 à 862 du Volume 6 (Winnipeg) et aux pages 2432 à 2433 du Volume 15 (Toronto).

l'entreposage. Au Canada, le maïs en conserve se répartit selon les diverses catégories suivantes: maïs de luxe, maïs de choix et maïs ordinaire. Les enveloppes et les déchets des épis deviennent un sous-produit, servant à l'alimentation des animaux d'élevage.

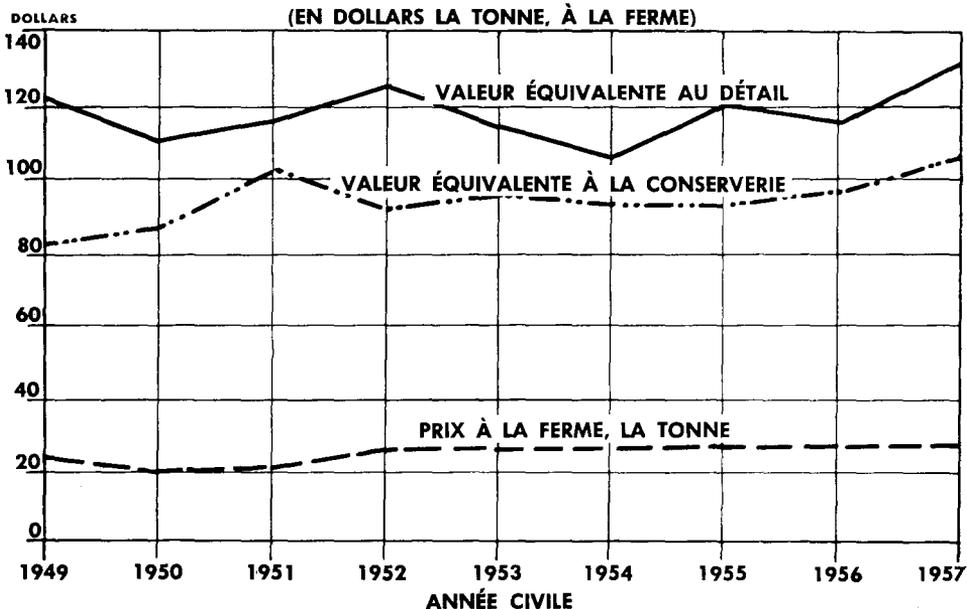
La culture du maïs destiné à la mise en conserve est très répandue à travers le Canada. Au cours de la période à l'étude, l'Ontario, le Québec et la Colombie-Britannique ont été les principales provinces productrices, tandis que la production de l'Alberta et du Manitoba s'est accrue. Au cours de la période les cultures des provinces de l'Ontario et du Québec, considérées ensemble, ont représenté environ 82 p. 100 de la superficie totale ensemencée en maïs par suite de contrats.

Les importations de maïs en conserve, qui s'établissaient à moins d'une tonne en 1950, ont atteint 4,316 tonnes en 1957, et provenaient uniquement des États-Unis. Les exportations ont enregistré des fluctuations prononcées d'une année à l'autre, mais se sont établies, en moyenne, à 300 tonnes environ, abstraction faite de l'année 1951 qui a été marquée d'une exportation intensive.

Les fluctuations saisonnières des prix du maïs en conserve sont minimes, tant au niveau de la ferme qu'à ceux de la transformation ou du détail. D'habitude, les prix à la ferme font l'objet de négociations menées avant l'ensemencement de la récolte saisonnière et demeurent inchangés pendant la durée de la saison. La quantité de maïs mis en conserve dépend dans une bonne mesure de la superficie engagée par des contrats, superficie qui est elle-même déterminée par les stocks détenus et l'essor démographique.

GRAPHIQUE 31

VALEUR À LA FERME, À LA CONSERVERIE ET AU DÉTAIL POUR LE MAÏS EN CONSERVE, AU CANADA, 1949 À 1957



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

Tableau 55—Résumé des écarts de prix du maïs en conserve aux niveaux de la ferme, de la transformation et du détail, Canada, de 1949-1957^a

Année civile	Prix de détail	Valeur équivalente, au détail d'une tonne à la ferme	Valeur équivalente, au niveau de la transformation d'une tonne à la ferme	Prix à la ferme calculé par rapport à l'année civile	Écart ferme-détail	Part de la valeur au détail touchée par la transformation	Part de la valeur au détail touchée par le cultivateur
	(c. la boîte de 20 onces)	(\$)	(\$)	(\$ la tonne)	(\$)	(%)	(%)
1949.....	19.1	121	82	24	97	47.9	19.8
1950.....	17.5	111	88	20	91	61.3	18.0
1951.....	18.4	117	102	22	95	68.4	18.8
1952.....	19.7	125	94	26	99	54.4	20.8
1953.....	18.4	117	96	26	91	59.8	22.2
1954.....	17.9	113	94	26	87	60.4	23.0
1955.....	19.0	120	94	26	94	56.7	21.7
1956.....	18.7	118	98	26	92	61.0	22.0
1957.....	20.7	131	106	26	105	60.1	19.8

^a Adapté de l'étude de l'écart de prix du maïs en conserve, Volume III, où l'on donne des explications plus détaillées sur la méthode employée, etc.

Le tableau 55 et le graphique 31 exposent notre évaluation de l'écart de prix entre la ferme, la transformation et la vente au détail à l'égard du maïs en conserve pendant la période à l'étude. Nous avons fait nos calculs en fonction d'une tonne de maïs sucré vendue à la ferme aux fins de la mise en conserve.

Le prix à la ferme est passé de \$24 la tonne en 1949 à \$26 la tonne en 1952, et il a peu changé depuis. Les écarts de prix annuels enregistrés entre la ferme et la vente au détail ont donc suivi, au cours des années, une courbe analogue à celle des prix de détail, qui s'échelonnaient entre un niveau minimum de \$87 la tonne, à la ferme, en 1954, et un niveau maximum de \$105 la tonne, à la ferme, en 1957. L'écart ne semble toutefois révéler aucune tendance vers la hausse ou la baisse.

La part du prix de détail touchée par l'agriculteur a varié d'un minimum de 18 p. 100, en 1950, à un maximum de 23 p. 100 en 1954. Cependant, en 1957, la part de l'agriculteur redescendait à 19.8 p. 100, niveau atteint en 1949. Au cours de l'ensemble de la période à l'étude, la part de l'agriculteur s'établit, en moyenne, à 20.7 p. 100, et on n'y peut déceler aucune tendance vers la hausse ou vers la baisse. La part du prix de détail obtenue par la transformation a varié d'un minimum de 47.9 p. 100, en 1949, à un maximum de 68.4 p. 100 en 1951, composant une moyenne de 58.9 p. 100 pendant l'ensemble de la période en cause.

LES POMMES¹

La pomme est un fruit important. Au cours de la dernière décennie, les recettes en espèces provenant de la vente des pommes ont représenté environ 44.1 p. 100 des recettes en espèces globales que l'agriculteur a tirées de la vente de

¹ Les principaux passages qui se rapportent à cette question, dans le Compte rendu de nos séances publiques, sont les suivants: Vancouver, Compte rendu, Vol. 1, pp. 120-121, 137-139, 160-196, et Vol. 2, pp. 278-279; Winnipeg, Vol. 7, pp. 1041-1042, 1045; Halifax, Vol. 13, pp. 2155-2156; Toronto, Vol. 15, pp. 2385-2389; Montréal, Vol. 21B, pp. 3537-3538; Ottawa, Vol. 27, pp. 4337-4339.

fruits, et 0.7 p. 100 de l'ensemble des recettes en espèces relatives à l'écoulement de produits agricoles. Les dépenses du consommateur pour l'achat de pommes fraîches correspondent à environ 20.7 p. 100 des dépenses globales pour l'achat de fruits frais et 1.2 p. 100 des dépenses à l'égard de l'ensemble des aliments. La consommation annuelle, par tête, de pommes fraîches a diminué au cours de la décennie, s'établissant en moyenne à environ 24.6 livres.

Étant périssables, les pommes doivent être emballées dans un récipient solide, ferme, propre et sans rugosités. Il faut les tasser délicatement pour les empêcher de rouler et de se meurtrir. L'entreposage frigorifique est nécessaire à la conservation des pommes. Bien que l'on entrepose des pommes à la ferme et au cours des dernières phases de la vente, l'entreposage se fait surtout par les coopératives, les entreprises commerciales et les établissements de préparation avant la vente en gros. En conséquence, le classement, l'emballage et l'entreposage des pommes sont des procédés longs et coûteux. Dans la pratique, on en vient à un compromis, compte tenu de ce que comportent un accroissement de ces frais de vente particuliers et une renonciation aux prix avantageux obtenus à l'égard de pommes de qualité supérieure et d'un écoulement tardif. Au cours de la dernière décennie, les frais de la vente se sont considérablement accrus. Ainsi, par exemple, depuis la mise au point de l'entreposage à température réglable (CO₂), on peut se procurer pendant toute l'année des pommes cultivées au Canada.

L'importance de la récolte des pommes subit des fluctuations annuelles qui créent des problèmes à l'égard de l'industrie en lui imposant des adaptations coûteuses. Si l'on remonte le cours des 31 dernières années, on constate que le prix des pommes risque de subir une baisse prononcée, au Canada, une fois tous les deux ou trois ans en raison de l'abondance des récoltes. Dût-elle prendre les mesures voulues pour se rendre capable d'écouler les récoltes abondantes, l'industrie aurait une capacité excédentaire coûteuse à maintenir au cours des années suivantes. D'autre part, si les moyens de vente ne suffisaient qu'à écouler une récolte réduite, il en résulterait souvent des détériorations considérables. En réalité, les moyens de vente se sont situés entre ces deux points extrêmes, et le secteur de la transformation a joué le rôle d'agent stabilisateur. Il semble que le rôle de ce secteur devienne de plus en plus important et indépendant.

C'est dans l'Ontario et le Québec que l'on trouve les plus importants débouchés commerciaux pour les pommes. Ces marchés sont situés à proximité des régions ontariennes et québécoises qui s'adonnent à la culture des pommes, mais à des distances considérables, qui rendent le transport coûteux, des régions productrices de la Colombie-Britannique et de la Nouvelle-Écosse. C'est pourquoi la valeur moyenne des pommes, à la ferme, n'a jamais été la même pour les quatre principales provinces productrices que nous venons de mentionner. De 1949 à 1957, les prix au cultivateur du Québec et de l'Ontario étaient les plus élevés, s'établissant, en moyenne à \$1.39 et à \$1.27 le boisseau respectivement, tandis que les prix versés au cultivateur de la Nouvelle-Écosse et de la Colombie-Britannique étaient les plus bas, soit 80c. et 95c.

Considérés par rapport à l'année civile, les prix suivent une courbe saisonnière. Ceci est attribuable au fait que la récolte des pommes a surtout lieu vers la fin de l'été et au début de l'automne, tandis que la consommation se répartit,

de façon assez inégale, sur les trois quarts de l'année ou plus. D'ordinaire, les ventes atteignent leur niveau maximum au cours du mois d'octobre. La courbe saisonnière des prix varie selon les catégories de pommes et les débouchés commerciaux, mais, d'une façon générale, les prix les plus bas sont versés en octobre et en novembre tandis que les prix les plus élevés le sont en juillet. La quantité de pommes canadiennes que l'on trouve sur le marché du mois de juin au mois d'août, alors que les prix sont à leur plus haut, est peu considérable, mais elle s'accroît grâce à la mise au point de l'entreposage à température réglable.

Le tableau 56 et le graphique 32 présentent les résultats de notre évaluation de l'écart enregistré entre l'exploitation agricole et la vente au détail à l'égard des pommes fraîches. Le prix de détail correspond au prix obtenu par celui qui vend en grandes quantités. C'est en tenant compte des arrivages qu'on a établi les prix obtenus, chaque mois, par l'agriculteur et le détaillant, afin d'en arriver aux prix pondérés relatifs à la campagne agricole, qui s'étend du premier août au 31 juillet. Une rectification de 10 p. 100 a été apportée au prix de détail pondéré afin de tenir compte des détériorations, de la perte de volume des pommes, etc., survenues au cours de la vente.

C'est au cours de la campagne agricole 1954-1955 que l'écart ferme-détail a été le plus prononcé. Passé de \$2.38 par boisseau, à la ferme, en 1949-1950, à \$4.21 en 1954-1955, il est tombé à \$3.82, en 1955-1956, et a regagné à \$4.20 en 1957-1958. Au cours de l'ensemble de la période, l'écart ferme-détail s'est considérablement accentué.

La proportion de la valeur équivalente au détail que représente le prix à la ferme est passé de 32.6 p. 100, en 1949-1950, à un maximum de 35.5 p. 100, en 1952-1953, pour retomber ensuite à 20.1 p. 100 en 1955-1956, année qui a été marquée par une production très abondante. La part de l'agriculteur s'est accrue, atteignant 25.4 p. 100 du prix de détail en 1957-1958, et s'établissant, en moyenne, à 30 p. 100 environ au cours de l'ensemble de la période en cause.

La part combinée de l'apprêteur, du voiturier, du courtier et du grossiste semble avoir été, en moyenne, de 33 p. 100, et la part du détaillant, de 37 p. 100.

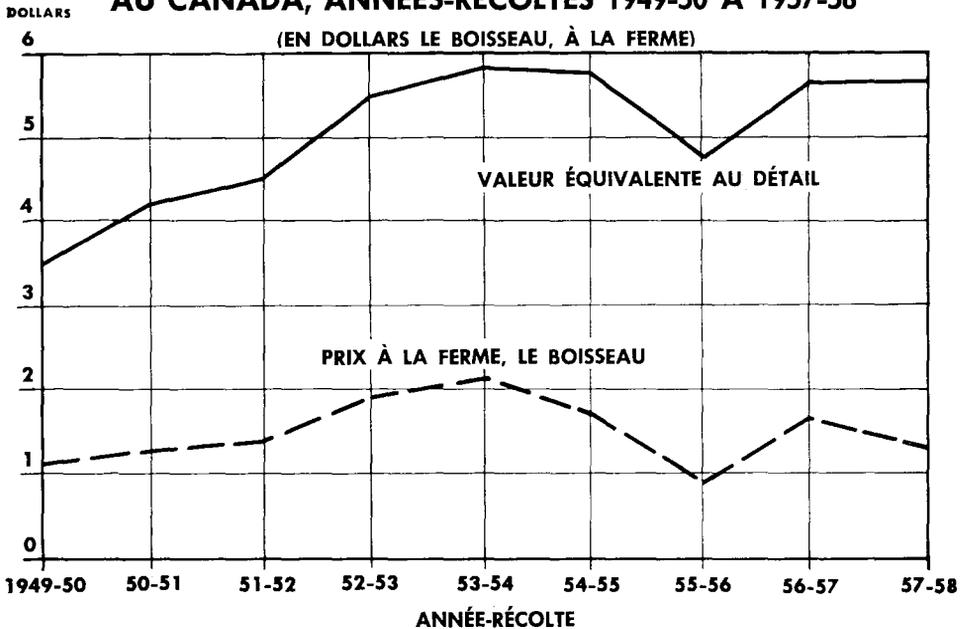
Tableau 56—Résumé des écarts de prix des pommes fraîches aux niveaux de la ferme et de la vente au détail, Canada, années-récolte 1949-1950 à 1957-1958^a

Année-récolte	Prix de détail pondéré (c. la liv.)	Valeur équivalente au détail (\$)	Prix à la ferme (\$ le boiss.)	Écart ferme-détail (\$)	Part de la valeur au détail touchée par le cultivateur (%)
1949-1950.....	8.7	3.53	1.15	2.38	32.6
1950-1951.....	9.9	4.01	1.24	2.77	30.9
1951-1952.....	11.3	4.58	1.43	3.15	31.2
1952-1953.....	13.7	5.55	1.97	3.58	35.5
1953-1954.....	14.7	5.96	2.07	3.89	34.7
1954-1955.....	14.6	5.91	1.70	4.21	28.8
1955-1956.....	11.8	4.78	.96	3.82	20.1
1956-1957.....	13.9	5.63	1.73	3.90	30.7
1957-1958.....	13.9	5.63	1.43	4.20	25.4

^a Adapté de l'étude de l'écart de prix des pommes, Volume III, où l'on donne des explications plus détaillées sur la méthode employée, etc.

GRAPHIQUE 32

PRIX À LA FERME ET AU DÉTAIL POUR LES POMMES FRAÎCHES, AU CANADA, ANNÉES-RÉCOLTES 1949-50 À 1957-58



Nous n'avons pu obtenir de données recueillies systématiquement, de façon à déterminer la part respective de l'apprêteur (ou de l'expéditeur), du voiturier, du courtier et du grossiste.

Plusieurs éléments ont concouru à l'accentuation de l'écart ferme-détail: l'entreposage plus long et plus coûteux (qu'il s'agisse de l'entreposage frigorifique ou de l'entreposage à température réglable); l'accroissement des frais de l'emballage, attribuable au relèvement des salaires et à la multiplication des contenants, dont plusieurs deviennent de plus en plus compliqués; le relèvement du tarif-marchandises; et l'intensification de la réclame et des pratiques destinées à stimuler la vente. Les marges de gros et de détail ont augmenté.

Au cours des séances que nous avons tenues à Vancouver, nous avons appris que la vente obligatoirement en commun et centralisée, faite par l'intermédiaire de la *British Columbia Tree Fruit Board*, désavantageait plusieurs producteurs. La Commission royale d'enquête de la Colombie-Britannique sur l'industrie fruitière, (la Commission MacPhee), qui a publié son rapport en octobre 1958, s'est intéressée tout particulièrement à cette question¹.

Le calcul de l'écart des prix effectué dans le cadre de l'enquête de la Commission MacPhee intéressait la saison 1957-1958 et portait sur les quatre variétés de pommes suivantes: McIntosh, Delicious, Winesaps et Newtons. Les prix au

¹ Le rapport de la Commission royale d'enquête sur l'industrie fruitière de la Colombie-Britannique (rapport MacPhee), Victoria, octobre 1958, pp. 614-637. Voir aussi la Partie II du présent rapport, à la section 3 du chapitre 3.

détail correspondaient aux prix moyens des pommes de la catégorie de fantaisie de toutes les grosseurs. L'écart a été calculé à l'égard de quatre importants marchés de l'Ouest, soit ceux de Vancouver, de Calgary, de Winnipeg et de Regina. Les résultats de cette étude montrent que les prix et les écarts de prix ont varié considérablement d'une catégorie à l'autre, d'une ville à l'autre et d'un marché à l'autre.

La part combinée du prix de détail des pommes de la Colombie-Britannique touchée par le grossiste et le détaillant sur les quatre marchés de l'Ouest, en 1957-1958, s'établit à environ 40 p. 100. Il s'agit là d'un pourcentage moyen intéressant les détaillants indépendants et les chaînes au cours d'une année-récolte qui a été marquée d'une récolte abondante.

Le rapport signale que la part du prix de détail touchée par les chaînes, qui font habituellement leur propre commerce de gros, était inférieure à la part combinée des grossistes et des détaillants indépendants. Il dénonce aussi les majorations considérables imposées par certains grossistes de Calgary et de Winnipeg et certains détaillants indépendants de Vancouver et de Winnipeg.

Les constatations du rapport MacPhee au sujet de la part du prix final obtenue par les chaînes et par les grossistes et les détaillants indépendants, considérés ensemble, conformes aux résultats de notre étude. En ce qui a trait aux diverses denrées que nous avons étudiées, nous n'avons pu faire une analyse approfondie des débouchés particuliers, semblable à celle de l'enquête MacPhee à l'égard des pommes. Cependant, comme l'écart global des prix de détail à l'égard des pommes s'établit à 37 p. 100 au cours de la période en cause, d'après le calcul de la Commission, il semble que la part combinée du grossiste et du détaillant, laquelle s'établit à 40 p. 100 sur les quatre marchés de l'Ouest mentionnés ci-dessus en 1957-1958, ne soit pas très élevée.

On peut s'attendre que les grossistes de Vancouver imposent des majorations sensiblement moins considérables qu'à Calgary, Regina et Winnipeg. Étant situés plus près des centres d'approvisionnement, les frais de transport devraient être moindres pour eux. Ils ont moins d'entreposage à faire et ils risquent moins de subir des pertes par suite de la détérioration des fruits. Les grossistes de Vancouver n'ont pas besoin de conserver de vastes stocks car ils peuvent se rendre directement aux établissements d'emballage de la vallée de l'Okanagan, en employant, s'ils le veulent, leurs propres camions.

On peut expliquer, de plusieurs manières, les majorations pratiquées par les détaillants indépendants de Vancouver et dont le rapport MacPhee fait mention. Ces détaillants achètent une certaine quantité de pommes de cultivateurs établis à proximité, le long du littoral, et qui ne sont pas rattachés au *British Columbia Tree Fruit Board*. Les prix versés aux cultivateurs du littoral sont probablement de beaucoup inférieurs à ceux du *British Columbia Fruit Board*. Si les détaillants vendent les pommes obtenues de sources différentes au même prix cela accroît la majoration au détail et la moyenne des majorations à l'égard de la quantité totale de pommes vendues au détail. Autre explication: les pommes vendues dans les établissements de détail de Vancouver ont tendance à être d'une qualité inférieure et sujettes à de plus grandes détériorations. Les pommes qui sont expédiées à des marchés éloignés doivent être de première qualité afin qu'il soit possible de compenser les frais de transport élevés. Les ventes en petites quan-

tités, ainsi que certains services spéciaux comme l'ouverture des magasins les jours de congé et la fermeture à une heure tardive, sont de nature à accroître les majorations pratiquées par les détaillants indépendants. Certains détaillants indépendants, étant situés à proximité des centres d'approvisionnement, se chargent peut-être aussi de certaines des fonctions que comporte la vente en gros.

Nonobstant les fortes majorations apportées par les détaillants indépendants, nous constatons que les prix de détail à Vancouver sont habituellement moins élevés que dans d'autres villes. Cela tient à ce que les majorations de gros sont peu considérables et au fait que les frais de transport des pommes écoulées dans les établissements de détail de Vancouver sont moins élevés. En outre, il se peut que la concurrence des pommes importées de l'État de Washington soit un facteur qui concourt à cet état de chose.

D'après l'enquête de la Commission MacPhee, il semble que le cultivateur de la Colombie-Britannique a obtenu, en moyenne, environ 25 p. 100 du prix de détail à l'égard des pommes qu'il a vendues en 1957-1958. Ce chiffre est à peu près le même que celui de notre évaluation pour tout le pays à l'égard de l'année 1957-1958, année qui a été marquée par une abondante récolte de pommes, ce qui devait normalement établir la part de l'agriculteur au-dessous du niveau habituel. On a constaté que la part du cultivateur et de l'établissement d'emballage de la Colombie-Britannique était moins considérable dans les centres de vente situés à proximité des régions productrices que dans les centres plus éloignés, bien que les prix de détail aient manifesté une tendance à la hausse proportionnée à l'accroissement de la distance entre le centre d'écoulement et la région productrice¹. Cela indique que les prix du *British Columbia Fruit Board*, sur les marchés de la Colombie-Britannique peuvent être assez élevés, lorsqu'ils sont déterminés de façon à subventionner en partie les frais de transport des pommes vers les marchés plus éloignés et sujets à une concurrence plus forte. Cette pratique, et les fortes majorations des prix de détail, semblent expliquer les griefs que nous a exposés le représentant, pour la Colombie-Britannique, de l'Association canadienne des consommateurs. On nous a dit que les consommateurs demandent sans cesse la raison pour laquelle les prix des pommes de la vallée de l'Okanagan sont aussi élevés en Colombie-Britannique.

À Halifax, la section néo-écossaise de l'Association canadienne des consommateurs s'est dite convaincue que l'écart ferme-détail à l'égard des pommes est «par trop prononcé». On a déclaré que le cultivateur reçoit \$1.38 pour un boisseau qui se vend \$4.50 au détail. La part du cultivateur de la Nouvelle-Écosse, qui représente 34 p. 100, compte tenu de la détérioration, est supérieure à la moyenne canadienne (voir le tableau 56); on pouvait s'y attendre vu la courte distance sur laquelle on transporte les pommes de la Nouvelle-Écosse pour atteindre le marché de Halifax.

La *Nova Scotia Association of Consumers* nous a aussi signalé qu'il conviendrait d'indiquer la grosseur, la catégorie et la variété des pommes sur les paquets, ce qui permettrait au consommateur de faire des achats plus éclairés et réduirait les infractions commises contre les règlements relatifs à la grosseur minimum et

¹ Cependant le tarif-marchandises pour les denrées transportées à Winnipeg étaient moins élevé que celui des denrées acheminées à Regina, les prix de Regina ont, la plupart du temps, été plus élevés que ceux de Winnipeg. Voir à ce sujet le rapport MacPhee à la page 629.

à la classification. Les règlements du gouvernement fédéral régissant le commerce interprovincial et le commerce d'exportation imposent une grosseur minimum de deux pouces et quart et une classification uniforme.

Au cours des séances tenues à Toronto, les représentants de la section ontarienne de l'Association canadienne des consommateurs nous ont déclaré que les consommateurs risquent de ne pouvoir choisir entre autant de variétés de pommes qu'ils ne le faisaient auparavant. On a attribué cet état de choses à l'écoulement en grandes quantités des chaînes importantes, qui ne vendent qu'un nombre restreint de variétés de pommes. Nous avons appris que certaines des meilleures variétés de pommes de cuisson doivent être vendues presque entièrement aux apprêteurs parce qu'on pousse, à l'heure actuelle, la vente des pommes rouges. Nous reconnaissons le bien-fondé de la demande de l'Association, savoir que les producteurs devraient faire une réclame destinée à renseigner nos jeunes et à leur apprendre que la saveur et la qualité ne sont pas l'apanage exclusif des pommes rouges.

L'*Ontario Association of Consumers* a signalé que le cultivateur de pommes peut choisir entre plus d'une douzaine de débouchés, qui s'offrent à lui plus ou moins directement, pour écouler son produit. De l'avis de l'Association, l'existence de 1,300 négociants autorisés de fruits et de légumes en Ontario rend la distribution encombrante et inutilement coûteuse pour les consommateurs.¹ Il est impossible de vérifier si l'on a raison de prétendre que la réduction du nombre des intermédiaires dans le commerce des fruits et des légumes diminuerait l'écart des prix.

LES FRAISES

La superficie consacrée à la production des fraises est faible au Canada; toutefois, la récolte ne manque pas d'importance. Le revenu agricole en espèces de la culture des fraises, au cours des dix dernières années, s'est élevé à environ 14.2 p. 100 du revenu agricole pour l'ensemble des fruits. Depuis deux ou trois ans cependant il est inférieur à la moyenne. Le revenu agricole en espèces provenant de la culture des fraises représente 0.2 p. 100 de l'ensemble du revenu agricole en espèces. Un peu plus de la moitié des fraises cultivées au cours des dernières années ont été vendues à l'état frais, le reste a été transformé. Le consommateur a affecté à l'achat de fraises environ 3.1 p. 100 du montant qu'il a dépensé pour l'ensemble des fruits frais et 0.2 p. 100 du montant dépensé pour l'ensemble des produits alimentaires. Au cours des dernières années les Canadiens ont consommé environ 2.7 livres (poids à la ferme) de fraises par personne par année. Cette consommation comprend en grande partie et en quantités à peu près égales des fraises fraîches et des fraises congelées, la consommation des fraises en conserve représentant environ un quart de livre par personne. Au cours des dix dernières années, il n'y a pas eu grand changement dans la consommation par personne des fraises à l'état frais et en conserve; toutefois, la consommation par personne des fraises congelées a augmenté.

La production des fraises est saisonnière et le fruit est très périssable. L'importance et la durée de la récolte pour une année en particulier varient

¹ Par «négociant» on entend celui qui (n'étant pas détaillant) recueille ou achète des produits agricoles des producteurs primaires en vue de les consigner, de les transporter ou de les vendre.

beaucoup suivant les conditions atmosphériques, toutefois, la cueillette se concentre en juin et juillet. Cette courte durée de la cueillette n'est pas particulière aux fraises, mais si elle revêt une telle importance c'est parce que ce fruit est très périssable et exposé aux ravages du mauvais temps. Les conséquences qui en découlent du point de vue de la quantité et de la qualité du fruit peuvent faire varier le prix d'une année à l'autre. De plus, le prix du marché est fort variable d'un jour à l'autre par suite des conditions de la cueillette. Si le mauvais temps empêche la cueillette un certain jour, le lendemain, le marché est encombré d'une grande quantité de fraises qu'il faut vendre au prix qu'on peut toucher.

Parce qu'elles sont périssables, les fraises mûres doivent être cueillies à la main, mises sur le marché dans des contenants qui les protègent et écoulées rapidement afin d'éviter une détérioration coûteuse. Nous n'avons pu recueillir de renseignements suffisants pour évaluer les pertes qui se produisent entre la fraisière et la vente au détail. Les baies cueillies au bon moment de leur maturité, transportées promptement au marché dans des voitures frigorifiques et écoulées avec diligence par les voies du commerce de détail peuvent être presque exemptes de déchets. D'autres part, des baies d'une maturité avancée, cueillies lorsqu'elles sont humides et manutentionnées rudement ou trop lentement peuvent avoir une forte proportion de déchets. La réalité se trouve ordinairement entre ces deux extrêmes et varie chaque saison suivant que le temps est beau ou mauvais. Depuis dix ans le mode de vente des fraises à l'état frais n'a guère changé; toutefois, on a au moins une raison de croire que les déchets sont de plus en plus réduits. Le transport, en particulier par camion frigorifique, s'est sans doute amélioré au cours des dix ans qui ont fait l'objet de cette étude et il a ainsi contribué à diminuer le gaspillage et à assurer au fruit une meilleure qualité.

Pour ce qui est des voies commerciales, un fruit aussi périssable ne peut passer par bien des mains. Il est devenu de plus en plus manifeste au cours de la période à l'étude que les chaînes traitent directement avec les grands producteurs de fraises.

Au lieu de vendre les fraises à l'état frais on peut les mettre en conserve, c'est-à-dire, les mettre en boîtes, les congeler ou en faire de la confiture. Le producteur en fait ordinairement livraison directement à l'apprêteur. Nos études révèlent que le producteur touche ordinairement pour les fraises destinées à subir un traitement 2c. par pinte de moins que pour les fraises qui doivent être vendues à l'état frais. Il en coûte probablement moins cher pour produire des fraises destinées à subir un traitement, parce qu'elles sont cueillies dans des contenants plus vastes et vendues en plus grande quantité. Il y a environ quatre-vingts établissements qui traitent les fraises au Canada.

Les conserveurs vendent le produit aux grossistes ou directement aux grands débouchés de détail. Il peut arriver que la conserverie vende par l'intermédiaire d'un courtier. La production et la vente des fraises, qu'elles soient vendues à l'état frais ou après avoir été traitées, entraînent des frais considérables. Ces frais influent directement, il va sans dire, sur les prix et l'écart des prix.

Durant la seconde moitié de la période à l'étude, la production des fraises au Canada a fléchi par rapport à la première moitié. Comme les ventes aux conserveries n'ont pas diminué aussi rapidement que la production sur le marché intérieur, il y a eu accroissement de la proportion de fraises traitées au Canada.

Durant les dix années à l'étude, les exportations de fraises ont diminué tandis que les importations de fraises congelées ou à l'état frais et destinées à la mise en conserve ou à la vente à l'état frais ont augmenté sensiblement. Les fraises importées à l'état frais se vendent souvent à prime même après que les baies canadiennes ont atteint le marché.

Les trois provinces d'Ontario, de Colombie-Britannique et de Québec produisent les neuf dixièmes environ de la production commerciale de fraises au Canada. La culture des fraises est aussi importante dans les provinces de l'Île du Prince-Édouard, de la Nouvelle-Écosse et du Nouveau-Brunswick. Du point de vue du revenu agricole, la culture des fraises est plus importante pour l'agriculture de la Colombie-Britannique que pour celle de toute autre province. Depuis une dizaine d'années la Colombie-Britannique a traité environ 63 p. 100 de sa production, l'Ontario 42 p. 100, l'Île du Prince-Édouard 41 p. 100 et Québec environ 31 p. 100. La quantité de fraises traitées varie d'une année à l'autre dans les différentes provinces; toutefois, la Colombie-Britannique a traité la moitié de l'ensemble pour le Canada tandis que l'Ontario en a traité environ 30 p. 100 et la province de Québec environ 17 p. 100.

Au cours de la période, les prix de détail des fraises congelées ou en conserve sont demeurés remarquablement stables, durant la saison (ou d'un mois à l'autre). Cette stabilité des prix s'explique par la variation saisonnière et normale des stocks de fraises congelées et en conserve. Ces stocks diminuent peu à peu durant l'automne, l'hiver et le printemps pour être ensuite reconstitués par la nouvelle mise en conserve en juin et juillet.

Nous n'avons pu obtenir aucun exposé mensuel méthodique sur le prix de détail des fraises à l'état frais, mais on sait que le marché de ces fraises est concentré sur une période de deux mois qui commence au début de juin. Du sommet auquel il a coutume de partir au début de la saison de vente, le prix de détail descend, en l'espace de trois semaines, à un niveau ferme d'où il remonte vers la fin de juillet.

Les renseignements dont nous disposons ne nous ont permis de calculer les écarts entre le prix à la ferme et au détail qu'à l'égard des fraises en conserve et des fraises congelées et, dans le cas de ces dernières, pour les seules années 1952 à 1957.

Le résultat de nos calculs sur les écarts de prix des fraises en conserve au niveau cultivateur-conserverie-détaillant, est résumé dans le tableau 57 et figure dans le graphique 33. Nous connaissons les prix de détail des fraises en conserve pour la boîte de 15 onces, qualité de "choix". Aux fins de comparaison entre le prix du cultivateur et celui du détaillant, ces prix de détail sont rajustés de façon à donner l'équivalent de la valeur au détail des fraises en conserve tirées d'une pinte de fraises à l'état frais. Par une méthode semblable on a pu déduire un chiffre comparable pour la valeur de vente au niveau de la conserverie. (Dans les conserves de fraises, la quantité de fraises n'est pas, il va sans dire, le seul élément du prix de revient de la conserverie et du détaillant.)

Le prix de revient à la conserverie d'une pinte de fraises canadiennes à l'état frais a été pris pour valeur de base à la ferme; toutefois, les prix pondérés de la récolte en cours et de la récolte précédente ont servi à établir pour l'année civile des prix comparables à ceux du détail.

Tableau 57—Résumé des écarts de prix des fraises en conserve aux niveaux de la ferme, de la conserverie et du détail, Canada, 1949-1957^a

Année civile	Prix de détail	Équivalent au	Équivalent à	Valeur à la ferme pour année civile	Écart ferme-détail	Part du conserveur de valeur au détail	Part du cultivateur de valeur au détail
		détail d'une pinte à l'état frais	la conserverie d'une pinte à l'état frais				
	(c.15 onces)	(c.)	(c.)	(c.)	(c.)	(%)	(%)
1949.....	27.8	58.9	47.1	19.3	39.6	47.2	32.8
1950.....	29.2	61.9	49.9	21.2	40.7	46.4	34.3
1951.....	29.7	63.0	49.1	23.9	39.1	40.0	37.9
1952.....	32.1	68.1	44.9	20.8	47.3	35.4	30.5
1953.....	29.2	61.9	51.9	18.6	43.3	53.8	30.1
1954.....	32.1	68.1	50.9	20.5	47.6	44.6	30.5
1955.....	32.3	68.5	49.8	23.0	45.5	39.1	33.6
1956.....	31.5	66.8	54.6	23.7	43.1	46.3	35.5
1957.....	32.2	68.3	50.2	22.5	45.8	40.6	32.9

^a Adapté de l'étude sur les écarts de prix des fraises, Volume III, où l'on donne des explications plus détaillées de la méthode employée, etc.

L'écart ferme-détail du prix des fraises en conserve s'est un peu élargi pour l'ensemble de la période. Le prix du cultivateur a légèrement monté mais pas aussi rapidement que celui du détaillant. Cet élargissement de l'écart ferme-détail s'est produit presque exclusivement au niveau combiné grossiste-détaillant (ou courtier-grossiste-détaillant). Nous n'avions pas les détails suffisants pour séparer les écarts entre le gros et le détail.

Au cours de la période à l'étude, la part du cultivateur a légèrement diminué tandis que celle de la conserverie a un peu augmenté. La part combinée grossiste-détaillant a aussi augmenté un peu. Pour l'ensemble de la période, la part du cultivateur a atteint environ 33.1 p. 100, celle de la conserverie environ 43.7 p. 100 et la part combinée du grossiste et du détaillant environ 23.2 p. 100. Lorsque la conserverie vend par l'intermédiaire d'un courtier, le droit de courtage s'établit à 2½ p. 100 à 3 p. 100 du prix f.a.b. la fabrique.

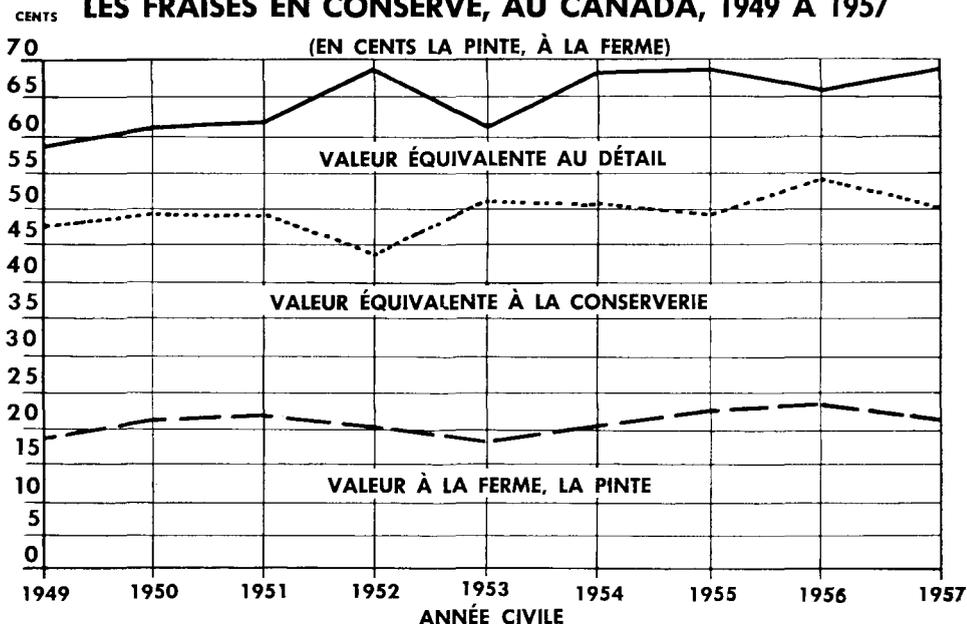
On peut obtenir depuis le milieu de 1952, les prix de détail des fraises congelées en contenants de 15 onces. Afin d'évaluer l'écart de prix des fraises congelées pour cette période au niveau ferme-détail, il a fallu supposer que le prix à la ferme était le même pour les fraises destinées à la congélation que pour les fraises destinées à la mise en conserve. Le résultat de nos calculs est résumé au tableau 58.

L'écart des prix ferme-détail à l'égard des fraises congelées, par opposition marquée à celui des fraises en conserve, a diminué sensiblement au cours de la période. Pendant que les prix à la ferme montaient les prix du commerce de détail diminuaient. La part du cultivateur est montée, d'une moyenne de 24.5 p. 100 qu'elle était durant la période triennale 1952-1954, à une moyenne de 31.8 p. 100 durant la période 1955-1957.

La baisse du prix des fraises congelées, en dépit de la hausse du prix de détail des fraises en conserve, exige une explication. Le commerce des fraises congelées a augmenté rapidement. L'accroissement de la capacité des congélateurs dans les débouchés de détail et la concurrence intense ont fait baisser le

GRAPHIQUE 33

**VALEUR À LA FERME, À LA CONSERVIERIE ET AU DÉTAIL POUR
LES FRAISES EN CONSERVE, AU CANADA, 1949 À 1957**



prix des fraises congelées. En outre, la mécanisation croissante des méthodes de manutention et de congélation a abaissé les frais unitaires de production. Au contraire de l'offre croissante de fraises congelées, la quantité de fraises en conserve est faible et stable d'une année à l'autre.

Tableau 58—Résumé des écarts de prix ferme-détail à l'égard des fraises congelées, Canada, 1952-1957*

Année civile	Prix de détail (c. la boîte de 15 onces)	Équivalent au détail d'une pinte à l'état frais (c.)	Valeur à la ferme pour l'année civile (c.)	Écart ferme-détail (c.)	Part du cultivateur de la valeur au détail (%)
1952.....	50.1	78.7	18.0	60.7	22.9
1953.....	49.7	78.0	18.6	59.4	23.8
1954.....	48.5	76.1	20.5	55.6	26.9
1955.....	47.3	74.3	23.0	51.3	31.0
1956.....	46.8	73.5	23.7	49.8	32.2
1957.....	44.5	69.9	22.5	47.4	32.2

* Adapté de l'étude sur les écarts de prix des fraises, Volume III, où l'on donne des explications plus détaillées de la méthode employée, etc.

LES PÊCHES¹

Du point de vue du revenu que touche le producteur, ce sont les pommes qui viennent au premier rang des fruits cultivés au Canada, tandis que les pêches et les fraises se disputent le deuxième rang. Depuis une dizaine d'années, le revenu annuel que touchent les producteurs de pêches canadiens varie de trois millions de dollars à six millions. Cela représente une moyenne de 12.1 p. 100 du revenu en espèces pour l'ensemble des fruits et 0.2 p. 100 du revenu global en espèces pour les produits agricoles. Au cours de la période à l'étude, les consommateurs ont dépensé de plus fortes sommes à l'égard des pêches en conserve qu'à l'égard de tout autre fruit en conserve. Ces dépenses se sont élevées à 17.4 p. 100 de l'ensemble des dépenses relatives aux fruits en conserve et à 0.4 p. 100 des sommes dépensées pour l'ensemble des produits alimentaires. A l'égard des pêches à l'état frais, le consommateur a dépensé 3 p. 100 du montant qu'il a affecté à l'ensemble des fruits frais et 0.2 p. 100 du chiffre de ses dépenses alimentaires. La consommation des pêches à l'état frais et en conserves, de 5.7 livres par personne qu'elle était en 1949, est passée, en 1957, à 8.2 livres par personne.

Les pêches se classent parmi les fruits les plus périssables au Canada et ne peuvent être consommées à l'état frais que pendant deux ou trois mois par année. Elles demandent à être emballées et manipulées avec soin et transportées promptement au marché. Le commerce des pêches à l'état frais comprend trois étapes principales, l'emballage, le transport et la vente. L'emballage et la vente sont ordinairement exécutés par des maisons différentes qui se spécialisent dans l'une ou l'autre de ces fonctions.

L'emballage des pêches est une opération coûteuse, dont le prix de revient se répartit à raison de plus de la moitié en matériaux, plus du quart en main-d'œuvre et le reste en frais généraux (comprenant la dépréciation des bâtiments et de l'outillage, les impôts, l'énergie, les réparations et les dépenses diverses). Lorsque les pêches sont vendues directement à l'état frais du verger au consommateur, il n'y a aucun frais d'emballage spécial et le producteur exige le prix de détail. Lorsque la vente se fait par les voies du commerce cependant, les emballeurs, les grossistes et les détaillants font leurs majorations de prix en tenant compte des déchets éventuels.

Comme les pêches ne peuvent se conserver longtemps à l'état frais, le traitement de ce fruit est devenu très important pour ceux qui en font le commerce. C'est ce qui permet de trouver facilement sur le marché à l'année longue des pêches de qualité. En traitant la partie de la récolte qui ne peut être écoulée sur le marché à l'état frais, les conserveries contribuent largement à stabiliser le prix des pêches. Depuis dix ans, la moitié environ de la production globale de pêches a été traitée et vendue par la suite sous forme de conserves. Avant la guerre, moins des trois dixièmes de la récolte étaient traités. Depuis quelques années les pêches séchées et congelées sont apparues sur le marché mais en petites quantités.

Même si la production des pêches a beaucoup varié d'une année à l'autre, depuis plusieurs décennies elle suit une courbe ascendante. Au cours des vingt

¹ Séances publiques où il a été surtout question de ce sujet: Compte rendu: Toronto, Vol. 15, pages 2432-2433, et Vol. 16, pages 2635-2636, 2658-2659.

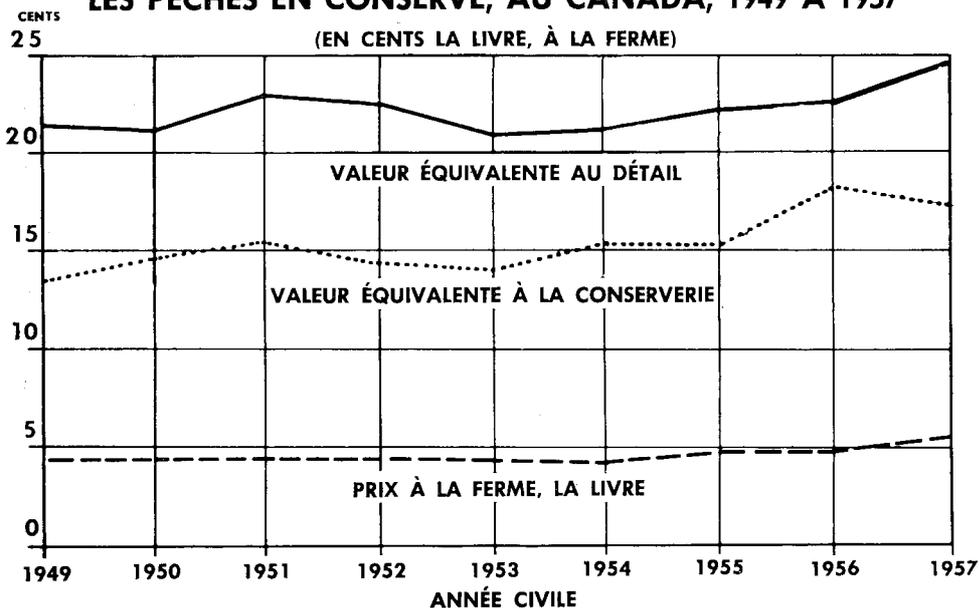
dernières années, elle a augmenté de deux fois et demie. La production commerciale des pêches en conserve accuse une tendance à la hausse comparable à celle de la production totale de pêches.

Le niveau des prix des pêches, à la ferme et au détail, est étroitement lié à l'importance de la récolte. Il existe cependant une différence entre les fluctuations du prix des pêches à l'état frais à la ferme et au détail et les fluctuations du prix de détail des pêches en conserves. Dans le premier cas, le prix reflète promptement toute variation dans l'importance de la récolte et accuse des fluctuations plus considérables, tandis que, dans le dernier cas, il est beaucoup plus stable et ne varie ordinairement qu'après un certain temps.

La production des pêches au Canada est presque restreinte aux régions du Sud ontarien et à la Colombie-Britannique. Règle générale, l'Ontario produit les quatre cinquièmes de la récolte et la Colombie-Britannique le cinquième. Certaines années cette proportion de quatre à un varie à cause du mauvais temps qui peut influencer sur la récolte dans l'une ou l'autre province. A cause de la distance considérable qui sépare ces deux régions de production, l'état du marché peut aussi y produire des effets différents. En général, au cours de la période à l'étude le prix des pêches à la ferme a été plus élevé et plus stable en Ontario qu'en Colombie-Britannique.

En Colombie-Britannique, c'est la *B.C. Tree Fruits Limited* qui, à titre d'organisme central de vente pour toute la région réglementée, fait le commerce des pêches. Les producteurs de la Colombie-Britannique touchent un prix moyen pour

GRAPHIQUE 34
**VALEUR À LA FERME, À LA CONSERVERIE ET AU DÉTAIL POUR
 LES PÊCHES EN CONSERVE, AU CANADA, 1949 À 1957**



chaque catégorie et variété de pêches, indépendamment de l'utilisation qu'on en fait. En Ontario cependant, il y a deux offices de vente pour les pêches, un pour la vente des pêches destinées à la mise en conserve et l'autre pour la vente des pêches mises sur le marché à l'état frais. Les producteurs qui vendent leurs pêches à ces deux marchés différents touchent des prix différents. Durant la période à l'étude, la moitié environ des pêches de l'Ontario et près des deux cinquièmes des pêches de la Colombie-Britannique ont été traitées.

Le marché d'Ontario absorbe jusqu'à 60 p. 100 de la production de pêches de la province et le reste est vendu dans la province de Québec, les provinces de l'Atlantique et les provinces des Prairies. Quant aux pêches de la Colombie-Britannique, leur marché le plus important est celui de la province elle-même et de l'Alberta. Règle générale, la distance du marché est un des principaux facteurs qui déterminent le moyen de transport à utiliser pour acheminer les pêches vers leur destination. Les trois cinquièmes des pêches transportées au marché à l'état frais le sont par chemin de fer, les deux autres cinquièmes sont transportées par camion.

Le résultat de nos calculs sur les écarts de prix entre la ferme, la conserverie et le détaillant à l'égard des pêches en conserve durant la période de neuf ans de 1949 à 1957 est résumé au tableau 59 et figure au graphique 34. Les estimations sont fondées sur les moyennes nationales et sont sujettes à varier d'après l'endroit, le temps, la qualité du fruit et la grandeur du contenant. Les prix utilisés pour la ferme et la conserverie sont les prix moyens pour l'ensemble des catégories, des variétés et des contenants de toute grandeur, tandis que les prix de détail s'appliquent à la boîte de 15 onces, qualité de «choix». Pour cette raison la part du cultivateur qui figure dans ce tableau estimatif est un peu faible.

Même s'il y a eu des changements dans les prix d'une année à l'autre, le rapport général entre les prix à la ferme, à la conserverie et au détail n'a guère changé durant l'ensemble des dix dernières années. La part du cultivateur n'a que légèrement augmenté et la différence entre le niveau le plus haut et le plus bas pour l'ensemble de la période a été de moins de 2 p. 100. En 1957, l'écart ferme-détail a été beaucoup plus considérable que les années précédentes. En moyenne, la part

Tableau 59—Résumé des écarts de prix ferme-conserverie-détail à l'égard des pêches en conserve, Canada, 1949-1957^a

Année civile	Prix de détail (c. la boîte de 15 onces)	Équivalent au détail d'une livre à l'état frais (c.)	Équivalent à la conserverie d'une livre à l'état frais (c.)	Valeur à la ferme pour l'année civile (c.)	Écart ferme-détail (c.)	Part de la conserverie de la valeur au détail (%)	Part du cultivateur au détail (%)
1949	20.7	21.6	13.8	4.6	17.0	42.6	21.3
1950	20.3	21.2	14.8	4.5	16.7	48.6	21.2
1951	21.8	22.8	15.4	4.6	18.2	47.4	20.2
1952	21.6	22.6	14.1	4.6	18.0	42.0	20.4
1953	20.2	21.1	14.0	4.5	16.6	45.0	21.3
1954	20.5	21.4	15.2	4.5	16.9	50.0	21.0
1955	21.2	22.2	15.1	4.7	17.5	46.8	21.1
1956	21.5	22.5	18.1	4.9	17.6	58.7	21.8
1957	23.8	24.9	17.0	5.2	19.7	47.4	20.9

^a Adapté de l'étude sur les écarts de prix des pêches en conserve, Volume III, où l'on donne des explications plus détaillées de la méthode employée, etc.

du cultivateur de la valeur au détail a été d'environ 21 p. 100, celle de la conserverie d'environ 48 p. 100 et la part combinée du grossiste et du détaillant d'environ 31 p. 100.

Faute d'une série continue de prix de détail, il a été impossible d'estimer à l'échelle nationale l'écart de prix ferme-détail à l'égard des pêches à l'état frais. Les renseignements qui nous ont été fournis pour la région de Toronto révèlent cependant que, pendant la campagne 1957, la part du cultivateur sur ce marché était d'environ 45 p. 100 à l'égard des pêches à l'état frais. La part du producteur et celle du détaillant étaient plus fortes au début et à la fin de la saison lorsque le chiffre des ventes était moindre et les prix plus élevés. Lorsque le prix était bas, à la mi-saison, les frais fixes, transport, déductions de l'office de vente et coût des contenants, constituaient une plus grande partie du prix de détail.

Le mémoire du gouvernement ontarien a attiré notre attention sur la tendance qu'ont, depuis 1956, les chaînes à traiter directement avec la nouvelle coopérative des producteurs de pêches. Cela tend à écarter certains intermédiaires indépendants, tels les courtiers, les expéditeurs et les grossistes.

LA BETTERAVE À SUCRE¹

Ces dernières années, les Canadiens ont consommé chaque année, directement et indirectement, dans des aliments et boissons, environ 97 livres de sucre raffiné par personne. La quantité de sucre consommé directement est d'environ 53 livres par personne. Le consommateur a dépensé directement à l'égard du sucre environ 1.2 p. 100 du montant global dépensé par les citoyens à l'égard des produits alimentaires. Une proportion de 18 p. 100 environ du sucre consommé était du sucre de betterave, produit et raffiné au pays dans la région de Lethbridge en Alberta, près de Winnipeg au Manitoba, dans le Sud-Ouest ontarien et dans le voisinage de Saint-Hilaire dans la province de Québec. A ces endroits, la betterave sucrière est importante pour les cultivateurs, comme source tant de revenu en espèces que d'un excellent sous-produit d'alimentation pour le bétail. De nombreux producteurs travaillent également dans les betteraveries durant la période du raffinage.

Durant la période à l'étude, le revenu en espèces tiré de la betterave à sucre a atteint 0.5 p. 100 de l'ensemble du revenu agricole en espèces provenant des produits de la ferme. D'après le recensement de 1956, 4,773 producteurs de betteraves sucrières ont récolté en moyenne, cette année-là, 187 tonnes de betteraves d'une valeur de \$3,242, sur 16.5 acres de terre. Au cours des dix dernières années, le rendement moyen des betteraves a été de 267 livres de sucre raffiné par tonne de betteraves, soit environ 13.4 p. 100. Si l'on établit une comparaison entre la première et la seconde moitié de la période à l'étude, on constate un déplacement régional de la production betteravière, de telle sorte que l'accroissement de la production en Alberta et au Manitoba a plus que contrebalancé le fléchissement de la production dans Ontario et Québec.

La production nationale globale de sucre raffiné a suivi depuis une dizaine d'années une courbe ascendante sujette à certaines fluctuations d'une année à

¹ Les principales mentions de cette question à nos séances publiques ont été: Vancouver, Compte rendu, Vol. 2, pages 288-289; Edmonton, Vol. 5, pages 666-668; Ottawa, Vol. 26, pages 3986-4056, et Vol. 27, page 4340.

Tableau 60—Résumé des écarts de prix de la betterave à sucre transformée en sucre aux niveaux de la ferme, de la raffinerie et du commerce de détail, région des Prairies, années-récolte 1949-1950 à 1957-1958^a

Année-récolte	Sucre, prix au détail	Équivalent au détail d'une tonne de betteraves	Équivalent à la raffinerie d'une tonne de betteraves	Prix à la ferme	Valeur de betteraves à la ferme moins les sous-produits	Écart ferme-détail	Part de la raffinerie de la valeur au détail	Part du cultivateur de la valeur au détail
	(c. la livre)	(\$)	(\$)	(\$ la tonne)	(\$)	(\$)	(%)	(%)
1949/50	11.4	28.63	23.73	13.29	13.07	15.56	37.2	45.7
1950/51	13.9	37.31	28.50	17.32	16.96	20.35	30.9	45.5
1951/52	14.0	32.10	25.68	15.71	15.11	16.99	32.9	47.1
1952/53	12.3	36.29	29.59	15.53	15.29	21.00	39.4	42.1
1953/54	11.3	30.45	25.28	13.78	13.43	17.02	38.9	44.1
1954/55	10.8	26.60	22.81	12.71	12.42	14.18	39.1	46.7
1955/56	10.9	30.49	26.15	14.47	14.13	16.36	39.4	46.3
1956/57	13.3	37.32	31.34	17.93	17.55	19.77	37.0	47.0
1957/58	12.2	28.99	23.26	13.27	12.98	16.01	35.5	44.8

^a Adapté de l'étude sur les écarts de prix de la betterave à sucre, Volume III, où l'on donne des explications plus détaillées de la méthode employée, etc.

l'autre. En outre, la courbe des ventes présente un caractère saisonnier, atteignant son sommet durant l'été et son point le plus bas durant l'hiver. Les prix du sucre cependant ont joui d'une certaine stabilité à la suite de rajustements destinés à équilibrer les stocks. D'un mois à l'autre les prix de détail du sucre sont très stables.

La production du sucre raffiné de betterave a été plus variable que celle du sucre de canne. L'instabilité de la production du sucre de betterave résulte de la variation d'une année à l'autre de la superficie cultivée en betteraves sucrières, du rendement à l'acre et du rendement de chaque tonne de betteraves en sucre raffiné.

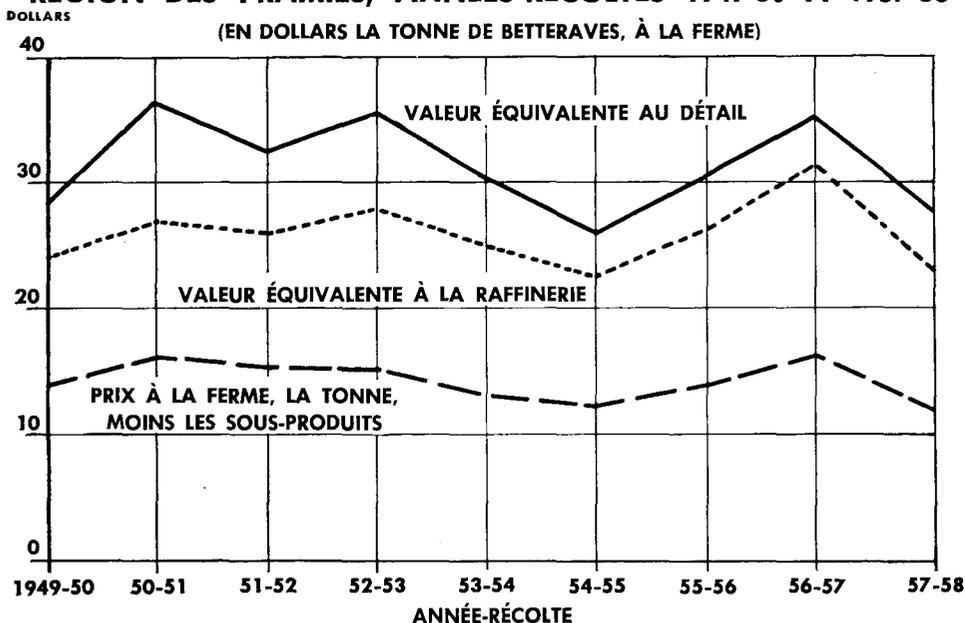
La variation de la teneur en sucre de la betterave d'une année à l'autre influe directement sur les frais de raffinerie du sucre, de sorte que le prix versé à l'égard des betteraves se rattache à cet élément de même qu'au prix du sucre raffiné. Comme la betterave à sucre est périssable, il faut la traiter avant les rigueurs de l'hiver, c'est-à-dire en concentrer le traitement pendant le dernier trimestre de l'année. Du point de vue du travail de raffinerie, les betteraveries sont donc inactives pendant plus des deux tiers de l'année.

Le résultat de nos calculs sur les écarts de prix ferme-détail à l'égard de la betterave à sucre pour la région des Prairies est résumé au tableau 60 et figure au graphique 35. La production et la consommation de sucre de betterave sont des traits distinctifs (mais non exclusifs) de la région canadienne des Prairies, de sorte que l'évaluation des écarts de prix de la betterave pour cette région est plus valable et plus sûre que pour les autres régions ou pour l'ensemble du Canada. L'évaluation est fondée sur la comparaison d'une année à l'autre du prix d'une tonne de betteraves à sucre à la ferme, moins la valeur des sous-produits à la ferme, avec la valeur à la raffinerie et au détail de la quantité de sucre raffiné extrait chaque année d'une tonne de betteraves.

L'écart des prix ferme-détail à l'égard d'une tonne de betteraves sucrières dans la région des Prairies pour l'ensemble de la période en cause a diminué et s'est établi à une moyenne de \$18.58. De \$15.56 en 1949-1950, l'écart atteignait un

GRAPHIQUE 35

**VALEUR À LA FERME, À LA RAFFINERIE ET AU DÉTAIL POUR LES
BETTERAVES À SUCRE TRANSFORMÉES EN SUCRE, DANS LA
RÉGION DES PRAIRIES, ANNÉES-RÉCOLTES 1949-50 À 1957-58**



maximum de \$21.00 en 1952-1953, pour fléchir, en 1954-1955, à un minimum de \$14.18. Il est remonté de nouveau, en 1955-1956 et 1956-1957, pour fléchir en 1957-1958.

La part du prix de détail qui reste au producteur de betteraves à sucre dans la région des Prairies atteint une moyenne de 45.5 p. 100 pour l'ensemble de la période, son point culminant (47.0 p. 100) étant en 1956-1957. Aucune tendance à la hausse ni à la baisse de la part du producteur n'était perceptible. La part du prix de détail qui revient à la raffinerie a légèrement augmenté au cours de la période pour atteindre une moyenne de 36.7 p. 100. Il reste donc une part combinée de 17.8 p. 100 pour le grossiste et le détaillant; cette ampleur semble corroborer un témoignage rendu devant la Commission lors des séances que nous avons tenues à Ottawa et selon lequel le sucre, au niveau du commerce de gros et de détail, est un produit à fort volume, à écoulement rapide et à faible marge de bénéfices.

On nous a également appris, aux séances tenues à Ottawa, que le sucre de canne peut être produit à meilleur compte que le sucre de betterave. Pour soutenir cette concurrence, l'industrie de la betterave sucrière compte, tant sur la protection douanière qui frappe les importations de sucre de canne brut et raffiné, que sur le coût du transport, vers les provinces des Prairies, du sucre de canne qui lui fait concurrence. Le prix du sucre de betterave est établi d'après le prix mondial du sucre de canne brut, plus le droit¹ de douane et le prix du transport océanique au

¹ Le tarif de préférence britannique sur le sucre brut est en moyenne de 28.7c les 100 livres.

Canada, plus les frais de raffinerie, plus le prix du transport de Montréal ou Vancouver jusqu'au marché intérieur. C'est dans l'est de la Saskatchewan que le prix est le plus élevé. Ce mode d'établissement du prix a été parfois appelé «système du point de base». Au cours de la période à l'étude les raffineries de sucre de betterave ont abandonné leur coutume d'accorder un escompte commercial aux grossistes et des concessions spéciales de prix à certains clients pour prendre pour ligne de conduite générale d'établir leurs prix du sucre de betterave par 100 livres à 10c. ou 20c. de moins que le prix du sucre de canne établi d'après le «système du point de base». Comme nous n'avons aucun indice qu'il existe une différence entre le prix du sucre de canne et celui du sucre de betterave au niveau du détail, nous concluons que l'écart combiné gros-détail à l'égard du sucre de betterave est sensiblement plus considérable qu'à l'égard du sucre de canne.

A nos séances d'Edmonton et d'Ottawa, on a attiré notre attention sur le mode de contrat passé entre chaque producteur de betteraves sucrières et la raffinerie. Le producteur et la société partagent en vertu d'un contrat le prix de vente net, établi par la société, du sucre de betterave raffiné, après avoir déduit les frais afférents à la vente (transport, escomptes, entreposage, courtage, pertes et frais d'expédition, salaires et frais de déplacement, assurance et réclame). Les cultivateurs et les raffineries nous ont dit que cet arrangement leur donnait mutuellement satisfaction, du moins ces dernières années.

La part du prix de la raffinerie qui échoit au producteur sous l'empire du contrat était d'abord de 50 p. 100; depuis quelques années cependant, elle est montée à environ 63 p. 100. On nous a dit, à Edmonton, que cette augmentation était attribuable à l'accroissement des frais de production. Nous avons été plutôt étonnés d'entendre dire que la mécanisation avait eu pour effet de hausser les frais de production. A notre avis, les frais de production seraient plus élevés sans la mécanisation. A nos séances d'Ottawa, on a dit que l'augmentation de la part du producteur dans le prix de la raffinerie s'expliquait peut-être surtout par un accroissement de la quantité et par une plus grande efficacité des méthodes d'extraction de la raffinerie, laquelle devenait ainsi en mesure de payer davantage le producteur.

On nous a aussi parlé dans l'intérêt du consommateur. Aux séances de Vancouver, on nous a dit que toute mesure qui serait nécessaire pour venir en aide aux producteurs de betteraves à sucre devrait éviter de restreindre les importations de sucre de canne, parce que la chose coûterait beaucoup plus cher aux consommateurs canadiens qu'elle ne profiterait aux producteurs de betteraves à sucre.

Le mode d'établissement du prix du sucre, dit «système du point de base», dont il a déjà été question, répond à une question de l'Association canadienne des consommateurs. Celle-ci a demandé pourquoi le prix du sucre de betterave, produit au pays, est aussi élevé que celui du sucre de canne importé. L'Association canadienne des consommateurs nous a également demandé qui réglemente les prix et elle réclame une enquête sur l'établissement du prix du sucre. Nous la renvoyons aux enquêtes, terminées ou en cours, menées sur l'industrie du sucre par la Commission d'enquête sur les pratiques commerciales restrictives ¹.

¹ *Rapport concernant l'industrie du sucre dans l'Ouest canadien et le projet de fusion des raffineries de sucre*, ministère de la Justice, Ottawa, 1957.

LES PRODUITS DE L'ÉRABLE

D'une manière générale, les produits de l'érable ne sont importants ni pour le consommateur ni pour le producteur. Ils constituent cependant une source importante de revenus supplémentaires pour les agriculteurs de certaines régions du Québec. Ces dix dernières années, la consommation de sirop d'érable par personne a diminué pour s'établir à une moyenne de 1.35 livre par année. Les revenus en espèces provenant de la vente des produits de l'érable représentent 0.3 p. 100 de tous les revenus en espèces provenant des produits agricoles au Canada, et un peu plus de 2 p. 100 des revenus agricoles en espèces dans le Québec. Au cours des dix dernières années, Québec a produit environ 86 p. 100 du sirop d'érable et 92 p. 100 du sucre d'érable produit au Canada.

La production du sirop d'érable a eu tendance à baisser un peu; par ailleurs, la proportion qui est exportée a augmenté sensiblement. Ces dernières années, les exportations ont absorbé plus de 80 p. 100 de la production.

L'érable peut apporter un revenu appréciable à l'agriculteur pendant la saison morte. Toutefois, la production varie énormément d'une année à l'autre selon les conditions atmosphériques. La production du sirop exige une main-d'œuvre agricole nombreuse à portée de la main.

Le sirop est le principal produit de l'érable, mais on transforme aussi la sève de l'érable en certains autres produits spéciaux: sucre d'érable, tire, beurre, crème et cire. La principale différence entre tous ces produits réside dans leur teneur en eau, mais la couleur et la saveur jouent aussi un rôle important. La plupart des consommateurs préfèrent un sirop de couleur pâle. Le ministère de l'Agriculture du Canada a établi un système de catégories, mais cette classification n'est pas obligatoire.

La fabrication des produits de l'érable comporte diverses étapes. Il faut recueillir la sève, la faire chauffer, la brasser, la filtrer; il faut ensuite emballer et entreposer les produits. Le sirop d'érable est légèrement périssable. La principale source de pertes réside peut-être dans les mauvaises méthodes employées par certains agriculteurs, méthodes qui donnent un sirop de mauvaise qualité, c'est-à-dire difficilement vendable au prix fort comme produit de table, ou bon tout au plus à servir à des fins industrielles. Si durant la fabrication, la teneur en eau n'a pas été bien surveillée, le sirop d'érable sera exposé à fermenter. C'est là un point important, même pour l'agriculteur, qui reste parfois avec une certaine quantité de sirop non vendu une fois la saison terminée. Des pertes se produisent aussi au cours de la fabrication et de l'embouteillage, mais elles sont sans doute légères, car un contenant de sirop d'érable se vide facilement jusqu'à la dernière goutte. Il arrive aussi que le sirop se gâte pendant l'entreposage chez le consommateur.

La récolte est parfois écoulée par vente directe au consommateur, au grosiste ou au détaillant, dans des contenants d'un gallon ou moins; parfois, elle est vendue en vrac à l'industrie ou à des emballateurs du pays, ou à des exportateurs. Les ventes directes du producteur au consommateur ne sont en général que saisonnières, mais des emballages commerciaux se vendent dans les épiceries presque toute l'année. Autrefois, le sirop d'érable de consommation se vendait surtout en contenants d'un gallon, mais de plus en plus, on le vend en bidons de

26 onces et en bouteilles de 16 onces. On emploie certaines marques de fabrique, mais on ne fait pas beaucoup de publicité, sans doute en raison du volume restreint des ventes.

Ces quelques dernières années au moins, les produits de l'érable ont eu à soutenir une rude concurrence de la part des succédanés artificiels à bon marché. Il est vrai que le mot «artificiel» apparaît sur les étiquettes de ces produits, mais on y trouve aussi le mot «érable», et le public s'imagine peut-être qu'ils contiennent au moins une part de produits de l'érable. La Commission a appris qu'on peut même rehausser la catégorie du véritable sirop d'érable en le pâlišant par des procédés artificiels qui n'en améliorent pas la saveur mais lui donnent une meilleure apparence et permettent de le vendre à meilleur prix.

Malheureusement, il n'existe pas de renseignements coordonnés sur les prix de détail des produits de l'érable pour la décennie à l'étude. Nous possédons cependant des chiffres saisonniers sur les prix de vente du sirop d'érable du grossiste au détaillant pour les principaux marchés (par exemple Montréal et Toronto) et selon les provinces d'origine. En examinant ces données, on constate que normalement (mais pas invariablement), les prix du sirop d'érable sont hauts au début de la saison, puis baissent graduellement à mesure qu'avance la courte saison de fabrication.

A cause du manque de renseignements, nous avons été incapables d'évaluer l'écart entre le prix à la ferme et le prix au détail des produits de l'érable. Nous avons dû nous contenter,—du reste en forçant les chiffres,—d'évaluer l'écart, pour le sirop d'érable, entre le prix à la ferme et le prix de gros en Ontario et dans le Québec. On connaît les cours du gros pour la période de six à dix semaines que dure la saison des «sucres», mais il s'agit en réalité d'une combinaison des prix de gros et de détail, car pendant cette période, une forte proportion du sirop d'érable est vendue directement au consommateur par le producteur sur les marchés agricoles, à des prix enregistrés comme des prix de gros. Au surplus, on ignore la quantité et le prix du sirop d'érable que les cultivateurs vendent directement aux détaillants ou aux touristes et aux consommateurs de leur région à des comptoirs installés le long des routes.

Le tableau 61 donne un résumé de notre évaluation de l'écart entre les prix à la ferme et dans le gros, dans le Québec et l'Ontario, pour les huit années de la période 1950 à 1957. Nous n'avons pas tenu compte des pertes occasionnées par la détérioration. Les prix de gros et les prix à la ferme du sirop d'érable ont été beaucoup plus élevés en Ontario que dans le Québec pendant la période à l'étude. D'autre part, l'écart producteur-grossiste a été de 10c. le gallon plus large dans le Québec que dans l'Ontario, et il a été plus variable d'une année à l'autre.

Certaines différences régionales dans le prix à la ferme des produits de l'érable semblent permanentes. Dans la province de Québec, où la production est la plus considérable, les prix à la ferme sont nettement plus bas que dans les autres provinces productrices. L'Ontario, qui vient au deuxième rang pour la production, occupe l'avant-dernier rang pour l'importance des prix en vigueur. Comme il existe, dans le Québec, une importante coopérative de produits de l'érable qui doit normalement chercher à obtenir les plus hauts prix pour ses membres, il y a lieu de se demander la raison des bas prix payés aux producteurs de cette province. On

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

Tableau 61—Résumé des écarts entre les prix à la ferme et les prix de gros du sirop d'érable pour le Québec et l'Ontario, 1950-1957^a

(Prix en dollars le gallon)

Année civile	Québec			Ontario		
	Prix de gros	Prix à la ferme	Écart-producteur-grossiste	Prix de gros	Prix à la ferme	Écart-producteur-grossiste
1950.....	3.75	3.44	.31	4.45	4.05	.40
1951.....	4.07	3.55	.52	4.56	4.29	.27
1952.....	3.96	3.33	.63	4.80	4.21	.59
1953.....	4.51	3.69	.82	4.94	4.32	.62
1954.....	4.64	4.60	.04 ^b	4.91	4.28	.63
1955.....	5.51	4.91	.60	5.36	4.48	.88
1956.....	5.98	3.57	1.41	5.88	4.71	1.17
1957.....	4.40	3.08	1.32	4.96	4.65	.31

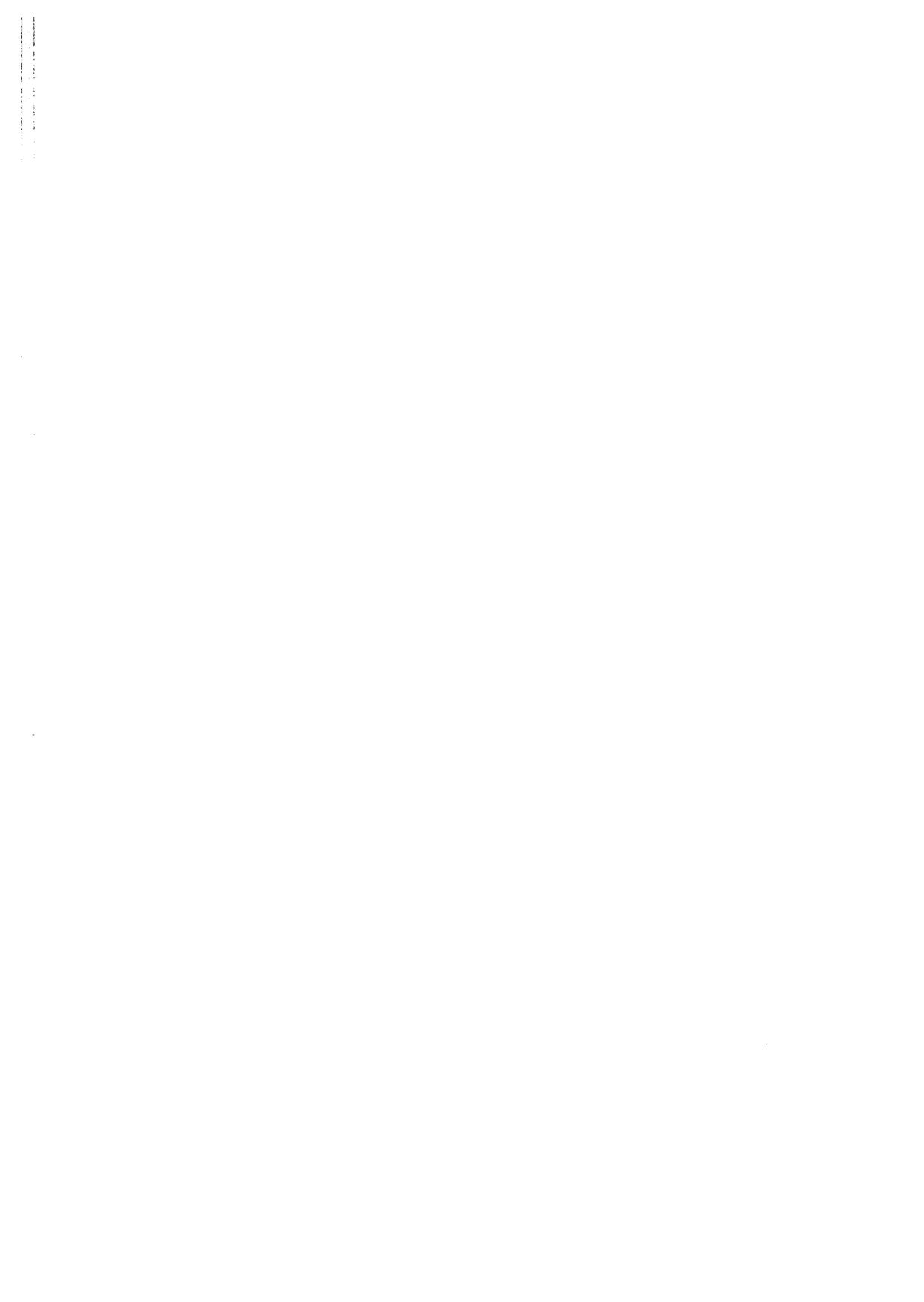
^a Adapté de l'étude sur les écarts de prix des produits de l'érable, Volume III, où l'on donne des explications plus détaillées de la méthode employée, etc.

^b Peut-être y a-t-il quelque erreur dans les chiffres officiels relatifs au Québec pour 1954. Un écart de seulement 4c. le gallon entre les prix à la ferme et les prix de gros semble trop minime.

prétend que le cultivateur québécois fait subir au sirop d'érable un raffinage préliminaire moins poussé avant de le livrer aux usines de conditionnement, ce qui influencerait sur le prix à la ferme. Une autre explication possible, c'est que les prix à la ferme sont plus bas dans le Québec à cause des grandes quantités de sirop d'érable qui sont exportées en vrac au prix de gros pour des fins industrielles. Enfin, par comparaison avec les autres provinces productrices, les produits de l'érable sont relativement abondants, dans le Québec, par rapport à la demande. Les prix à la ferme ne donnent évidemment pas la mesure des bénéfices réalisés par l'agriculteur, car il faut aussi tenir compte du prix de revient et du chiffre d'affaires.

En moyenne, le cultivateur a touché 88 p. 100 du prix de gros en Ontario, comparativement à 83 p. 100 dans le Québec, pour la période à l'étude. La Commission a appris que pour établir son prix de vente, le détaillant majore de 20 à 25 p. 100 son prix coûtant. Si, pour la période étudiée, la majoration du détaillant s'est située, entre 20 et 25 p. 100 pour l'ensemble du Canada (ce n'est là qu'une supposition), la part du prix de détail touchée par le cultivateur a dû être de 65 à 69 p. 100.

INDUSTRIE DE LA PÊCHE



PARTIE VI

L'INDUSTRIE DE LA PÊCHE

CHAPITRE 1

NATURE DU PROBLÈME DANS LE SECTEUR DE LA PÊCHE

1. Prépondérance des exportations

C'est avant tout l'exportation qui détermine les prix obtenus par les conditionneurs et les commerçants en gros de poisson. En effet, nous vendons à l'étranger le gros du produit de nos pêches; en conséquence, non seulement le prix de vente de ces produits que nous vendons à l'extérieur échappe-t-il au contrôle de l'industrie, du gouvernement fédéral et des gouvernements provinciaux, mais les exportations jouent souvent un rôle déterminant dans l'ampleur de la production, dans les prix de revient et dans le volume des ventes à l'intérieur du pays. Que le produit soit dirigé vers le marché intérieur ou vers l'étranger, cela ne modifie habituellement pas le prix payé au pêcheur, même s'il peut exister une différence constante entre les deux marchés en ce qui regarde les prix obtenus par le conditionneur ou l'exportateur. Vu l'impossibilité de déterminer quelle est la part du prix versé au pêcheur qui provient des ventes sur le marché intérieur, une mesure de l'écart entre les prix au producteur et les prix du marché intérieur ne saurait avoir au mieux, et abstraction faite des difficultés de calcul que cela pose, qu'une utilité très restreinte.

2. Éléments, autres que le prix, qui influent sur le bien-être des pêcheurs

Le prix que le pêcheur obtient pour ses prises n'est qu'un des éléments de son revenu net. Autant que la valeur de la récolte, il faut tenir compte des frais à engager; c'est ainsi qu'on arrive à déterminer ce que rapportent au pêcheur son travail et sa mise de fonds. Dans le domaine de la pêche, nombreux sont les éléments qui influent sur le coût unitaire du produit. Mentionnons par exemple la quantité et la concentration des espèces de poissons, la distance à parcourir pour se rendre aux lieux de la pêche, les conditions atmosphériques, la durée de la saison de la pêche, l'habileté et la veine du pêcheur, le nombre de bateaux et de pêcheurs rivaux, et l'efficacité de l'équipement utilisé. S'il se produit un changement dans un ou dans plusieurs de ces éléments, la productivité et le revenu net des pêcheurs s'en ressentent habituellement.

Le nombre des pêcheurs varie selon les niveaux des salaires et des revenus en vigueur dans chaque région. Pour cette raison, cet élément constitue lui aussi un facteur déterminant du niveau des revenus des pêcheurs. Les revenus que les pêcheurs tirent de la vente de leur poisson doivent être considérés comme des frais

de production imposés par la force des choses, en ce sens qu'à la longue, le pêcheur doit, pour continuer à exercer ce métier, être assuré d'un revenu plus ou moins égal à celui qu'il pourrait obtenir ailleurs¹. Tant que le recrutement des pêcheurs se fera librement, leurs revenus ne seront jamais sensiblement supérieurs à ceux qu'ils gagneraient à pratiquer dans la même région d'autres métiers exigeant une compétence du même ordre. Par ailleurs, la possibilité de trouver d'autres emplois dans la région tend à restreindre le recrutement des pêcheurs, et les porte à abandonner la profession dès que leurs revenus deviennent inférieures à ceux qu'ils croient pouvoir obtenir ailleurs². C'est dire que les revenus des pêcheurs dépendent non seulement de la prospérité des régions où leurs produits sont écoulés, mais aussi du climat économique de leur propre région, pour peu que la main-d'œuvre ait tendance à se déplacer.

On ne saurait accroître la productivité des pêcheurs sans engager de capitaux. La façon d'employer les capitaux compte autant que leur montant; il arrive souvent que de nouvelles mises de fonds entraînent des augmentations de productivité en même temps que des déplacements ou des diminutions de main-d'œuvre. Depuis 1945, l'accroissement des capitaux consacrés à l'achat de bateaux de pêche et d'usines de conditionnement plus gros et plus mécanisés, s'est accompagné d'une diminution progressive du nombre des pêcheurs et des employés d'usines. La disponibilité du capital dépend évidemment de l'offre et de la demande pour les principaux produits de la pêche. De plus, le niveau relativement élevé des salaires dans certaines régions (en Colombie-Britannique, par exemple) a contribué à stimuler les investissements comme moyen d'augmenter la productivité de la main-d'œuvre; il en est résulté des économies au chapitre de la main-d'œuvre, et par conséquent, une diminution du prix de revient par unité.

Rares sont les pêcheurs qui travaillent à salaire; beaucoup n'ont aucune part à la propriété du bateau et de l'équipement qu'ils utilisent³. Aussi faut-il tenir compte, dans le calcul du revenu des pêcheurs, des accords entre ceux-ci et les sociétés au sujet du partage des revenus de la pêche. Cela vaut d'autant plus qu'en raison de la tendance à utiliser des bateaux plus gros et plus coûteux, les pêcheurs ont de moins en moins part à la propriété du matériel de pêche. Sous le régime des parts, qui est la règle habituelle, les membres de l'équipage, y compris le patron du bateau, se partagent le produit de la pêche après déduction de certaines dépenses d'exploitation et de la quote-part du bateau, cette quote-part représentant le rendement de la mise de fonds, compte tenu des frais de dépréciation. On ne rencontre que quelques salariés comme, à l'occasion, le second d'un

¹ Si les pêcheurs se contentent de revenus inférieurs à ceux qu'ils pourraient retirer en exerçant un autre métier, soit parce que la vie de pêcheur leur plaît, qu'ils se laissent séduire par la possibilité de revenus extraordinaires, qu'il leur répugne de quitter leur famille ou tout simplement par inertie, il en résulte, en pratique, une diminution du coût des produits de la pêche pour l'ensemble de la population.

² Le manque des capitaux nécessaires à l'achat de l'équipement indispensable peut cependant en empêcher plusieurs de se lancer dans cette profession; par contre, celui qui possède un bateau et l'équipement nécessaire hésitera à changer de profession tant que la pêche lui rapportera plus que de quoi acquitter ses frais courants.

³ Au recensement de 1951-1952 sur la pêche, on a dénombré environ trente mille entreprises de pêche, (le mot «entreprise» étant pris dans le sens de réunion de capitaux administrés par un particulier, par des associés ou par une compagnie). Ces entreprises employaient environ cinquante-quatre mille personnes, ce qui représentait à peu près deux personnes par entreprise. Sur ce nombre, moins de 10 p. 100 (quatre mille personnes) étaient des salariés. A l'exception des pêcheurs indépendants, la plupart des autres travaillaient au partage des prises.

homardier. La plupart des pêcheurs canadiens ont donc partie liée à leur entreprise de pêche ou y sont associés, mais un petit nombre seulement sont propriétaires ou employeurs. Étant donné que la plupart des pêcheurs ne sont pas salariés, leurs associations n'ont pas le statut juridique de syndicats ouvriers pour les négociations collectives et les autres questions, et ce n'est que récemment que les pêcheurs ont été admis à l'assurance-chômage aux termes d'une loi spéciale qui considère le premier acheteur de leurs prises comme l'employeur aux fins de la loi. Lors des audiences de la Commission tenues à Halifax, des témoins ont déclaré que les pêcheurs de la Nouvelle-Écosse se voyaient frustrés de leur droit d'association¹. En Colombie-Britannique, le prix minimum du saumon pris au filet est fixé chaque année par voie de négociations entre la *Fisheries Association of British Columbia*, qui représente les conditionneurs et la *United Fishermen and Allied Workers Union*, qui représente les pêcheurs. Toutefois, la légalité de cette méthode ayant été mise en doute, elle n'est maintenue en vigueur que grâce à une mesure législative spéciale qui la soustrait, pour une période de deux ans, aux dispositions de la Loi relative aux enquêtes sur les coalitions et de l'article 411 du Code criminel.

En dernier lieu, l'accroissement de la productivité et du bien-être des pêcheurs dépend pour une large part de la portée et de l'efficacité des mesures prises par le gouvernement pour assurer la conservation du poisson et améliorer les méthodes et le matériel de pêche. Ces mesures, de même que leurs modalités d'application et leurs effets, ont varié énormément selon l'époque et la région. Le gouvernement fédéral et les gouvernements provinciaux se partagent la responsabilité de la pêche commerciale. Sauf dans le Québec, le gouvernement fédéral a compétence sur la pêche commerciale océanique en général tandis que les gouvernements provinciaux régissent la pêche pratiquée dans les eaux intérieures. Dans toutes les provinces, il existe divers programmes de prêts, de subventions, de réglementation ou d'éducation intéressant les différents secteurs de l'industrie de la pêche, c'est-à-dire la production, le conditionnement et la distribution.

3. Programme d'administration des ressources et autres mesures du gouvernement

C'est la nature même de la pêche qui oblige l'État à adopter des programmes pour administrer cette ressource. Les bancs de poissons sont du domaine public, de sorte qu'en régime de libre entreprise, chacun peut y accéder librement². Celui qui se prive de pêcher ou qui cherche à assurer la conservation du poisson n'a guère d'avantage personnel à y gagner, d'où la tendance à trop exploiter les réserves de poissons. En conséquence, les réserves s'épuisent et souvent, bien des pêcheurs n'obtiennent que de très faibles revenus. C'est ce qui a amené le gouvernement fédéral, les gouvernements provinciaux et certaines commissions internationales à adopter toutes sortes de mesures pour réglementer la pêche. Les programmes et les règles de conservation ont donné les meilleurs résultats quand le public en reconnaissait la nécessité et leur accordait son appui.

¹ MM. H. J. MacLeod et J. K. Bell, *Compte rendu*, Vol. 13, pages 2079 à 2082.

² Il faut se munir de permis pour pratiquer certaines pêches, tant sur la mer qu'en eau douce. Les droits exigés pour ces permis sont en général insignifiants et n'ont à peu près aucun effet sur le nombre des pêcheurs.

En plus d'adopter des mesures de conservation, les gouvernements ont dû s'occuper de certains autres besoins des pêcheurs. Ceux-ci et leurs familles ont accès, il va sans dire, aux mesures de sécurité sociale comme les allocations familiales et les pensions de vieillesse, qui s'adressent à tous les Canadiens. Mais certains besoins particuliers se font parfois sentir, surtout dans les régions isolées où la productivité est faible et où les autres occasions d'emploi sont rares. Mentionnons par exemple les régions de l'Atlantique, dont l'économie est fondée sur le commerce du poisson salé, et certains secteurs de l'industrie du poisson d'eau douce dans les Prairies. Voilà pourquoi, à différentes époques et en divers endroits, l'État a dû venir en aide aux pêcheurs. Cette aide a revêtu diverses formes: soutien des prix, financement de cours de formation professionnelle, et sur la côte de l'Atlantique en particulier, assistance aux pêcheurs et aux entreprises de pêche par des prêts et des subventions destinés à l'amélioration des bateaux, de l'équipement et des méthodes de travail. De plus, les gouvernements ont prêté assistance aux coopératives de pêcheurs.

Tableau 62—Valeur, pour les pêcheurs canadiens, de la prise de 1957 des principales espèces de poisson et de la proportion de cette prise consommée au Canada.

Espèces	Canada		Principales régions			Pêche d'eau douce
	Prise totale	Consommation domestique	Colombie-Britannique	Provinces Maritimes et Québec	Terre-Neuve	
	Valeur en millions de dollars					
Toutes espèces.....	94.8	34.1	30.7	37.0	13.6	13.5
Morue de l'Atlantique.....	15.0	2.3	—	6.3	8.7	—
Aiglefin.....	4.2	1.8	—	3.2	1.0	—
Homard.....	14.5	1.7	—	13.4	1.1	—
Saumon.....	19.9	13.4	18.9	0.5	0.5	—
Flétan.....	5.8	1.8	3.7	2.0	0.1	—
Poisson blanc.....	3.6	0.4 ^a	—	—	—	3.6
Doré.....	4.7	0.5 ^a	—	—	—	4.7
Hareng et sardine.....	7.5	1.1	4.9	2.2	0.3	0.1
	Pourcentage de la valeur totale					
Toutes espèces.....	100	36	100	100	100	100
Morue de l'Atlantique.....	16	15	—	17	64	—
Aiglefin.....	4	43	—	9	7	—
Homard.....	15	12	—	36	8	—
Saumon.....	21	67	62	1	4	—
Flétan.....	6	31	12	5	1	—
Poisson blanc.....	4	10 ^a	—	—	—	27
Doré.....	5	10 ^a	—	—	—	35
Hareng et sardine.....	8	15	16	6	2	1

^a D'après les données de 1956.

4. Spécialisation régionale de la production

La production de l'industrie de la pêche est fortement spécialisée selon les régions, ce qui s'explique par des causes naturelles et sociales. Sans doute y a-t-il quelque 150 espèces de poissons et de mollusques qui font l'objet d'une exploitation commerciale au Canada, mais une douzaine d'espèces environ représentent

entre 85 et 90 p. 100 de la valeur totale des prises, et il n'y en a jamais plus de trois ou quatre d'entre elles qui jouent un rôle important dans l'économie d'une région.

Le tableau 62 présente une analyse de la valeur, pour les pêcheurs, de la prise de 1957 répartie selon les espèces et selon les principales régions de pêche. La colonne 2 indique quelle proportion de la prise de 1957 a été consommée au Canada. Les chiffres varient beaucoup d'une année à l'autre, mais ceux de 1957 donnent tout de même une idée du rôle assez secondaire du marché intérieur dans la détermination du revenu brut des pêcheurs.

C'est seulement dans le cas du saumon que plus de la moitié de la prise a été consommée au Canada (67 p. 100)¹. Viennent ensuite par ordre d'importance l'aiglefin (43 p. 100), le flétan (31 p. 100), la morue de l'Atlantique et le hareng (15 p. 100 dans les deux cas), le homard (12 p. 100). On estime que la vente, sur le marché canadien, de toutes les espèces commerciales représentait, en 1957, 36 p. 100 de la valeur totale de la prise annuelle (34 millions de dollars sur un total de 95 millions).

5. Difficulté de mesurer les revenus des pêcheurs

Qu'on la mesure par la valeur de sa production, par le nombre de ses employés ou par le chiffre de ses immobilisations, l'industrie de la pêche n'occupe qu'une place assez secondaire. La valeur brute de la production des pêcheries, au niveau primaire, s'est établie en 1958 à 115 millions de dollars, comparativement à 3 milliards pour l'agriculture. L'industrie de la pêche employait peut-être 60,000 personnes, tandis que l'agriculture en employait 728,000. Mais sur le marché domestique des aliments, l'apport de la pêche est encore plus faible. Comme nous l'avons noté dans la section précédente, une forte proportion de la matière première, soit environ les deux tiers selon la valeur, est absorbée par l'exportation. Sur un total d'environ 12.5 millions de tonnes d'aliments consommés au Canada en 1958, il y avait environ 69,000 tonnes de produits de la pêche.

Tableau 63—Indice des prix de détail des produits de la pêche et indice des prix payés aux pêcheurs—Canada

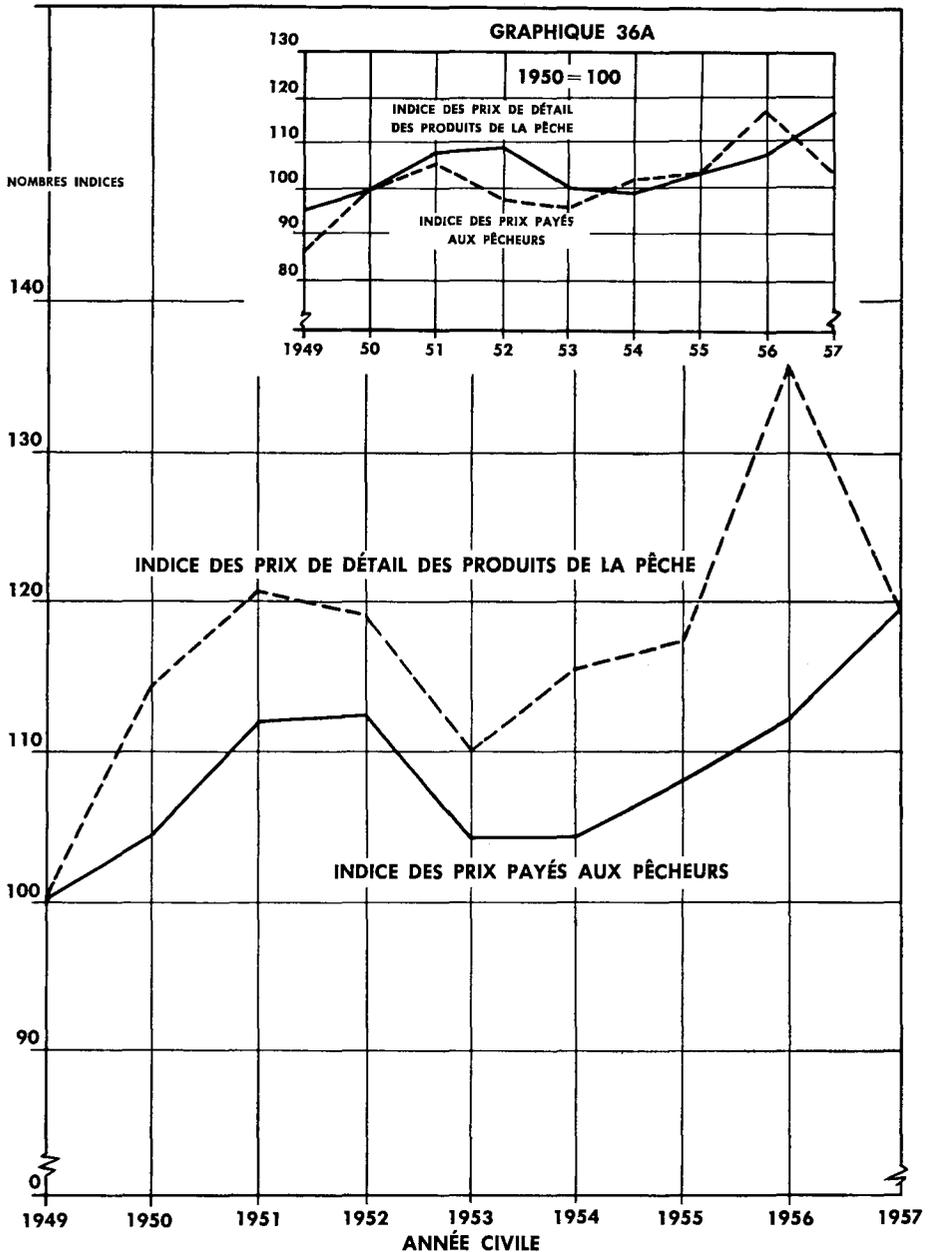
1949 = 100

Année	Prix de détail	Prix aux pêcheurs*
1949.....	100	100
1950.....	104	114
1951.....	112	121
1952.....	113	119
1953.....	104	110
1954.....	104	116
1955.....	108	118
1956.....	112	135
1957.....	119	119

* L'indice des prix versés aux pêcheurs pour l'ensemble du Canada, Terre-Neuve non comprise, est obtenu au moyen d'un nouveau calcul des données de la période de base de 1935—1939.

¹ Pour les années où l'on fait peu de mise en conserve de saumon, comme ce fut le cas en 1956 et en 1957, une forte proportion de ces conserves sont consommées au Canada. Pour la période de dix années allant de 1949 à 1958, presque la moitié des conserves de saumon de la Colombie-Britannique a été exportée.

GRAPHIQUE 36
**INDICE DES PRIX DE DÉTAIL DES PRODUITS DE LA PÊCHE ET DES
 PRIX PAYÉS AUX PÊCHEURS, AU CANADA, 1949 À 1957^a**
 (1949 = 100)



^a — Indice des prix payés aux pêcheurs au Canada, à l'exclusion de Terre-Neuve, établi d'après la base de 1935-39.

Un fait reste certain: la valeur d'ensemble de la production est si faible, les différences entre les régions sont si grandes, et les ventes à l'intérieur du pays sont si restreintes qu'il est difficile d'établir des données statistiques pour cette industrie. Il serait assez coûteux de vouloir obtenir des chiffres plus détaillés.

Pour ces raisons, nous n'avons pas pu faire une analyse exactement semblable à celle que nous avons présentée pour l'agriculture à la Partie I sous le titre «Le problème général et son contexte». Nous pouvons cependant imiter certaines parties de cette analyse. Au tableau 63 et au graphique 36, nous présentons une comparaison de l'indice des prix payés aux pêcheurs et de l'indice des prix de détail pour les produits de la pêche vendus sur le marché domestique. Nous prenons comme base l'année 1949, sur laquelle nous avons fondé notre analyse des écarts de prix des produits agricoles. Pour la pêche, 1949 a été une année de bas prix et de faible production. C'est pourquoi nous nous fondons, dans certains cas, sur une autre année ou une autre période pour analyser les prix et la production des pêcheries¹. Ce qui ressort surtout du graphique 36, sur lequel le choix de la période de base n'a aucun effet, c'est que l'écart entre les prix versés aux pêcheurs et les prix de détail ne manifeste pas, en général, de tendance à s'élargir, contrairement à la tendance bien accusée des produits agricoles. Le graphique 36A (en médaillon) l'indique clairement, car les indices sont les mêmes, étant fondés sur l'année 1950.

6. Revenus, investissements et production

Nous n'avons pas pu retracer les fluctuations des revenus des pêcheurs au cours des dix dernières années. Le recensement des pêcheries de 1951-1952 est la seule source de données statistiques qui permette de comparer les revenus des pêcheurs selon les régions.² Les renseignements fournis par le recensement permettent d'établir le revenu net approximatif de chaque entreprise de pêche.³ C'est dans les régions méridionales des provinces des Prairies, dans un large secteur de l'industrie de la morue salée de Terre-Neuve, et dans les pêcheries de la province de Québec qu'on trouve les revenus les plus faibles. Dans les provinces Maritimes, les revenus sont en général plus élevés, et depuis quelques années, l'augmentation du nombre des palangriers et des dragueurs a contribué à les accroître. L'emploi de gros bateaux sur les Grands lacs, et surtout sur le lac Érié, permet aux pêcheurs de gagner des revenus plus élevés qu'à peu près partout ailleurs au Canada, mais le rendement de la pêche a diminué, et la pêche dans le lac Érié a connu des jours difficiles. C'est dans les pêcheries de la Colombie-Britannique que les revenus

¹ Nous avons utilisé une période de base de cinq ans, soit de 1946 à 1950, pour les diverses séries statistiques concernant la pêche. Toutefois, ne disposant pas des renseignements voulus pour établir les indices des prix de détail pour les années antérieures à 1949, nous nous sommes fondés à cette fin sur une seule année.

² Neuvième recensement du Canada, 1951, Volume IX, La pêche, Imprimeur de la Reine, Ottawa, 1954.

³ Certaines études portant sur des époques et des régions différentes confirment les conclusions tirées du recensement. Mentionnons par exemple l'étude de MM. D. R. Buchanan et B. A. Campbell intitulée *Les revenus des pêcheurs de saumon de la Colombie-Britannique, en 1953 et 1954*, publiée en 1957 par la Division de l'économie du ministère des Pêcheries, Ottawa; le rapport du comité d'enquête sur la mise en valeur des pêcheries de Terre-Neuve, publié à Saint-Jean, Terre-Neuve, en 1953; et une série de rapports sur l'emploi des palangriers et des dragueurs, par M. John Proskie, Division de l'économie, ministère des Pêcheries, Ottawa.

moyens sont les plus élevés, et ils ont encore gagné du terrain ces dernières années. Sans doute les conditions ont-elles changé depuis le recensement, mais rien n'indique que la relation des diverses régions, en ce qui regarde les revenus des pêcheurs, se soit radicalement modifiée.

D'autres données statistiques permettent de constater les fluctuations de la productivité et des revenus dans le domaine de la pêche. Mentionnons notamment la statistique des capitaux investis dans l'achat de matériel de pêche, et les chiffres sur le volume des débarquements par rapport aux prix.

Les investissements dans le matériel de pêche ont augmenté au Canada (Terre-Neuve non comprise) tant au total qu'en moyenne par pêcheur (graphique 37). Le nombre des pêcheurs diminue depuis 1951, mais la valeur des bateaux et de l'équipement s'accroît. Le volume et la valeur des débarquements ont augmenté.

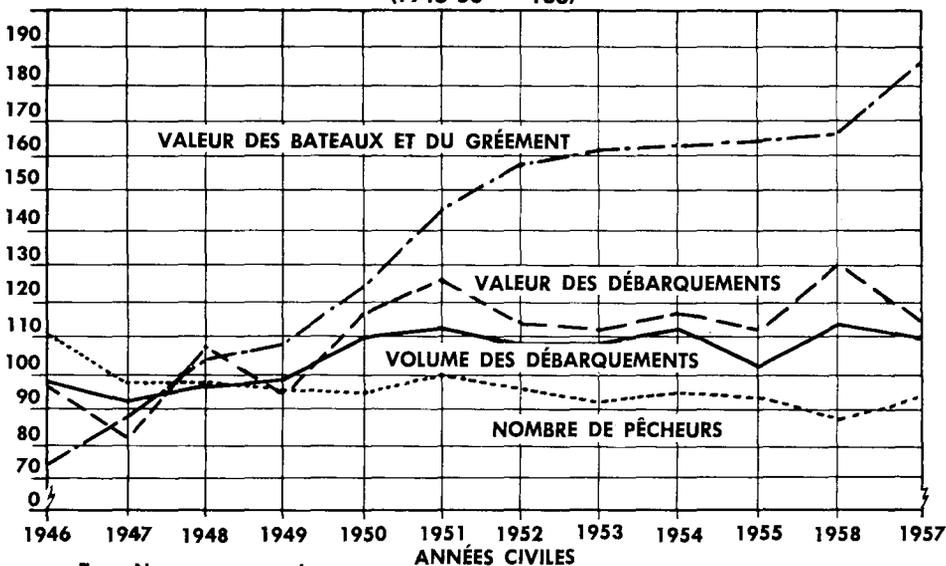
Le graphique 38 compare, selon les régions, la valeur des prises, des bateaux et de l'équipement par pêcheur et pour chaque année, de 1946 à 1958. En Colombie-Britannique, la valeur des bateaux et de l'équipement ainsi que la valeur des prises ont monté de 1946 à 1951, après quoi la valeur moyenne des prises par pêcheur s'est stabilisée. L'augmentation des placements témoigne d'un fort mouvement vers l'acquisition de nouveaux bateaux plus gros et plus rapides qui permettent au pêcheur de prendre une proportion aussi grande que possible de l'approvisionnement déterminé pendant la brève durée de la campagne de pêche.

GRAPHIQUE 37

INDICES DU VOLUME ET DE LA VALEUR, DES DÉBARQUEMENTS, DE LA VALEUR DES BATEAUX ET DU GRÉEMENT, ET DU NOMBRE DE PÊCHEURS, PAR ANNÉE, AU CANADA, 1946 À 1957^a

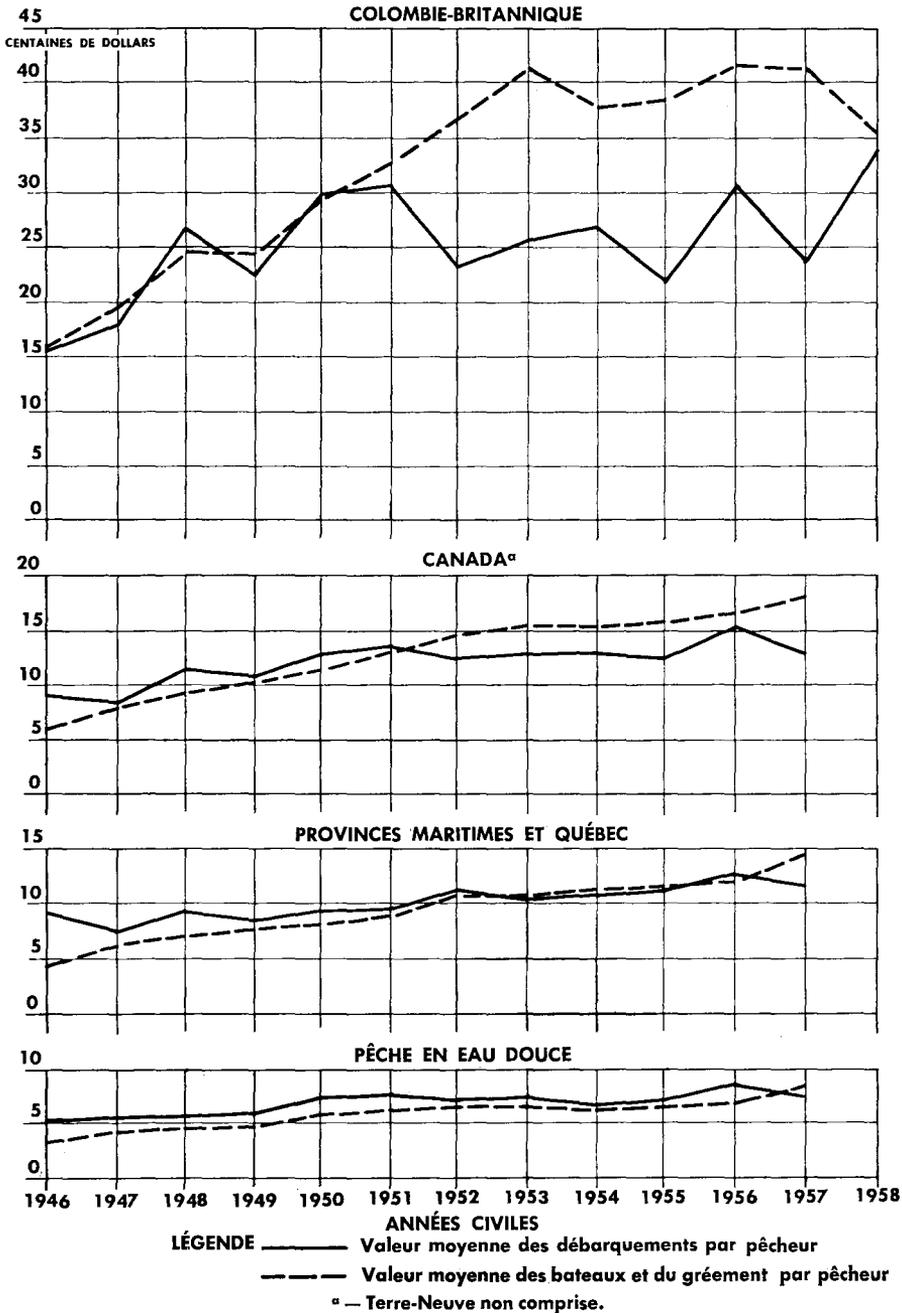
NOMBRES INDICES

(1946-50 = 100)



^a — Terre-Neuve non comprise.

GRAPHIQUE 38
VALEUR DE L'INVESTISSEMENT ET VALEUR DES DÉBARQUEMENTS : MOYENNE ANNUELLE RÉGIONALE PAR PÊCHEUR, 1946 À 1958

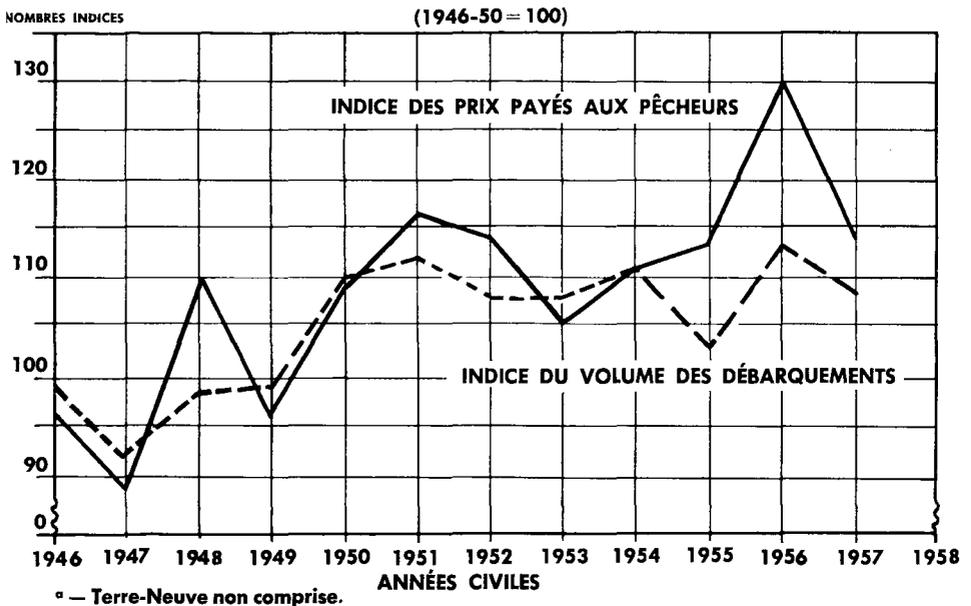


Si la valeur brute de la production par pêcheur s'est stabilisée, c'est en partie parce qu'un plus grand nombre de pêcheurs étaient à l'œuvre ces dernières années. Dans les autres régions (Terre-Neuve non comprise) la valeur des prises par pêcheur a marché de pair avec la mise de fonds par pêcheur. Toutefois, le graphique 38 indique clairement que les investissements et la valeur de la production sont relativement faibles dans les provinces Maritimes, dans le Québec et plus particulièrement dans les pêcheries d'eau douce.

7. Tendances des prix aux pêcheurs et volume des prises

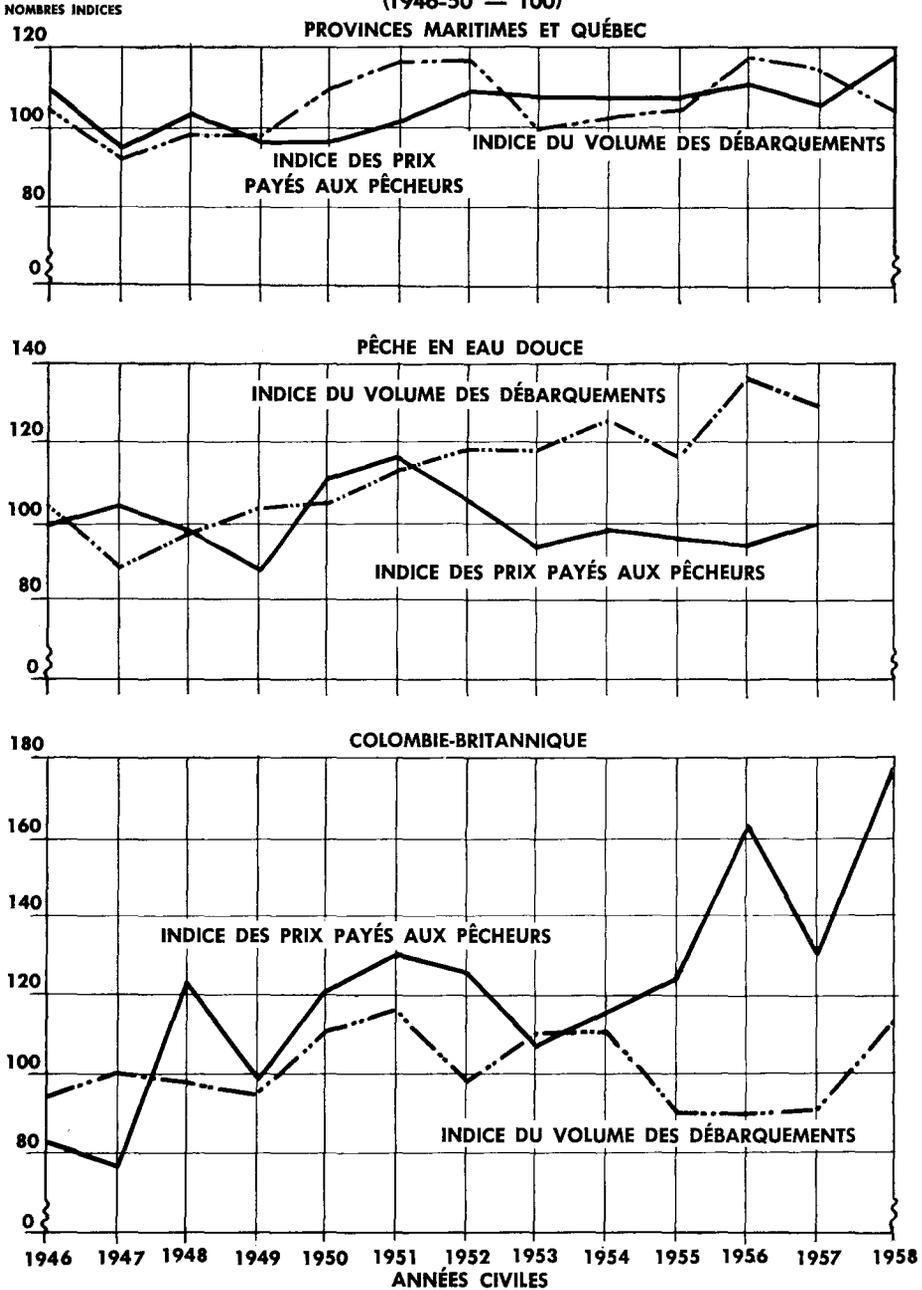
Nonobstant la hausse des prix du poisson, qui devrait encourager les pêcheurs à en prendre davantage, la difficulté qu'ils éprouvent à trouver le poisson, les restrictions visant les prises, la concurrence à laquelle donnent lieu l'approvisionnement limité et le mauvais temps ont empêché les pêcheurs d'augmenter leurs prises. Quand les prix sont à la hausse, les frais inséparables de la pêche augmentent aussi, ce qui tend, dans une certaine mesure, à tempérer le désir qu'auraient les pêcheurs d'augmenter leurs prises. En outre, les prix moyens peuvent se ressentir des fluctuations marquées qui se produisent d'une année à l'autre dans le volume des prises pour des espèces de valeur réduite comme le hareng, ou de grande valeur comme le saumon sockeye. Pour une période de dix années, cependant, la différence entre la tendance des prix moyens et celle des prises moyennes revêt une certaine importance.

GRAPHIQUE 39
INDICES DES PRIX PAYÉS AUX PÊCHEURS ET DU VOLUME DES DÉBARQUEMENTS DE POISSON, MOLLUSQUES ET CRUSTACÉS, AU CANADA, 1946 À 1957^a



GRAPHIQUE 40
INDICES DES PRIX PAYÉS AUX PÊCHEURS ET DU VOLUME DES DÉBARQUEMENTS DE POISSON, MOLLUSQUES ET CRUSTACÉS, PAR RÉGION, 1946 À 1958

(1946-50 = 100)



Dans les graphiques qui figurent aux pages précédentes on a vu l'indice du volume de la prise annuelle ainsi que la moyenne annuelle des prix versés au pêcheur pour le Canada dans son ensemble et pour les trois régions de pêcheries. D'après le graphique 39, l'indice pour l'ensemble du Canada (sauf Terre-Neuve) révèle une tendance à la hausse relativement au prix moyen par livre que touche le pêcheur et une certaine stabilisation du volume des prises après l'année 1950.

Comme le révèle le graphique 40, les prix élevés que touchent pour certaines espèces de poisson les pêcheurs de la Colombie-Britannique influent fortement sur la tendance des prix et des prises dans la pêche commerciale au Canada. Les prises annuelles dans cette province sont restées à peu près stables, relativement à la moyenne des prix du poisson. En regard de la moyenne des prises pour les cinq années allant de 1946 à 1950, les prises de 1946 à 1958 n'ont pas varié de plus de 17 p. 100 et, tandis que la prise en 1958 a été abondante elle n'a, de fait, dépassé celle de la période de base que de 16 p. 100. Au cours de la même période, la tendance des prix aux pêcheurs de la Colombie-Britannique a accusé une hausse beaucoup plus marquée. L'indice pour les trois années 1956 à 1958,— en se fondant sur la période de base de 1946 à 1950,—a été en moyenne de 157, tandis que l'indice des prix au débarquement a été en 1958 de 78 p. 100 supérieur à ce qu'il était pour 1946-1950. La quantité de saumon, espèce qui constitue le gros des prises en Colombie-Britannique, ne varie guère d'une année à l'autre. Par contre, la proportion des saumons de qualité, tels le sockeye et le saumon du printemps, par rapport à la prise globale du saumon varie sensiblement d'une année à l'autre, ce qui influe sur l'indice des prix.

Dans les provinces Maritimes et la province de Québec, comme l'indique également le graphique 40, le volume des prises annuelles a augmenté à peu près au même rythme que le niveau des prix moyens du poisson. Cette augmentation, au cours de la dernière décennie, a été de l'ordre de 12 p. 100 à 15 p. 100.

La moyenne des prix touchés par les pêcheurs canadiens pour les poissons d'eau douce n'a guère changé par rapport à ce qu'elle était il y a dix ans, bien qu'elle ait enregistré une hausse pendant les trois années 1950 à 1952. Le niveau des prises a augmenté graduellement au cours de la décennie, puisqu'en 1957 il atteignait 30 p. 100 de plus que pendant la période de base 1946 à 1950.

8. Mises de fonds dans la transformation du poisson et taux du rendement

Les données que nous avons colligées à l'égard de sept entreprises de transformation du poisson sont conformes à la tendance générale que manifestent les sociétés vendant les denrées alimentaires dans le gros ou le détail ou les transformant (voir à la Partie III, la section 3 du chapitre 3) c'est-à-dire que le taux du rendement par rapport au placement (part des actionnaires) a fléchi au cours des années 1949 à 1957. Ces résultats contrastent avec ceux qu'ont obtenus les autres entreprises de transformation des aliments (à l'exclusion du poisson), le rendement annuel moyen sur leurs placements n'ayant guère changé au cours de la période de neuf années ¹.

¹ Partie III, tableau 16.

La moyenne du rendement qu'ont obtenu de leurs mises de fonds les sept transformateurs de poisson, après déduction des impôts, s'établit à 8.1 p. 100 pour les neuf années 1949-1957, compte tenu des dividendes obtenus de leurs filiales. Ce taux est à peu près le même que la moyenne du rendement (8.4 p. 100) obtenue par les autres entreprises de transformation des aliments,¹ mais au cours de la période visée, la moyenne annuelle du rendement chez les transformateurs de poisson a beaucoup varié. La part de propriété des actionnaires dans les sept entreprises de transformation du poisson a augmenté de 34 p. 100 de 1949 à 1957, comparativement à l'augmentation moyenne de 71.6 p. 100 enregistrée par les autres groupes de transformation des aliments².

Sous les moyennes se cache une grande différence des taux de rendement sur les placements des diverses entreprises, d'une année à l'autre, au cours de la période de neuf ans. Certaines entreprises, surtout celles du littoral oriental, ont enregistré des taux de rendement (et un relèvement de la part des actionnaires) beaucoup plus élevés que les moyennes que nous donnons ici.

9. Frais de la vente relatifs au poisson consommé au Canada

D'après une estimation des frais de la vente du poisson et des coquillages consommés au Canada, la valeur au pêcheur des produits de la pêche consommés au Canada a augmenté de 42 p. 100 de 1949 à 1957, tandis que la valeur correspondante au détail a augmenté de 68 p. 100 pour la même période. L'écart de prix, soit la différence entre la valeur au détail et la valeur au pêcheur, a augmenté de 99 p. 100. La quantité de poisson vendu aux fins de la consommation nationale a augmenté de 35 p. 100³. A la lumière de ces faits, nous estimons que les frais de vente, par unité de poisson, ont augmenté de 47 p. 100, par suite d'un relèvement de 24 p. 100 dans la quantité des services, et de 19 p. 100 dans le prix des services de vente par unité⁴. Le tableau 64 fournit une estimation des frais de vente pour la période allant de 1949 à 1957.

Tableau 64—Valeur au détail, valeur au pêcheur et frais de vente des denrées alimentaires provenant du poisson pris et consommé au Canada, 1949-1957

Année	Valeur au détail	Valeur au pêcheur	Frais de vente	Pourcentage de la valeur au pêcheur par rapport à la valeur au détail
1949.....	43.3	23.9	19.4	55.2
1950.....	49.7	27.9	21.8	56.1
1951.....	55.4	29.7	25.7	53.6
1952.....	58.9	28.4	30.5	48.2
1953.....	60.0	28.1	31.9	46.8
1954.....	62.0	29.1	32.9	46.9
1955.....	65.6	28.3	37.3	43.1
1956.....	63.8	31.6	32.2	49.5
1957.....	72.7	34.1	38.6	46.9

¹ Partie III, tableau 16.

² Partie III, tableau 17.

³ Compte tenu du déplacement vers des denrées coûtant plus cher.

⁴ On a adopté dans la compilation de ces chiffres, les méthodes exposées en bas de page au chapitre 3 de la Partie IV.

CHAPITRE 2

CAS ET PROBLÈMES RÉGIONAUX

1. L'industrie de la pêche en Colombie-Britannique

Principaux produits et espèces

Les cinq variétés de saumon du Pacifique,¹ le flétan et le hareng sont les espèces les plus importantes en Colombie-Britannique; pendant les dix années de 1949 à 1958, le saumon a représenté 66 p. 100 de la valeur des prises en Colombie-Britannique, le hareng, 14 p. 100 et le flétan 11 p. 100. Le flétan et le saumon sont des denrées alimentaires de qualité supérieure, à prix relativement élevé; le hareng, par contre, est un petit poisson à prix modique, pêché en quantités considérables et surtout utilisé sur le littoral du Pacifique pour la fabrication de la farine et de l'huile de poisson.

Les diverses sortes de saumon représentent près d'un quart de la valeur de toutes les prises commerciales au Canada. Relativement aux autres variétés de poisson, une proportion élevée de la prise de saumon est consommée au Canada. Parmi les poissons alimentaires au Canada, le saumon occupe le premier rang tant pour l'importance des revenus qu'il rapporte aux pêcheurs que pour la part des dépenses du consommateur canadien qu'il représente au chapitre du poisson.

Presque tout le saumon sockeye et le saumon rose est mis en conserve. Les trois autres variétés ainsi que la truite «steelhead» servent aussi à la mise en conserve, mais une partie importante de la prise est écoulée en poisson frais et poisson congelé, tandis que des quantités moindres sont transformées en poisson fumé, légèrement fumé et salé à sec. Le flétan se vend frais, congelé, apprêté ou en filets.

Stocks limités

Ce sont la saveur et les autres qualités du saumon et du flétan qui contribuent le plus à la demande de leurs produits, mais un autre élément qui tend à en maintenir le prix relativement élevé c'est l'approvisionnement limité. Les mesures prises par les organismes fédéraux de «gestion» et par les commissions canado-américaines de réglementation des eaux échappant à la compétence nationale limitent la prise annuelle de chaque variété dans l'intérêt de la conservation. La date d'ouverture de la pêche au flétan et la prise allouée à chaque région sont fixées par la Commission internationale des pêches de saumon du Pacifique; la saison prend fin dès que le contingent est atteint. Aux termes d'un accord intervenu entre le Canada, les États-Unis et le Japon, à savoir la Convention internationale sur les pêches hauturières du Pacifique-Nord, il est interdit d'exploiter les pêches canadiennes de saumon en mer; la pêche au saumon n'est permise qu'au moment où le poisson remonte, pour y frayer, le Fraser et d'autres cours d'eau du littoral. La quantité de saumon

¹ Les cinq variétés sont le sockeye, le rose, le saumon-chien ou keta, le coho et le saumon quinnat. On range d'ordinaire la truite «steelhead» avec le saumon parce qu'elle a la même apparence et les mêmes habitudes que le saumon de l'Atlantique.

dépend surtout de l'importance de la montaison pour le frai; on sauvegarde alors le frai en interdisant périodiquement la pêche et en imposant certaines restrictions quant aux agrès de pêche. Dans les cours d'eau internationaux, la pêche du saumon sockeye et du saumon rose est régie par la Commission internationale des pêches de saumon du Pacifique; on veut ainsi partager la prise en parts à peu près égales entre les pêcheurs du Canada et ceux des États-Unis et réunir les conditions requises pour le frai.

Frais de production élevés

La hausse du prix des embarcations, engins, combustibles et autres articles que doivent acheter les pêcheurs a contribué au relèvement général du niveau des prix. D'autre part, les sommes consacrées à l'achat de bateaux et d'engins plus perfectionnés ont eu pour effet d'accroître la productivité des pêcheurs. C'est surtout en Colombie-Britannique qu'il a fallu placer des fonds dans cet équipement perfectionné vu que le niveau des salaires dans l'industrie y est plus élevé et que les emplois y sont plus nombreux qu'en aucune autre des régions importantes de pêche. Il faut donc que la prise soit abondante en Colombie-Britannique pour contrebalancer la tendance qu'ont les pêcheurs à se tourner vers d'autres industries dès que les recettes qu'ils tirent de la pêche deviennent moindres que celles des autres occupations ¹.

Les contingents de prises et la rivalité que suscite la courte durée des périodes de pêche entre concurrents voulant s'assurer une large part de la prise ont stimulé les immobilisations dans l'industrie et porté les pêcheurs à consacrer des sommes importantes à l'achat de bateaux et d'engins nouveaux. Ces initiatives n'ont guère accru la productivité nette de l'industrie, puisque le nombre et le rendement plus élevé des unités de pêche a eu pour effet de réduire encore davantage la durée pendant laquelle se poursuit la prise limitée et que les pêches plus fructueuses qu'effectuent les bateaux nouveaux et mieux outillés se font, en partie du moins, au dépens des prises obtenues par les embarcations plus anciennes et moins bien outillées. En aménageant les embarcations de façon qu'elles puissent servir à plus d'un genre de pêche, on peut allonger la saison de pêche de ces bateaux et de leurs équipages, mais cela comporte des frais supplémentaires. En outre, il arrive que les bateaux qui servent à plusieurs genres de pêche n'obtiennent dans aucun de ces genres en particulier d'aussi bons résultats que les bateaux ne servant qu'à un seul genre de pêche.

Une analyse plus complète de la situation exigerait qu'on tienne compte d'autres éléments pertinents tels la mesure dans laquelle les divers genres de pêche se complètent l'un l'autre, la concurrence des pêcheurs étrangers, et les occasions d'emploi qui s'offrent aux pêcheurs en dehors de la saison de pêche. Il reste cependant que, du point de vue de l'intérêt économique de la nation, l'industrie de la pêche en Colombie-Britannique est grevée par de trop fortes immobilisations, étant donné que la prise annuelle pourrait tout aussi bien être obtenue avec beaucoup moins de bateaux et d'engins. Nonobstant le rendement accru de l'équipement

¹ D'après le nombre des permis de pêche accordés chaque année dans la province, le nombre de pêcheurs en Colombie-Britannique n'a guère changé depuis 1950, sauf pour des fluctuations annuelles qui atteignent parfois 10 p. 100 du total. En moyenne, le nombre des pêcheurs a été plus élevé depuis 1950 qu'immédiatement après la guerre.

de pêche perfectionné et le niveau élevé du revenu net que gagnent certains pêcheurs spécialisés ou simplement chanceux au cours de certaines saisons, les pêcheurs de la Colombie-Britannique sont aux prises avec des frais de production inévitablement élevés, ce qui les rend très vulnérables à certaines éventualités comme une piètre prise ou le fléchissement des prix du poisson.

Le niveau élevé des frais obligatoires dans l'industrie tend à aggraver l'absence de variations dans les stocks disponibles, absence qui résulte d'approvisionnements limités et de mesures de conservation. Même si la demande de saumon ou de flétan fléchit sur le marché, il est peu probable qu'il en résulte immédiatement un fléchissement des opérations de pêche aussi longtemps qu'en les poursuivant on peut espérer recouvrer une partie de ses fortes immobilisations en sus des dépenses courantes d'exploitation.

Le caractère saisonnier de la production entraîne aussi des frais de transformation, d'entreposage et de vente plus élevés. Les sociétés de pêche qui se disputent le poisson cru disposent d'ordinaire de locaux assez vastes pour absorber les prises des meilleurs années, ce qui leur permet de transformer en l'espace de quelques semaines la production de l'année entière, grâce à des usines et à un outillage qui restent inutilisés ou à peu près pendant le reste de l'année. Les installations frigorifiques peuvent, il va sans dire, servir à la transformation de diverses sortes de poisson au cours des différentes saisons de pêche, mais les conserveries de saumon sont très spécialisées, au point qu'il n'y en a que deux ou trois qui, en dehors de la saison du saumon, conditionnent le thon, les moules, les huîtres ou le hareng pour des périodes limitées.

Structure du marché

Les immobilisations considérables que comporte l'outillage de mise en boîte et de congélation à une échelle assez vaste pour réaliser des économies par la production massive ont amené la concentration des entreprises de transformation. Tandis que l'on comptait en Colombie-Britannique une centaine de conserveries à la fin de la première Grande guerre, il n'en existe maintenant que 19 appartenant à un nombre encore plus restreint de sociétés. La *British Columbia Packers*, la *Canadian Fishing Company*, la *Nelson Brothers* et l'*Anglo-British Columbia Company* assurent à elles seules la mise en conserve de presque tout le saumon et, de concert avec la *Prince Rupert Fishermen's Co-operative Association*, la production de la plus grande partie du poisson congelé.

Cette emprise sur l'industrie secondaire aux mains d'un petit nombre de grandes sociétés, qui s'est imposée graduellement et qui était en quelque sorte réalisée il y a dix ans, s'est faite sur le plan horizontal, lorsque des sociétés ont étendu leur activité à d'autres opérations de transformation, et sur le plan vertical, lorsqu'elles ont engagé des fonds dans des flottes de pêche, des ateliers de pêcheurs et même des bassins de radoub et qu'elles ont pénétré dans le domaine de la vente en gros. On ne saurait, toutefois, attribuer uniquement à l'abaissement des frais de production l'expansion de ces sociétés. Une usine dernier modèle peut, sans doute grâce à quelques installations de mise en conserve rapide, réaliser pour ainsi dire le montant maximum d'économies que permet l'exploitation à une grande échelle mais elle n'y gagnerait guère à s'agrandir. Toutefois, certaines économies et d'autres avantages relatifs à la vente ne sont à la portée que des

grandes entreprises diversifiées. Parmi ces avantages, comme nous l'avons signalé ailleurs, se range la spécialisation du personnel affecté à la production, à la vente et à la comptabilité des prix de revient. Les sociétés qui peuvent offrir un assortiment complet de produits et de sous-produits du poisson peuvent réaliser des économies dans la vente; quand le volume des ventes le permet, elles peuvent fonder des succursales pour alimenter les débouchés importants, faire de la réclame et stimuler la vente de certaines marques, s'assurer que leurs produits sont toujours présents sur les tablettes du détaillant et répartir ainsi leurs frais entre un grand nombre et une quantité considérable de produits. En outre, l'établissement qui est en mesure de fournir aux pêcheurs des bateaux et des engins, des camps et des installations de mise en conserve est assuré, de ce fait, d'un approvisionnement plus régulier de poisson cru.

Dans une certaine mesure, les avantages dont bénéficient les grandes sociétés de pêche proviennent de ce qu'elles détiennent le monopole de la main-d'œuvre, du poisson cru et de la mise en vente des produits, même s'il est difficile d'établir qu'elles ont exercé une action sur les prix ou conclu des ententes tacites à l'égard de la fixation des prix des produits du poisson, de la répartition des débouchés ou de toute autre mesure de collaboration caractérisant le monopole. Les sociétés de pêche ont renforcé leur position en adhérant à la *Fisheries Association of British Columbia*, l'agent des négociations auprès des organisations de pêcheurs et des ouvriers du rivage quand il s'agit d'établir les prix minimums saisonniers pour le saumon pris au filet ainsi que le taux de rémunération des employés de la société sur terre ou en mer. L'Association s'est aussi chargée des pourparlers relatifs à certaines ententes qui interviennent parfois relativement à des contrats avec le Royaume-Uni pour l'achat de conserves de saumon.

Une organisation puissante, la *United Fishermen and Allied Workers Union*, qui représente les pêcheurs et les ouvriers du rivage, s'occupe depuis plusieurs années de négocier les prix pour le saumon pris à la seine à poche ou au filet flottant. D'autres syndicats, la *Native Brotherhood of British Columbia* et la *Deep Sea Fishermen's Union of Prince Rupert*, ont participé à ces négociations avec la *United Fishermen and Allied Workers Union*.

Les prix minimums à verser aux pêcheurs à la seine et au filet pour les diverses sortes de saumon, d'après le poids brut, sont établis par des contrats négociés annuellement. Il arrive parfois que la rareté du poisson ou une forte demande de poisson frais ou congelé fassent monter le prix au delà du minimum. Le saumon pêché à la cuiller n'est pas visé par les contrats; ce poisson, d'ordinaire apprêté avant le débarquement et destiné aux débouchés de poisson frais ou congelé, commande des prix plus élevés.

La majeure partie du flétan qui ne passe pas par les mains de la *Fishermen's Co-operative Association* est vendue à l'enchère. Le patron du bateau fait rapport de sa prise avant d'arriver au port; elle est alors mise en vente à la bourse du flétan. Pour participer aux enchères, il faut avoir sa place à la bourse, où sont représentés huit ou dix acheteurs (sociétés de pêche). Toutefois, si les prix à l'enchère ne sont pas satisfaisants, la coopérative offre un autre moyen d'écouler le poisson et les ports américains, un autre marché qui contribue à sauvegarder la concurrence dans la vente aux enchères¹.

¹ Au cours des cinq dernières années, les pêcheurs de la Colombie-Britannique ont débarqué en moyenne un huitième environ de leur prise de flétan à des ports américains.

Les transformateurs vendent le poisson aux grossistes, aux chaînes et aux acheteurs étrangers, soit directement, soit par l'entremise d'agents à commission ou de courtiers. Certaines sociétés de pêche se chargent elles-mêmes de la vente au gros dans certaines régions tandis que la *British Columbia Packers* possède ses propres bureaux de vente dans les principaux centres d'écoulement. Pour la vente du poisson, la *Prince Rupert Fishermen's Co-operative Association* est représentée au Canada par la *Fishermen's Co-operative Federation of Prince Rupert* et, aux États-Unis, par la *United States Fishermen's Federation Inc.* Elle vend une partie de sa production dans des coopératives de détail, sous les noms de commerce de coopératives.

Les prix cotés par les transformateurs à l'égard du saumon en boîte et, d'ordinaire aussi, du poisson frais ou congelé sont franco à bord l'usine ou l'entrepôt de la Colombie-Britannique. La plupart des ventes visent des wagonnées expédiées sur commande. De plus en plus, les approvisionnements sont gardés dans les entrepôts des centres importants afin d'assurer un meilleur service aux clients.

Nous avons, au présent chapitre, traité des caractéristiques d'ordre général et régional de l'industrie de la pêche en Colombie-Britannique. Nous avons voulu en outre faire une étude approfondie de deux espèces de poisson, le saumon sockeye en boîte et le flétan du Pacifique, à cause de l'importance qu'elles ont tant pour les consommateurs canadiens que pour les pêcheurs de la Colombie-Britannique. Nous présentons ci-après un résumé de nos constatations à l'égard de ces deux denrées.

Saumon sockeye en conserve

Dans l'industrie, le sockeye occupe la première place parmi les variétés de saumon puisqu'il représente un cinquième pour le poids, et un tiers, pour la valeur, de la prise globale du saumon en Colombie-Britannique au cours de la décennie 1949-1958. La quantité moyenne de saumon sockeye mis en boîte chaque année au cours de la même période s'établit à 461,000 caisses, soit 29 p. 100 en moyenne de la quantité globale de saumon de toutes variétés. Ces chiffres se ressentent beaucoup de la production phénoménale de 1958 alors qu'on a mis en conserve plus d'un million de caisses de sockeye, quantité presque égale à l'année-record de 1905.

À l'heure actuelle, les Canadiens consomment à peu près une livre de sockeye en boîte par personne par année, au regard d'un peu plus de deux livres et demie de conserves de saumon de toutes espèces. En moyenne, on exporte un peu moins du tiers de la prise de sockeye canadien.

Le saumon sockeye se prend depuis la fin mai jusqu'en novembre. C'est pendant juillet, août et parfois septembre que les prises sont les plus abondantes. D'ordinaire les trois quarts du sockeye canadien sont pris avec des filets flottants et presque tout le reste avec la seine à poche, mais c'est avec celle-ci qu'on a obtenu plus de la moitié de la prise de 1958. La plupart des pêcheurs de saumon sockeye livrent le fruit de leur pêche aux bateaux de conditionnement et de transport à l'endroit même des pêches; on leur paie alors le poids brut (au moment de la prise), au prix minimum que stipule le contrat pour la saison. On peut payer en espèces (ou par chèque) ou porter le montant au crédit du pêcheur dans les livres de la société. Pour chaque espèce de saumon on a établi

diverses classes, qui sont décrites dans les documents rédigés à la suite de négociations entre les pêcheurs et les acheteurs. Ce qui distingue les différentes classes c'est le poids, l'apparence générale et l'état du poisson. La classe du produit est établie à la satisfaction mutuelle du pêcheur et de l'acheteur au moyen de négociations. D'ordinaire les bateaux de transport n'ont pas de glace, mais les conserveries disposent de glace ou de citerne d'eau de mer réfrigérée lorsque le poisson doit attendre plusieurs jours avant d'être conditionné.

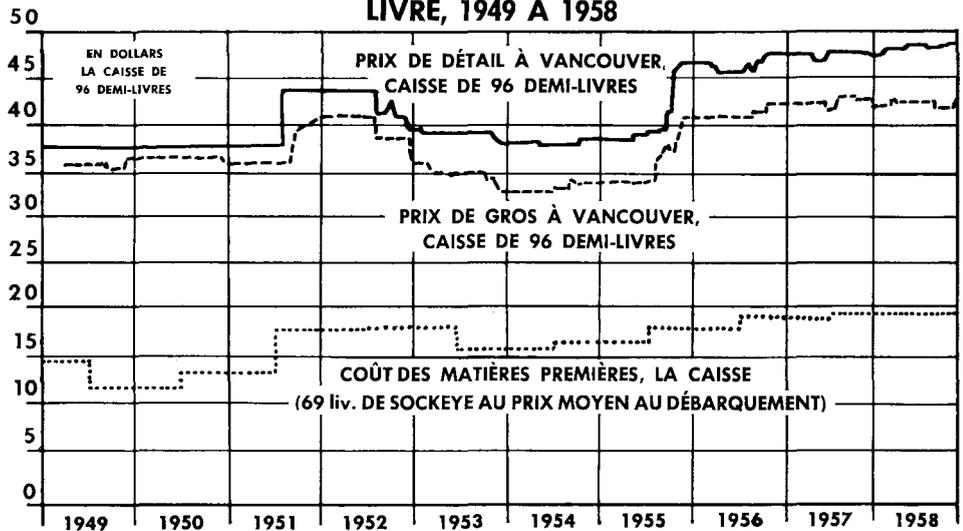
Le saumon est emballé dans les contenants de $15\frac{1}{2}$ onces, $7\frac{3}{4}$ onces et ou $3\frac{3}{4}$ onces de saumon, poids net minimum, dites «grandes», «demies» et «quarts» respectivement. Le paquet, mesuré dans des caisses réglementaires de 48 livres, comprend l'équivalent de 48 grandes boîtes de 96 «demies» ou de 192 «quarts». Tout le saumon mis en boîte, qu'il soit importé ou produit au Canada, doit, aux termes de la loi canadienne sur les viandes et conserves alimentaires être inspecté, le produit de la classe «A» étant indiqué par le mot «Canada» gravé en relief sur le haut de la boîte. Lorsqu'un laboratoire de l'État constate qu'une cargaison, bien que saine et propre à la consommation humaine, ne répond pas aux exigences du saumon de la classe «A», un couvercle supplémentaire gravé en relief «Classe B» doit être soudé à l'extrémité de chaque boîte portant la marque «Canada». Les conserves de saumon de la classe «A» peuvent être étiquetées: qualité «de luxe», «de choix» ou «ordinaire» ou désignées par toute autre épithète; il peut y avoir une différence marquée dans la qualité des produits qui se rangent dans la classe «A». Les grandes entreprises de transformation peuvent se permettre de vendre le saumon des qualités inférieures de la classe «A» sous l'étiquette d'autres classes dans certains marchés. Cette façon de procéder désavantage les petites entreprises quand il s'agit d'obtenir et de garder leur part du marché canadien.

La matière première requise pour produire une caisse de 48 livres de saumon sockeye en boîte varie de 68 à 70 livres de sockeye, poids brut au débarquement. Vu que presque tout le sockeye est mis en boîte et que les fluctuations du taux de conversion sont plutôt légères, on peut en toute sûreté se fonder sur la statistique relative à la valeur moyenne annuelle par livre de sockeye pris et débarqué en Colombie-Britannique pour évaluer le coût, pour l'année, de la matière première qui entre dans la fabrication d'une caisse ordinaire. Nous avons utilisé les chiffres sur le coût moyen par année de mise en conserve ainsi que les moyennes mensuelles des prix du gros et du détail pour le sockeye classe A à Vancouver, pour établir les estimations de l'écart entre le prix au pêcheur et le prix au détail, estimations qui figurent au tableau 65 (Voir également le graphique 41).

Ces évaluations ne sont qu'approximatives, vu l'inexactitude des chiffres sur les prix non pondérés du gros et du détail qu'on obtient pour l'année, à partir d'un indice mensuel. On a éprouvé encore plus de difficulté à colliger une statistique satisfaisante pour l'établissement de la marge de bénéfice des transformateurs et des grossistes. La cote des transformateurs au début de la saison pour le sockeye f.a.b. l'usine ou l'entrepôt en Colombie-Britannique est restée aux environs de \$33 par caisse ordinaire de 96 demi-boîtes pour les années 1949 à 1955, sauf pour l'année de mise en conserve 1951-1952, alors qu'elle est montée jusqu'à \$38, et pour l'année 1953-1954, alors qu'elle a baissé jusqu'à \$30. Ces dernières années, les cotes des conserveries au début de la saison se sont établies entre \$38 et \$39 par caisse ordinaire. Ces données sont assez exactes pour qu'on puisse en dégager

GRAPHIQUE 41

**COÛT DES MATIÈRES PREMIÈRES ET MOYENNE MENSUELLE DES
PRIX DE GROS ET DE DÉTAIL, À VANCOUVER, DU SAUMON
SOCKEYE EN CONSERVE, LA CAISSE DE 96 BOÎTES D'UNE DEMI-
LIVRE, 1949 À 1958**



**Tableau 65—Résumé de l'écart entre le prix au pêcheur et le prix au détaillant,
pour le saumon sockeye en boîte, 1949-1950 à 1958-1959^a**

Année d'exploitation 1 ^{er} juil. au 30 juin	Prix au détaillé à Vancouver	Valeur correspondante au détail par liv. en conserves de saumon pris	Valeur de gros Vancouver par liv. en conserves de sockeye cru	Prix moyen du sockeye au débar- quement	Écart de prix pêcheur- détaillant	Part du détaillant de la valeur au détail	Part du pêcheur de la valeur au détail
	(c. par boîte de ½ livre)	(c.)	(c.)	(c. la liv.)	(c.)	(%)	(%)
1949-1950.....	39.0	53.5	51.8	18.0 ^b	35.5	3	34
1950-1951.....	39.0	53.5	51.4	20.1	33.4	4	38
1951-1952.....	45.0	61.5	58.5	25.0 ^b	36.5	5	41
1952-1953.....	41.5	57.0	50.7	25.0 ^b	32.0	10	44
1953-1954.....	39.0	53.5	46.5	22.0 ^b	31.5	13	41
1954-1955.....	39.5	54.0	48.6	22.1	31.9	10	41
1955-1956.....	47.8	65.5	57.8	24.1	41.4	12	37
1956-1957.....	49.3	67.5	61.4	27.6	39.9	9	41
1957-1958.....	49.5	68.0	60.8	28.2	39.8	10	41
1958-1959.....	49.5	68.0	60.6	28.0 ^b	40.0	11	41

^a Adapté de l'étude sur l'écart des prix du saumon sockeye en boîte, Volume III, où l'on donne des explications plus complètes sur la méthode suivie, etc.

^b Prix minimum saisonnier prévu par le contrat.

les tendances relatives à la marge de bénéfices des transformateurs et des grossistes depuis dix ans. Elles sont indiquées, au tableau 66, à intervalles de deux ans, pour la période allant de 1950-1951 à 1958-1959.

Au fur et à mesure que les prix du détail s'élevaient pendant la décennie à l'étude, les recettes des pêcheurs ainsi que les majorations combinées des grossistes et des détaillants augmentaient aussi, il va sans dire. Tandis que le pourcentage

de la valeur au détail que touchent les conserveries a diminué pendant cette période, cette part est, en termes absolus, restée à peu près au même niveau, soit à \$19 ou \$20 par caisse, à la fin comme au début de la période. Depuis trois ans la part des conserveries et celle des pêcheurs ont été égales, soit 40 et 41 p. 100 de la valeur au détail, ce qui représente de \$19 à \$19.50 par caisse ordinaire de sockeye.

Il semble que, pendant que le prix aux pêcheurs ou le coût de la matière première par caisse de sockeye augmentait d'environ 50 p. 100 pendant la décennie, le coût de l'équipement de pêche et les frais de vente des pêcheurs s'élevaient également. Les frais de transformation ont aussi subi le contre-coup du relèvement des salaires, du prix de la feuille d'étain et d'autres articles, dont on estime la majoration au cours de la décennie, à environ les deux tiers dans chaque cas. Tout indique, cependant, que les sommes dépensées pour la mise en conserve rapide et d'autre outillage ont à tel point augmenté le rendement par ouvrier que la hausse des salaires par unité de production a été largement compensée. Néanmoins, par suite de placements considérables dans les usines et installations de transformation, les frais fixes sont élevés, ce qui rend les frais de production par unité très sensibles aux fluctuations du volume de la production. Pendant les années de faible production, les états financiers des transformateurs peuvent accuser des pertes; par contre, pour les années où la montaison de saumon est abondante, leurs frais de production par unité étant considérablement moindres, ils devraient réaliser des bénéfices intéressants.

Tableau 66—Majorations aux diverses étapes de la vente des conserves de saumon sockeye de la Colombie-Britannique, de 1950-1951 à 1958-1959, à toutes les deux années d'exploitation

	1950-51	1952-53	1954-55	1956-57	1958-59
<i>Majoration en dollars, par caisse régulière de 96 "demies":</i>					
1. Saumon entier de 69 à 70 livres, prix au pêcheur..	\$14.00	\$17.25	\$15.25	\$19.00	\$19.50
2. Majoration du transformateur.....	19.00	15.75	17.25	19.50	19.50
3. Majoration du grossiste.....	3.00	2.50	1.75	4.50	3.50
4. Majoration du détaillant.....	1.45	3.85	3.75	4.00	5.00
Total—Valeur au détail.....	\$37.45	\$39.35	\$38.00	\$47.00	\$47.50
<i>Répartition de la valeur au détail (pourcentage):</i>					
1. Pêcheur.....	37	43½	40	40½	41
2. Transformateur.....	51	40	45	41½	41
3. Grossiste.....	8	6½	5	9½	7½
4. Détaillant.....	4	10	10	8½	10½
Total—Valeur au détail.....	100	100	100	100	100

Ce sont les issues ou déchets de saumon qui servent à fabriquer l'huile de saumon et la farine de poisson. Comme il faut de 68 à 70 livres de saumon à l'état naturel pour une caisse de 48 livres, il y a donc plus de 20 livres d'issues par caisse. Nous n'avons pas tenté de calculer la valeur exacte des sous-produits provenant d'une telle quantité d'issues, mais elle serait de moins de 50c. à l'heure actuelle. Il s'ensuit que le rendement net par caisse tiré des sous-produits, déduction faite des frais de transformation, serait très faible¹.

¹ Bien que le rendement des issues varie considérablement, il semble qu'une tonne d'issues donne en moyenne 340 livres de farine et 18 gallons d'huile. La farine de poisson vaut environ \$125 la tonne et l'huile de poisson servant à des fins industrielles vaut peut-être 75c. le gallon.

Il est d'usage courant dans l'industrie, lorsque la production a été abondante une année, de garder des stocks pour l'année suivante afin de réduire la pression des approvisionnements sur les prix et de maintenir dans les magasins de détail un approvisionnement constant des produits portant la marque du fabricant, de même que pour assurer au moins des expéditions minimums aux marchés traditionnels d'exportation. Il peut facilement en coûter annuellement \$2.50 par caisse pour garder en stock du saumon sockeye, si l'on tient compte des frais d'entreposage et d'assurance et de l'intérêt sur la valeur des stocks. Il faut mettre ce coût en regard des frais de production plus faibles par unité en année de production abondante.

Les prix des fabricants sont maintenant fixés f. à b. littoral du Pacifique. Il s'ensuit qu'entre les prix de gros à Toronto et à Montréal et les prix de gros à Vancouver, il devrait y avoir un écart au moins égal à celui des frais de transport. Le prix de transport convenu pour les conserves de poisson, en caisse, de la Colombie-Britannique à diverses villes de l'Ontario et du Québec a été, depuis septembre 1953, de \$2 les cent livres, par wagonnée d'au moins 60,000 livres. Cela représente, entre le prix à Vancouver et le prix à Toronto ou à Montréal, un écart d'environ \$1 par caisse ordinaire, soit 1c. par boîte de saumon sockeye d'une demi-livre. Depuis le milieu de 1953, les prix de gros du sockeye dans les villes de l'Est du Canada ont en général excédé ceux de Vancouver d'un montant au moins égal aux frais de transport. Il n'en était pas toujours ainsi dans les années antérieures; les prix de gros à Toronto ont été souvent, et durant d'assez longues périodes, inférieurs à ceux de Vancouver.

Au cours des audiences tenues à Vancouver, un témoin a déclaré que, quatre années sur dix, le prix de détail à Vancouver avait égalé ou surpassé le prix de détail à Toronto¹. D'après les moyennes mensuelles des prix de détail de conserves de saumon sockeye publiées par le Bureau fédéral de la statistique, le prix de détail a été plus élevé à Vancouver qu'à Toronto durant la majeure partie de la période s'étendant du mois d'août 1952 au début de 1957. Les prix de détail à Montréal ont été généralement supérieurs aux prix correspondants à Toronto et quelques fois seulement inférieurs aux prix de détail à Vancouver. Les écarts de courte durée pourraient s'expliquer par les délais qui s'écoulaient avant que les prix à Toronto soient rectifiés suivant les variations de prix survenues sur la côte du Pacifique; cependant, comme les prix de gros à Toronto ont été, après 1953, généralement plus élevés que ceux de Vancouver, nous sommes portés à conclure, par voie d'élimination, que les prix de détail à Toronto étaient inférieurs à ceux de Vancouver parce que les majorations pratiquées par les magasins de Toronto étaient plus faibles.

Le flétan du Pacifique

Le flétan est un gros poisson plat qu'on pêche surtout à la ligne sur le banc continental qui s'étend du détroit de Juan de Fuca à la mer de Béring. De 1949 à 1958, les pêcheurs canadiens en ont débarqué dans les ports de la Colombie-Britannique une moyenne de 22 millions de livres par année et plus de deux millions de livres par année dans les ports des États-Unis depuis 1953. Les pêcheurs

¹ Voir le mémoire soumis par M. Homer Stevens, Compte rendu, Vol. III, page 406.

canadiens ont à leur actif 39 p. 100 de l'ensemble des prises de flétan des Canadiens et des Américains ces dix dernières années et leur part des prises est passée d'un tiers environ il y a dix ans à 45 p. 100 en 1958.

On prend une autre espèce de flétan sur la côte atlantique du Canada, mais les prises de la Colombie-Britannique sont prépondérantes: elles représentent de 80 à 85 p. 100 de toutes les prises canadiennes.

Environ les deux tiers des prises de la Colombie-Britannique sont débarquées dans la région de Prince-Rupert; le reste est débarqué plus au sud, sur l'île de Vancouver et en divers points du territoire continental. La campagne de pêche du flétan se prolonge d'avril à octobre à mesure que les diverses pêcheries sont ouvertes à la pêche jusqu'à ce que leurs contingents soient atteints; mais le gros du poisson se prend en quatre ou cinq mois. Les sociétés de pêche et la Coopérative de Prince-Rupert, ensemble, reçoivent et transforment, en mai et en juin, jusqu'à 8 ou 9 millions de livres de flétan par mois. Puis les prises, tout en restant très abondantes, diminuent au cours des deux ou trois mois subséquent à mesure que les contingents sont atteints et que des pêcheurs passent à la pêche au saumon¹.

Après la prise, on vide le flétan et on l'étête avant de le peser au quai. Le système de classement est déterminé par les membres de la bourse du poisson et maintenu de façon uniforme d'une année à l'autre. Les flétans de plus de 60 livres entrent dans la catégorie des «gros»; ceux de 10 à 60 livres se classent dans les «moyens» et ceux de moins de 10 livres dans les petits ou «chickens»; dans la catégorie «No 2» entrent les gris ou les poissons avariés. Les «moyens» et les «gros» représentent de 85 à 90 p. 100 des prises. En 1958, les «No 2» et les «petits» ont rapporté, à Prince-Rupert, de 5 à 7 cents de moins la livre que les «moyens»; par contre, le prix des «gros» correspondait habituellement à peu près au prix des «moyens», et quelquefois même lui était inférieur. La valeur moyenne de tout le flétan débarqué en Colombie-Britannique en 1958 a été de 20.7c. la livre.

L'application du système des enchères à l'achat du flétan, dont nous avons parlé antérieurement, ne se rencontre nulle part ailleurs dans le marché canadien du poisson entier. Le capitaine de bateau crie la vente de sa prise à la bourse du poisson. Il peut le faire parce qu'il est en mesure de reconnaître les catégories et la qualité, et les enchérisseurs à la bourse du poisson peuvent habituellement juger le poisson à sa juste valeur d'après leur connaissance des lieux de pêche et de l'aptitude du capitaine à ramener sa prise au port en bon état. Le système des enchères et les opérations de la bourse ont rationalisé considérablement la vente du produit brut. Les prix sont déterminés et le système de classement permet de reconnaître les différences de poids et de qualité du poisson par rapport à leur valeur ultime sur le marché de détail. Nous avons constaté que les patrons de bateaux de pêche au flétan semblent satisfaits des résultats que donne ce système.

Les deux tiers environ de la prise canadienne de flétan, y compris celle que les bateaux de pêche canadiens débarquent dans les ports américains, sont exportés. D'après nos calculs, la quantité de flétan du Pacifique qui a été gardée et consommée au Canada a été d'environ 8 millions et demi de livres par année, poids

¹ La pêche au flétan dans le cantonnement de pêche no 2 (qui s'étend de la baie Willapa, au large de l'État de Washington, jusqu'au cap Spencer, en Alaska) a été permise en 1958 du 4 mai au 2 juillet et de nouveau durant 7 jours, du 31 août au 7 septembre. C'est dans ce cantonnement de pêche qu'évolue la flotte des petits bateaux de la Colombie-Britannique.

au débarquement, durant la période de neuf ans de 1950 à 1958, ce qui représente une disparition annuelle à l'intérieur de nos frontières de moins de trois cinquièmes de livre par personne, soit environ un tiers de livre en termes de poids comestible.

La préparation du flétan se limite presque uniquement à la congélation; bien que les entreprises de pêche s'occupent de plus en plus de la coupe en filets et en tranches et de l'emballage, ce travail se fait surtout au niveau du commerce de détail et, dans une certaine mesure, au palier du commerce de gros. Durant les six années qui se sont écoulées entre 1952 et 1957, les deux tiers du flétan du Pacifique ont été vendus par les transformateurs sous forme de poisson congelé, vidé et étêté, et un sixième sous forme de poisson frais vidé. Le flétan congelé vendu en filets représente environ 10 p. 100 des prises; la production de dalles et de morceaux de flétan congelé a augmenté graduellement, pour égaler celle des filets congelés.

Pour un repas de poisson et frites c'est habituellement du flétan qu'on sert; le flétan fait aussi souvent partie du menu des restaurants. Ce marché pour les filets, les tranches et les portions peut fort bien avoir accru le volume de la préparation faite par les grossistes et les entreprises de pêche. Le rendement en filets du flétan vidé est de 59 à 60 p. 100; dans le cas des tranches, le rendement, d'après diverses estimations, est de 63 à 78 p. 100. Les déchets constituent donc un élément important de la majoration des prix, à quelque niveau que se fasse la préparation du poisson¹.

Les frais de transport, de Vancouver ou Prince-Rupert à Toronto ou à Montréal, varient de deux cents et demi environ la livre, si l'on utilise les plus grands wagons frigorifiques (60,000 livres), à sept cents ou plus la livre pour les expéditions en wagonnée par les messageries. Les prix de gros cotés chaque mois sur le marché de Toronto pour le flétan vidé ont toujours excédé ceux de Vancouver par une marge supérieure aux frais maximums de transport.

Dans le tableau 67, la valeur au détail, sur le marché de Toronto,² d'une quantité de flétan en tranches correspondant à une livre de flétan débarqué en Colombie-Britannique est calculée comme étant la valeur au détail de trois quarts de livre de tranches de flétan. On suppose ici que le rendement en tranches d'un flétan vidé est de 75 p. 100. De cette façon, on peut déterminer l'écart des prix en soustrayant directement de la valeur au détail obtenue le prix que le pêcheur touche en moyenne dans l'année ou le prix de gros du flétan vidé; du même coup on élimine de la comparaison la valeur des déchets de tranchage.

D'après ces données, les fluctuations d'une année à l'autre du prix de détail à Toronto et de la marge bénéficiaire des détaillants n'ont pas été aussi prononcées que les variations des prix moyens versés au pêcheur. La part que le pêcheur a touchée sur la vente au détail à Toronto a été en moyenne légèrement supérieure à un tiers, mais il y a eu des écarts très marqués en plus et en moins. La part du détaillant a été d'environ 25 p. 100.

Le flétan frais en tranches se vend au détail beaucoup plus cher que le flétan congelé en tranches. Les filets congelés, eux aussi, se vendent plus cher au détail, en raison pour partie, des déchets et des frais qu'entraîne le prélèvement des filets;

¹ Le poisson est étêté au quai par le pêcheur avant d'être pesé. Ce déchet n'est donc pas une perte pour l'acheteur, bien qu'il serve habituellement à la fabrication de la farine de poisson.

² Nous utilisons les prix de détail à Toronto parce que nous n'avons pu obtenir une nomenclature complète pour Vancouver.

Tableau 67—Résumé des écarts entre le prix au pêcheur et le prix au détail, tranches de flétan congelé, 1950 à 1958*

Année	Prix de détail moyen du flétan en tranches à Toronto	Valeur au détail des tranches de flétan correspondant à une livre de flétan au débarquement	Prix de gros à Toronto du flétan vidé et congelé	Prix moyen au débarquement du flétan de la Colombie-Britannique	Écart entre le prix au pêcheur et le prix au détail	Part du détaillant de la valeur au détail	Part du pêcheur de la valeur au détail
	(c. la liv.)	(c.)	(c. la liv.)	(c. la liv.)	(c.)	%	%
1950.....	59.7	44.8	39.2	20.3	24.5	12	45
1951.....	68.6	51.5	42.4	17.0	34.5	18	33
1952.....	68.9	51.7	38.9	16.8	34.9	25	32
1953.....	66.2	49.6	35.3	14.7	34.9	29	30
1954.....	64.6	48.5	34.4	15.8	32.7	29	33
1955.....	61.9	46.5	31.7	13.0	31.5	32	28
1956.....	67.8	50.8	39.6	21.7	29.1	22	43
1957.....	70.6	53.0	39.4	16.3	36.7	26	31
1958.....	71.8	53.8	38.6	20.7	33.1	28	38

* Adaptation d'après l'étude des écarts de prix du flétan congelé en tranches, Volume III, où l'on trouvera une explication plus complète sur la méthode employée, etc.

les pertes de poisson sont moins grandes quand le prélèvement des filets se fait sur le petit flétan; on utilise le flétan de la catégorie des «moyens» ne dépassant pas quarante livres seulement dans la mesure où la demande l'exige. Il en coûte près de quatre cents la livre, y compris une légère déperdition de poids, de 2 p. 100 peut-être, pour congeler le flétan. Les frais d'entreposage s'élèvent peut-être à deux cents et demi la livre par année; dans l'ensemble les frais d'entreposage sont considérables parce qu'il faut garder en entrepôt une bonne partie de la production, quelquefois jusqu'à un an, avant qu'elle soit enfin vendue.

2. L'industrie de la pêche sur la côte de l'Atlantique

Espèces et produits principaux

Sur la côte de l'Atlantique, le homard et diverses espèces de poissons de fond, en particulier la morue et l'aiglefin, constituent les ressources principales de la pêche et se classent également parmi les plus importants produits de la pêche consommés au Canada (voir le tableau 62). En certains endroits, on prend du hareng et des sardines (petits harengs) en quantité, mais les produits de cette pêche,—fumés, marinés et mis en conserve,—sont avant tout destinés à l'exportation. Le homard est vendu vivant ou transformé en conserves de homard, en chair fraîche (réfrigérée) ou en chair congelée. La production de morue sèche salée est destinée à l'exportation; mais le plus gros débouché de l'industrie se trouve maintenant dans la vente de filets frais ou congelés de morue, d'aiglefin, de perche rose (perche d'océan), de petits poissons plats comme la plie et diverses espèces de la famille des pleuronectes (toutes vendues sous l'appellation de sole) et de quelques autres espèces de poissons de fond. Une très grande quantité de filets de morue et d'aiglefin sont emballés en paquets congelés pour être plus tard transformés en bâtonnets de poisson pané, cuit ou cru, et congelés de nouveau.

Conditions de la production

Bon nombre de pêcheurs de l'Atlantique font la pêche côtière; ils utilisent de petits bateaux dont la dimension ne leur permet pas de pêcher par mauvais temps ni de s'aventurer à plus d'une journée ou deux de la côte¹. (La pêche hauturière se pratiquait traditionnellement d'une petite embarcation: le pêcheur prenait place dans un doris et pêchait avec une ligne à main, et retournait le soir avec sa prise au bateau gigogne, grosse goélette ou banquier; le poisson était alors ouvert et salé pour être plus tard séché à terre). Le revenu de celui qui fait ainsi la pêche est faible, surtout en ce qui concerne l'industrie de la morue salée dans la région de Terre-Neuve et du golfe Saint-Laurent, parce que chaque pêcheur prend peu de poisson et que la morue salée a toujours été un produit de faible valeur. Les pêcheurs côtiers qui sont à proximité d'une usine de prélèvement des filets ont un débouché assuré pour leur prise; cependant ces usines doivent compter surtout sur les gros chalutiers ou dragueurs pour obtenir à l'année longue un approvisionnement suffisant et varié. Bon nombre de pêcheurs côtiers font la pêche au homard. Toutefois, même si le homard appartient à une espèce assez recherchée, le pêcheur en retire un revenu net moyen peu élevé en raison du grand nombre qui se disputent une prise limitée, du coût des lignes et des casiers, et du risque de perte ou d'avarie des agrès de pêche dans les tempêtes.

Dans certaines régions, bien entendu, le pêcheur côtier allie les opérations de pêche à l'agriculture, à l'exploitation forestière et à d'autres occupations. Trop souvent chaque occupation rapporte peu, et la pêche demeure la source principale et la plus sûre de revenu.

Les dragueurs ou chalutiers et les palangriers permettent de prendre beaucoup plus de poisson par homme; sur ces bateaux, la vie est bien moins dure et dangereuse que lorsqu'on fait la pêche à la ligne à bord de petites embarcations. Mais ces bateaux nécessitent une mise de fonds considérable, un investissement par pêcheur qui peut atteindre jusqu'à 30 fois le montant requis pour la pêche côtière. Le manque de capital a retardé pendant bien des années la modernisation des bateaux et des engins de pêche dans les provinces de l'Atlantique, mais la situation s'est améliorée après la seconde guerre mondiale quand le marché du poisson frais et du poisson congelé s'est étendu et que les prix sont devenus assez avantageux. Les grandes usines de prélèvement de filets affectent des capitaux à l'achat de bateaux modernes afin de s'assurer un approvisionnement de poisson entier. L'aide financière fournie par les gouvernements fédéral et provinciaux a également joué un rôle important. Les pêcheurs et groupes de pêcheurs qui veulent se construire un palangrier ou un dragueur d'une classe et de dimensions approuvées bénéficient, depuis 1949, d'une subvention fédérale de \$165 par tonne brute; en outre, dans chacune des provinces les commissions provinciales de prêt ont aidé les pêcheurs à financer l'achat de nouveaux bateaux, engins et autre matériel de pêche.

¹ Bien que ceux qui font la pêche dans une petite embarcation l'emportent de beaucoup en nombre sur les autres, leur production ou leur apport à la prise globale est relativement faible. Un fort pourcentage de la prise globale de poissons de fond des provinces de l'Atlantique provient des bateaux plus gros: chalutiers, dragueurs et palangriers.

Les chalutiers et les dragueurs, petits et moyens, fournissent à l'heure actuelle près de 90 p. 100 du poisson à l'industrie du poisson frais et du poisson congelé. Une bonne partie du poisson salé est toujours pêchée au moyen de goélettes et d'autres petits navires.

Il faut aussi imputer au traditionalisme et à l'opposition politique à la modernisation des méthodes de pêche la lenteur du progrès de l'industrie de l'Atlantique, surtout durant la crise économique des années 30. On a prétendu que les chalutiers empêchaient le pêcheur côtier de gagner sa vie, qu'ils endommageaient ses agrès et nuisaient à ses opérations de pêche lorsqu'ils faisaient la pêche côtière¹. Les Règlements interdisent aux dragueurs canadiens de pêcher en deçà de 12 milles de la côte; c'est une pêche réservée aux pêcheurs côtiers. Cependant, on ne peut pas interdire aux dragueurs étrangers de faire la pêche en dehors de la limite de trois milles.

En outre, le faible niveau des prix, le manque de capitaux, l'intérêt personnel, l'opposition locale et le traditionalisme dans les affaires expliquent en partie le peu d'importance et de concentration des entreprises de préparation, dont un bon nombre étaient et sont encore l'affaire des pêcheurs eux-mêmes. En même temps que les filets de poisson de fond congelés trouvaient en Amérique du Nord un vaste débouché, les opérations de prélèvement et de congélation des filets s'amélioraient, se consolidaient et se concentraient. La congélation exige des installations et un outillage plus coûteux que dans le cas de la production de filets frais et elle pose des problèmes d'organisation technique plus sérieux. Les usines de poisson congelé seront donc plus grandes, la production y sera plus diversifiée et l'organisation plus spécialisée; il y aura aussi une certaine expansion horizontale, sous forme de succursales, et intégration verticale des opérations de pêche, de préparation et de vente par l'organisation de divisions de la même société. Il reste encore un bon nombre de petites entreprises de prélèvement de filets frais dans certaines régions, comme l'ouest de la Nouvelle-Écosse et le sud du Nouveau-Brunswick, qui sont très avantageusement situées par rapport aux vastes débouchés du littoral atlantique des États-Unis. Il y a aussi un bon nombre de petits exploitants qui produisent des harengs bouffis, qui font la salaison de morue en vrac et apprêtent d'autres produits fumés, sans compter les entreprises familiales de salaison et de séchage de la morue dans des régions situées loin des débouchés pour le poisson frais.

Sur quelque 300 usines de préparation du poisson dans la région de l'Atlantique en 1957, 58 p. 100 ont eu chacune, dans l'année, une production inférieure à \$100,000 et le volume de leurs produits mis ensemble représentait moins de 7 p. 100 de la valeur globale de la production des 300 établissements.² En ce qui concerne les entreprises de préparation du poisson employant moins de 14 personnes chacune, nous n'en connaissons pas le nombre faute de renseignements statistiques suffisants.

Structure du marché

Les pêcheurs de l'Atlantique échelonnés sur des centaines de milles de littoral vendent leur poisson selon des modalités qui varient tellement qu'il est impossible de trouver une formule générale satisfaisante pour définir le système de vente.

¹ Voir le mémoire rédigé par M. C. J. Morrow, p. 3565, Vol. 22 du Compte rendu.

² Estimation provisoire, BFS.

Les prix peuvent varier plus ou moins selon l'effet de divers éléments comme l'approvisionnement saisonnier, l'importance de la demande ou la prédominance d'un ou plusieurs grands transformateurs dans une région. Une grande entreprise qui fonctionne bien peut orienter la fixation des prix pratiqués sur une bonne partie du littoral, pouvoir qui sera vraisemblablement plus grand si l'entreprise peut s'assurer un approvisionnement considérable en ayant la possession ou la disposition d'une flotte de bateaux de pêche. La lutte que se font les entreprises pour obtenir leur matière première, le poisson, est souvent une lutte pour s'assurer les services des pêcheurs, le prix n'étant qu'un des éléments qui peuvent influencer sur la vente à l'échelon du pêcheur; entre autres considérations qui entrent en ligne de compte, il y a l'ouverture, par l'acheteur de poisson, d'un crédit pour agrès et matériel de pêche et la fourniture de boîte. Le pêcheur côtier ne peut faire la livraison loin de chez lui ou du lieu de sa pêche, mais les exploitants de gros bateaux peuvent changer leur base d'opération. Il s'ensuit que même s'il n'y a qu'un acheteur dans un endroit donné, la lutte en vue d'obtenir la prise du pêcheur peut être vive.

Par contraste avec le système des enchères en usage sur le marché au poisson de Boston, le poisson de fond se vend à des prix «de saison» sur tout le littoral canadien de l'Atlantique; ces prix varient d'une région à l'autre et diffèrent selon qu'on est en été ou en hiver. On accorde habituellement une prime d'un cent ou plus la livre en hiver, là où la pêche se pratique en hiver, afin d'assurer un approvisionnement plus fort durant les mois où la pêche est plus difficile. De plus, bien que le poisson puisse se vendre frais, congelé ou fumé, la valeur marchande variant selon la forme sous laquelle il est vendu, en règle générale un prix uniforme est offert à tous les pêcheurs pour une espèce en particulier, dans un endroit donné, indépendamment de la destination finale. Cependant, les frais de transformation et la valeur marchande ultime influent sur les prix pratiqués dans une région. Par exemple, à un moment donné de 1958, on payait la morue deux cents la livre, prix au débarquement, à divers établissements terre-neuviens de prélèvement de filets, en comparaison de deux cents et demi la livre dans le Nord du Nouveau-Brunswick durant la même saison, trois cents à Louisbourg (N.-É.) et trois cents et quart à Halifax et Lunenburg. Une bonne partie de la morue prise dans les eaux de Terre-Neuve et du golfe Saint-Laurent sert à la production de poisson salé, tandis qu'une forte proportion de la morue d'Halifax et de Lunenburg est vendue sous forme de filets frais à des prix supérieurs à ceux des filets congelés.

Les méthodes de vente du poisson entier sur les nombreux quais et débarcadères, privés et publics, qui se rencontrent un peu partout dans les provinces atlantiques varient considérablement selon les régions et les espèces. Les ventes de poisson de fond s'effectuent directement entre chaque pêcheur et l'acheteur. Bien que les fonctionnaires du ministère canadien des Pêcheries recueillent des renseignements sur les prix pratiqués aux principaux endroits de débarquement du poisson et que ces renseignements soient transmis par radio au cours d'émissions destinées au pêcheur et soient publiés dans les journaux locaux, il n'est pas rare que ces prix changent subitement au cours d'une saison. Même si l'on admet en général un certain nombre de catégories de poisson dans chaque espèce, qu'on pourrait appeler des classes et pour lesquelles il existe des prix distincts, ces

catégories ne sont définies par aucune loi. C'est le poids de chaque poisson surtout qui importe, bien qu'on tienne également compte de l'état du poisson. Il peut arriver parfois, lorsque des tempêtes ou des pannes de moteur retardent le retour du bateau, que toute la prise d'une sortie soit jetée ou ne soit plus bonne qu'à faire de la farine de poisson. D'après sa pesanteur, la morue entre dans l'une ou l'autre des catégories suivantes: grosses, moyennes et petites (*scrod*); il existe en outre une autre catégorie de morue impropre à la consommation, qu'on appelle déchets ou poisson commun. Il peut arriver que dans une région donnée on combine les deux catégories «grosses» et «moyennes»; dans ce cas, comme ces catégories ne sont fondées sur aucun barème officiel d'un système quelconque de classement, le pêcheur, s'il ne peut faire affaire qu'avec un seul acheteur, doit ou accepter les catégories qui lui sont offertes, ou aller vendre son poisson ailleurs, ce qui prolonge ses voyages en bateau. De temps à autre, il peut arriver que les variations du classement selon le poids ou l'état du poisson, au sein d'une même catégorie, traduisent la modification de la concurrence que se font les acheteurs pour obtenir le poisson brut.

Il y a de nombreuses catégories d'acheteurs. Pour l'ensemble de l'industrie de la pêche dans la région de l'Atlantique les acheteurs sont très nombreux. Dans la province de la Nouvelle-Écosse, les acheteurs de poisson doivent être autorisés; le nombre des titulaires d'une autorisation varie de 400 à 500. Évidemment, un bon nombre d'entre eux achètent pour le compte de certaines sociétés en particulier; quelques-uns sont à leur propre compte, ils achètent et rassemblent le poisson et l'expédient, par camion loué, aux usines de transformation; d'autres achètent le poisson et s'occupent eux-mêmes du transport.

Un certain nombre d'établissements de prélèvement de filets sont des succursales de sociétés américaines, tandis que d'autres sont abouchés avec des agences américaines de vente. Au Canada, les ventes s'effectuent directement ou par l'entremise d'agents aux entreprises de gros ou aux chaînes de magasins. Toutefois, la société *Ocean Fisheries Limited* possède et exploite ses propres établissements de gros et de détail dans les centres urbains du Canada central, dont Montréal, Toronto, Ottawa, Brantford et St. Catharines. Posséder et diriger ses propres établissements de gros et de détail n'est pas sans importance, étant donné la densité de la population de la région et le fort pourcentage de la consommation totale de poisson que cela représente. De plus, une étude inédite faite il y a quelques années par le ministère fédéral des Pêcheries a révélé que 40 p. 100 du poisson alors consommé dans les centres urbains était servi dans des restaurants ou des institutions. Cela étant, il devient encore plus important de pouvoir exploiter des entreprises de vente en gros.

Les premières sociétés coopératives à être établies dans les régions de pêche des provinces Maritimes ont été des conserveries de homard. Ces coopératives de production ont graduellement étendu leur activité à d'autres secteurs de l'industrie de la pêche et sont devenues des coopératives de pêche en général. Il fut un temps où les coopératives étaient très nombreuses; toutefois, ces dernières années, des fusionnements et la régression de la pêche côtière en ont fait baisser le nombre, si bien qu'elles ne sont plus qu'une trentaine à l'heure actuelle. L'organisme central, la *United Maritime Fishermen*, a été fondé en 1930 et n'a pas tardé à se charger des fonctions de la vente qui s'accomplissaient antérieurement dans le

cadre régional par les associations de comté. Les pêcheurs membres reçoivent une avance au moment de la livraison de leur prise; une fois déduits les frais d'exploitation et un prélèvement de 1 p. 100 destiné à constituer une réserve ou un fonds automatiquement renouvelable, le solde des recettes est distribué à la fin de l'année ou de la campagne de vente. Le câble, la corde et autre matériel sont vendus aux membres aux prix courants; cependant, à la fin de l'exercice comptable, une fois que la part des frais et de la réserve est faite, tout montant excédentaire est réparti selon le montant des achats des membres.

Le mouvement coopératif a été renforcé parmi les pêcheurs du Québec par la formation en 1939, d'un organisme central connu sous le nom de "Les Pêcheurs unis du Québec", avec siège social à Montréal. Dans l'orbite de ce mouvement, les associations de coopératives de crédit, dont l'actif est formé surtout d'actions et de dépôts appartenant aux pêcheurs membres, sont particulièrement solides dans le Québec. Il fut un temps où la *Prince Edward Island Fishermen's Central Co-operative Association Limited* représentait toutes les sociétés coopératives de cette province, mais cet organisme a cessé d'exister.

Le homard

Depuis 10 ans, la moyenne annuelle de la prise de homard dans les provinces de l'Atlantique est de quelque 47 millions de livres. En 1958, les prises ont atteint près de 43 millions de livres, chiffre sensiblement égal à celui de 1949. La valeur annuelle des prises, pour les pêcheurs, a augmenté graduellement, passant de 12 millions de dollars environ à un sommet de 18 millions en 1956. En 1958, elle a presque atteint 16 millions de dollars.

Nous fondant sur la statistique des exportations et sur les données «officielles» relatives à la conversion¹, nous estimons qu'un peu plus de la moitié des homards pris sont vendus dans leur carapace, un tiers environ sous forme de chair fraîche ou congelée et moins d'un sixième sous forme de conserves de homard. Apparemment, la proportion de homards vendus vivants ou fraîchement cuits a varié très peu ces dix dernières années; dans cette catégorie, les exportations, qui se chiffrent par plus de 21 millions de livres, ont été à peu près les mêmes en 1956 et 1957 qu'en 1949 et 1950. Les exportations de chair de homard fraîche et congelée, qui atteignent environ trois millions de livres chaque année depuis trois ans, représentent plus du double du volume exporté en 1949-1950, tandis que les exportations de conserves de homard, se chiffrant par un million de livres, s'établissent à un peu plus de la moitié des exportations de 1949 et 1950.

Le poids estimatif en homard vivant correspondant à toutes les exportations de homard en 1956, 1957 et 1958 a été d'environ 38 millions et demi de livres

¹ Les chiffres de la conversion du homard vivant en homard de conserve peuvent varier considérablement. En moyenne, 160 livres de homard vivant donneront une caisse ordinaire de 96 boîtes de 5 onces de homard de conserve; 435 livres, poids vivant, donneront 100 livres de chair de homard. Nous l'avons dit, la quantité de chair obtenue de homards vivants varie grandement; elle est faible, par exemple, après la mue. Il peut arriver aussi que la statistique sous-estime considérablement la prise véritable, étant donné la pratique de la pêche interdite; de fortes quantités de homards trop petits ou pris en dehors de la période permise peuvent être mises en conserve sans qu'elles figurent dans la statistique des prises.

par année. Il reste donc environ 8 millions de livres, poids vivant, qui ont été consommées au Canada, ce qui représente une consommation annuelle d'une demi-livre de homard par personne.

La Nouvelle-Écosse, après avoir fourni presque la moitié de toute la prise de homards, en a produit récemment environ 40 p. 100. Le Nouveau-Brunswick produit 9 ou 10 millions de livres de homard par année, soit à peu près 20 p. 100 de la prise totale. Dans l'Île-du-Prince-Édouard, les prises atteignent habituellement 8 ou 9 millions de livres, tandis qu'elles sont de 4 ou 5 millions de livres à Terre-Neuve et de 2 ou 3 millions dans le Québec.

Il règne une activité intense dans l'industrie de la pêche au homard; on y prend peut-être chaque année les deux tiers du homard de la grosseur permise. On a établi dans les diverses pêcheries des périodes d'interdiction de durée variable qu'on a fixées à diverses époques pour les faire coïncider plus ou moins avec la mue (alors que l'eau est plus chaude et la croissance plus rapide) et avec la saison hivernale la où la pêche d'hiver est difficile ou impossible. Les prises les plus nombreuses se font en mai et en juin, où c'est la période permise dans les régions septentrionales, mais la pêche est abondante également en août et en septembre. Dans les régions de la baie de Fundy, il y a une campagne d'hiver; les prises s'y font surtout en décembre et en janvier.

Le pêcheur utilise pour la pêche un bateau d'environ trente pieds de longueur mû par un moteur à l'intérieur du bord; il se sert de casiers de fabrication domestique, faits de lattes et de lignette, lestés de roches plates, et boîtés avec du hareng salé, des têtes de morue ou tout autre appât disponible; il attache ces casiers par chapelets de dix ou plus, à l'aide de filins, à une longue ligne liée et munie d'une ancre à chaque extrémité. Si la température le permet, la ligne est levée chaque jour, très souvent à l'aide d'un mécanisme actionné par le moteur, et les caisiers sont vidés, boîtés de nouveau et rejetés à l'eau. Le pêcheur livre le homard au débarcadère de la conserverie, ou à l'acheteur ou à l'agent au débarcadère. Partout dans les provinces Maritimes, les acheteurs sont nombreux; il y en a même qui viennent des États-Unis. Nous signalons plus loin que les prix varient énormément d'une saison à l'autre et d'une année à l'autre. Cela tient sans doute, pour partie, à ce que nous sommes en présence d'un marché où la concurrence est très forte et qui est particulièrement sensible aux fluctuations passagères de l'offre et de la demande; cela est certes vrai du marché américain, dont l'influence est prépondérante.

Dans certaines régions, les pêcheurs expédient leur prise de homard par l'entremise d'un syndicat ou d'une société coopérative; ils en touchent le prix, moins les frais de manutention et de transport, au prorata après la vente des expéditions.

Le classement au débarcadère est chose fort simple. Le pêcheur mesure le homard, à l'aide d'une petite règle, de l'arrière de la cavité de l'œil au bout de la carapace pour s'assurer qu'il n'est pas inférieur à la dimension autorisée. Les homards mutilés ou trop petits sont vendus aux exploitants de conserveries ou aux transformateurs à des prix généralement inférieurs à ceux qui ont cours pour le homard de grosseur «marchande». Les homards qui ne sont ni apprêtés ni expédiés immédiatement sont gardés dans de vastes casiers de bois pouvant contenir chacun de 110 à 120 livres, qu'on attache au débarcadère par un câble et qu'on laisse flotter.

Les homards vivants sont acheminés vers le marché dans des cageots, par camion ou par bateau. Le homard peut vivre indéfiniment en dehors de l'eau si on le garde au frais; mais comme l'eau douce lui est fatale, il faut éviter qu'il vienne en contact avec de la glace fondante au cours du trajet.

Comme l'exploitation de congélateurs et d'entrepôts frigorifiques exige des capitaux considérables, il n'y a, dans la région de l'Atlantique, que trois entreprises importantes de congélation du homard et quelques petits exploitants, dont quelques-uns ont recours à la congélation sur contrat et aux entrepôts frigorifiques publics. Les établissements de mise en conserve du homard sont très nombreux; il y en avait 70 en 1956. Une conserverie de homard ne requiert pas de très fortes immobilisations; les installations se résument à une chaudière, une sertisseuse et une ou deux étuves capables de maintenir durant le temps voulu la chair en boîte à une température de 240° F. Une grande quantité de chair de homard se vend à l'état frais (frigorifiée et non congelée); ici encore, point n'est besoin d'installations spéciales coûteuses.

Les commerçants de homards vivants exploitent souvent, en marge de leur entreprise, des conserveries où ils apprêtent le homard mutilé, faible ou trop petit. Les conserveries de viande pourraient trouver avantage à utiliser le foie, les œufs et autres morceaux de viande provenant des pattes et d'autres parties comestibles pour produire de la pâte et du tomalley de homard en conserve. Les conserveries emploient la main-d'œuvre locale,—principalement des femmes, dont l'habileté manuelle est précieuse pour l'enlèvement de la chair bouillie de la carapace et sa mise en boîte. Cette opération requiert beaucoup de travail manuel mais le taux courant des salaires des femmes est peu élevé dans beaucoup de régions où se trouvent les conserveries et le coût de la main-d'œuvre est faible en regard de la haute valeur du produit.

Le prix de vente du homard vivant varie beaucoup d'une saison à l'autre. Quand la prise est forte, en été, le prix est bas; en hiver, quand la prise est faible, le prix est élevé. Le prix versé aux pêcheurs dans une région en particulier a varié de 30c à 80c. au cours d'une seule année. Durant la saison de vente du homard, les quotidiens et la radio publient chaque jour les prix payés aux principaux centres d'achat. Ces prix sont recueillis par les fonctionnaires de la pêche qui les transmettent au bureau régional du ministère fédéral des Pêcheries. Certains commerçants ou exploitants de conserveries prolongent la saison en gardant des homards vivants dans des réservoirs alimentés d'eau de mer. La société *Conley's Lobster Limited* possède à Saint-André, au Nouveau-Brunswick, un bassin pouvant contenir un million de livres de homard vivant; ce réservoir est abrité dans une baie de l'île Deer. Cette société s'occupe surtout de livraison à l'année longue de homards vivants. Les exploitants de ces réservoirs doivent naturellement avoir un permis pour expédier le homard durant la saison fermée dans leur région.

Les conserveries de homard doivent avoir un permis d'exploitation qu'elles obtiennent pourvu que les inspecteurs du ministère fédéral des Pêcheries déclarent qu'elles répondent à certaines normes minimums concernant l'outillage, les méthodes d'exploitation et l'hygiène. Le producteur de viande de homard fraîche ou congelée doit aussi répondre à certaines exigences relatives à l'hygiène et se conformer aux règlements édictés en vertu de la *Loi sur les viandes et conserves alimentaires*, à l'égard des normes visant quatre qualités de homard en conserve;

«extra de luxe», «de luxe», «ordinaire» et «inférieure»; la qualité du homard en boîte est déterminée par le laboratoire d'inspection du ministère des Pêcheries.

Le homard en conserve est emballé dans des boîtes de trois grosseurs différentes qui contiennent respectivement deux et demie, cinq et dix onces de viande de homard, *poids égoutté*. La caisse ordinaire renferme 96 boîtes de 5 onces ou l'équivalent. La quantité de viande cuite qu'il faut déposer dans la boîte de 5 onces avant de la sceller est de 6 1/8 onces; il faut donc 36 3/4 livres de viande cuite par caisse. Une bonne part de la viande fraîche et de la viande congelée est emballée dans des boîtes de 10 onces, mais on en produit aussi des emballages plus gros ou plus petits. La perte de poids de la viande de homard cuite est de 3 p. 100 lors de la congélation.

Pour diverses raisons, on ne peut déterminer de coût représentatif de la matière première dans le cas de la viande de homard et du homard en conserve. Le taux de récupération de la chair des homards vivants peut varier de 20 à 30 p. 100. La vaste fluctuation saisonnière des prix entraîne des frais de production élevés dans le cas du homard en conserve dans les régions qui dépendent de la pêche d'hiver. Parfois, la chair fraîche, congelée ou en conserve provient de homards assez gros pour la vente, ou le prix payé pour le homard «de conserve» est aussi élevé que celui du homard «de marché». Dans certaines régions, presque tous les homards pris peuvent convenir au marché parce que la grosseur minimum prévue par la loi est de trois pouces ou de trois pouces et trois seizièmes.

Cependant, nous nous sommes servis des prix de gros et de détail à Montréal et des prix obtenus de Souris (Île-du-Prince-Édouard) pour dresser un échantillon des écarts de prix à divers moments, utilisant à cette fin un taux arbitraire de récupération de 23 p. 100 dans la production de viande bouillie à partir du homard vivant, ou de 160 livres, poids vif, par caisse ordinaire de homard en conserve. Les prix cotés étant ceux du homard «de marché», nous avons supposé, arbitrairement, que le prix des prises pour le homard «de conserve» équivalait aux trois quarts du prix du homard «de marché». Comme l'indique le tableau 68, la part que les pêcheurs de Souris ont obtenue du dollar affecté à l'achat au détail de homard en conserve à Montréal était d'un peu plus de 40 p. 100. La marge de profit des détaillants variait de 8 à 16 p. 100.

Les filets de morue

La production de filets et de blocs de morue dans les provinces de l'Atlantique a été supérieure à 70 millions de livres par année au cours des trois dernières années; elle représente près de la moitié de la production globale de filets. Les cinq sixièmes des filets de morue produits étaient congelés. Le volume annuel de la production a augmenté graduellement de 35 millions de livres en 1949 à 72 millions en 1957; il a donc plus que doublé. Au cours de la même période, la production canadienne de l'Atlantique, pour les filets et blocs de toutes les espèces de poissons de fond, s'est accrue de 125 p. 100, passant de 65 millions de livres en 1949 à 147 millions en 1957; la morue a cédé du terrain à l'aiglefin, au petit sockeye de lac et aux poissons plats.

Environ le tiers des prises de morue de l'Atlantique est présentement conditionné en filets et blocs frais ou congelé, le taux de transformation de la morue en filets étant environ du tiers; les prises globales de morue excèdent depuis quelque temps 625 millions de livres. Une certaine quantité de

Tableau 68—Résumé des écarts entre le prix au pêcheur et le prix de détail, homard en conserve, années choisies, 1949 à 1958^a

Année	1 ^{er} août Prix de détail à Montréal	Mi-juillet Prix de gros à Montréal	Prix au débarquement		Coût de la matière première ^b	Proportion de la valeur au détaillant	Proportion de la valeur au pêcheur
			Juin Prix du homard vivant à Souris (I.P.-E.)	(en cents)			
1949.....	(bte 5 onces) 70.6	(bte 5 onces) 65.1	(la livre) 24	(bte 5 onces) 30	% 8	% 42.5	
1956.....	88.1	74.0	30	37	16	42.0	
1958.....	96.6	81.5	33	41	16	42.4	

^a Adapté de l'étude sur les écarts des prix du homard en conserve, Volume III, où des explications plus détaillées sont données sur la façon dont on a procédé, etc.

^b Nous avons ajusté le prix payé au pêcheur afin d'obtenir le coût de la matière première équivalant au prix de détail d'une boîte de 5 onces. Avant de faire l'ajustement, nous avons établi le prix du homard vivant aux trois quarts du prix coté afin de tenir compte du prix inférieur payé pour le homard «de conserve», par opposition au homard «de marché».

la morue est expédiée sous forme de poisson étêté et habillé qu'on coupe en tranches, le reste étant mis en conserve, soit légèrement fumé ou désossé et salé pour la vente sur le marché nord-américain, soit, c'est le cas de la majeure partie, salé et séché pour l'exportation aux marchés habituels des Caraïbes, de l'Amérique du Sud et du sud de l'Europe.

Les pêcheurs de Terre-Neuve vivent surtout de la pêche à la morue qui, ces dernières années, représentait de 60 à 65 p. 100 de la valeur de leurs prises. Les prises de morue sont comptables d'environ les deux tiers des prises globales de morue de la région de l'Atlantique et la production terre-neuvienne de filets de morue, presque entièrement congelée, représente d'habitude plus de la moitié du total. La majeure partie de la morue est salée et séchée ou placée dans du sel en vrac pour être séchée dans des établissements de Terre-Neuve ou du continent en Nouvelle-Écosse.

La consommation nationale de filets de morue frais et congelés¹ représente présentement moins d'une livre par habitant par année. Le chiffre total a quelque peu diminué, passant de 16 millions de livres en 1950 à moins de 12 millions en 1957; ce dernier chiffre représente environ un sixième de la production canadienne. Par contre, la production canadienne de bâtonnets de poisson, commencée en 1954 et utilisant surtout des blocs congelés de morue et d'aiglefin, avait atteint près de 6 millions de livres en 1957. Il s'agissait d'une modification de la demande plutôt que d'une augmentation de la consommation de filets ordinaires et d'autres variétés. La production canadienne de bâtonnets de poisson était destinée à la consommation nationale à cause des droits de douane inabordables qui frappent les exportations aux États-Unis; la matière première, les blocs et dalles congelés, sont compris dans les chiffres de la consommation nationale de filets et de blocs congelés.

Un témoin entendu aux audiences d'Halifax a parlé de la vente dans les chaînes du Canada de bâtonnets de poisson qui, apparemment, avaient été emballés aux États-Unis¹. Certains établissements canadiens emballent les filets

¹ Production annuelle, moins les exportations, compte tenu des variations des stocks.

² Compte rendu, Vol. 13, pages 2096-2100.

et autres produits sous des étiquettes qui leur sont fournies par leurs propriétaires, leurs associés ou leurs clients aux États-Unis. Ces paquets portent l'impression «Produit du Canada»,—et parfois, cette impression est en petit caractère. Les droits de douane du Canada, établis à $22\frac{1}{2}$ p. 100 de la valeur, qui frappent les bâtonnets de poisson en provenance des États-Unis, réduisent sensiblement les importations de ce produit au Canada. Par conséquent, les bâtonnets de poisson portant des étiquettes d'établissements américains et qu'on trouve dans les magasins au Canada sont probablement un produit canadien¹.

On pêche la morue en petites ou grandes embarcations équipées de lignes ou de bâches traînantes. On l'éviscère avant de l'entreposer dans de la glace sous le pont et on la trie ou classe sur le quai de l'établissement au moment du déchargement et de la pesée. Les classes fondées sur la grosseur, comme nous l'avons déjà dit, varient selon les coutumes locales, mais la classe intermédiaire, la morue «de marché», pèse d'habitude de quatre à dix ou douze livres. La morue dont on fait des tranches est grosse et ne convient pas au découpage de filets; en beaucoup d'endroits on la coupe pour la saler ou la sécher quand on ne la vend pas habillée, fraîche ou congelée.

Un point caractéristique du pêcheur côtier, c'est qu'il débarque son poisson au quai de l'établissement le jour même de la prise. Il en améliorerait la qualité s'il transportait de la glace pour remiser sa prise, mais il le fait rarement; d'ordinaire, le prix qu'il reçoit est le même, qu'il transporte ou non de la glace.

Bien qu'aucune classe n'ait été établie officiellement pour le poisson brut, le ministère fédéral des Pêcheries a récemment mis en œuvre un programme libre d'inspection et de classement selon la qualité du poisson au quai et à l'établissement de préparation. Les produits congelés qui répondent à des normes bien déterminées de qualité, d'apprêtage et d'emballage peuvent porter sur l'enveloppe ou l'emballage une étiquette portant l'inscription «*Inspecté au Canada*». Le poisson inspecté qu'on veut vendre frais sous forme de poisson entier, de filets ou de tranches, peut être identifié par l'inscription, sur l'enveloppe, l'étiquette ou l'emballage, des mots «Préparé sous la surveillance du gouvernement».

Le coût de la matière première dans le découpage des filets de morue est déterminé par le prix payé par l'établissement pour le poisson brut et, dans une certaine mesure, par la possibilité pour les préposés au découpage et à l'écorchage, d'obtenir le rendement maximum des filets. Le rendement peut atteindre chez les gros poissons jusqu'à 38 ou 39 p. 100, mais en général, on l'estime à 33 p. 100 dans le cas des filets et à 1 ou 2 p. 100 de moins dans le cas des blocs, où la perte est un peu plus grande vu qu'il faut enlever les arêtes de la nuque. Ainsi, dans le cas du poisson brut coûtant de 2 à 3c., le coût de la matière serait de 6 à 9c. par livre de filet. La petite morue («scrod») rapporte au pêcheur $1\frac{1}{2}$ c. de moins que la grosse morue «de marché», mais le taux de récupération est

¹ Les bâtonnets de poisson produits au Canada et enrobés de chapelure, cuits ou non (avec de l'huile provenant de la cuisson ou de la chapelure), sont assujétis à un droit *ad valorem* de 30 p. 100 à l'entrée aux États-Unis. Les filets et blocs de poissons de fond qui entrent aux États-Unis sont frappés d'un droit de $2\frac{1}{4}$ c. la livre, sauf pour un contingent annuel de toutes sources admis à raison d'un droit de $1\frac{1}{4}$ c. la livre. Le contingent était établi à 15 p. 100 de la consommation apparente globale, moyenne et annuelle, pour ce genre de poisson aux États-Unis durant les trois années civiles précédant l'année pendant laquelle le poisson est importé. Le contingent s'établissait à 35,892,221 livres en 1958; pour 1959, il est de 36,919,874 livres.

quelque peu inférieur pour le découpage en filets du petit poisson. Cependant, le coût de la matière première est réduit dans une certaine mesure par l'emploi de la petite morue dans la production de filets.

La production des filets requiert l'emploi de préposés au découpage et à l'écorchage, qui sont d'habitude, des hommes, et de préposées au mirage et à l'inspection, au pesage et à l'empaquetage, qui sont d'ordinaire des femmes. Depuis 10 ans, l'utilisation d'écorcheuses mécaniques et récemment de machines à découper les filets dans les établissements de préparation des filets s'est accrue et, du moins dans certains cas, un meilleur outillage, une mécanisation plus poussée et une plus grande compétence de la main-d'œuvre et de l'administration ont fait augmenter la valeur moyenne de la production par ouvrier. A cet égard, le progrès réalisé par les divers établissements a été très inégal. Les salaires ont augmenté apparemment d'environ 40 p. 100 dans la région depuis 1949. Dans certains établissements, l'effet de cette augmentation sur les frais d'exploitation a été complètement contrebalancé; dans d'autres, les frais ont été trop élevés ou les prix de vente trop bas et il leur a fallu fermer leurs portes ou changer d'administration.

Les déchets du découpage en filets, représentant les deux tiers du poids de la prise de morue, ou deux livres de déchets par livre de filet, sont utilisés dans la production de farine de poisson pour volailles et de provende, le rendement étant d'une tonne de farine pour environ cinq tonnes d'issues. Le prix que paient les fabriques de farine de poisson pour les déchets et issues varie beaucoup, mais on peut l'établir en moyenne à \$8 à \$10 la tonne. Cela représente $\frac{3}{4}$ c. ou plus par livre de filet pour 2 livres de déchets et réduit d'autant le coût de la matière première pour le conditionneur.

Une estimation bien fondée permet d'établir le coût de la main-d'œuvre dans la fabrication des filets de morue à 4 à 5c. par livre de filet et les frais d'administration à un montant équivalent. Ces frais, ajoutés à un coût de la matière première de 8c. ou 9c., établissent le prix f.à b. l'établissement à 17 à 19c. la livre. Il se peut que d'autres espèces transformées en filet aient coûté plus que leur part proportionnelle des frais d'administration parce que les prix du filet de morue ont été assujétis sur les marchés américains à une pression relativement forte de l'offre étrangère et de la préférence que le consommateur accorde à l'aiglefin et aux autres espèces de poisson transformées en filet.

Nous fondant sur les prix saisonniers payés pour la morue à Halifax, nous avons calculé le coût annuel approximatif de la matière première et à l'aide des prix mensuels publiés par le Bureau fédéral de la statistique, nous avons déterminé les prix de gros à Toronto, des filets de morue de l'Atlantique. Les données que nous avons portent sur les filets de morue congelés pour la période 1952 à 1958 et pour les filets frais de morue pour la période de 1955 à 1958. Les résultats de ces calculs paraissent au tableau 69. Le prix de détail des filets frais de morue dépassait de 50 p. 100 ou plus celui des filets congelés, et la majoration des détaillants à l'égard des filets frais s'établissait à environ 35 p. 100, en comparaison de 20 p. 100 dans le cas des filets congelés. Le pêcheur a touché le même prix pour sa morue, que les filets aient été vendus frais ou congelés. Par conséquent, sa part de la valeur au détail des filets frais de morue (environ 20 p. 100) a été plus faible que sa part de la valeur des filets congelés.

Tableau 69—Résumé des écarts entre le prix au pêcheur et le prix de détail, filets de morue frais et congelés, 1952 à 1958^a

Année	Prix de détail moyen à Toronto (c. la liv.)	Valeur de détail équivalente par livre de morue marchande poids au débarquement (c.)	Prix de gros à Toronto du filet congelé Paquet de cellophane 5 livres (c. la liv.)	Prix moyen au débarquement de la morue marchande à Halifax moins la valeur des issues (c.)	Écart entre le prix au pêcheur et le prix de détail (c.)	Part de la valeur au détail touchée par le détaillant (%)	Part de la valeur au détail touchée par le pêcheur (%)
A. Filets de morue emballés, congelés, 1952-1958							
1952.....	38.6	12.9	27.8	3.5	9.4	21	27
1953.....	34.8	11.6	25.2	3.0	8.6	22	26
1954.....	33.5	11.2	25.6	3.2	8.0	24	30
1955.....	30.8	10.3	24.4	3.0	7.3	21	29
1956.....	29.8	9.9	24.8	3.2	6.7	17	32
1957.....	30.2	10.1	24.9	3.0	7.1	18	30
1958.....	31.4	10.5	27.9	3.0	7.5	11	29
B. Filets de morue, frais, non enveloppés, 1955-1958							
1955.....	44.8	14.9	28.2	3.0	11.9	37	20
1956.....	44.9	15.0	29.2	3.2	11.8	35	21
1957.....	45.5	15.2	30.3	3.0	12.2	33	20
1958.....	51.4	17.1	33.4	3.0	14.1	35	18

^a D'après l'étude sur l'écart de prix des filets de morue, Volume III, où l'on donne des explications plus détaillées de la méthode employée, etc.

Les filets d'aiglefin

L'aiglefin, en moyenne, est plus petit que la morue, mais sa chair est semblable. Le gros de la prise se fait à l'aide de bâches traînantes et, contrairement à la morue, on pêche les stocks actuels de façon si intense qu'on n'entrevoit pour l'avenir aucune augmentation générale de la prise. Les prises d'aiglefin dans les provinces de l'Atlantique ont d'abord augmenté et ensuite diminué durant la dernière décennie; ces cinq dernières années, elles se sont établies en moyenne à environ 128 millions de livres par an. La production de filets et blocs d'aiglefin frais et congelés sur la côte est du Canada a été en moyenne de plus de 40 millions de livres par année depuis quelques années (dont 80 p. 100 de filets congelés); environ les deux tiers du total ont été exportés, ce qui laisse près de 14 millions de livres par an pour la consommation domestique,—moins d'une livre par personne par année (poids comestible). Presque tout l'aiglefin est transformé en filet, mais huit ou neuf millions de livres par an, poids au débarquement, sont vendues sous forme d'aiglefin habillé frais et congelé, et peut-être un peu plus d'un million de livres sous forme d'aiglefin fumé (le véritable «finnan haddie»).

La valeur que les pêcheurs de l'Atlantique ont reçue de leurs prises d'aiglefin s'établit entre quatre et cinq millions de dollars par an. Les prix varient de deux cents et demi à trois cents la livre à Terre-Neuve et de cinq à six cents et demi à Halifax; les prix sont souvent d'un demi-cent à un cent plus élevés durant les mois d'hiver. L'aiglefin est trié en deux catégories selon la grosseur au moment de la vente par les pêcheurs. Les catégories ou classes sont celles des «gros» et des «petits» aiglefins, cette dernière classe rapportant de 1½ à 2¼c. de moins que la précédente sur le marché. Comme dans le cas des autres poissons de fond, ces classes d'achat sont traditionnelles et non officielles.

Une bonne partie des petits aiglefins, parfois débarqués et filetés à l'état entier, passent par des machines qui les transforment en filets et en blocs ou dalles congelés dont on produit des bâtonnets de poisson. Le prélèvement des filets se fait avec le même outillage et le même personnel que pour le découpage des filets d'autres espèces de poisson de fond. Le taux de récupération est d'un ou deux points de pourcentage supérieur à celui de la morue, sauf lorsqu'on transforme une forte quantité de petit aiglefin. Lorsqu'on laisse la peau sur les filets d'aiglefin, le rendement dépasse 40 p. 100.

Le coût de la main-d'œuvre employée au prélèvement des filets de l'aiglefin est légèrement supérieur à celui de la main-d'œuvre qui découpe les filets de la morue,—peut-être d'un demi-cent par livre de filet. Le coût de la matière première, au prix de débarquement de 5½c., fondé sur un taux de récupération de 36 p. 100, serait d'environ 15¾c. par livre de filet, ou de 15c. après déduction de la valeur de près de deux livres d'issues (à \$7.50 la tonne) qu'on utilise dans la production de farine de poisson. Si l'on ajoute les frais de préparation, mettons de 9c., le coût f.à b. l'établissement serait d'environ 24c. par livre de filet. On ne peut dire que ce chiffre est représentatif à cause des grandes différences des frais à l'usine et de la fluctuation des prix au débarquement, selon les régions et les saisons. Nous avons calculé des échantillons d'écarts de prix à l'égard des filets frais d'aiglefin, nous fondant sur un chiffre moyen du prix annuel payé aux pêcheurs à Halifax et les prix de gros et de détail annuels approximatifs à Toronto. Ces données paraissent au tableau 70.

3. Les pêches d'eau douce

Principaux produits et espèces

Les régions du Canada qui produisent des espèces commerciales de poisson d'eau douce sont les Grands lacs (Ontario), un grand nombre de lacs au Manitoba, en Saskatchewan et en Alberta, et le Grand lac des Esclaves, dans les Territoires du Nord-Ouest. On pêche plus d'une douzaine d'espèces dont la valeur au débarquement atteint au total de 12 à 14 millions de dollars par an; les plus importantes espèces, par ordre de la valeur totale au débarquement, sont le poisson blanc, le doré commun, le doré bleu et la truite de lac. On vend peut-être 90 p. 100 de la prise de ces espèces aux États-Unis, principalement sous forme de poisson habillé, frais ou congelé, mais on produit de plus en plus de filets. La quantité de poisson d'eau douce vendue au Canada est faible et la qualité est souvent pauvre.

Conditions de la production

Les méthodes et conditions de la pêche en eau douce varient beaucoup. On ne peut guère pêcher sur les Grands lacs en hiver mais dans les Prairies et dans les Territoires du Nord-Ouest, où les lacs gèlent, on fait l'hiver une pêche sur la glace qui diffère nettement de la pêche d'été en bateau. Certains pêcheurs se livrent à un mode de pêche et non à l'autre, et beaucoup sont des cultivateurs ou des piégeurs à temps partiel. Fait à souligner, l'immobilisation moyenne par homme en gréments de pêche est faible et ces gréments sont fournis pour une

Tableau 70—Résumé des écarts entre le prix au pêcheur et le prix de détail, filets frais d'aiglefin, non enveloppés, 1950 à 1958*

Année	Prix de détail moyen, filets frais à Toronto	Valeur équivalente des filets au détail par livre d'aiglefin poids au débarquement	Valeur au gros, à Toronto, des filets par livre, poids au débarquement	Coût de la matière première des filets par livre d'aiglefin, poids au débarquement	Écart entre le prix au pêcheur et le prix de détail	Part de la valeur au détail touchée par le détaillant	Part de la valeur au détail touchée par le pêcheur
	(c. la liv.)	(c.)	(c.)	(c.)	(c.)	(%)	(%)
1950.....	49.3	17.3	12.3	6.0	11.3	29	35
1951.....	55.6	19.5	14.2	5.5	14.0	27	28
1952.....	60.6	21.2	14.6	5.5	15.7	31	26
1953.....	58.8	20.6	13.7	4.8	15.8	34	23
1954.....	59.1	20.7	13.9	4.8	15.9	33	23
1955.....	57.9	20.3	12.9	4.3	16.0	36	21
1956.....	59.7	20.9	13.6	5.0	15.9	35	24
1957.....	61.1	21.4	13.9	4.8	16.6	35	22
1958.....	67.8	23.7	15.6	5.3	18.4	34	22

* D'après l'étude sur l'écart de prix des filets d'aiglefin, Volume III, où l'on donne des explications plus détaillées de la méthode employée, etc.

bonne part par l'acheteur ou l'apprêteur établi près du lac et qui reçoit le poisson, le prépare et l'emballé dans des boîtes remplies de glace pour ensuite l'expédier au marché.

Le gréement qu'on emploie de façon générale est le filet, lancé des bateaux en été ou dans des trous dans la glace en hiver. Les embarcations de pêche des Grands lacs sont pour la plupart des «remorqueurs de pêche» à coque lambrissée d'acier et d'une longueur variant de 50 à 70 pieds, bien qu'on utilise aussi beaucoup d'embarcations à moteur, à voile ou à rames. Sur les lacs des Prairies, les embarcations à moteurs ou à rames sont aussi utilisées; elles ont d'habitude 32 pieds de longueur mais on emploie aussi des chaloupes de 20 pieds. Sur le Grand lac des Esclaves, on a adopté de plus grandes embarcations ayant de 35 à 45 pieds de longueur et un abri sur le pont pour l'équipage; elles peuvent transporter jusqu'à 5 tonnes de poisson.

La pêche d'hiver se fait à l'aide de traîneaux ou fourgons tirés par des chevaux ou des tracteurs, de camions ou auto-neige appelés «bombardiers». Le transport des lacs les plus reculés se fait par avion, ou, en hiver, par des trains de traîneaux tirés par un tracteur et comprenant un fourgon chauffé pour l'équipage; certains peuvent transporter la prise sur des distances de 60 ou 70 milles jusqu'au chemin de fer par des voies qui seraient impraticables en été.

La préparation du poisson se limite surtout à l'empaquetage par de petits exploitants près des lacs et à la congélation par des marchands apprêteurs dans les grands centres comme Winnipeg. Ces établissements peuvent aussi fumer le poisson ou en prélever les filets. Le prélèvement se fait à certains lacs, ce qui a pour avantage, entre autres, de réduire les frais de transport en éliminant les déchets avant l'expédition.

La préparation de la prise d'hiver dépend de la façon dont elle sera vendue, fraîche ou congelée. Le poisson destiné à être congelé peut être habillé immédiatement et laissé sur la glace pour y geler. Pour en obtenir une meilleure qualité, cependant, il faut le congeler rapidement après l'avoir transporté en vitesse à un établissement moderne. Le poisson qu'on vendra frais est chargé dans un fourgon chauffé ou une auto-neige; il est souvent habillé après son arrivée au camp des pêcheurs. De là, il est expédié par camion ou chemin de fer, ou par avion jusqu'au terminus ferroviaire en l'absence de route d'accès.

Les lacs des Prairies étant épars et éloignés du marché, les frais de transport et le maintien de la qualité posent de graves problèmes. Le volume de la production de beaucoup de lacs est trop faible pour qu'il soit économique de transporter ou de transformer le poisson qu'on y prend.

La production de poisson de certains lacs a baissé ou cessé à cause de l'épuisement des réserves, de l'infestation de parasites ou d'autres raisons. Le pillage effectué par la lamproie de mer a gravement réduit la prise de la truite de lac et de poisson blanc dans les Grands lacs. Les pêches en eau douce relèvent des gouvernements provinciaux qui ont mis en œuvre, de concert avec des organismes du gouvernement fédéral, des programmes de conservation qui ont abouti à une convention conjointe entre le Canada et les États-Unis concernant la pêche sur les Grands lacs, accord pourvoyant à l'établissement d'une commission chargée d'étudier les problèmes et d'administrer les diverses initiatives se rattachant à la conservation. La commission est formée de représentants des provinces et des États intéressés, ainsi que des deux gouvernements fédéraux.

Structure du marché

Le mode de la vente diffère considérablement d'une région à l'autre. Les pêcheurs peuvent vendre leurs produits directement aux consommateurs ou à des marchands ambulants, mais le gros de la prise est vendu à des marchands ou apprêteurs qui peuvent aussi faire fonction de grossistes et d'exportateurs. Une bonne part de la production d'hiver de poisson congelé provenant des lacs des Prairies est vendue à des commerçants qui placent le poisson dans des entrepôts frigorifiques et le vendent selon la demande. Dans la péninsule du Niagara, les coopératives de pêcheurs emballent ou transforment le poisson pour le vendre aux exportateurs ou aux grossistes, et les apprêteurs ou grossistes achètent du pêcheur. Les sociétés de pêche du Grand lac des Esclaves approvisionnent les pêcheurs et achètent le poisson qu'elles expédient par camion après transformation jusqu'au terminus ferroviaire près de la rivière la Paix et de là, par wagon frigorifique jusqu'à Chicago ou New-York. Les ventes se font par l'intermédiaire de courtiers ou d'agents à commission sur les principaux marchés; aussi, les marchands ou sociétés de pêche peuvent eux-mêmes faire fonction de grossistes ou vendre directement aux importateurs américains.

La demande de poisson d'eau douce est fortement influencée par les fêtes religieuses catholiques et juives. La demande prédominante de poisson entier et frais au lieu de filets ou de poisson congelé est aussi le résultat de la préférence des Juifs. L'offre irrégulière joue aussi un rôle dans les fluctuations soudaines des

prix, particulièrement sur le marché du poisson frais. La domination qu'exercent sur l'offre, y compris les importations, deux ou trois grandes sociétés des États-Unis peut aussi influencer sur les prix.

En Saskatchewan, le *Saskatchewan Fish Marketing Service* s'occupe de la moitié environ de la production commerciale de poisson. On encourage les pêcheurs à former des coopératives, mais le Service se mettra à la disposition des pêcheurs sur tout lac ou toute région de pêche à la requête de la majorité d'entre eux. Les produits ainsi vendus sont le poisson frais et congelé, habillé et en filets, et principalement du poisson blanc et de la truite de lac. Le Service exploite les usines, les entrepôts et d'autres installations fournies par le ministère des Ressources naturelles de la province ou par des coopératives de pêcheurs, de même que ses propres établissements, et il remet au pêcheur toutes les recettes, déduction faites des frais de transformation et de vente.

Afin d'assurer au producteur primaire une plus grande stabilité des prix, le gouvernement de la Saskatchewan a établi un prix initial garanti à l'égard de chaque espèce et de chaque lac ou région de pêche et fondé sur les frais de production et de mise en vente de chaque région. Cette ligne de conduite est appliquée par le ministère provincial des Ressources naturelles dont le mandataire est le *Fish Marketing Service*. Un autre aspect du système de vente du poisson de la Saskatchewan, c'est la perception par le gouvernement d'un droit sur les ventes de poisson à l'extérieur de la province. Ce droit est considéré en partie comme une recette pour le gouvernement et le public à l'égard de l'utilisation d'une ressource de propriété commune.

Les filets de poisson blanc et poisson blanc habillé

On trouve du poisson blanc dans la plupart des lacs de l'intérieur du Canada, de l'Ontario au Yukon. On ne possède pas de données précises à l'égard des prises annuelles au Canada, mais le volume est d'environ 25 millions de livres par an, soit à peu près un cinquième du poids et près d'un tiers de la valeur de toutes les prises de poisson d'eau douce.

Les exportations de poisson blanc au cours de la décennie 1949 à 1958 se sont établies en moyenne à 17,400,000 livres de poisson frais ou congelé, entier ou habillé, par an, et un million de livres de poisson blanc en filets frais ou congelé. D'après les taux de conversion¹ ces chiffres, réunis, représentent une moyenne annuelle d'exportations équivalant à environ 23 millions de livres, poids au débarquement. Cela représente plus de 90 p. 100 du total moyen des prises de poisson blanc. La consommation domestique semble donc être d'environ 2 millions de livres par an.

En vertu de dispositions prises avec les autorités provinciales, toutes les expéditions de poisson blanc destinées à l'exportation doivent être inspectées par les fonctionnaires du ministère fédéral des Pêcheries. Les expéditions aux marchés canadiens sont inspectées sur demande, mais rien n'empêche que des expéditions rejetées parce qu'elles ne conviennent pas à l'exportation soient envoyées ailleurs au Canada pour être vendues aux consommateurs canadiens.

¹ Le poisson blanc se vend surtout habillé, avec la tête. Les taux de récupération varient, mais on peut perdre 15 p. 100 à l'éviscération, et on obtient de 45 à 50 livres (ou plus) de filets par 100 livres de poisson blanc entier.

La saison de la vente ainsi que le caractère saisonnier de la demande influent beaucoup sur les prix. Le prix moyen reçu pour le poisson blanc par les pêcheurs du Grand lac des Esclaves est beaucoup plus élevé en hiver qu'en été, par exemple; l'été les entreprises de pêche doivent vendre du poisson blanc frais alors qu'existe la concurrence provenant de la forte production des Grands lacs et des sources des provinces des Prairies, mais en hiver, les prises des Grands lacs sont faibles et l'industrie du Grand lac des Esclaves est mieux organisée pour expédier les filets frais en hiver que la plupart des producteurs des Prairies.

Les pêcheurs du lac Érié touchent des prix moyens plus élevés pour le poisson blanc que les autres producteurs de l'Ontario, peut-être parce qu'étant près des grands marchés canadiens et américains ils vendent une forte proportion de la prise à l'état frais. Les prix traduisent aussi d'habitude une préférence établie du marché pour le poisson provenant de certains lacs. Le poisson blanc provenant de certains des lacs des Prairies a une chair plus foncée, et les prix qu'on en reçoit sont par conséquent plus bas.

Étant donné la préférence du marché pour le poisson habillé, le prix de vente des filets de poisson blanc ne traduit pas d'habitude la différence dans le poids comestible, ni le coût additionnel de la transformation en filets, qui peut atteindre de 10 à 12c. la livre de filets. Par conséquent, il n'est pas économique de transformer en filets le poisson qu'on veut vendre sous forme de poisson blanc habillé et frais de première qualité. La majeure partie des filets de poisson blanc sont congelés et pour la plupart sont tirés de poissons bruts bon marché ou découpés à la source d'approvisionnement; l'épargne qui en résulte quant aux frais de transport peut être considérable. La production des filets congelés représente maintenant environ le huitième de la prise totale de poisson blanc.

L'écart mensuel entre le prix de gros et le prix de détail du poisson blanc habillé et frais à Toronto entre 1950 et 1958 (calculé d'après les prix officiels) a varié de 25 à 55 p. 100 du prix de détail. L'écart moyen en 1958 s'est établi à près de 25c. la livre ou à 42 p. 100 du prix de détail de 58.7c. À la fin de janvier 1959, les prix de gros à Toronto pour le poisson blanc habillé et frais variaient de 60 à 90c. la livre pour le poisson blanc des Grands lacs et de 15 à 25c. pour le même poisson provenant des provinces de l'Ouest. Le prix de détail à Toronto du poisson blanc habillé et frais de l'Ouest était de 43 à 45c., accusant un écart de 20 à 30c. la livre, ou une majoration de 45 à 67 p. 100 du prix de détail. Ces chiffres relatifs à la majoration traduisent en partie le risque élevé de détérioration dans le commerce du poisson frais; les majorations les plus hautes ont été enregistrées durant les mois d'été.

Le prix de détail moyen à Toronto, soit 58.7c., peut se comparer aux prix de détail du poisson blanc habillé et frais à Winnipeg, prix qui ont varié de 25 à 59c. la livre en 1958, la moyenne s'établissant à environ 33c. au cours des quatre derniers mois de l'année et probablement quelque peu plus haut qu'au printemps. Les taux de transport rapide dans des wagons frigorifiques de Winnipeg à Toronto représentent des frais de transport de 4½ à 6¾c. la livre, selon l'importance de l'expédition.

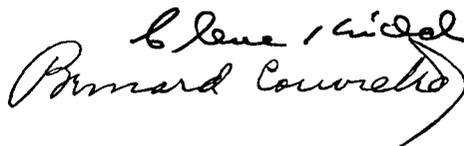
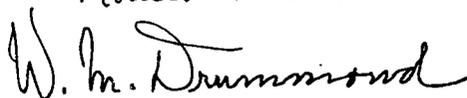
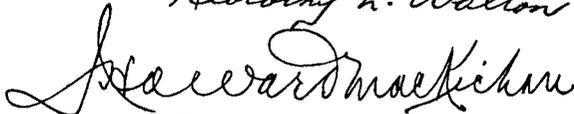
La valeur moyenne du poisson blanc provenant de tous les lacs du Manitoba s'établissait à 13c. la livre pour les pêcheurs durant la saison 1957-1958, mais les prix variaient beaucoup d'un lac à l'autre. Ainsi, au lac des Îles, les pêcheurs ont

reçu 4½c. (pour le poisson blanc destiné à être transformé en filets); au lac Winnipeg, ils ont reçu 25c. en été et 20c. en automne; au lac Winnipegosis, 10c. en été, et au lac de l'Original, 12c. Le prix au lac de l'Original, par exemple, représente environ 36 p. 100 de la valeur au détail à Winnipeg, soit 33c. à la fin de 1958, pour une livre de poisson blanc habillé et frais ou, si le poisson blanc du lac de l'Original a été expédié à Toronto, d'environ 20 p. 100 du prix de détail moyen à Toronto. En supposant que le prix de détail moyen du poisson blanc de l'Ouest s'établissait à près de 45c. la livre à Toronto, le pêcheur du lac de l'Original a reçu environ 27 p. 100 de la valeur de détail de son produit à Toronto.

NOUS SOUMETTONS RESPECTUEUSEMENT LE TOUT À L'ATTENTION
DE VOTRE EXCELLENCE.



Le président



Le secrétaire

Le 11 septembre 1959