

## LA FARINE ET LE PAIN

1. Brève description du système de vente et de distribution du blé pour la fabrication du pain de blé

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'élévateur rural, qui le reçoit au nom de la Commission canadienne du blé. Après avoir pesé le blé, en avoir déterminé la classe et fait la part des impuretés, l'agent de l'élévateur 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.

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 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.

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.

## 2. Mouture du blé dur de printemps du Manitoba

Un grain de blé se compose de trois parties principales: (1) les parties extérieures qui deviennent de la provende pour le bétail, ce que l'on appelle du son; (2) le corps du grain, qui s'appelle l'"endosperme" et (3) le germe, qui normalement produit la nouvelle plante.

L'endosperme est la partie du grain qui devient de la farine, une fois séparée du son et du germe. Cette opération s'appelle l'extraction et la taux d'extraction est la quantité de farine que l'on obtient d'une certaine quantité de blé. Au Canada, le taux d'extraction varie entre 72 à 74 p. 100. Cent livres de blé donnent de 72 à 74 livres de farine et de 26 à 28 livres d'issues, c'est-à-dire le son, le gru rouge et le gru blanc. Plus le taux d'extraction est élevé, plus

La farine renferme de son, de gru rouge et de gru blanc. Le son, le gru rouge et le gru blanc contiennent plus de protéines que l'endosperme, qui donne la farine. Conséquemment, plus le taux d'extraction est élevé, plus il y a de protéines.

La méthode primitive de réduire le blé en farine consistait tout simplement à écraser le blé et à extraire le son de la farine au moyen du blutage. La farine ainsi obtenue n'était d'ordinaire que d'une seule catégorie. L'introduction du rouleau et autres procédés de raffinement a eu pour effet de moudre le blé graduellement et, non seulement de rendre plus complète la séparation du son, du gru rouge et du gru blanc, mais aussi d'obtenir plusieurs catégories de farine.

Il y a d'ordinaire quatre principales catégories que l'on peut combiner de différentes manières de façon à obtenir diverses classes de farine. La catégorie 1 est la meilleure; elle contient 55 p. 100 de farine pure; c'est celle qui a le moins de son, de germes et de minéraux et c'est la plus blanche. Les catégories 2 et 3 viennent ensuite; elles contiennent respectivement 30 et 12 p. 100 de farine pure et la catégorie 4 ne contient que 3 p. 100 de farine pure. Ces pourcentages se rapportent à la division de la farine pure et non pas au taux d'extraction.

Ces quatre principales catégories servent à composer les farines les plus répandues que vendent les minoteries canadiennes:

#### Catégories commerciales de farine

	<u>Catégorie</u>	<u>Pourcentage de farine pure</u>
Farine "patent" de première qualité	1	Le meilleur 55 p. 100
Farine "patent" de boulangerie	1+2	Le meilleur 85 p. 100
Farine "patent" d'exportation	1+2+3	Le meilleur 97 p. 100
Farine "straight Run"	1+2+3+4	100 p. 100
Farine blanche de fantaisie	2+3+4	Le plus médiocre 45 p. 100
Farine blanche de première qualité	3	Le plus médiocre 15 p. 100 (moins 3 p. 100 de catégorie inférieure)
Farine blanche de deuxième qualité	3+4	Le plus médiocre 15 p. 100

En général, moins en enlève de farine "patent" de première qualité, plus la qualité de ce qui reste est élevée.

Comme on peut le voir par cette description succincte du procédé de mouture, on peut obtenir différentes qualités de farines de boulangerie de la mouture d'une certaine quantité de blé. Les prix de vente des diverses catégories varient selon la qualité, la catégorie dite "blanche" se vendant à un prix bien inférieur à celui de la catégorie dite "patent" de première qualité. La catégorie dite "patent" de première qualité, qui a un taux d'extraction de 72 p. 100, contient 55 p. 100 de farine pure. Elle ne représente donc que 40 p. 100 du blé moulu. Cela explique en partie son coût élevé.

Diverses substances étrangères au blé sont ajoutées à la farine: (1) des vitamines et autres substances nutritives qui l'enrichissent; (2) des substances chimiques telles que le bromate de potassium pour hâter l'action du levain dans la pâte, quand la farine sert à faire de la pâte; (3) des agents de mélanges chimiques, comme le peroxyde de benzoyle qui détruit le pigment naturel et jaune, ce qui rend le produit plus blanc; et (4) des agents de maturation, comme le bioxyde de chlore qui permet que la maturation se fasse en quelques heures au lieu de la période naturelle de plusieurs mois.

### 3. Farines de blé dur de printemps utilisées pour faire du pain

Les propriétés de la farine servant à faire le pain dépendent de nombreux éléments, comme la classe de farine et la quantité et la qualité de gluten (protéine) du blé d'où elle est tirée. La quantité et la qualité de gluten du blé sont, dans une certaine mesure, des traits héréditaires qui subissent l'influence des conditions du sol et des conditions climatiques pendant la période de croissance et pendant la récolte. Le blé dur de printemps du Canada jouit d'une réputation internationale pour sa qualité et sa teneur en gluten. Les conditions du sol et les conditions climatiques, comme une gelée avant que les grains ne soient remplis ou du temps pluvieux à l'époque de la moisson, diminuent également la qualité et la quantité du gluten, qui sont deux facteurs importants si on veut faire du bon pain. Les conditions climatiques peuvent donc avoir un effet considérable sur la mouture de la farine et sur les quantités destinées à l'exportation.

Pour obtenir les meilleurs résultats de la cuisson, chaque farine exige un traitement différent. Voilà pourquoi les minoteries s'efforcent de maintenir la qualité des diverses classes de farine par le mélange approprié des catégories.

### 4. Production de farine de blé et d'issues de blé

Le tableau 1 indique la production de farine de blé dur de printemps, la production totale de farine de blé ainsi que la production de farine de blé dur de printemps exprimée en pourcentage de la production total de farine de blé. D'après le tableau, la production totale de la farine de blé provient, dans la proportion de 78.9 à 85.4 p. 100, du blé dur de printemps du Manitoba, cultivé en grande partie dans les trois provinces des Prairies. Il est manifeste que la première qualité de blé est d'importance primordiale pour l'industrie meunière.

Le tableau 2 présente le sommaire de la production de farine, des quantités exportées et des quantités disponibles pour la consommation au pays. La production de farine a augmenté de 1949 à 1952, diminuant ensuite de 1953 à 1957 pour augmenter de nouveau en 1958. Les exportations ont suivi le même cycle. La farine de blé canadien trouve son principal marché au Royaume-Uni. Les autres marchés importants sont les Philippines, le Venezuela, Ceylan, les Antilles, le Congo belge, le Japon



TABLEAU 1. FARINE DE BLÉ DUR DE "PRINTEMPS DU MANITOBA"  
PAR COMPARAISON A LA PRODUCTION TOTALE DE  
FARINE AU CANADA, 1949 A 1958

Année	Farine de blé dur de printemps <sup>a</sup>	Production totale de farine de blé	Production de farine de blé dur de printemps, exprimée en pourcentage de la production totale de farine de blé
		(100,000 livres)	(%)
1949	32,706	39,045	83.8
1950	32,482	41,182	78.9
1951	38,337	45,029	85.1
1952	39,679	47,244	84.0
1953	35,425	43,602	81.2
1954	35,616	41,716	85.4
1955	33,734	39,629	85.1
1956	33,382	39,987	83.5
1957	31,050	37,640	82.5
1958	33,795	41,193	82.0

a Total des farines "Patent", numéros 1, 2, 3, de la farine "Graham" et de la farine de blé entier.

Source: Bureau fédéral de la statistique, revue mensuelle Grain Milling Statistics, Ottawa.

TABLEAU 2. PRODUCTION DE FARINE DE BLÉ, QUANTITÉS  
EXPORTÉES ET QUANTITÉS DISPONIBLES POUR  
LA CONSOMMATION AU PAYS, CANADA, 1949-1958

Année	Production	Exportations	Quantités disponibles pour la consommation au pays <sup>a</sup>
			(en 100,000 livres)
1949	39,045	18,958	20,087
1950	41,182	19,764	21,418
1951	45,029	23,697	21,332
1952	47,244	25,694	21,550
1953	43,602	22,002	21,600
1954	41,716	19,342	22,374
1955	39,629	17,328	22,301
1956	39,987	16,950	23,037
1957	37,640	14,665	22,975
1958	41,193	17,326	23,867

a Pour obtenir les quantités de farine disponible pour la consommation au pays, on a soustrait les exportations de la production.

Source: Grain Milling Statistics, publication mensuelle du Bureau fédéral de la statistique, Ottawa.

et les États-Unis.

Au cours de ces dernières années, les exportations de farine de blé canadien ont décliné par suite des surplus gigantesques de blé que les États-Unis avaient amassés et qu'ils vendaient d'après un "programme de vils prix". Cet écoulement des céréales et de la farine jouit de fortes subventions et se fait à long terme, le plus souvent contre paiement en espèces des pays acheteurs. Une large portion de cet excédent de céréales et de farine sert aussi aux échanges et se vend sur les marchés canadiens habituels. Parmi les autres facteurs qui influent sur les exportations canadiennes de farine de blé, il faut mentionner le rétablissement de l'industrie meunière dans les pays dévastés par la guerre et la construction de nouvelles minoteries dans d'autres pays. Une baisse de la qualité (teneur en protéines) pendant certaines années de la décennie 1949-1958 a aussi contribué à réduire les exportations de farine.

Le déclin des exportations de farine a soumis à de fortes pressions le marché intérieur. Avec le temps, l'accroissement de la population devrait libérer l'industrie de sa dépendance à l'égard des marchés d'exportation. On a vu, au tableau 2, que la quantité de farine de blé disponible pour la consommation à l'intérieur du pays a augmenté de 1949 à 1958 en même temps que les exportations diminuaient, surtout de 1952 à 1957.

Le tableau 3 établit une comparaison entre la production respective des principales classes de farine panifiable de blé dur et la production globale. La farine n<sup>o</sup> 1 Patent est une farine plus fine et elle se vend surtout dans les épiceries à titre de farine de ménage ou farine "tous usages". Les boulangeries achètent surtout la farine n<sup>o</sup> 2 Patent. Le marché extérieur absorbe une très forte portion de la farine n<sup>o</sup> 3 Patent.

Le tableau 4 indique la production de farine et d'issues (son, gru rouge et gru blanc). Les produits de mouture qui restent après que la farine a été extraite du blé se vendent normalement comme provende pour le bétail. La production d'issues, sauf en 1951 et en 1952, a atteint de .33 à .35 la livre par livre de farine produite.

TABLEAU 3. PRODUCTION DE FARINE PANIFIABLE DE BLÉ  
DUR, PAR CLASSES, CANADA, 1949-1958

Année	n° 1 Patent	n° 2 Patent	n° 3 Patent	Farine entière et farine Graham	Production globale
	(en 100,000 livres)				
1949	7,026	9,691	15,498	491	32,706
1950	7,099	10,543	14,328	512	32,482
1951	7,319	11,319	19,097	602	38,337
1952	7,385	10,541	21,163	590	39,679
1953	7,392	10,188	17,266	579	35,425
1954	7,654	11,844	15,533	585	25,616
1955	7,314	11,763	14,116	541	33,734
1956	7,257	11,635	13,923	553	33,368
1957	6,961	10,902	12,675	512	31,050
1958	7,531	12,716	13,078	470	33,795

(Pourcentage de la production globale)

1949	21.5	29.6	47.4	1.5	100.0
1950	21.8	32.5	44.1	1.6	100.0
1951	19.1	29.5	49.8	1.6	100.0
1952	18.6	26.6	53.3	1.5	100.0
1953	20.9	28.8	48.7	1.6	100.0
1954	21.5	33.3	43.6	1.6	100.0
1955	21.7	34.9	41.8	1.6	100.0
1956	21.7	34.9	41.7	1.7	100.0
1957	22.4	35.1	40.8	1.7	100.0
1958	22.3	37.6	38.7	1.4	100.0

Source: Grain Milling Statistics, publication mensuelle du Bureau fédéral de la statistique, Ottawa.

TABLEAU 4. PRODUCTION GLOBALE DE FARINE DE BLÉ ET D'ISSUES<sup>a</sup>, CANADA, 1949-1958

Année	Farine de blé	Issues	Livre d'issues par livre de farine
1949	39,045	13,525	.35
1950	41,182	14,511	.35
1951	45,029	16,914	.38
1952	47,244	17,040	.36
1953	43,602	14,740	.34
1954	41,716	13,950	.33
1955	39,629	13,855	.35
1956	39,987	13,909	.35
1957	37,640	12,680	.34
1958	41,193	13,900	.34

a Son, gru rouge et gru blanc.

Source: Grain Milling Statistics, publication mensuelle du Bureau fédéral de la statistique, Ottawa.

##### 5. Prix à la minoterie de la farine de blé dur

Le tableau 5 indique les prix moyens de vente des diverses classes de farine, de l'ensemble de la farine de blé dur et le l'ensemble de la farine de blé. Les prix de la farine n° 1 Patent, qui est généralement une farine "tous usages" et qui fait l'objet des écarts de prix présentés plus loin dans le présent rapport, ont monté en 1950 et 1951 pour ensuite redescendre. Le prix de la farine n° 2 Patent, farine dont les boulangeries font un emploi considérable et à laquelle se rapportent les écarts de prix présentés plus loin dans la présente étude, n'ont cessé de diminuer après 1950. De façon générale, les prix pour toutes les farines de blé ont baissé de 1949 à 1957. Cette baisse des prix de vente s'est produite malgré les frais supplémentaires occasionnés par l'enrichissement de la farine depuis 1953.

Le tableau 6 indique le coût à la minoterie de toutes les classes de blé, le prix de vente des issues et de la farine par baril de farine vendu.

Les prix du blé ainsi que le prix de vente de la farine ont baissé au cours des neuf années. Les ventes d'issues de minoterie contrebalancent les frais de mouture et peuvent par conséquent, atténuer les effets de la baisse des prix de la farine. Le prix de vente des issues de minoterie a connu une augmentation chaque année, de 1949 à 1952, mais il a enregistré une baisse depuis 1953. Il convient de signaler de nouveau que les issues de minoterie se vendent pour l'engraissement du bétail. L'influence "atténuante" des ventes d'issues de minoterie dépendra de la concurrence qui se manifesterà dans l'industrie de

**TABEAU 5. PRIX MOYEN DE VENTE DE LA FARINE PAR CLASSES, À LA MINOTERIE, CANADA, 1949-1957**

Année	n° 1	n° 2	n° 3	Farine	Total fari-	Total de toutes
	Patent	Patent	Patent	de blé entier <sup>a</sup>	ne de blé dur <sup>b</sup>	les classes de farine
				(en dollars le baril <sup>c</sup> )		
1949	9.79	8.98	9.34	8.89	9.36	9.29
1950	9.88	9.13	9.19	9.05	9.31	9.22
1951	10.02	8.97	9.02	8.89	9.19	9.14
1952	9.77	8.72	8.80	8.71	8.96	8.92
1953	9.77	8.53	8.86	8.60	8.95	8.79
1954	9.39	8.49	8.39	8.28	8.65	8.54
1955	9.33	8.18	7.83	7.94	8.29	8.19
1956	8.65	8.17	8.19	8.05	8.29	8.22
1957	8.86	8.27	8.18	7.81	8.37	8.26

a Farine entière et farine Graham.

b Total des farines n° 1, n° 2, n° 3 Patent, de la farine entière et de la farine Graham.

c Un baril de farine pèse 196 livres.

Source: The Flour Milling Industry, publication annuelle du Bureau fédéral de la statistique, Ottawa.

**TABEAU 6. COÛT DU BLÉ À LA MINOTERIE, PRIX DE VENTE DES ISSUES ET DE LA FARINE, PAR BARIL DE FARINE VENDU, CANADA, 1949-1957**

Année	Coût du blé	Prix de vente	Prix de vente
		des issues	de la farine
		(en dollars le baril de farine)	
1949	9.18	1.75	9.29
1950	9.13	1.89	9.22
1951	9.04	2.04	9.14
1952	8.89	2.06	8.92
1953	8.46	1.64	8.79
1954	8.02	1.47	8.54
1955	7.68	1.57	8.19
1956	7.77	1.53	8.22
1957	7.50	1.41	8.26

Source: The Flour Milling Industry, publication annuelle du Bureau fédéral de la statistique, Ottawa.

6. Les effets d'une capacité de production inemployée sur les frais de production des minoteries

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 à peu près. Une étude entreprise par une Commission royale sur les écarts des prix et publiée en 1937 indique que les minoteries avaient un rendement inférieur à leur capacité de production par suite de la Première Guerre mondiale. On signale plus haut dans la présente étude que la production de farine et d'issues de minoterie ainsi que le volume moyen des exportations ont augmenté de 1949 à 1952 pour diminuer ensuite de 1953 à 1957 et augmenter de nouveau au cours de 1958. La quantité de farine et d'issues de minoterie disponible pour la consommation au pays a augmenté légèrement au cours de cette période; mais, par contre, les prix de ces deux denrées ont accusé une diminution. Le tableau 7 fait voir quel effet peut avoir un rendement inférieur à la capacité de production sur certains frais de production des minoteries. 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 poussée, 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 des capitaux considérables dans l'industrie de la boulangerie. Ces placements, dont il est fait mention dans une enquête qui a été faite en vertu de la Loi relative aux enquêtes sur les coalitions<sup>1</sup> en 1931 ainsi que dans les études entreprises par des Commissions royales d'enquête sur les écarts des prix et sur les prix en 1937 et en 1948 constituent une pratique qui se retrouve pendant toute la période sur laquelle porte la présente étude.

<sup>1</sup> Enquête sur une prétendue coalition dans l'industrie de la boulangerie au Canada, Ottawa, 1931.

TABLEAU 7. INFLUENCE EXERCÉE SUR LES FRAIS D'EXPLOITATION PAR UN RENDEMENT INFÉRIEUR À LA CAPACITÉ DE PRODUCTION ET PAR LE PLEIN RENDEMENT DE PRODUCTION, CANADA, 1949-1957

Année	Production (en milliers de barils de farine)	Frais d'immobilisation <sup>b</sup>		Frais de réparation et d'entretien <sup>b</sup>		Salaires		
		Capacité <sup>a</sup> de production	Production	Capacité de production	Production	Capacité de production	Production	
		(en milliers de barils de farine)		(c. le baril de farine)				
1949	20,302	32,971	néant	néant	néant	néant	5,9	3,6
1950	20,577	33,100	néant	néant	néant	néant	5,8	3,6
1951	23,378	31,747	8,3	6,1	8,2	6,0	5,8	4,3
1952	23,493	31,952	9,4	6,9	7,9	5,8	6,2	4,6
1953	23,446	30,836	5,0	3,8	8,8	6,7	6,4	4,8
1954	21,099	30,416	12,1	8,4	7,9	5,5	7,3	5,1
1955	20,559	28,329	12,3	8,9	8,3	6,0	7,5	5,5
1956	20,541	28,420	16,3	11,8	7,9	5,7	7,3	5,3
1957	19,132	29,331	7,0	4,6	7,1	4,6	7,9	5,2

a C'est-à-dire la capacité de production pour chaque jour de 24 heures, lorsqu'elle est calculée sur une base de 304 jours par année.

b Construction et acquisition de matériel.

Source: Adaptation de la publication annuelle du Bureau fédéral de la statistique (Ottawa) intitulé The Flour Milling Industry.

7. Évaluation des écarts de prix de la farine de blé à la ferme et au détail

On s'est fondé sur les données de base fournies par le ministère de l'Agriculture du Canada pour évaluer les écarts de prix de la farine de blé à la ferme et au détail<sup>1</sup>. La valeur à la ferme est déterminée d'après le prix sur le marché intérieur d'un boisseau de blé n° 2 du Nord emmagasiné à Fort William-Port Arthur. On a pris pour base la moyenne des prix hebdomadaires au cours de chaque année. Pour déterminer la valeur à la ferme, on a soustrait la valeur des sous-produits et les frais de mise sur le marché depuis l'élevateur rural jusqu'aux élevateurs de la tête des lacs: 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" vendue par les chaînes de marchés alimentaires et par les magasins indépendants de produits alimentaires. Les prix des minoteries et les prix de gros portent sur la classe n° 1 Patent, les prix de gros sont la moyenne des prix à Toronto et à Montréal.

Les calculs que nous avons faits sur les écarts des prix et sur la part du prix de détail revenant au cultivateur figurent au tableau 8. 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 du détail ont monté chaque année, sauf en 1955. Les prix de gros ont monté jusqu'en 1953 et ont baissé par la suite, mais ils 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 elle a baissé ensuite bien au-dessous du niveau de 1949.

L'écart à la minoterie et la part du meunier dans la valeur au détail se sont accrus 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 augmenté considérablement.

<sup>1</sup> "Écarts entre les prix à la production et à la consommation et part de l'agriculteur au prix de détail", article de l'Economiste agricole, ministère de l'Agriculture du Canada, Ottawa, août 1958, p.106.



TABLEAU 8. 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

Année Civile	Prix de <sup>a</sup> détail de la farine (c. la liv.)	Valeur cor- respondante au détail d'un boisseau de blé En dollars	Valeur cor- <sup>b</sup> respondante au gros d'un boisseau de blé à Toronto et Montréal En dollars	Valeur cor- <sup>b</sup> respondante à la minote- rie d'un bois- seau de blé En dollars	Prix du <sup>c</sup> n° 2 du Nord à la tête des lacs (\$ le bois.)	Prix du <sup>b</sup> blé à la fer- me (\$ le bois.)	Valeur à <sup>e</sup> la ferme du blé moins les sous- produits En dollars	Écart <sup>f</sup> ferme- détail En dollars	Part du cultiva- teur dans la valeur au détail (%)
	1949	7.2	3.06	2.23	2.12	2.02	1.78	1.50	1.56
1950	7.3	3.10	2.41	2.14	1.97	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	néant	1.62	1.39	1.19	2.21	35.0

a Prix moyen pondéré de la farine blanche "tous usages".

b Fondée sur un rendement estimatif de 42.5 liv. de farine le boisseau de blé.

c Valeur déterminée d'après le prix pour le marché d'un boisseau de blé emmagasiné à Fort William-Port Arthur.

d Valeur nette à la ferme après déduction des frais de transport, de manutention et d'exploitation.

e Il s'agit ici du prix du blé à la ferme moins la valeur des issues de minoterie, soit le son, le gru rouge et le gru blanc.

f Soit, plus précisément, la différence entre la valeur correspondante du blé au détail et la valeur du blé à la ferme.

#### 8. Production de pain dans l'industrie de la boulangerie

Le tableau 9 indique la quantité de farine de blé dur à pain et de blé tendre à gâteau achetée par les boulangeries qui font rapport au Bureau fédéral de la statistique, ainsi que la proportion de blé transformé en farine qu'elles ont achetée par rapport à la quantité disponible pour la consommation à l'intérieur du pays. Au cours de la période 1949-1957, la quantité de blé dur à pain achetée par l'industrie de la boulangerie a représenté de 47.4 p. 100 à 52.2 p. 100 de la quantité totale de blé transformé en farine disponible pour la consommation canadienne; la quantité de farine de blé tendre à gâteau achetée par cette même industrie a varié de 2.3 p. 100 à 3 p. 100. La production de pain de l'industrie de la boulangerie apparaît au tableau 10, où l'on voit que la fabrication du pain s'est accrue de 1949 à 1953, a légèrement fléchi en 1954 et a augmenté de 1955 à 1957, atteignant une cime pour cette période en 1957.

#### 9. Prix de la boulangerie pour tous les genres de pain

Le tableau 11 est un résumé des prix de vente du pain par les boulangeries, du coût des ingrédients et du coût de la farine de blé dur pour chaque livre de pain vendue. Les ingrédients sont en grande partie d'origine agricole. Le prix de la farine par livre de pain produite a légèrement diminué au cours de la période de neuf ans. Le prix des autres ingrédients par livre de pain a varié au cours de la même période, mais il a atteint son plus haut niveau en 1957. Les prix de ventes pour tous les genres de pain ont passé de 9.0c. la livre en 1949 à 12.0c. la livre en 1957, soit une augmentation de 3c. la livre ou de 33.3 p. 100.

#### 10. Répartition des ventes des produits de boulangerie par débouché

Le tableau 12 donne la répartition des ventes des boulangeries en gros et au détail. La proportion des ventes en gros a augmenté de 1949 à 1951 puis elle a légèrement diminué jusqu'en 1957, après quoi elle est retournée au niveau de 1951. La proportion des ventes à domicile a passé de 29.2 p. 100 en 1949 à 24.3 p. 100 en 1957. La proportion des ventes au détail à la boulangerie est demeurée à peu près constante au cours de la période de neuf ans, soit environ 18 p. 100.

La plupart des boulangeries considèrent leurs livreurs comme des vendeurs étant donné qu'ils retirent une commission de leurs ventes. Le livreur est le principal lien entre la boulangerie et le consommateur. En ce qui concerne les ventes en gros aux magasins de détail, le livreur ne se contente pas de faire la vente; il prend aussi des arrangements au sujet de l'espace qui doit servir à l'étalage et il donne des conseils sur d'autres aspects de la vente.

TABLEAU 9. QUANTITÉS DE FARINE DE BLE TENDRE ET DE FARINE DE BLE DUR ACHETÉES PAR L'INDUSTRIE DU PAIN ET AUTRES PRODUITS DE BOULANGERIE ET QUANTITÉS DE FARINE DE BLE DISPONIBLES POUR LA CONSOMMATION DOMESTIQUE AU CANADA POUR LES ANNÉES 1949-1957

Année	Achats de farine de blé dur <sup>a</sup>	Achats de farine de blé tendre <sup>a</sup>	Farine de blé disponible pour consommation domestique <sup>b</sup>
	(en milliers de 100 livres)		
1949	9,573	497	20,087
1950	10,149	500	21,418
1951	10,291	582	21,332
1952	10,958	574	21,550
1953	11,250	582	21,600
1954	11,155	670	22,374
1955	11,333	634	22,301
1956	11,225	696	23,037
1957	11,996	603	22,975
	(pourcentage)		
1949	47.7	2.5	100.0
1950	47.4	2.3	100.0
1951	48.2	2.7	100.0
1952	50.8	2.7	100.0
1953	52.1	2.7	100.0
1954	49.3	3.0	100.0
1955	50.8	2.8	100.0
1956	51.8	3.0	100.0
1957	52.2	2.6	100.0

Sources: a Adaptation des données du Bureau fédéral de la statistique contenues dans The Bread and Other Bakery Products Industry.

b Grain Milling Industry, publication mensuelle du Bureau fédéral de la statistique.

TABLEAU 10. PRODUCTION DU PAIN DANS L'INDUSTRIE  
DE LA BOULANGERIE AU CANADA POUR  
LES ANNEES 1949-1957

Année	Production du pain (en millions de livres)
1949	1,345
1950	1,380
1951	1,417
1952	1,521
1953	1,554
1954	1,523
1955	1,528
1956	1,605
1957	1,651

Source: The Bread and Other Bakery Products Industry, publication  
annuelle du Bureau fédéral de la statistique.

TABLEAU 11. PRIX PAYÉ PAR LES BOULANGERIES POUR LA  
FARINE DE BLE DUR ET POUR LES AUTRES IN-  
GRÉDIENTS ET PRIX DE VENTE POUR UNE LIVRE  
DE PAIN AU CANADA POUR LES ANNEES 1949-1957

Année	Coût de la fa- rine de blé dur (en cents par livre de pain)	Coût des ingrédients (en cents par livre de pain)	Prix de vente du pain <sup>a</sup>
1949	3.2	1.9	9.0
1950	3.4	2.0	9.5
1951	3.4	2.2	10.5
1952	3.3	1.9	10.6
1953	3.3	1.9	11.0
1954	3.3	2.0	11.4
1955	3.2	2.0	11.4
1956	3.1	2.1	11.6
1957	3.1	2.3	12.0

a Prix moyen de toutes les catégories de pain vendu en gros et au détail.

Source: The Bread and Other Bakery Products Industry, publication  
annuelle du Bureau fédéral de la statistique.

TABLEAU 12. RÉPARTITION DES VENTES DANS L'INDUSTRIE  
DU PAIN ET AUTRES PRODUITS DE BOULANGERIE  
AU CANADA POUR LES ANNEES 1949-1957

Année	Ventes en gros <sup>a</sup>	Ventes au détail		Ventes totales
		À domicile	À la boulangerie	
1949	52.6	29.2	18.2	100.0
1950	53.6	28.6	17.8	100.0
1951	57.1	24.4	18.5	100.0
1952	56.3	25.5	18.2	100.0
1953	56.8	25.0	18.2	100.0
1954	56.9	24.3	18.8	100.0
1955	56.5	25.7	17.8	100.0
1956	56.3	25.1	18.6	100.0
1957	57.2	24.3	18.5	100.0

a Y compris les ventes aux restaurants, aux institutions, etc.

Source: The Bread and Other Bakery Products Industry, publication  
annuelle du Bureau fédéral de la statistique.

11. Estimation de l'écart ferme-minoterie-gros-  
détail des prix du pain

Pour évaluer l'écart des prix pour le blé transformé en pain et pour le blé transformé en farine, on se sert des données fondamentales que fournit le ministère canadien de l'agriculture. On a calculé l'écart des prix en estimant qu'un boisseau de blé donne 65.3 de pain. Pour évaluer l'écart des prix pour le pain, on s'est également servi des prix du blé à la ferme et à la tête des Lacs qu'on avait utilisés pour établir l'écart des prix pour la farine. Le prix à la minoterie vise la farine n° 2 Patent, classe de farine 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 pondéré pour le pain blanc ordinaire vendu au Canada.

Les calculs qu'on a faits sur les écarts des prix et sur la part revenant au cultivateur pour les dix dernières années apparaissent au tableau 13.

Les prix à la ferme et à la minoterie ont fléchi pendant la décennie à l'étude, mais les prix de vente au gros et au détail ont connu 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 13 indique 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

TABLEAU 13. RÉSUMÉ DES ÉCARTS DE PRIX DU BLÉ TRANSFORMÉ EN PAIN, AU NIVEAU DU GROS, DU DÉTAIL, À LA FERME ET À LA MINOTERIE, CANADA, 1949-1958

Année civile	Prix de détail du pain <sup>a</sup> (c./liv.)	Valeur équivalente au détail d'un boisseau de blé <sup>b</sup> (\$)	Valeur équivalente en gros d'un boisseau de blé (\$)	Valeur équivalente à la minoterie d'un boisseau de blé <sup>c</sup> (\$)	Valeur à la ferme du blé <sup>d</sup> (\$/boisseau)	Ecart ferme-détail (\$)	Par du cultivateur de la valeur au détail (%)
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	néant	1.19	8.28	12.6

a Prix de détail pondéré pour les catégories de pain suivantes: ordinaire, blanc, enveloppé et en tranches.

b Calcul basé sur le fait qu'un boisseau de blé donne 65.3 livres de pain.

c Un boisseau de blé donne 42.5 livres de farine préparée n° 2.

d Le prix fixé par la Commission canadienne du blé pour le blé emmagasiné à Fort William-Port Arthur, moins la valeur des sous-produits et les frais de la mise sur le marché depuis l'élevateur rural jusqu'aux élevateurs de la tête des lacs.

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.

La part du prix de détail revenant au cultivateur a baissé de 23,0 p. 100 en 1949 à 12,6 p. 100 en 1958. 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 miche de 24 onces de pain blanc en tranches, qui coûtait 21,1c. en moyenne au détail en 1957, le cultivateur recevait 2,6c. pour le blé utilisé; les frais de manutention du blé, etc. jusqu'à la tête des lacs s'établissaient à 1,0c.; la minoterie recevait 0,5c., les boulangeries-grossistes, 14,3c. et le détaillant 2,7c. 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'élargissement 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'oeuvre, à l'emballage, à la stimulation des ventes et à la livraison.

## 12. Comparaison entre le Canada et les États-Unis quant aux écarts de prix de la farine de blé et du pain

On ne peut, pour plusieurs raisons, établir une juste comparaison entre les écarts de prix qui existent au Canada et ceux qui existent aux États-Unis, principalement en raison du fait que, au Canada, la mise de la farine sur le marché ne se fait pas du tout de la même façon qu'aux États-Unis et aussi parce qu'il existe une grande différence dans les méthodes de calcul qu'on emploie. Par exemple, dans le cas des écarts de prix qu'on fournit dans le présent rapport, le prix à la ferme est déterminé d'après le prix d'un boisseau de blé n° 2 du Nord, emmagasiné à Fort William-Port Arthur. Par contre, aux États-Unis, le prix à la ferme est le prix moyen qu'on paie aux cultivateurs pour le blé de toutes les catégories. Le blé n° 2 du Nord est toutefois celui qu'on utilise le plus au Canada pour la fabrication du pain.

## POMMES DE TERRE

Écart des prix des pommes de terre produites et vendues au Canada et facteurs principaux qui influent sur leur vente

Près de la moitié des agriculteurs canadiens cultivent des pommes de terre. Cette proportion est impressionnante, mais le nombre de ces cultivateurs a baissé durant la dernière décennie, alors qu'augmentait la superficie moyenne ensemencée par chacun. La culture de la pomme de terre exige davantage de spécialisation et de commercialisation. En 1956, le cultivateur moyen n'ensemencait qu'environ une acre de pommes de terre, mais l'ampleur de cette culture s'échelonne entre la récolte suffisante à subvenir aux besoins d'une famille agricole et celle qui produisent les entreprises commerciales géantes.

1. Facteurs qui influent sur le prix de vente et les frais de mise sur le marché des pommes de terre

Les pommes de terre sont des tubercules farineux. Au Canada, on en cultive plusieurs variétés, mais en général on les groupe sous les trois catégories suivantes: blanches, rouges et rousses. Les pommes de terre blanches se vendent surtout dans l'Est du Canada, mais le Nouveau-Brunswick produit une quantité de plus en plus grande de pommes de terre rousses. Les provinces des Prairies préfèrent les rouges et les rousses. La Colombie-Britannique en produit des blanches au début de la saison et des rousses comme récolte principale. La production par acre a tendance à s'accroître par suite de l'amélioration des variétés et des méthodes de culture, ainsi que de l'emploi de produits antiparasites et d'engrais chimiques. On fait des recherches en vue de produire une variété de pommes de terre qui résistera à la brûlure tardive, maladie très répandue.

Il y a également tendance à mécaniser davantage la culture de la pomme de terre. La récolte peut se faire à la main ou au moyen de machines. Les pommes de terre sont ordinairement transportées en vrac à un entrepôt où elles sont ainsi mises en magasinage. Elles peuvent subir des meurtrissures et des avaries causées par une manutention brutale, surtout lors de la récolte et du classement.

Les pommes de terre sont extrêmement périssables et doivent être conservées à une température d'environ 38°F. Des températures variant de 32° à 38° transforment l'amidon en sucre. D'autre part, des températures dépassant 38° hâtent la respiration et la germination. Les producteurs qui ne possèdent pas d'entrepôt à l'épreuve du gel doivent disposer de leurs pommes de terre peu après la récolte. Parce que cette récolte se fait surtout à la fin de l'été, et parce que le rendement à l'acre varie considérablement d'une année à l'autre selon les conditions atmosphériques, il est essentiel, pour vendre ce légume, qu'il soit conservé dans un entrepôt dont la température est régularisée. Des recherches ont été entreprises, avec quelque succès, sur les produits chimiques et autres qui empêchent la germination.



Les dépenses relatives au rassemblement, à l'entreposage et à la distribution des pommes de terre en constituent les principaux frais de vente. On a aussi mis au point des nouvelles méthodes de manutention des pommes de terre fraîches, par exemple leur emballage dans des sacs de dimensions commodes, soit aux points d'expédition à la campagne, soit aux points de destination<sup>1</sup>. Le gros et le détail constituent les deux facteurs principaux qui influent sur la distribution des pommes de terre. En général, la préparation se limite au lavage, au classement et à l'emballage des pommes de terre pour la vente à l'état nature; toutefois, durant la dernière décennie, on a poussé plus loin les opérations d'apprêtage et une plus grande quantité de pommes de terre a été mise en vente sous forme d'aliment préparé, cuit d'avance et emballé.

## 2. Emploi général de la production

Le tableau 1 indique la production et l'emploi des pommes de terre durant la dernière décennie.

Durant la dernière décennie, il y eut légère augmentation de la production des pommes de terre au Canada, la moyenne annuelle, qui était de 3,915,200 livres durant la période de 1948-1952 ayant monté à une moyenne de 3,953,500 livres durant la période 1953-1957. Il y a diminution de la quantité estimative, absolue aussi bien que relative au total, des pommes de terre domestiques produites pour fins de semence. Durant ces dix dernières années, les importations de pommes de terre ont eu tendance à s'élever, alors que les exportations ont accusé une diminution. Les États-Unis constituent notre principal marché mais nous exportons aussi de grandes quantités de pommes de terre de table à Porto-Rico, au Venezuela, à l'Uruguay et à Cuba. Nos importations de ce produit proviennent des États-Unis.

Les pommes de terre nouvelles sont admises en franchise au Canada du 1<sup>er</sup> janvier au 14 juin. Autrement, le tarif canadien à l'égard des pommes de terre, y compris celles pour fins de semence, s'élève à 37½c. les cent livres. Les États-Unis imposent sur les pommes de terre de table un tarif de 37½c. les cent livres pour les premiers 600,000 boisseaux de l'année (commençant le 15 septembre). Les importations dépassant 600,000 boisseaux sont soumises en ce pays à un tarif de 75c. les cent livres, sauf du 1<sup>er</sup> décembre au 1<sup>er</sup> mars, alors que le tarif frappant les importations supérieures à 600,000 boisseaux mais inférieures à un million de boisseaux s'élève à 60c. le boisseau. A l'égard des pommes de terre de semence, les États-Unis imposent un tarif de 37½c. les cent livres pour les premiers 1,900,000 boisseaux et de 75c. pour les importations dépassant cette quantité<sup>2</sup>.

1. U.S.D.A. Highlights of Potato Marketing. Agriculture Information Bulletin 114, Washington, 1953, p. 55.

2. Ministère fédéral de l'Agriculture, Canada and The United States Tariffs on Selected Agricultural Products, Ottawa 1957, p. 14.

TABLEAU 1. RÉSUMÉ DE LA PRODUCTION, DU COMMERCE, DE LA TRANSFORMATION ET DE LA CONSOMMATION DE POMMES DE TERRE AU CANADA DURANT LA DÉCENNIE 1948 À 1957

(Années-récolte commençant le 1<sup>er</sup> juillet de l'année indiquée)

	Moyenne 1948-1952	Moyenne 1953-1957
(millions de livres)		
Production	3,915.2	3,953.5
Importations <sup>a</sup>	112.2	208.0
Exportations <sup>b</sup>	454.8	311.8
Employées pour semence de l'année suivante	318.8	295.7
Transformation <sup>c</sup>	92.8	177.8
Pertes <sup>d</sup>	1,002.3	1,012.1
Consommation domestique de pommes de terre à l'état nature	2,158.9	2,364.1

a Moins 6.5 p. 100 pour pertes estimatives, etc.

b Les exportations comprennent les pommes de terre de semence certifiées.

c Estimations pour l'année civile.

d Rejets, répartition de poids et autres facteurs de perte représentant 20 p. 100 de la récolte tout-venant, et 7 p. 100 du reliquat de 80 p. 100 vendu.

Sources: Bureau fédéral de la statistique: Bulletin trimestriel de la statistique agricole (Ottawa); Commerce du Canada (mensuel); Fruit and Vegetable Preparations Industry (annuel).

Durant ces dix dernières années, il y eut augmentation considérable de la quantité de pommes de terre employées à des fins de transformation; au cours des cinq dernières années, ces pommes de terre constituaient environ 7.5 p. 100 des pommes de terre nature employées à des fins de consommation. Non seulement les pommes de terre sont transformées de plus en plus en produits chers tels que croustilles, flocons et frites, mais l'amidon et la farine de pommes de terre sont employés comme ingrédients par l'industrie de la préparation d'aliments, la boulangerie, par exemple. La consommation totale et par tête de pommes de terre nature a baissé, et au cours de la période 1953-1957, elle s'est établie à une moyenne d'environ 150 livres par année. Une même tendance à la baisse existe également aux États-Unis<sup>1</sup>. Cependant, dans ce

1 Département de l'Agriculture des E.-U., Supplement for 1956 to Consumption of Food in the United States, 1909-52, Agricultural Handbook 62, Washington 1957, p. 27 et The National Food Situation, Washington, juillet 1958, p. 4.

pays, la consommation par personne de pommes de terre transformées a augmenté considérablement<sup>1</sup>.

### 3. Régime géographique de la production, de la mise en marché et des prix à la ferme

Le tableau 2 donne les chiffres de la production annuelle de pommes de terre au Canada, la production par province étant donnée en pourcentage de la production totale du pays durant la décennie 1948-1957. Le fléchissement considérable de la production en 1951 est attribuable surtout à l'importante réduction de la superficie ensemencée, et aussi à un rendement moins élevé. En général, cependant, durant la dernière décennie, le rendement des pommes de terre à l'acre a nettement augmenté, non seulement dans l'ensemble du pays, mais aussi dans chaque province. Durant cette période de dix ans, les provinces Maritimes ont accusé les rendements les plus élevés et les provinces des Prairies, les plus bas.

Québec est la province qui produit la plus grande quantité de pommes de terre. Puis viennent le Nouveau-Brunswick, l'Ontario et l'Île du Prince-Édouard, en deuxième, troisième et quatrième place. La production est relativement peu élevée dans les provinces des Prairies et en Colombie-Britannique. La part proportionnelle de la production totale revenant au Québec, au Nouveau-Brunswick, au Manitoba, à l'Alberta et à la Colombie-Britannique n'a guère varié au cours de cette période. Celle de l'Ontario, de la Nouvelle-Écosse et de la Saskatchewan a baissé, et celle de l'Île du Prince-Édouard a augmenté. L'Île du Prince-Édouard et le Nouveau-Brunswick produisent plus de 80 p. 100 de la totalité des pommes de terre de semence.

Bien que l'on puisse cultiver la pomme de terre presque partout, il existe dans chaque province des régions de production commerciale assez bien déterminées. L'Île du Prince-Édouard et la vallée du Saint-Jean, au Nouveau-Brunswick, sont les deux principales régions de production excédentaire au Canada; Québec et Ontario y obtiennent les approvisionnements supplémentaires qui leur permettent de combler les déficiences de leur production locale, et ce sont également ces deux régions qui fournissent la plus grande partie de nos exportations. Dans le Québec et l'Ontario, la production est répartie de façon assez générale, mais au Manitoba, la culture se restreint à la région adjacente à Winnipeg. En Saskatchewan, on en trouve des régions peu étendues près de Regina, et en Alberta le gros de la production provient de la région située au sud de Calgary. La Colombie-Britannique possède deux principales régions de culture, une sur la côte et l'autre à l'intérieur.

Le sud-ouest de l'Ontario et les régions côtières de la Colombie-Britannique sont celles qui produisent le plus tôt dans la saison. Ces deux régions expédient des quantités considérables de pommes de terre à l'Est du Canada et aux provinces des Prairies jusqu'à ce que mûrisse

1. Département de l'Agriculture des E.-U., Potato Flakes A New Form of Dehydrated Mashed Potatoes, Marketing Research Report 186, Washington, juillet 1957, p. 53.

TABLEAU 2. PRODUCTION DES POMMES DE TERRE AU CANADA ET PRODUCTION DANS LES PROVINCES<sup>a</sup>  
EN POUR CENT DE LA PRODUCTION TOTALE DU PAYS, 1948 À 1957

	<u>1948</u>	<u>1949</u>	<u>1950</u>	<u>1951</u>	<u>1952</u>	<u>1953</u>	<u>1954</u>	<u>1955</u>	<u>1956</u>	<u>1957<sup>b</sup></u>
CANADA	4,439.5	4,248.0	4,382.5	2,901.3	3,604.3	4,020.1	3,107.0	3,967.6	4,232.5	4,407.7
	(millions de livres)									
	(Pour-cent du total pour le Canada)									
I. P. -É.	13.6	18.3	14.6	12.3	18.0	15.9	19.6	17.9	16.6	20.5
Nouvelle-Écosse	4.4	4.4	4.4	4.2	4.6	4.3	4.8	4.5	3.4	4.0
Nouveau-Brunswick	20.8	23.9	20.7	19.7	18.3	20.9	19.5	23.5	21.6	20.9
Québec	25.1	21.7	25.0	26.3	22.9	24.8	22.0	24.5	23.9	26.2
Ontario	20.8	19.2	20.7	20.0	18.8	17.7	18.3	16.2	17.9	16.5
Manitoba	3.5	2.9	3.9	4.6	4.6	4.8	4.5	3.9	4.3	2.4
Saskatchewan	3.1	2.2	2.5	4.0	3.1	2.5	2.0	2.0	2.9	1.7
Alberta	4.2	3.0	4.2	4.9	5.4	4.1	3.7	3.7	5.3	3.2
Colombie-Britannique	4.5	4.4	4.0	4.1	4.4	5.1	5.6	5.6	4.2	4.7

a À l'exclusion de la province de Terre-Neuve, à l'égard de laquelle nous ne possédons aucune donnée.

b Chiffres préliminaires.

Source: Adapté du Bulletin trimestriel de la statistique agricole, Bureau fédéral de la statistique (Ottawa).

pays, la consommation par personne de pommes de terre transformées a augmenté considérablement<sup>1</sup>.

### 3. Régime géographique de la production, de la mise en marché et des prix à la ferme

Le tableau 2 donne les chiffres de la production annuelle de pommes de terre au Canada, la production par province étant donnée en pourcentage de la production totale du pays durant la décennie 1948-1957. Le fléchissement considérable de la production en 1951 est attribuable surtout à l'importante réduction de la superficie ensemencée, et aussi à un rendement moins élevé. En général, cependant, durant la dernière décennie, le rendement des pommes de terre à l'acre a nettement augmenté, non seulement dans l'ensemble du pays, mais aussi dans chaque province. Durant cette période de dix ans, les provinces Maritimes ont accusé les rendements les plus élevés et les provinces des Prairies, les plus bas.

Québec est la province qui produit la plus grande quantité de pommes de terre. Puis viennent le Nouveau-Brunswick, l'Ontario et l'Île du Prince-Édouard, en deuxième, troisième et quatrième place. La production est relativement peu élevée dans les provinces des Prairies et en Colombie-Britannique. La part proportionnelle de la production totale revenant au Québec, au Nouveau-Brunswick, au Manitoba, à l'Alberta et à la Colombie-Britannique n'a guère varié au cours de cette période. Celle de l'Ontario, de la Nouvelle-Écosse et de la Saskatchewan a baissé, et celle de l'Île du Prince-Édouard a augmenté. L'Île du Prince-Édouard et le Nouveau-Brunswick produisent plus de 80 p. 100 de la totalité des pommes de terre de semence.

Bien que l'on puisse cultiver la pomme de terre presque partout, il existe dans chaque province des régions de production commerciale assez bien déterminées. L'Île du Prince-Édouard et la vallée du Saint-Jean, au Nouveau-Brunswick, sont les deux principales régions de production excédentaire au Canada; Québec et Ontario y obtiennent les approvisionnements supplémentaires qui leur permettent de combler les déficiences de leur production locale, et ce sont également ces deux régions qui fournissent la plus grande partie de nos exportations. Dans le Québec et l'Ontario, la production est répartie de façon assez générale, mais au Manitoba, la culture se restreint à la région adjacente à Winnipeg. En Saskatchewan, on en trouve des régions peu étendues près de Regina, et en Alberta le gros de la production provient de la région située au sud de Calgary. La Colombie-Britannique possède deux principales régions de culture, une sur la côte et l'autre à l'intérieur.

Le sud-ouest de l'Ontario et les régions côtières de la Colombie-Britannique sont celles qui produisent le plus tôt dans la saison. Ces deux régions expédient des quantités considérables de pommes de terre à l'Est du Canada et aux provinces des Prairies jusqu'à ce que mûrisse

1. Département de l'Agriculture des E.-U., Potato Flakes A New Form of Dehydrated Mashed Potatoes, Marketing Research Report 186, Washington, juillet 1957, p. 53.

TABLEAU 2. PRODUCTION DES POMMES DE TERRE AU CANADA ET PRODUCTION DANS LES PROVINCES<sup>a</sup>  
EN FOUR CENT DE LA PRODUCTION TOTALE DU PAYS, 1948 À 1957

	<u>1948</u>	<u>1949</u>	<u>1950</u>	<u>1951</u> (millions de livres)	<u>1952</u>	<u>1953</u>	<u>1954</u>	<u>1955</u>	<u>1956</u>	<u>1957<sup>b</sup></u>
CANADA	4,439.5	4,248.0	4,382.5	2,901.3	3,604.3	4,020.1	3,107.0	3,967.6	4,232.5	4,407.7
	(Pour-cent du total pour le Canada)									
I. P. -É.	13.6	18.3	14.6	12.3	18.0	15.9	19.6	17.9	16.6	20.5
Nouvelle-Écosse	4.4	4.4	4.4	4.2	4.6	4.3	4.8	4.5	3.4	4.0
Nouveau-Brunswick	20.8	23.9	20.7	19.7	18.3	20.9	19.5	23.5	21.6	20.9
Québec	25.1	21.7	25.0	26.3	22.9	24.8	22.0	24.5	23.9	26.2
Ontario	20.8	19.2	20.7	20.0	18.8	17.7	18.3	16.2	17.9	16.5
Manitoba	3.5	2.9	3.9	4.6	4.6	4.8	4.5	3.9	4.3	2.4
Saskatchewan	3.1	2.2	2.5	4.0	3.1	2.5	2.0	2.0	2.9	1.7
Alberta	4.2	3.0	4.2	4.9	5.4	4.1	3.7	3.7	5.3	3.2
Colombie-Britannique	4.5	4.4	4.0	4.1	4.4	5.1	5.6	5.6	4.2	4.7

a À l'exclusion de la province de Terre-Neuve, à l'égard de laquelle nous ne possédons aucune donnée.

b Chiffres préliminaires.

Source: Adapté du Bulletin trimestriel de la statistique agricole, Bureau fédéral de la statistique (Ottawa).

la récolte locale. Dans toutes les régions, les stocks domestiques sont ordinairement épuisés vers le 30 juin, et dans l'intervalle les importations approvisionnent de plus en plus nos marchés, jusqu'à ce que mûrissent les nouvelles récoltes de l'Ontario et de la Colombie-Britannique durant la dernière semaine de juin.

Le revenu en espèces provenant de la vente de pommes de terre au Canada constitue 1.5 p. 100 de la totalité du revenu agricole immédiat. Les pommes de terre constituent l'élément le plus important de l'économie agricole de l'Île du Prince-Édouard et du Nouveau-Brunswick. Dans l'Île du Prince-Édouard, durant la dernière décennie, le revenu immédiat provenant de la vente de pommes de terre représentait près de 28 p.100 de la totalité du revenu agricole en espèces.

En général, au cours de la dernière décennie, c'est en Colombie-Britannique que les prix à la ferme des pommes de terre ont été les plus élevés, et au Nouveau-Brunswick qu'ils ont été les plus bas. Ces prix à la ferme étaient plus élevés dans l'Ontario, l'Alberta et la Saskatchewan que dans les provinces Maritimes, le Manitoba et le Québec.

#### 4. Inspection, classement et modes d'écoulement

En général, il existe trois catégories principales de consommateurs de pommes de terre: les familles, les institutions et les usines de transformation. Les détaillants exigent de plus en plus que les approvisionneurs et les producteurs leur fournissent continuellement des pommes de terre de qualité supérieure et uniforme.

Les pommes de terre vendues pour la consommation sur le marché interprovincial<sup>1</sup> et celles qui sont destinées à l'exportation doivent être inspectées et certifiées. Les pommes de terre peuvent être expédiées d'une province à l'autre sans inspection ni certification si elles ont été classées et ensachées dans un "entrepôt enregistré de pommes de terre"<sup>2</sup>. Elles peuvent être mises en sacs de 10, 15, 25, 50, 75 et 100 livres. Le développement des magasins à auto-service a donné une vogue plus grande aux emballages plus petits. On peut aussi se servir de caisses à claire-voie mais on n'y recourt que pour l'exportation. Les expéditeurs et les grossistes faisant le commerce interprovincial ou international doivent se procurer une licence. On émet chaque année environ 850 licences du genre, dont 80 vont à des courtiers.

La hausse des normes de classement des pommes de terre aux États-Unis en 1955 a entraîné un relèvement des normes canadiennes relatives à la grosseur minimum, aux fins de notre commerce d'exportation. Mais le changement le plus important survenu ces dernières années a été la présentation aux consommateurs de sacs plus petits

<sup>1</sup> Sauf les pommes de terre expédiées des Prairies et du Québec.

<sup>2</sup> Ministère fédéral de l'agriculture, Loi et Règlement sur les fruits, les légumes et le miel, Ottawa 1958, pp. 20-22, 27-29, 33-35, 100-103 et 118.

Étant donné, toutefois, que les défauts tolérables sont plus apparentes dans ces petits emballages, on a exigé une grosseur et une qualité de produit plus uniformes.

Le classement et l'ensachage peuvent être effectués soit par le producteur, soit par l'expéditeur. Lorsque le producteur s'en charge, il livre un produit classé et ensaché, prêt à expédier. D'autre part, lorsque ces opérations sont laissées au soin de l'expéditeur, le producteur livre ses pommes de terre tout venant à l'entrepôt de l'expéditeur, qui classe, ensache le produit et le paye au producteur selon les quantités obtenues au classement en catégories. L'excédent ou rebut peut être rapporté à la ferme et y servir à l'alimentation du bétail ou, comme au Nouveau-Brunswick, être vendu à une fabrique de fécula. Dans nombre de cas où les producteurs sont établis à proximité de grandes villes, ils ont la possibilité de livrer leurs pommes de terre aux grossistes ou aux chaînes de magasins, en gros ou en petits sacs. Quelques chaînes achètent les pommes de terre en grosses unités d'emballage et les réemballent en sacs de 10 livres.

Habituellement, les pommes de terre séjournent en entrepôt aux points d'expédition, quoique en certaines saisons, de même qu'à l'occasion, des marchands puissent être enclins à acheter de grosses quantités en prévision d'une demande accrue; ils entreposent alors leurs approvisionnements dans leurs propres établissements ou dans les entrepôts publics de l'endroit où ces approvisionnements seront vendus. Les producteurs qui disposent d'espace d'entreposage suffisant peuvent vendre leurs pommes de terre ou bien les retenir pour des périodes allant de quelques semaines à huit ou neuf mois, selon les conditions de température, le genre d'entrepôt qu'ils ont et les perspectives d'écoulement tant au Canada qu'aux États-Unis. Leur décision est alors plus ou moins spéculative. Règle générale, la plus forte période de vente se produit à l'automne, après la récolte. Les mois où l'entreposage est le plus considérable sont novembre, décembre et janvier, tandis que les mois d'entreposage minimum sont juillet, août, septembre et octobre<sup>1</sup>.

Les ventes que les expéditeurs font aux grossistes peuvent comporter ou ne pas comporter les services d'un courtier. Dans le cas de l'affirmative, une confirmation régulière de vente est émise, dans laquelle sont détaillées les conditions du contrat. L'opération est également assujettie aux Définitions régulières des termes de l'échange énoncées au verso de la confirmation de vente. Les conditions de la vente dans l'Est canadien comportent la "livraison", ce qui signifie que c'est à l'expéditeur qu'il incombe de livrer au magasin de l'acheteur la wagonnée ou la charge de camion prévue dans le contrat. Dans l'Ouest du pays, les conditions comportent l'expression "f. à b.", c'est-à-dire que l'expéditeur est tenu de charger les pommes de terre franco à bord du wagon ou du camion dans des conditions d'envoi appropriées, tandis que l'acheteur assume les risques du transit.

<sup>1</sup> Bureau fédéral de la statistique, Stocks of Food Commodities in Cold Storage and Other Warehouses, Ottawa, publication annuelle.



## 5. Variations annuelles de l'offre et des prix

Les prix à la production, à la ferme et au détail des pommes de terre au Canada pour les années-récoltes allant de 1949-1950 à 1957-1958 font l'objet du tableau 3. Afin de faciliter la comparaison, la production et les prix sont également indiqués sous forme d'indices. Le prix est très sensible aux variations de la production et de l'offre<sup>1</sup>. Bien entendu, l'abondance de la récolte américaine influe aussi sur les prix canadiens. La récolte de pommes de terre au Canada a été, en 1951, de 30 p. 100 moindre qu'en 1950. À la mi-octobre 1951, les prix de gros des pommes de terre du Nouveau-Brunswick à Montréal avaient doublé par rapport à 1950. Fondés sur l'équation d'après laquelle les prix de 1949 égalent 100, les indices du prix des pommes de terre pour la saison 1951-1952 ont atteint 240 à la ferme et 168 au détail. D'autres changements annuels des prix ont été moins prononcés durant la période que nous étudions, mais on ne peut pas dire qu'ils étaient peu sensibles.

En 1950, la récolte a été abondante et les prix peu élevés. Vers la fin de la campagne 1950-1951, le gouvernement fédéral a accordé de l'aide aux offices de vente des pommes de terre du Nouveau-Brunswick et de l'Île du Prince-Édouard, sous l'empire de la Loi sur la vente coopérative des produits agricoles. Plus d'un million de boisseaux de pommes de terre ont été acheminés vers des fabriques de fécule par les offices de vente.

Au milieu de 1958, d'importants stocks de pommes de terre de l'Île du Prince-Édouard provenant de la récolte de 1957 restaient invendus. En juillet, l'Office fédéral de stabilisation des prix agricoles consentit à acheter ces pommes de terre invendues aux prix de 36c. le boisseau, c'est-à-dire 60c. les cent livres.

## 6. Variation des prix selon les saisons

On a déjà mentionné que normalement, c'est à l'automne, surtout en octobre et en novembre, que la vente au pays est la plus forte. Par la suite, elle tend à fléchir jusqu'en février, à augmenter de nouveau jusqu'à une autre période de pointe en avril et à retomber ensuite à un minimum en juin et juillet. Les prix sont les plus bas en automne lorsque les ventes de pommes de terre sont les plus élevées et atteignent un sommet en été lorsque les ventes sont au minimum. Les prix, aux différents échelons, ont tendance à monter et à baisser ensemble d'un mois à l'autre. Le tableau 4 indique pour neuf années de la décennie à l'étude la variation saisonnière des prix à la ferme aussi bien que des prix au détail. Règle générale, quand les prix atteignent leur sommet saisonnier, la part du prix de détail qui revient au cultivateur atteint son maximum. Cependant, il n'est pas aussi juste d'affirmer que la part du cultivateur est la moindre lorsque les prix sont les plus bas. C'est de novembre à février que sa part est la moindre.

1 L'Economist déclare que la demande de pommes de terre varie très peu par rapport au prix. On a estimé qu'une variation de 1 p. 100 dans l'offre engendre un changement contraire d'environ 3½ p. 100 dans les prix. Département de l'Agriculture des E.-U., Bulletin 114, p. 55.

TABLEAU 3. PRODUCTION ET PRIX DE DÉTAIL DES POMMES  
DE TERRE, CANADA, ANNÉES-RÉCOLTES\* 1949-  
1950 À 1957-1958

Année récolte	Production (millions de livres)	Prix pon- déré à la ferme (\$ le quintal)	Prix pon- déré de détail <sup>b</sup> n°1, 10 liv. (c. le sac)	Pro- duc- tion (1949-1950= 100)	Prix à la ferme	Prix de détail
1949- 1950	4,248.0	1.53	34.9	100.0	100.0	100.0
1950- 1951	4,382.5	1.30	29.7	103.2	85.0	85.1
1951- 1952	2,901.3	3.67	58.5	68.3	240.0	167.6
1952- 1953	3,604.3	2.75	51.2	84.8	179.7	146.7
1953- 1954	4,020.1	1.25	31.2	94.6	81.7	89.4
1954- 1955	3,107.0	2.52	49.4	73.1	164.7	141.6
1955- 1956	3,967.6	1.80	43.0	93.4	117.7	123.2
1956- 1957	4,232.5	1.93	44.0	99.6	126.1	126.1
1957- 1958	4,407.7	1.75	45.3	103.7	114.4	129.8

a En ce qui concerne les prix de détail, les années-récoltes s'étendent du 1<sup>er</sup> août au 30 juillet.

b Les prix mensuels pondérés ayant cours au Canada dans les années antérieures à 1955-1956 sont calculés d'après la moyenne mensuelle des arrivages au pays pendant les trois années 1955-1957; à compter de 1955-1956 et pour les années subséquentes on a utilisé la répartition mensuelle réelle des arrivages pour chaque année.

Sources: Adapté de La Revue d'actualité de la situation agricole au Canada, livraison annuelle sur la situation agricole, et du Annual Unload Report, Fresh Fruit and Vegetables, ministère fédéral de l'Agriculture, Ottawa; et de Prices and Price Indexes, publication mensuelle du BFS.

7. Estimation de la valeur des pommes de terre à la ferme, au gros et au détail et des écarts des prix ferme-gros-détail

Vu les renseignements fragmentaires que nous possédons, nous ne pouvons estimer que de façon approximative les valeurs et les écarts de prix des pommes de terre de table à la ferme, au gros et au détail au Canada au cours de la dernière décennie. Il a fallu faire plusieurs suppositions plus ou moins gratuites. Le tableau 5 résume les calculs en cause. Les valeurs sont calculées sur une base de 100 livres de pommes de terre vendues par le cultivateur.

Le Bureau fédéral de la statistique publie chaque mois les prix de détail qui ont cours dans les villes pour les pommes de terre catégorie n°1, en sacs de 10 livres<sup>1</sup>. Les prix mensuels exigés au Canada sont fondés sur ceux qui ont cours dans 33 villes, soit une moyenne simple des prix demandés par les magasins indépendants et une moyenne pondérée des prix demandés par les chaînes de magasins selon les facteurs de pondération de la population stable d'une ville. Il fallait également calculer les prix de détail par année-récolte selon la pondération saisonnière au Canada. On y est arrivé par la pondération des prix mensuels exigés au Canada d'après les arrivages mensuels au pays. Ce sont là les seules statistiques relatives aux ventes que l'on peut se produire systématiquement aux fins de pondérer les prix mensuels. Même incomplètes elles portent en réalité sur une proportion considérable des ventes mensuelles. Les statistiques relatives aux arrivages sont publiées chaque année par le ministère fédéral de l'Agriculture<sup>2</sup>. Malheureusement, ce n'est qu'à compter de 1955 qu'on a établi la statistique des arrivages tant par camion que par chemin de fer. Voilà pourquoi les prix des années antérieures à 1955-1956 ont été pondérés d'après les arrivages mensuels répartis sur les trois années 1955 à 1957. Les prix des années subséquentes ont été pondérés d'après les arrivages mensuels de chaque année.

Les prix de gros sont publiés par le Bureau fédéral de la statistique<sup>3</sup> à l'égard de huit villes (Halifax, Saint-Jean, Montréal, Toronto, Winnipeg, Regina, Calgary, Edmonton, Vancouver) relativement à la catégorie n°1 en sacs de 75 livres, mais non à l'égard du Canada. Par conséquent, en vue de calculer le prix de gros pondéré d'une année-récolte, à l'égard du Canada, on a décidé de pondérer les prix mensuels de gros exigés dans les villes d'après les arrivages pour ensuite pondérer les prix de gros pour une année-récolte qui ont cours dans les villes d'après les arrivages effectués par année-récolte.

1 Prices and Price Indexes, publication mensuelle du Bureau fédéral de la statistique, Ottawa.

2 Annual Unload Report, Fresh Fruit and Vegetables on 12 Canadian Markets, publication annuelle du ministère fédéral de l'Agriculture, Ottawa.

3 Bureau fédéral de la statistique, Bulletin trimestriel de la statistique agricole, Ottawa. (En 1956 Edmonton figure à la place de Calgary).

TABLEAU 4. PRIX MENSUELS DES POMMES DE TERRE, À LA FERME ET AU DÉTAIL, CANADA, MOYENNE POUR NEUF ANNÉES-RÉCOLTES<sup>a</sup>, 1949-1950 - 1957-1958

Mois	Pour-cent du prix annuel de détail <sup>b</sup>	Pour-cent du prix annuel à la ferme <sup>c</sup>
Août	113.2	123.7
Septembre	91.4	88.6
Octobre	84.1	85.3
Novembre	85.8	82.5
Décembre	90.5	83.9
Janvier	92.7	89.1
Février	95.6	91.0
Mars	95.8	95.7
Avril	101.0	110.4
Mai	108.6	100.5
Juin	113.7	107.6
Juillet	126.4	140.8

a Dans le présent tableau, l'année-récolte s'étend d'août à juillet vu que les prix atteignent ordinairement un sommet en juillet.

b Catégorie n<sup>o</sup>1.

c A l'égard de toutes les catégories vendues.

Sources: Adapté de la publication mensuelle du BFS Prices and Price Indexes et de la publication du ministère Fédéral de l'Agriculture Annual Unload Reports, Fresh Fruit and Vegetables, Ottawa.

Les prix à la ferme dont il s'agit ici sont les prix moyens reçus par les producteurs et provenant des ventes de pommes de terre de toutes catégories. L'année-récolte utilisée dans le cas des prix à la ferme, des prix de gros et de détail s'étend d'août à juillet. Les prix mensuels de gros et de détail étaient ordinairement plus élevés en juillet, bien que certaines quantités de pommes de terre nouvelles soient vendues ce mois-là. Les prix pondérés à la ferme par année-récolte ont été calculés par la pondération des prix mensuels à la ferme au Canada d'après les arrivages mensuels utilisés pour le calcul d'un prix de détail pondéré au Canada.

TABLEAU 5. RÉSUMÉ DES ÉCARTS FERME-GROS-DÉTAIL DES PRIX DES POMMES DE TERRE<sup>a</sup>, CANADA, ANNÉES-RÉCOLTE<sup>b</sup> 1949-1950 À 1957-1958

Année-récolte	Prix au détail <sup>c</sup> (c. les 10 liv.)	Valeur au détail équivalente de 100 liv. vendues à la ferme <sup>d</sup>	Valeur de gros équivalente de 100 liv. vendues à la ferme <sup>e</sup>	Prix à la ferme <sup>f</sup> (\$ les 100 liv.)	Écart ferme-détail (\$)	Part du cultivateur de la valeur au détail (%)
		(£)	(£)			
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 Pommes de terre blanches de table, Canada n<sup>o</sup>1, écoulées en gros et en détail, mais toutes les ventes étant faites à la ferme.

b L'année-récolte s'étend du 1<sup>er</sup> août au 31 juillet.

c Les prix mensuels de détail pour le Canada relatifs aux années antérieures à 1955-1956 ont été pondérés d'après les arrivages sur le marché intérieur des années 1955 à 1957, et ceux des autres années d'après les arrivages annuels.

d La déperdition entre la vente à la ferme et la vente au détail étant estimée à 7 p. 100.

e Les prix de gros mensuels pratiqués dans 8 villes importantes ont été pondérés, par rapport aux années antérieures à 1955-1956, d'après les quantités livrées à ces villes, et ceux des autres années d'après les livraisons annuelles. La déperdition entre l'étape de la vente à la ferme et celle de la vente en gros est estimée à 6 p. 100.

f Les prix mensuels à la ferme relatifs aux années antérieures à 1955-1956 ont été pondérés d'après les arrivages sur le marché intérieur des années 1955 à 1957, et ceux des autres années d'après les arrivages annuels.

Sources: Voir texte.

Les quantités de pommes de terre perdues au cours de la vente sont estimées, parfois à 7 p. 100<sup>1</sup>, parfois à 4.1 p. 100<sup>2</sup>. Le département de l'Agriculture des États-Unis place ces pertes à 4.2 p. 100<sup>3</sup>. Aux fins de la présente étude nous avons décidé d'estimer ces pertes à 7 p. 100 et d'imputer la majeure partie de ce pourcentage à l'étape de la vente du cultivateur au grossiste. On a prévu 6 p. 100 de déperdition pour la vente du cultivateur au grossiste et 1 p. 100 pour celle du grossiste au détaillant.

Le tableau 5 indique clairement que pendant la courte année-récolte de 1951-1952 (dont il a été question) les prix des pommes de terre sont montés en flèche à tous les niveaux, en particulier à celui de la ferme. La part que le cultivateur a reçue cette année-là a atteint près de 68 p. 100, en comparaison de 47 p. 100 pour les deux années précédentes. En 1953-1954, cependant, sa part est tombée à 43 p. 100. En 1956-1957, elle est remontée à 47 p. 100 revenant ainsi au niveau qu'elle atteignait au début de la période à l'étude. Lorsqu'on compare les chiffres de la première et de la seconde moitié de cette période, tels qu'ils sont donnés au tableau 5, il semblerait que la part du cultivateur se soit amoindrie, mais ceci est dû en grande partie à la part extrêmement élevée qu'il a reçue à l'égard de l'année-récolte 1951-1952. Elle s'est établie à 51 p. 100, environ, pour l'ensemble de la période. Lorsqu'on compare les chiffres de la deuxième moitié de la période à l'étude avec ceux de la première on constate qu'en termes absolus l'écart entre le prix à la ferme et le prix de détail s'est nettement accru. Cet élargissement a eu lieu à la fois par rapport aux éléments ferme-gros et gros-détail de l'écart entre les prix à la ferme et les prix de détail.

La part du voiturier et du grossiste réunis (ou du voiturier), du courtier et du grossiste) s'est chiffrée à 11 $\frac{1}{2}$  p. 100, environ, du prix de détail pour l'ensemble de la période qui nous intéresse. Toutefois, pendant les premières années de la période à l'étude cette part combinée a diminué pendant que celle du cultivateur augmentait; ensuite la part des premiers a augmenté à mesure que celle du cultivateur s'amoindrissait et revenait à son point de départ. Les frais de courtage étaient de 2-2/3c. à 4c. les 100 livres, soit d'environ  $\frac{3}{4}$  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

<sup>1</sup> BFS Handbook of Agricultural Statistics, Part IV, Food Consumption in Canada 1926-1955. Document de référence n°25, Ottawa 1958, p. 3.

<sup>2</sup> Données sur les écarts des prix publiés par le ministère fédéral de l'Agriculture dans l'Economic Annalist, août 1958, p. 94.

<sup>3</sup> Département de l'Agriculture des É.-U. Farm-Retail Spreads for Food Products, Service des marchés agricoles, Misc. Pub. 741, Washington 1957, p. 129.

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'augmentation de l'écart ferme-détail semblent avoir été les suivantes: frais plus élevés du matériel et de la main-d'oeuvre nécessaires pour l'emballage, frais de transport plus élevés et majorations, aux niveaux du gros et du détail, en pourcentage constant d'un prix à la ferme affichant une tendance à la hausse.

#### 8. Comparaison avec les États-Unis

Étant donné qu'aux États-Unis les quantités perdues au cours de la mise en vente sont estimées à 4,2 p. 100 aux fins du calcul des écarts de prix des pommes de terre, alors qu'au Canada nous les plaçons à 7 p. 100, la part du cultivateur américain est moins importante que celle du cultivateur canadien. Il existe également d'autres éléments connus ou inconnus qui empêchent d'établir une comparaison<sup>1</sup>. Néanmoins, on devrait pouvoir comparer, sinon les niveaux, du moins l'orientation des changements qui se produisent dans les données se rapportant aux deux pays. Par conséquent, nous présentons, au tableau 6, les données sur la part du cultivateur de l'un et l'autre pays en estimant les pertes au Canada à 4,2 p. 100 et, aussi, à 7 p. 100. Même en établissant à 4,2 p. 100 la déperdition au cours de la vente de pommes de terre au Canada, la part du prix de détail revenant au cultivateur canadien a été, en général, plus importante que celle du cultivateur américain.

---

<sup>1</sup> À titre d'exemple, les chiffres relatifs aux E.-U. se rapportent à des années civiles tandis que les nôtres sont pour des années-récoltes.

TABLEAU 6. PART COMPARATIVE DU PRIX DE DÉTAIL DES POMMES  
DE TERRE REVENANT AUX CULTIVATEURS AUX ÉTATS-  
UNIS ET AU CANADA, 1949 À 1957

	Canada <sup>b</sup>	
	Pertes de 4.2 p. 100	Pertes de 7 p. 100
1949-1950	47	47
1950-1951	40	47
1951-1952	42	68
1952-1953	51	58
1953-1954	35	43
1954-1955	34	55
1955-1956	34	45
1956-1957	39	47
1957-1958	28	42

a Années civiles

b Années-récoltes 1949-1950 à 1957-1958

Sources: Département de l'Agriculture des É.-U., Farm-Retail Spreads for Food Products, Service des marchés agricoles, Misc. Pub. 741, Washington 1957, pp. 41 et 129, The Marketing and Transportation Situation, Washington, janvier 1958, p. 47 et le tableau 5 de la présente étude.



## TOMATES

1. Caractéristiques influant sur leur prix  
et sur les frais de commercialisation

Les tomates de plein champ sont des denrées extrêmement périssables et, par conséquent, elles doivent être livrées sans retard à la conserverie ou vendues au consommateur. Avant d'être livrées au consommateur, elles doivent être rassemblées, classées, emballées dans des contenants et expédiées du producteur au marché ou du producteur à l'établissement d'emballage préalable et subséquemment au détaillant. Dans ces opérations, le matériel d'emballage et la main-d'oeuvre constituent les facteurs de prix de revient les plus importants. Les pertes et les dégâts sont un autre élément important du prix de revient, qui représentent jusqu'à 18 p. 100 de la quantité manutentionnée, et ils sont à peu près aussi importants que le coût total de la main-d'oeuvre directe. Ainsi, la détermination des catégories dépend dans une large mesure des soins que l'on apporte à manutentionner les tomates, avant aussi bien qu'après leur mise dans des contenants appropriés pour l'expédition.

Les tomates sont vendues dans divers contenants. Dans l'Ontario, on emploie surtout des paniers de 6 pintes qui contiennent 10 livres, et des paniers de 11 pintes qui en contiennent 17 livres. Dans la province de Québec, on se sert de boîtes d'environ 30 livres, et dans la Colombie-Britannique, de cageots renfermant 4 paniers (20 livres) et de barillets (30 livres). Les grossistes se servent ordinairement de boîtes, de barillets et de cageots de 4 paniers. Les tomates sont d'ordinaire vendues au détail dans des cartons avec fenêtre en cellophane ou dans des petits plateaux.

En vertu des règlements établis par le gouvernement fédéral<sup>1</sup>, les tomates de plein champ sont classées comme Canada surchoix, Canada n°1 et Canada n°2. Les tomates qui satisfont aux exigences de la catégorie Canada n°2 peuvent porter l'indication "Canada domestiques" lorsqu'elles sont emballées dans des paniers ou des mannes. Toutes les tomates classées doivent appartenir à la même variété ou posséder des caractéristiques de variétés semblables; elles doivent être bien formées, saines, propres, de grosseur uniforme et convenablement emballées. Les tomates de la Colombie-Britannique produites en serres chaudes sont également soumises aux mêmes règlements que celles de plein champ. Outre les règlements fédéraux qui s'appliquent au commerce interprovincial et au commerce d'exportation, il existe des règlements provinciaux qui s'appliquent à l'intérieur d'une même province à l'égard des tomates produites pour le marché des produits frais et pour fins de transformation.

Autres usages

On vend les tomates sous un plus grand nombre de formes que

<sup>1</sup> Ministère fédéral de l'Agriculture, Loi et Règlement sur les fruits, les légumes et le miel, Ottawa, 1957.

n'importe quel autre légume. Environ 20 p. 100 de la récolte totale sont vendus à l'état frais, et environ 80 p. 100 vont à l'industrie de la transformation. Les produits de transformation les plus courants sont les suivants: tomates en boîtes, jus de tomate, catsup, soupes, pulpe, purée, concentrés de tomate et sauce.

## 2. Ecoulement général de la récolte

Le tableau 1 réunit les données relatives à l'approvisionnement total et le mode d'écoulement des tomates durant la période 1949-1958. Après une récolte record en 1948, la production des tomates a baissé considérablement au cours des deux années suivantes, mais depuis 1951, la production annuelle a de nouveau augmenté et s'établit entre 600 et 800 millions de livres. Les changements dans la production sont attribuables aux variations dans la totalité de la superficie ensemencée et dans le rendement à l'acre, lequel, à son tour, dépend de la qualité des plants, des conditions atmosphériques, du sol, du coix de l'emplacement, des méthodes d'emploi d'engrais chimiques, de facteurs influant sur la culture (tels que la date de plantation, l'espace entre les plants, l'entretien des plants) et des maladies qui affectent les tomates.

Cependant, vu qu'environ 80 p. 100 des tomates de plein champ servent à la transformation, c'est l'apprêteur qui exerce le plus d'influence sur tout changement éventuel dans la production, car ordinairement il décide à l'avance les quantités dont il aura besoin et conclut en conséquence des contrats avec les producteurs.

## 3. Régime géographique de production et de vente

On cultive des tomates dans la plupart des régions du Canada, mais la plus grande partie de la récolte commerciale provient de l'Ontario, du Québec et de la Colombie-Britannique. Cependant, ces trois provinces sont loin de produire la même quantité. La moyenne des dix années 1949-1958 indique qu'Ontario, en première place, en a produit 80,4 p. 100, Québec, 13,6 p. 100, la Colombie-Britannique, 4,9 p. 100, les Maritimes, 0,7 p. 100 et le Manitoba 0,3 p. 100.

Le sud de l'Ontario est le principal producteur de tomates, non seulement parce qu'il est près des grands centres peuplés, mais aussi parce que le sol et les conditions climatiques sont favorables à cette culture. Dans plusieurs parties du Canada, la culture de la tomate constitue une occupation secondaire, alors que dans le sud de l'Ontario, et particulièrement dans les comtés d'Essex et de Kent, elle représente une importante récolte commerciale.

### Tomates pour fins de transformation

La plus grande partie des tomates de plein champ destinées à la transformation est cultivée aux termes de contrats de production par

TABLEAU 1. APPROVISIONNEMENT ET ÉCOULEMENT DES TOMATES DE PLEIN CHAMP, CANADA, 1949 À 1958

Année civile	Production commerciale	Approvisionnement pour personnel	Importations nettes	Total des approvisionnements	Exportations (milliers de livres)	Employés pour fins de formation	Pertes	Disponibles pour consommation domestique	Transformation en pourcentage de la production	366
1949	536,253	90,300	90,132	716,685	605	427,501	41,647	246,932	80.0	
1950	489,031	90,300	89,950	669,281	2,554	365,099	46,193	255,435	75.0	
1951	718,131	90,300	94,647	903,078	2,168	581,623	50,199	269,088	81.0	
1952	813,313	90,300	108,973	1,012,586	4,131	696,827	44,910	266,718	86.0	
1953	653,516	90,300	108,874	852,690	3,933	500,556	55,847	292,354	77.0	
1954	569,728	90,300	120,910	780,938	3,251	433,201	51,519	292,967	75.0	
1955	698,385	90,300	118,547	907,232	1,554	557,376	52,745	295,557	80.0	
1956	607,658	90,300	150,952	848,910	1,766	514,039	40,149	293,956	85.0	
1957	617,727	90,300	131,562	839,589	966	548,064	29,297	261,202	89.0	
1958	811,335	90,300	121,866	1,023,501	-	679,836	50,058	293,607	84.0	

Source: Bureau fédéral de la statistique.

acre, passés entre le producteur et l'apprêteur qui se porte acheteur. Dans l'Ontario et la Colombie-Britannique, des prix minimums sont établis chaque année au moyen de négociations entre les représentants des producteurs et des apprêteurs, convoqués par les offices provinciaux de vente. Dans l'Ontario, les prix minimums pour la transformation des tomates sont établis selon la catégorie. L'écart de prix entre la catégorie la plus basse et la catégorie la plus élevée varie entre \$10 et \$12 la tonne. Cette différence incite les producteurs à cultiver des tomates de qualité supérieure.

La moyenne des années 1949-1957 indique que dans l'Ontario jusqu'à 85 p. 100 de la récolte sont vendus aux apprêteurs, tandis que les proportions correspondantes pour le Québec et la Colombie-Britannique s'établissent respectivement à 80 p. 100 et à 65 p. 100.

#### Tomates destinées au marché de produits frais

Les rapports disponibles<sup>1</sup> portant sur les années 1955-1957 indiquent que seulement environ 20 p. 100 des tomates de plein champ vendues sur le marché de produits frais sont d'origine canadienne. Les tomates importées sont expédiées au Canada l'année durant, et c'est seulement pendant les mois d'été, de juillet à septembre, que les expéditions sont légèrement moindres, parce que, à cette époque, il se vend des quantités plus considérables de notre récolte domestique. Comme cela a déjà été mentionné, les tomates sont cultivées dans maintes régions du Canada, et la plus grande partie de la production est ordinairement consommée dans la région ou dans la province où elle a été produite. Il n'y a que deux provinces qui expédient des tomates fraîches à l'extérieur de leurs frontières. L'Ontario consomme jusqu'à 70 p. 100 de sa production, et il expédie le reste surtout à la province de Québec et aux Maritimes. La Colombie-Britannique retient pour sa propre utilisation de 55 à 60 p. 100 de ses tomates fraîches et vend le reste aux provinces des Prairies. Les tomates fraîches produites dans la province de Québec y sont presque entièrement consommées, sauf des quantités minimes expédiées à Ottawa.

La moyenne, pour les trois années 1955-1957, des expéditions de tomates domestiques fraîches à douze marchés canadiens indique que l'Ontario contribue pour 65 p. 100 du total du Canada, la Colombie-Britannique pour 18 p. 100, le Québec pour 10 p. 100, le Manitoba pour 5 p. 100, et les Maritimes pour 2 p. 100.

Ce sont presque uniquement des camions qui transportent les tomates domestiques fraîches qui alimentent les marchés de Toronto, Vancouver et Winnipeg. Les villes des provinces des Prairies, autres que Winnipeg, reçoivent la totalité de leurs approvisionnements par chemin de fer alors que les Maritimes et le Québec emploient ces deux modes de transport dans une proportion à peu près égale. Dans l'ensemble, environ 70 p. 100 des tomates domestiques fraîches sont expédiées par camions.

<sup>1</sup> Annual Unload Report Fresh Fruits and Vegetables on 12 Canadian Markets, publication annuelle du ministère fédéral de l'Agriculture, Ottawa.

#### 4. Variations d'année en année de l'approvisionnement et des prix

Le tableau 2 indique les variations qui se sont produites d'une année à l'autre dans la production totale, ainsi que dans les prix, au cours de la période 1949-1958. La production des tomates et les prix ont varié sensiblement d'une année à l'autre, mais il ne semble exister aucun rapport direct entre les variations du volume produit et les prix. Si l'on compare les indices de production et des prix donnés au tableau 2, on peut constater qu'en 1953, alors que le volume de la récolte avait baissé, il y eut également fléchissement des prix à la ferme, et en 1954, alors que la production avait baissé davantage, les prix à la ferme augmentèrent. Durant toute la décennie 1949-1958, on peut également remarquer semblables variations dans la production aussi bien que dans les prix à la ferme et au détail. Les prix à la ferme semblent dépendre de la disponibilité des stocks de tomates transformées au début de la saison, ainsi que du prix des tomates et des produits de la tomate importés beaucoup plus que de la production canadienne. Par exemple, en 1952, alors que la récolte était la meilleure de la décennie 1949-1958, les prix versés à l'agriculteur étaient également les plus élevés, tandis que les réserves des produits de la tomate cette année-là ont été les plus basses de cette période. Les variations enregistrées d'une année à l'autre dans les prix au détail des tomates en conserve sont également imputables à la disponibilité des stocks plutôt qu'à l'importance de la récolte

TABLEAU 2. INDICES DE LA PRODUCTION TOTALE, DES PRIX AU DÉTAIL, DES PRIX À LA FERME ET DES STOCKS DE TOMATES EN CONSERVE, CANADA, 1949 À 1958

Année	Production	Prix à la ferme (1949 = 100)	Prix au détail	Stocks de tomates en conserve au 1 <sup>er</sup> janvier
1949	100.0	100.0	100.0	100.0
1950	91.0	106.0	88.0	119.1
1951	134.0	137.0	115.0	55.5
1952	152.0	151.0	143.0	28.0
1953	122.0	133.0	121.0	100.9
1954	106.0	139.0	107.0	106.8
1955	130.0	132.0	131.0	45.4
1956	113.0	148.0	136.0	56.7
1957	115.0	133.0	145.0	68.1
1958	151.0	non disp.	132.0	69.3

Source: BFS, The Fruit and Vegetable Preparations Industry, publication annuelle, et Handbook of Agricultural Statistics, Part V, et la Section des prix.

## 5. Variations saisonnières des prix

Le tableau 3 indique les variations saisonnières des prix de gros et au détail des tomates en conserve, ainsi que les prix au détail des tomates fraîches durant la décennie 1949-1958.

Parce que les prix à la ferme concernant la mise en conserve des tomates sont fixés après négociations, et ordinairement ne varient pas durant la saison, les prix de gros et au détail des tomates transformées sont stabilisés dans une certaine mesure. Cependant, au cours de l'année, les prix de gros des tomates en conserve varient plus que les prix au détail. Durant les mois d'hiver, ils sont plus élevés que la moyenne annuelle et, de mars à septembre, inférieurs à cette moyenne.

Contrairement aux prix des tomates transformées, les prix de gros et de détail des tomates fraîches accusent de fortes variations saisonnières<sup>1</sup>. Surtout à la fin de juin ou au début de juillet, lorsque la nouvelle récolte de tomates de plein champ est mise sur le marché, les prix de gros et de détail fléchissent de façon sensible. Le tableau 3 indique les changements dans les prix de détail des tomates fraîches durant l'année entière, et le tableau 4, les variations des prix de gros de juin à octobre, alors que les tomates produites au pays sont mises sur le marché. Le tableau 4 n'indique que les prix pratiqués dans le Toronto métropolitain, mais la même situation s'applique à tous les autres marchés canadiens.

## 6. Prix au détail en certaines villes

Il y a eu une différence sensible dans les tendances des prix au détail des tomates fraîches et en conserve dans les principales villes du Canada. Entre 1952 et 1958, les prix au détail des tomates fraîches ont augmenté d'environ 50 p. 100 à Vancouver, 40 p. 100 à Toronto et Montréal et 25 p. 100 à Winnipeg et Halifax. Durant la même période, les prix au détail des tomates en conserve ont affiché dans toutes les villes mentionnées, une baisse variant de 2 à 12 p. 100. Montréal a connu la baisse la plus considérable, et Halifax, la moindre.

## 7. Calcul des écarts ferme-apprêteur-détail relatifs aux tomates en conserve

Les tomates en conserve sont le seul produit de la tomate à l'égard duquel sont disponibles les prix à la ferme, à l'apprêteur et au détail, il est possible ainsi d'estimer les écarts ferme-apprêteur-détail, de même que la part de la valeur au détail revenant à l'apprê-

---

<sup>1</sup> Les prix à la ferme des tomates fraîches ne sont pas disponibles.

TABLEAU 3. INDICES DES PRIX MENSUELS DES TOMATES AU DÉTAIL AU CANADA  
ET EN GROS DANS L'ONTARIO, FRANCO CONSERVERIE, 1949 À 1958

(Moyennes annuelles = 100)

	Janv.	Fév.	Mars	Avril	Mai	Juin	Juil.	Août	Sept.	Oct.	Nov.	Déc.
Tomates fraîches												
détail	110	115	113	113	110	109	124	82	53	66	94	110
Tomates en con-												
serve détail	100	100	100	100	100	100	100	100	99	98	100	101
Tomates en con-												
serve gros	103	101	100	99	99	98	98	97	98	100	105	104

Source: Bureau fédéral de la statistique.

TABLEAU 4. INDICE DES PRIX DE GROS HEBDOMADAIRES DES TOMATES FRAÎCHES,  
A TORONTO, JUIN-OCTOBRE, 1950 À 1957

(Moyenne de 16 semaines = 100)

	Juin		Juillet					Août				Septembre				Octobre	
	Dernière semaine	1 <sup>ère</sup> semaine	2 <sup>e</sup>	3 <sup>e</sup>	4 <sup>e</sup>	5 <sup>e</sup>	1 <sup>ère</sup> semaine	2 <sup>e</sup>	3 <sup>e</sup>	4 <sup>e</sup>	1 <sup>ère</sup>	2 <sup>e</sup>	3 <sup>e</sup>	4 <sup>e</sup>	1 <sup>ère</sup>	2 <sup>e</sup>	
Prix de gros	280	274	219	209	118	68	55	46	45	42	39	36	41	45	43	41	

Source: Ministère fédéral de l'Agriculture, Crop and Seasonal Price Summaries, publication annuelle, Ottawa.

teur et au cultivateur<sup>1</sup>.

En estimant l'écart ferme-détail relatif aux tomates en conserve, il faut se rappeler que le prix à la ferme des tomates destinées à la mise en conserve est un prix moyen que touchent les producteurs à l'égard de toutes les catégories et variétés et que le prix de détail ne s'applique qu'à la qualité de choix; par conséquent, dans une certaine mesure, la part du cultivateur est inférieure à la moyenne.

Les résumés des calculs des écarts ferme-détail concernant les tomates en conserve figurent au tableau 5. En établissant ces chiffres, il a été présumé que sept dixième des tomates en conserve vendues au consommateur durant une même année provenaient de la récolte de l'année précédente, et les trois dixièmes, de la récolte de l'année courante.

Durant la décennie, il y eut des fluctuations considérables dans les prix au détail et dans ceux à l'appêteur. Les prix à la ferme ont subi des fluctuations de moindre envergure. L'écart ferme-détail concernant les tomates en conserve varie beaucoup plus que celui des autres légumes en boîte. Entre 1950 et 1952, les prix ont augmenté de \$94 la tonne à \$159 la tonne pour fléchir rapidement au cours des deux années suivantes. Durant la période à l'étude, les prix de l'appêteur et les prix au détail ont augmenté, ainsi que les prix à la ferme, mais ceux-ci dans une mesure moindre. La part du cultivateur a augmenté de 20.0 p. 100 en 1949, à 23.3 p. 100 en 1954, mais elle a baissé à 18.3 p. 100 en 1957. L'écart s'est accru surtout à cause de l'augmentation des frais de transformation. En outre, durant cette décennie, une plus grande quantité de tomates en conserve a été importée, et l'écart le plus considérable s'est produit durant les années d'importation intense.

#### 8. Comparaison avec les Etats-Unis

Le tableau 6 compare les parts des cultivateurs du Canada et des Etats-Unis durant la période 1949-1957. Si l'on tient compte de quelques différences dans les facteurs de conversion, la part des cultivateur des deux pays n'a guère varié durant la période à l'étude. La part du cultivateur a baissé dans les deux pays, mais de façon plus prononcée aux Etats-Unis. Au Canada, les prix au détail des tomates en conserve ont plus varié d'une année à l'autre que ceux des Etats-Unis; voilà ce qui explique, dans une certaine mesure, pourquoi la différence d'année en année de la part du cultivateur est plus considérable au Canada qu'aux Etats-Unis.

<sup>1</sup> Bien que la valeur des ventes à la conserverie du jus de tomate soit plus élevée que celle des tomates en conserve, il n'existe aucune donnée disponible concernant les prix de gros et au détail du jus de tomate.



TABLEAU 5. RÉSUMÉ DES ECARTS FERME-CONSERVERIE-DÉTAIL POUR  
LES TOMATES EN CONSERVE, AU CANADA 1949 A 1958<sup>a</sup>

Année civile	Prix au détail <sup>a</sup> (c. boîte de 28 on.)	Valeur au détail équivalente à 1 tonne de produit frais <sup>b</sup> (\$)	Valeur de vente à la transformation équivalente à 1 tonne de produit frais <sup>b</sup> (\$)	Prix à la ferme civile <sup>c</sup> (\$ tonne)	Écart ferme-détail (\$)	Part de la valeur au détail revenant à l'appréteur (%)	Part de la valeur au détail revenant au cultivateur (%)
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
1958	26.6	179					

a Prix d'une boîte de 28 onces, qualité de choix.

b Une livre de conserves présumée l'équivalent de 1.70 livre de tomates fraîches.

c Prix moyen de toutes les catégories et variétés employées dans la transformation. Il est présumé que les sept dixièmes des tomates en conserve vendues au consommateur au cours d'une même année proviennent de la récolte de l'année précédente et les trois dixièmes, de la récolte de l'année courante.

Source: BFS. Section des prix et The Fruit and Vegetable Preparations Industry, publication annuelle.

TABLEAU 6. PART DU CULTIVATEUR RELATIVEMENT AUX TOMATES EN  
 CONSERVE, AU CANADA ET AUX ETATS-UNIS, 1949 A 1957

	1949	1950	1951	1952	1953	1954	1955	1956	1957
	(pour-cent)								
Canada	20	21	19	18	22	23	19	19	18
Etats-Unis	20	18	16	19	18	16	15	15	16

Sources: Département de l'Agriculture des Etats-Unis, Farm-Retail Spread for Food Products, Agriculture Marketing Service, Misc. Pub. 741, Washington, 1957, p. 132, The Marketing and Transportation Situation, Quarterly, et la présente étude, tableau 4.

## LES POIS

Les pois peuvent être cultivés dans une grande variété de sols, mais les conditions atmosphériques influent considérablement sur le rendement et la qualité. Si la saison de croissance est fraîche et s'accompagne de pluies fréquentes, il s'ensuit une production accrue de pois tendres et sucrés d'une bonne couleur. Il importe également au premier chef que l'agriculteur choisisse bien la date à laquelle il commencera sa récolte, car de ce choix dépend aussi le rendement et la qualité des pois verts. L'apprêteur désire des pois de qualité supérieure; en outre, il est dans l'intérêt du cultivateur d'obtenir un rendement considérable à l'acre. La récolte en livres par acre atteint son maximum lorsqu'on permet aux pois d'arriver à pleine maturité, mais la qualité moyenne est supérieure si les pois sont récoltés avant cette époque. Les meilleurs résultats ne s'obtiennent que s'il y a collaboration étroite et entente préalable entre l'apprêteur et le producteur. À cette fin, il convient que soient déterminées à l'avance la période des semences, celle de la récolte et celle de la transformation. Lorsque les pois sont suffisamment mûrs, d'ordinaire le représentant de l'apprêteur demande au cultivateur de procéder à la récolte. Des machines mues par tracteurs coupent les tiges qui sont ensuite automatiquement chargées dans des camions et amenées à l'écosseuse. Après l'écosseuse, les pois, mis dans des boîtes, sont immédiatement transportés à la conserverie, où on les classe au moyen du "tendéromètre".

Les pois mis en conserve dans les établissements enregistrés sont examinés par un inspecteur du ministère fédéral de l'Agriculture. Les pois de conserve sont répartis en trois catégories: Canada "de luxe", Canada "de choix" et Canada "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.

Au cours de la période à l'étude, le rendement à l'acre a augmenté d'un minimum de 1,700 livres en 1949 jusqu'à 2,700 livres en 1957, la moyenne pour cette période s'établissant à 2,100 livres. Les années 1957 et 1958 ont été particulièrement favorables à la production d'une récolte abondante et de haute qualité. De la totalité des pois mis en conserve durant ces deux années, environ 50 p. 100 ont été classés comme "de luxe", 35 p. 100 comme "de choix" et 15 p. 100 comme "ordinaires" et autres.

#### Répartition selon la région géographique

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 Maritimes s'adonnent également à la culture de ce produit. Durant la décennie à l'étude,

le Canada central a exploité 74 p. 100 de la superficie totale cultivée sous contrat, les provinces des Prairies, 12 p. 100, la Colombie-Britannique, 10 p. 100 et les provinces maritimes, 4 p. 100. Les principales régions de culture sous contrat sont situées dans l'ouest de l'Ontario, dans les basses-terres du Saint-Laurent au Québec, dans la vallée du fleuve Fraser en Colombie-Britannique, dans la région Tabor-Brooks-Lethbridge en Alberta, dans la région du lac Winnipeg au Manitoba, dans la vallée du Saint-Jean au Nouveau-Brunswick ainsi que dans la vallée d'Annapolis et le comté de Pictou en Nouvelle-Écosse.

Les superficies cultivées sous contrat ont augmenté de façon irrégulière depuis 1949 pour atteindre un maximum record en 1955, puis fléchir jusqu'à la fin de la décennie. Dans l'ensemble, la superficie de pois destinés à la transformation et cultivée sous contrat s'est accrue. Les fluctuations annuelles de la superficie ensemencée sont étroitement liées aux stocks de pois en conserve qui existent au début de chaque année.

D'ordinaire, les conserveries négocient avec les cultivateurs, au commencement de chaque année, des contrats fixant un prix minimum à l'égard de la superficie dont elles auront besoin au cours de la saison. L'un des principaux buts de ces contrats est d'assurer l'approvisionnement voulu aux apprêteurs. Cette pratique visant à régler la production a pour effet de stabiliser les prix, car durant la saison il ne se produit que de légères fluctuations des prix, tant à l'échelon du cultivateur qu'à celui de l'apprêteur ou du détaillant.

### Pois en conserve

#### Approvisionnement et écoulement

Durant la décennie 1949-1958, la production commerciale de pois verts a augmenté; elle a atteint une moyenne annuelle de presque 100 millions de livres. Environ 93 p. 100 de la production totale enregistrée était destinée à la transformation (pois en conserve et pois congelés). Environ 80 p. 100 de la totalité des pois verts qu'ont achetés les apprêteurs ont été mis en conserve. Non seulement la plus grande partie des pois consommée l'est sous forme de conserve, mais ce produit constitue l'un des principaux légumes de conserve. Au cours de la période à l'étude, les pois en conserve représentaient plus du cinquième, en livres, de tous les légumes mis en conserve.

Le tableau 1 indique l'approvisionnement et l'écoulement des pois en conserve durant la décennie 1949-1958. La production des pois en conserve, qui a augmenté durant la période à l'étude, a varié considérablement d'une année à l'autre. Dans une grande mesure, les fluctuations de la production dépendent des stocks disponibles au début de l'année, qui à leur tour influent sur l'importance des superficies déterminées par contrat. Ainsi, les stocks de pois en conserve qui occupaient le second rang quant à l'importance au début de 1949, ont fait baisser la production de ce produit au point le plus bas qu'elle ait atteinte durant cette décennie. Au cours de certaines autres années,

le contraire qui s'est produit. Les stocks et la production influent également sur les importations et les exportations, mais le rapport n'est pas aussi évident car, ici, les différences entre le prix des pois indigènes en conserve et celui des pois étrangers ont pu constituer un facteur décisif. En général, durant cette période, les importations ont été plus élevées que les exportations, mais non pas de façon manifeste. Les importations ou les exportations ne représentent pas plus que 1 p. 100 de la production. On remarquera également au tableau 1 que durant cette décennie la consommation per capita n'a guère varié et que la totalité de la consommation domestique a augmenté par suite de l'essor démographique.

#### Estimation des écarts ferme-apprêteur-détail dans le cas des pois verts en conserve

Le calcul en cause a pour fondement une tonne de pois vendue par le cultivateur aux fins de la transformation. Les prix à la ferme sont pondérés par région, selon la grosseur de l'emballage, en vue du calcul de la moyenne pour le Canada. Les prix de détail sont ceux des boîtes de 20 onces de pois dit "de choix", toutes grosseurs. Les estimations des écarts ferme-apprêteur-détail quant aux pois en conserve se trouvent résumées au tableau 2.

Les prix au détail ont augmenté de 1949 à 1953 puis ils ont fléchi, sauf en 1957. De façon générale, les prix de vente à la transformation ont suivi une courbe analogue. S'étant accrus à un rythme accéléré de 1949 à 1952, les prix à la ferme se sont stabilisés, pour ensuite fléchir quelque peu. L'écart ferme-détail s'est accentué de 1949 à 1953 puis, s'étant rétréci jusqu'à 1956, il s'est élargi de nouveau en 1957. L'écart combiné grossiste-détaillant a augmenté de façon plus considérable que l'écart des prix au niveau de l'apprêteur.

La part du prix de détail qu'a touchée le cultivateur accuse une légère tendance à la hausse au cours de cette période; elle est passée de 19.3 p. 100 en 1949 à 20.3 p. 100 en 1957. La part de la valeur au détail qu'a obtenue l'apprêteur a varié de 67 p. 100 en 1951 à un minimum de 52 p. 100 en 1955, pour s'établir, en moyenne, à 59.6 p. 100 quant à l'ensemble de cette période.

#### Pois congelés

Au même titre que d'autres aliments congelés, les pois congelés représentent pour l'agriculteur un débouché relativement nouveau mais sûrement grandissant. Au cours de la période à l'étude, la production des pois congelés s'est élevée de 5.4 millions de livres en 1949 à 21.2 millions de livres en 1958.

Bien que le procédé de congélation rapide ait été découvert en 1920, ce n'est qu'après la seconde Grande Guerre que la production a commencé à prendre de l'importance et que les aliments congelés ont suscité la faveur du grand public.

TABLEAU 1. APPROVISIONNEMENTS ET ÉCOULEMENT DES POIS EN CONSERVE AU CANADA, 1949 À 1958

Année civile	Stocks au 1 <sup>er</sup> janv.	Production	Importations <sup>a</sup>	Stocks au 31 déc.	Exportations <sup>b</sup>	Disparitions apparentes sur le marché domestique	
						Total	per capita
(En milliers de livres)							
1949	103,193	61,251	-	65,595	1,127	97,722	7.3
1950	65,595	71,273	39	42,520	706	93,681	6.8
1951	42,520	115,024	87	62,475	533	94,623	6.7
1952	62,475	96,395	491	63,392	360	95,609	6.6
1953	63,392	98,225	1,851	67,254	304	95,910	6.5
1954	67,254	100,103	1,695	71,683	449	96,920	6.4
1955	71,683	134,056	1,038	94,894	947	110,936	7.1
1956	94,894	103,589	1,642	85,810	2,164	112,151	7.0
1957	85,810	146,785	1,791	110,394	954	123,038	7.4
1958	110,394	88,799	499	96,616	969	102,107	6.0

a Il a été déduit 16 p. 100 du montant que cite Trade of Canada, eu égard au poids des contenants.

b Chiffres provisoires.

Source: Adapté du BFS, The Fruit and Vegetable Preparations Industry, Ottawa, publication annuelle; Pack of Canned Fruits and Vegetables, Ottawa, publication annuelle; Stocks of Canned Fruits and Vegetables, Ottawa, publication annuelle; Stocks of Canned Fruits and Vegetables, publication trimestrielle; et Trade of Canada, Ottawa, publication annuelle.

TABLEAU 2. 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

Année civile	Prix au détail <sup>a</sup> (c. la boîte de 20 onces)	Valeur équivalente au détail d'une tonne à la ferme <sup>b</sup> (\$)	Valeur équivalente à la transformation d'une tonne à la ferme <sup>c</sup> (\$)	Prix à la ferme-année civile <sup>d</sup> (\$ la tonne)	Écart ferme-détail (\$)	Part de la valeur au détail revenant à la transformation (%)	Part de la valeur au détail revenant au cultivateur (%)
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 Prix au détail d'une boîte de pois de 20 onces, catégorie "de choix", non classés.

b 1 livre de pois frais = 1.437 livre de pois en conserve.

c Prix de vente, chez l'apprêteur, des pois en conserve de toutes catégories et grosseurs.

d Moyenne des prix pondérés des pois verts écosés et destinés à la transformation. Il est présumé que 54 p. 100 des pois en conserve vendus au détail durant une même année proviennent de la récolte de l'année précédente, et 46 p. 100 de la récolte de l'année courante.

Source: BFS Prices and Price Indexes, Ottawa, p. annuelle; et The Fruit and Vegetable Preparations Industry, Ottawa, p. annuelle.

Les pois battent la marche en fait de légumes et de fruits congelés. Ils ont représenté une proportion croissante du poids global de légumes congelés, étant passé de 50 p. 100 en 1949 à 66.3 p. 100 en 1957, avec une moyenne de plus de 60 p. 100 pour l'ensemble de cette période. En outre, la consommation per capita de pois congelés a augmenté considérablement durant la même période. La consommation par bouche de tous légumes congelés s'est élevée de 0.5 livre en 1949 à environ 3.5 livres en 1958, et les pois tiennent la première place au point de vue quantitatif.

La popularité des pois congelés croît sans cesse parce que sous cette forme ils se conservent bien; en outre ils gardent la saveur, la texture et la couleur des pois verts et frais.

Les pois congelés servent également à la préparation de soupes, d'aliments pour bébés, de macédoines de légumes congelés et d'aliments congelés apprêtés.

#### Description générale de la production et de la transformation

Les pois destinés à la congélation sont cultivés dans les mêmes conditions pédologiques et climatiques que ceux destinés à la mise en conserve. On cultive diverses variétés de pois au Canada, et celles qui servent à la mise en conserve ne sont pas nécessairement les meilleures aux fins de la congélation; cependant, il en existe peu de variétés qui soient convenables à ces fins et, par conséquent, peu qui puissent servir et à la mise en conserve et à la congélation.

Le traitement des pois à congeler exige deux opérations distinctes qui souvent ont lieu dans deux usines différentes. La première, qui consiste à préparer les pois, est assez semblable à celle qu'exige la mise en conserve. Les pois écosés, qui ont été acceptés à la conserverie, passent par divers stades de transformation: nettoyage, blanchiment, parfois classement selon la catégorie et la grosseur, refroidissement et emballage.

On emploie nombre de contenants ou d'emballages de forme et de dimensions variées, ainsi que des matériaux d'emballage de diverses sortes. En plus de protéger les pois contre l'humidité et la contamination l'emballage doit être attrayant. C'est pourquoi il constitue d'ordinaire un important chef de dépenses.

Après cette préparation, les pois sont prêts à subir l'opération finale, qui est la congélation. Ainsi que nous l'avons déjà signalé, cela peut se faire à l'usine de préparation même ou bien dans une autre. Quoi qu'il en soit, il importe que la congélation se fasse le plus tôt possible afin que la qualité des pois ne diminue pas. Une fois congelés, les pois doivent être conservés en entrepôt frigorifique; l'expédition exige des wagons ou des camions également frigorifiques.

Les pois congelés sont classés comme Canada "de luxe" et Canada "de choix". Les usines de congélation des pois font l'objet d'inspections aussi fréquentes et régulières de la part de fonction-



naires du ministère de l'Agriculture que les usines qui se livrent à d'autres opérations de transformation.

### Principales régions de production

Parce que les légumes congelés sont facilement périssables, la préparation en vue de la congélation et les opérations de congélation se font surtout dans les régions de production commerciale. Au Canada, ces régions sont en général restreintes et disséminées à travers tout le pays. La Colombie-Britannique produit la plus grande quantité de légumes congelés, dont les pois forment le volume le plus important; viennent ensuite l'Ontario et l'Alberta. La province de Québec et les provinces Maritimes produisent également des légumes congelés, mais en quantité moindre.

### Problèmes relatifs à la vente

Du fait que les aliments congelés ne doivent subir le moindre dégel avant d'être livrés au consommateur, il s'ensuit maints problèmes que ne posent pas les autres articles d'épicerie. Les aliments congelés nécessitent l'entreposage frigorifique en tout temps, et leur transport chez les marchands détaillants doit se faire au moyen de camions frigorifiques. Il faut encore que le marchand détaillant possède un congélateur et un comptoir réfrigéré. L'absence ou l'insuffisance d'installations de ce genre rend la distribution coûteuse, sinon impossible. Un autre facteur restrictif de l'expansion rapide de l'industrie de la congélation des fruits et légumes au Canada, réside dans le transport long et par conséquent coûteux des produits en cause depuis nos principales régions de production excédentaire en Colombie-Britannique et en Alberta jusqu'aux centres fortement peuplés de l'Ontario et du Québec.

Outre les difficultés qui viennent d'être mentionnées, l'industrie canadienne des fruits et légumes congelés doit faire face à la concurrence étrangère. Durant la période à l'étude, les importations de légumes congelés ont beaucoup augmenté, passant de moins d'un million de livres en 1949 à plus de 20 millions de livres en 1956, tandis que les exportations sont demeurées faibles.

### Estimation de l'écart de prix des pois congelés aux niveaux de la ferme et du détail

Le tableau 3 donne un résumé de l'écart ferme-détail quant aux pois congelés. Aux fins des calculs on a pris comme point de départ une tonne de pois vendue par le cultivateur en vue de la transformation. Nous nous sommes fondés sur les prix que touche l'agriculteur à l'égard des pois en conserve, ce qui amène peut-être à sous-estimer le prix et la part qu'a touchés l'agriculteur et à surestimer l'écart ferme-détail. Toutefois, les conclusions générales que nous tirons n'en seront pas moins valables.

Le tableau 3 indique que le prix de détail d'un paquet de 12 onces de pois congelés est tombé de 31c. et demi en 1952 à 23.8c. en 1957. Le prix versé à l'agriculteur a également fléchi, mais dans une bien moindre mesure, passant de \$98 la tonne en 1952, à \$94 la tonne en

TABLEAU 3. RÉSUMÉ DES ÉCARTS FERME-DÉTAIL POUR CE QUI EST DES POIS CONGELÉS, AU CANADA, 1952 À 1957<sup>a</sup>

Année civile	Prix de détail <sup>b</sup> (c. le paquet de 12 onces)	Valeur équivalente au détail d'une tonne à la ferme <sup>c</sup> (\$)	Prix à la ferme calculé par rapport à l'année civile <sup>d</sup> (\$ la tonne)	Écart ferme-détail (\$)	Part de la valeur au détail touchée par le cultivateur (%)
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

<sup>a</sup> Les prix de détail ne sont pas disponibles antérieurement à 1952.

<sup>b</sup> Prix de détail des pois de la qualité "de luxe".

<sup>c</sup> 1 livre de pois frais donne .89 livre de pois congelés.

<sup>d</sup> Moyenne des prix pondérés des pois verts écossés destinés à la transformation. Il est présumé que 63 p. 100 des pois congelés vendus au détail durant une même année proviennent de la récolte de l'année précédente, et 38 p. 100 de la récolte de l'année courante.

Source: BFS, Prices and Price Indexes Ottawa, publication annuelle; et The Fruit and Vegetable Preparation Industry, Ottawa, publication annuelle.

1957. D'autre part, l'écart ferme-détail s'est rétréci, et la part de la valeur au détail obtenue par l'agriculteur s'est élevée de 13.1 p. 100 en 1952 à 16.6 p. 100 en 1957.

Le fléchissement prononcé 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. Ce fléchissement de prix des pois congelés semble surtout attribuable à trois causes principales: (1) accroissement de la production indigène et des importations; (2) amélioration des services de distribution des aliments congelés et augmentation de l'usage des congélateurs dans les établissements de vente au détail et dans les foyers; (3) intensification de la concurrence d'autres légumes congelés.

Comparaisons avec les États-Unis

L'évaluation des écarts ferme-détail pour ce qui est des pois congelés et en conserve indique que durant toute la période 1949-1957 le cultivateur canadien a touché, relativement aux pois en conserve, une part plus grande que le cultivateur des États-Unis, contrairement à ce qui s'est produit jusqu'en 1954 dans le cas des pois congelés; mais depuis, la part des deux est à peu près la même. Bien qu'entre les deux pays il existe certaines différences quant à la qualité du produit coté et aux dimensions des contenants, la comparaison indique néanmoins que certaines tendances analogues se manifestent dans les deux pays. Les prix des pois en conserve, à la ferme et au détail, dénotent une tendance à la hausse au Canada aussi bien qu'aux États-Unis; cependant, cette tendance est beaucoup plus accentuée au Canada. Pour toute la période envisagée, les prix de détail des pois en conserve ont été bien plus élevés aux États-Unis qu'au Canada, tandis que les prix à la ferme se rapprochaient beaucoup plus. De 1952 à 1954, les prix de détail des pois congelés étaient sensiblement plus élevés au Canada qu'aux États-Unis, et la part du cultivateur, moindre. Depuis 1955, toutefois, les prix et les tendances sont assez analogues dans les deux pays.

## LE MAÏS EN CONSERVE

Éléments qui influent sur la quantité et la qualité du maïs produit

Le maïs sucré se cultive dans des sols de types fort variés. Cependant, l'abondance de la récolte et la qualité du produit dépendent entièrement des conditions atmosphériques et de croissance. Un temps défavorable, par exemple le gel au moment où se fait l'ensemencement ou la moisson, peut avoir des effets marqués sur le rendement et la qualité. Le maïs sera de bonne qualité s'il mûrit à des températures élevées, tout en bénéficiant d'une humidité suffisante, et s'il est récolté au moment où il atteint son degré optimum de maturité. Le maïs qui n'est pas suffisamment mûr forme une substance aqueuse, tandis que le maïs trop mûr a des grains durs et féculents. Depuis la Seconde Guerre mondiale, la mise au point de variétés hybrides a beaucoup amélioré le maïs sucré aux fins de la mise en conserve. Au cours des dix années à l'étude, le rendement par acre ensemencée a augmenté d'un minimum de 4,100 livres en 1951 à un maximum de 7,000 livres en 1958, la moyenne pour toute la période s'établissant à 5,360 livres.

Brève description de la mise en conserve du maïs sucré

Le maïs se consomme soit frais, soit transformé. Environ 90 p. 100 du maïs sucré produit au cours des derniers dix ans a été transformé, tandis que le reste a été consommé à la ferme ou vendu sur le marché des légumes verts. Le tableau 1 indique la quantité de maïs sucré produite au Canada, la quantité qui a été transformée et le pourcentage de la quantité transformée par rapport à la récolte totale.

Le maïs est habituellement récolté à la machine. 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.

A l'usine, le maïs passe d'abord dans une machine à éplucher qui en enlève l'enveloppe. Il est ensuite lavé à fond et glissé sur un convoyeur de triage; tout ce qui ne convient pas à la mise en conserve est alors rejeté. Les enveloppes et les déchets des épis, qui représentent le tiers environ du poids du maïs non épluché, peuvent servir à l'alimentation du bétail. Finalement, les épis passent dans une coupeuse mécanique qui enlève les grains et les prépare à la transformation définitive.

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. On met aussi en conserve une petite quantité de maïs en épis, ordinairement quatre à

six épis par boîte. Le maïs mis en conserve selon les différents modes d'apprêt est classé selon les trois catégories suivantes: "maïs de fantaisie", "maïs de choix" et "maïs ordinaire". Les établissements de transformation reçoivent régulièrement et fréquemment la visite de fonctionnaires du ministère de l'Agriculture du Canada qui examinent les produits et en vérifient le classement.

Le tableau 2 indique les quantités de maïs sucré mis en conserve pendant les années 1957 et 1958. Environ 74 p. 100 du maïs mis en conserve en 1957 ont été classés "maïs de fantaisie" et 26 p. 100 "maïs de choix" et "maïs ordinaire". En 1958, près de 70 p. 100 du maïs en conserve ont été classés "maïs de fantaisie", tandis que les deux autres catégories se partageaient le reste (30 p. 100). En outre, en 1957 et en 1958, on a préparé 107,000 et 103,000 caisses de maïs en épis de toutes les catégories.

TABLEAU 1. MAÏS SUCRÉ MIS EN CONSERVE, PRODUCTION ESTIMATIVE  
DU MAÏS SUCRÉ ET POURCENTAGE MIS EN CONSERVE,  
CANADA, 1949-1957

Année civile	Quantité mise en conserve (en milliers de livres)	Production estimative	Quantité mise en conserve exprimée en pour-cent de la production (%)
1949	291,646	326,402	89.4
1950	184,672	213,108	86.7
1951	185,752	209,307	88.7
1952	232,974	256,709	90.8
1953	172,754	193,894	89.1
1954	203,066	211,608	96.0
1955	243,344	252,820	96.3
1956	189,807	216,422	87.7
1957	279,618	307,201	91.0
1958	n.d.	311,962	-

Source: BPS, The Fruit and Vegetable Preparation Industry, Ottawa, publication annuelle. Handbook of Agricultural Statistics, Part V, Ottawa, 1940-1957, Ottawa, 1958.

#### Approvisionnement et écoulement

Le tableau 3 laisse voir ce qu'ont été l'approvisionnement et l'écoulement au Canada du maïs sucré de conserve pendant la décennie 1949-1958. Au cours de cette période, la production totale de maïs sucré en conserve a varié considérablement d'une année à l'autre. Elle a atteint son maximum en 1949 (119,012,000 livres) et son minimum en 1953 (59,983,000). Pour l'ensemble de la décennie, la production annuelle

TABLEAU 2. CATÉGORIE DE MAÏS SUCRÉ EN CONSERVE, QUANTITÉ  
APPRÊTÉE SOUS FORME DE MAÏS À LA CRÈME ET QUANTITÉ  
APPRÊTÉE SOUS FORME DE MAÏS À GRAINS ENTIERS,  
CANADA, 1957 ET 1958

Année	Mode d'apprêt	Maïs de fantaisie	Maïs de choix	Maïs ordinaire	Total
(en milliers de caisses)					
1957	Maïs à la crème	1,608	816	78	2,502
	Maïs à grains entiers	1,347	n.d. <sup>a</sup>	n.d. <sup>a</sup>	1,471
	Total	2,955	n.d. <sup>a</sup>	n.d. <sup>a</sup>	3,973
1958 <sup>c</sup>	Maïs à la crème	1,099	883	56	2,038
	Maïs à grains entiers	1,295	112	-b	1,407
	Total	2,394	995	56	3,445

a Moins de trois établissements signalent les catégories "de choix" et "ordinaire".

b Une petite quantité de maïs de la catégorie "ordinaire" est comprise dans la quantité de la catégorie "de choix".

c Données provisoires.

Source: BFS, Pack of Processed Corn (Preliminary), Ottawa, publication annuelle.

s'est établie en moyenne à quelque 80 millions de livres. Les variations dans les quantités produites résultent des fluctuations de la superficie enssemencée sous contrat qui, de son côté, dépend des stocks disponibles au début de la saison. Des précisions touchant ces rapports de cause à effet sont fournies au tableau 4.

Il ressort du tableau 3 que, pendant la première moitié de la décennie, les importations de maïs en conserve ont été très faibles, tandis que, dans la seconde moitié, elles ont augmenté de plus de dix fois et, au cours des cinq dernières années, elles ont dépassé les exportations dans la proportion de cinq à un. Les importations sans précédent de 1957 ont été nécessaires par suite de la mauvaise récolte de 1956 et de stocks inférieurs à la moyenne au début de 1957. Les exportations considérables de 1951 résultaient de l'insuffisance des stocks de maïs en conserve aux États-Unis cette année-là.

Le tableau 3 montre également que la consommation annuelle par tête du maïs en conserve a peu changé, s'établissant à 5 livres environ. L'augmentation de 25 p. 100 dans la disparition domestique apparente, qui s'est produite au cours de la décennie, résultait donc surtout de l'accroissement de la population.

TABLEAU 3. MAÏS SUCRÉ EN CONSERVE, OFFRE ET ÉCOULEMENT, CANADA, 1949 À 1958

Année <sup>a</sup>	Stocks 1er janv.	Production totale <sup>a</sup>		Importations <sup>b</sup>		Approvisionnement total (en milliers de livres)		Stocks 31 déc.	Disparition domestique apparente	Consom- mation par tête (livres)
		1949	1950	1951	1952	1953	1954			
1949	36,656	119,012	--		247	155,668	89,194	66,227	4.9	
1950	89,194	64,921	c		231	154,115	84,970	68,914	5.0	
1951	84,970	69,134	35		14,722	154,139	62,534	76,883	5.5	
1952	62,534	91,366	39		296	153,939	86,378	67,265	4.7	
1953	86,378	59,983	255		362	146,616	70,642	75,612	5.1	
1954	70,642	65,249	2,964		999	138,855	61,190	76,666	5.0	
1955	61,190	90,215	3,303		1,317	154,708	75,980	77,403	4.9	
1956	75,988	61,923	3,638		781	141,549	57,949	82,819	5.2	
1957	57,949	96,929	8,632		607	163,510	77,199	85,704	5.2	
1958	77,199	82,058	3,605		716	162,862	79,083	83,063	4.9	

386

a Maïs à la crème, maïs à grains entiers et maïs en épis.

b Importations et exportations, moins poids des contenants.

c Moins de 500 livres.

Source: BFS, Commerce du Canada, publication annuelle; The Fruit and Vegetable Preparations Industry, publication annuelle.

Le rapport qui existe entre les stocks de maïs en conserve, la superficie ensemencée sous contrat et la production du maïs en conserve est indiqué au tableau 4. Des données qui y figurent, il ressort clairement que les stocks disponibles influent grandement sur la superficie ensemencée en vertu de contrats et, par conséquent, sur la production du maïs en conserve.

TABEAU 4. NOMBRES-INDICES DES STOCKS DE MAÏS EN CONSERVE, DE LA SUPERFICIE ENSEMENCÉE ET DE LA PRODUCTION DE MAÏS EN CONSERVE, CANADA, 1949 - 1958

(1949 = 100)

Année civile	Stocks de maïs en conserve 1er janvier	Superficie sous contrat	Production de maïs en conserve
1949	100	100	100
1950	244	48	55
1951	232	76	58
1952	171	64	77
1953	236	46	50
1954	193	54	55
1955	167	64	76
1956	208	59	52
1957	159	68	81
1958	211	60	69

Source: Adapté de Stocks of Canned Fruit and Vegetables, Ottawa, publication annuelle du BFS; Bulletin trimestriel de la statistique agricole; et Fruit and Vegetable Preparations Industry, publication annuelle.

#### Répartition géographique de la production du maïs sucré

Le maïs sucré destiné à la mise en conserve se cultive dans toutes les provinces du Canada. Les plus vastes superficies ensemencées, toutefois, se trouvent en Ontario; vient ensuite le Québec. Des superficies plus petites produisent aussi du maïs sucré dans les provinces des Prairies et en Colombie-Britannique. Ajoutons que les régions irriguées de Lethbridge-Tabor-Brooks dans le sud de l'Alberta ainsi que les environs du lac Winnipeg au Manitoba, en particulier, acquièrent régulièrement une importance plus grande quant à la production du maïs sucré. Dans les Maritimes, seule une très faible superficie est présentement consacrée à la culture du maïs sucré destiné à la mise en conserve.

Les superficies ensemencées, par suite de contrats, en maïs sucré destiné à la mise en conserve représentent environ 85 p. 100 de la su-



perficie totale qui sert à la production du maïs sucré. Les principales superficies ensemencées en vertu de contrats se trouvent dans l'Ouest de l'Ontario et dans les terres basses de la vallée du Saint-Laurent dans le Québec. Au cours de la période 1949-1958, la superficie moyenne engagée par des contrats à la production du maïs sucré dans l'Ontario et le Québec a représenté près de 82 p. 100 du total pour le Canada. La superficie globale, ensemencée sous contrat a varié considérablement au cours de cette période de dix ans atteignant un minimum de 29,000 acres en 1953 et un maximum de 63,000 en 1949.

Il est de pratique courante pour les acheteurs et les cultivateurs ou leurs représentants, de signer un contrat relatif à l'ensemencement en maïs sucré d'une superficie déterminée à un prix minimum convenu avant la saison de plantation. Un des principaux objets de ces contrats est d'assurer aux acheteurs les approvisionnements voulus. En Ontario et en Colombie-Britannique, le maïs s'achète à un prix minimum fixé par les Offices provinciaux de commercialisation. Dans d'autres provinces, le prix est négocié entre l'acheteur et les producteurs.

#### Courbe saisonnière des fluctuations des prix

Les fluctuations saisonnières des prix du maïs en conserve sont minimes tant au niveau de la ferme qu'à ceux de la transformation ou de la vente au détail. D'habitude, les prix à la ferme font l'objet de négociations avant l'ensemencement de la récolte saisonnière et demeurent inchangés pendant la durée de la saison. Les prix à la conserverie se maintiennent habituellement au même niveau l'année durant. La principale raison en est que la superficie ensemencée en vertu de contrats et la quantité de maïs mis en conserve sont déterminées par les stocks en mains avant la saison d'ensemencement et par l'essor démographique. Les prix de détail, en général, demeurent à peu près au même niveau toute l'année.

#### Évaluation des écarts de prix du maïs en conserve aux niveaux de la ferme, de la transformation et de la vente au détail, Canada, 1949-1958

Le tableau 5 fournit des données estimatives sur les écarts de prix entre la ferme, la transformation et la vente au détail à l'égard du maïs en conserve pour la période à l'étude. Les calculs ont été faits en fonction d'une tonne de maïs sucré vendue par le cultivateur en vue de la mise en conserve.

Le prix à la ferme est passé de \$24 la tonne en 1949 à \$26 en 1952, après quoi il est demeuré inchangé jusqu'en 1957. Le prix de détail a enregistré des variations plus marquées d'une année à l'autre que le prix à la ferme mais, pour l'ensemble de la décennie, l'augmentation a été modérée. Aussi, l'écart annuel des prix entre la ferme et la vente au détail a de façon générale, suivi la même courbe d'année en année que les prix de détail, s'échelonnant entre un minimum de \$87 la tonne en 1954 et un maximum de \$105 la tonne en 1957. L'écart ne sem-

TABLEAU 5. RÉSUMÉ DES ÉCARTS DU MAÏS EN CONSERVE AUX NIVEAUX DE LA FERME, DE LA TRANSFORMATION ET DE LA VENTE AU DÉTAIL, CANADA, 1949 À 1957

Année civile	Prix de détail <sup>a</sup> (c. la boîte de 20 onces)	Valeur équivalente au détail d'une tonne à la ferme <sup>b</sup> (\$)	Valeur équivalente au niveau de la transformation d'une tonne à la ferme <sup>c</sup> (\$)	Prix à la ferme calculé par rapport à l'année civile <sup>d</sup> (\$ la tonne)	Écart ferme-détail (\$)	Part de la valeur au détail touchée par la transformation (%)	Part de la valeur au détail touchée par le cultivateur (%)
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	60.2	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	61.1	19.8

a Prix de détail du maïs à la crème, de choix, la boîte de 20 onces.

b Une livre de maïs en conserve égale 2,525 livres de maïs vert.

c Prix de vente de l'apprêteur pour le maïs en conserve de toutes les catégories et dans les boîtes de toutes grosseurs.

d Prix moyen pondéré pour le maïs sucré destiné à la transformation. On suppose que 62 p. 100 du maïs en conserve vendu aux clients au cours d'une année quelconque provient de la récolte de l'année précédente et 38 p. 100 de la récolte de l'année courante.

ble, toutefois, révéler aucune tendance vers la hausse ou vers la baisse.

La part du prix de détail touchée par le cultivateur 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 du cultivateur redescendait à 19.8 p. 100, niveau où elle se trouvait au début de la période. Pendant l'ensemble de la période, la part du cultivateur s'est établie en moyenne à 20.7 p. 100. La part du prix de détail obtenue par l'apporteur 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 pour l'ensemble de la période.

#### Comparaison avec les États-Unis

Au cours de la période à l'étude, la part du cultivateur canadien à l'égard du maïs en conserve a dépassé celle du cultivateur américain de 2 p. 100 à 9 p. 100. Toutefois, la présente comparaison ne tient pas compte des différences touchant la qualité des produits, la grosseur des contenants, les facteurs de conversion et les méthodes de calcul employés dans les deux pays pour déterminer les prix à la ferme et les prix au détail.

## LES POMMES FRAÎCHES

Écart des prix des pommes fraîches cultivées et vendues  
au Canada, et principales influences que la  
commercialisation exerce sur cet écart

1. Caractéristiques des pommes fraîches qui influent  
sur leur prix et sur le coût de la commercialisation

Les pommes ont certaines caractéristiques physiques qui influent directement sur la popularité dont elles jouissent ainsi que sur les frais de la commercialisation et l'écart des prix. La pomme fraîche destinée au marché est plutôt petite, même si sa grosseur varie et ne pèse pas lourd. Règle générale, elle mesure de deux à trois pouces de diamètre. Les règlements du gouvernement fédéral, relatifs au classement des pommes destinées au commerce interprovincial et au commerce d'exportation, imposent une grosseur minimum de deux pouces et quart et un classement uniforme. Le poids ordinaire du fruit varie de trois à cinq onces.

La forme de la pomme varie selon la variété et même si, en général, elle est esthétique, elle ne se prête pas tout naturellement à la conservation de l'espace dans l'emballage. La couleur, qui, elle aussi, varie selon la variété, a beaucoup d'importance pour ce qui est de plaire à l'oeil. Les Canadiens préfèrent les pommes de teinte rosée. Les pommes canadiennes de la catégorie "extra de fantaisie" doivent être de coloration rouge dans la proportion de 40 à 65 p. 100, celles de la catégorie "de fantaisie" dans la proportion de 15 à 40 p. 100 et celles de la catégorie "C" dans la proportion de 15 p. 100.

La pomme a généralement une peau lisse recouverte d'une cire naturelle qui la protège. Néanmoins, elle se perce facilement. La pomme est luisante quand on la polit mais cela a pour effet d'enlever la cire protectrice. Une bonne pomme est de texture ferme et croquante; la fermeté de sa chair diminue cependant à mesure que la pomme mûrit davantage. La pomme est aussi facilement meurtrie par la grêle ou dans la manutention. Cela est dû en partie au fait que la pomme a une forte teneur en eau (84 p. 100 environ). À cause du sucre qu'elle renferme, la chair de la pomme piquée brunit et attire les moustiques. La pomme peut se gâter par l'intérieur si l'air pénètre dans le cœur du fruit. Il ne faut pas enlever la queue de la pomme. Ce fruit a un arôme appétissant qui peut facilement se vicier si la pomme n'est pas emballée ou entreposée avec soin.

Pour assurer à la pomme toute la protection voulue, compte tenu des caractéristiques exposées ci-dessus, il faut lui donner un emballage solide, ferme, propre et sans rugosités. Il faut y tasser les pommes délicatement pour les empêcher de rouler et de se meurtrir. Le classement et l'emballage appropriés des pommes sont donc des procédés longs et coûteux.

La pomme est sensible à la chaleur mais elle peut se conserver pendant plusieurs mois dans un endroit frais et humide. L'entreposage des pommes peut se faire par le cultivateur, le distributeur ou le consommateur mais, habituellement, c'est le cultivateur, ou sa coopérative qui s'en charge. L'entreposage des pommes coûte plus cher quand il est réglé à 33°F. environ ou quand il se fait dans un endroit hermétiquement fermé à température réglable (CO<sub>2</sub>). La pomme est aussi exposée au râtinement avec le temps en raison de la déshydratation.

Il existe plusieurs variétés de pommes. La Loi et les Règlements sur les fruits et les légumes du Canada en énumèrent soixante-dix-sept, tandis que les brochures à l'intention du consommateur, que publie le ministère de l'Agriculture en mentionnent dix-huit. Au Canada, on en cultive en grande quantité au moins une douzaine de variétés. Celles-ci ne se distinguent pas toutes facilement les unes des autres et ne sont pas très bien connues de la majorité des consommateurs. Les règlements relatifs au classement exigent habituellement des variétés uniformes, cependant, ce qui est à la fois une protection pour le consommateur et un élément de frais dans la commercialisation.

La valeur marchande des pommes peut être amoindrie par des avaries naturelles qui se produisent dans le verger (par exemple, la grêle, l'insolation, les perforations de la peau, le frottement des rameaux, les piqûres des insectes, la gale, la sécheresse, l'abattement par le vent, et autres). On a amélioré les pommes fraîches des points de vue de l'uniformité, du bon état, de la propreté et ainsi de suite en ayant recours à l'émondage, à l'éclaircissement, à l'engraissement du sol et à l'arrosage des arbres ainsi qu'à d'autres procédés de culture et de commercialisation. Quelques-uns de ces procédés, tout au moins, ajoutent au coût d'une livre de pommes. En outre, la qualité de la récolte peut varier considérablement d'une année à l'autre, selon les conditions atmosphériques et l'efficacité de la lutte contre les maladies et les insectes. Cela amène des variations annuelles dans la quantité des pommes de rebut dont on dispose pour la fabrication de sous-produits.

Bien que la pomme n'ait pas subi de transformations d'ordre scientifique récemment, on en a amélioré la couleur et la forme. On a développé des pommiers qui résistent mieux aux rigueurs de l'hiver et qui sont plus petits de sorte que la cueillette de leurs fruits est plus facile (travail moins dur). Les deux grandes catégories de pommes sont les pommes "de dessert" et les pommes "à cuire". La préparation des aliments à la maison a tendance à diminuer et, en conséquence, il y a eu réduction du volume des pommes des variétés à cuire. Certaines variétés sont également bonnes pour être mangées crues et pour la cuisson, mais la McIntosh, la variété produite en plus grande quantité, est avant tout une pomme de dessert.

Les méthodes de manutention et les conditions de vente varient considérablement dans l'Est du pays. Après la récolte, les pommes sont déposées telles quelles dans des contenants jusqu'à ce qu'elles soient classées et emballées. Le classement et l'entreposage peuvent se faire par les producteurs particuliers ou dans des entrepôts appartenant à

des expéditeurs, des producteurs, des coopératives ou autres organismes. Le producteur peut même vendre les fruits dans l'arbre et l'acheteur (habituellement un grossiste) prend les dispositions voulues pour en faire faire la récolte. Les producteurs peuvent, individuellement, vendre aux grossistes, aux détaillants ou aux consommateurs, mais la grande majorité d'entre eux livrent leurs pommes à un expéditeur ou à un organisme qui en fait l'emballage et par l'intermédiaire de qui les ventes sont effectuées. Le producteur peut recevoir le prix courant s'il vend directement à un expéditeur particulier mais, s'il est membre d'une coopérative, il partagera également avec les autres membres le produit de la saison pour les pommes de la variété, la qualité et la grosseur de celles qu'il a livrées. En pareil cas, il reçoit une ou plusieurs avances au cours de la saison en attendant que les ventes aient pris fin et que les derniers calculs aient été faits.

Les conditions de vente varient selon la nature de la transaction. Lorsqu'il s'agit d'envois à des marchés éloignés, l'expédition se fait habituellement franco, mais ce n'est pas toujours le cas. Ainsi, il peut arriver qu'un grossiste envoie son camion chercher une charge ou qu'un expéditeur livre les pommes aux locaux de l'acheteur. Selon les perspectives du marché, certains commerçants peuvent acheter de grandes quantités à l'automne et les entreposer eux-mêmes. Dans ces cas, ils achètent d'habitude directement du producteur. Si la récolte est abondante et les perspectives peu brillantes il peut arriver que les commerçants achètent seulement les quantités requises pour répondre à leurs besoins immédiats.

Comme dans le cas de la plupart des autres fruits frais et des légumes verts, la tendance est à l'emballage des pommes en colis de grosseur commode pour le consommateur. Etant donné que les pommes se meurtrissent facilement, le sac en plastique transparent, qu'on emploie pour bon nombre d'autres produits, est d'une valeur douteuse comme contenant pour les pommes. Pour assurer une plus grande protection, un contenant plus rigide serait souhaitable, notamment une petite boîte en carton ou le panier "climax" de six pintes qu'on emploie depuis bon nombre d'années. Du point de vue du coût, le sac en plastique est sans doute plus avantageux mais, pour que le consommateur reçoive les fruits en bon état, il est essentiel d'apporter un soin tout particulier à la manutention.

L'adoption, ces dernières années, de l'entreposage à atmosphère réglée a prolongé de quelque trois mois la durée possible en entrepôt de la pomme McIntosh. Ordinairement, cette variété commence à se détériorer à la fin de février mais, dans un entrepôt à atmosphère réglée, il est possible de conserver ces pommes en bon état jusqu'à la fin de juin. Toutefois, il arrive souvent, lors de l'exposition à la température normale d'intérieur après cette période prolongée d'entreposage, que les pommes se détériorent rapidement de sorte que l'écoulement doit en être accéléré. La question de la concurrence d'autres variétés, notamment la Newton, la Délicieuse, la Spy et la Winesap, qui sont habituellement mises en vente à la fin de la saison, entre aussi en cause ici.

## 2. Régime général d'écoulement de la récolte

Le tableau 1 présente un résumé des tendances de la production des pommes canadiennes, des exportations et des importations de pommes fraîches et de la transformation, au cours des vingt dernières années. Le premier point important qui en ressort réside dans la stabilité de la production qui atteint, sur une longue période, un niveau de quelque 14 millions et demi de boisseaux, fait que rejettent généralement dans l'ombre les violentes fluctuations annuelles, dont nous ferons l'étude dans une section subséquente.

Au long aller, les exportations de pommes ont eu tendance à diminuer, toutefois, tant absolument que relativement. Au cours de la récente période quinquennale de 1952 à 1957, les pommes exportées ne représentaient que 15.4 p. 100 de la récolte totale, au regard de 22.6 p. 100 pour la période de 1948 à 1952 et de 42.3 p. 100 pour la période d'avant-guerre de 1935 à 1939. L'exportation des produits de la pomme tend aussi à diminuer.

Avant la Seconde Guerre mondiale, nous jouissions au Royaume-Uni d'un grand marché privilégié pour nos pommes. La guerre a soudainement réduit ce marché en raison de la pénurie des cales, des frais d'expédition et ainsi de suite. Nous n'avons pas, depuis, reconquis pleinement ce marché à cause des difficultés chroniques ressenties au Royaume-Uni en matière de balance générale des comptes ainsi qu'à cause de l'augmentation de la production dans ce pays. Pendant deux années après la crise monétaire de 1952, le Royaume-Uni n'a pas importé de pommes du Canada.

Les États-Unis sont devenus le principal marché d'exportation pour la pomme canadienne. Au cours de la période 1954-1956, 59 p. 100 environ de nos pommes exportées sont allées aux États-Unis et 34 p. 100 environ au Royaume-Uni, au regard de 48 p. 100 environ à chacun de ces deux pays au cours de la période 1949-1951. Les Antilles constituent pour nous un autre marché important d'exportation de la pomme. La Colombie-Britannique, la Nouvelle-Écosse et l'Ontario sont les principales provinces qui exportent des pommes. La plupart de nos exportations de pommes aux États-Unis s'y rendent par chemin de fer mais il est intéressant de noter que bon nombre de camions transportent des pommes de la Colombie-Britannique à Los Angeles<sup>1</sup>. Le tarif américain sur les pommes est de 1/4c. par livre (11.25c. par boisseau).

Les importations de pommes au Canada affichent une tendance à la hausse depuis 1948. Au cours de la période 1953-1957, elles ont égalé en moyenne 6.7 p. 100 de la production canadienne, au regard de 1.8 p. 100 de 1948 à 1952 et de 1.5 p. 100 dans les années qui ont immédiatement précédé la Seconde Guerre mondiale. A peu près toutes les pommes importées au Canada proviennent des États-Unis et les pommes américaines arrivent sur nos marchés très tôt et très tard dans la saison de la pomme cana-

---

1 Département de l'Agriculture des É.-U., Carlot Unloads of Certain Fruits and Vegetables in 100 U.S. and 5 Canadian Cities et Truck Unloads in 39 U.S. Cities and 5 Canadian Cities, année civile 1957, Washington, avril 1958.

dienne. Le tarif canadien sur les pommes importées est de 3/8c. par livre (16.8c. par boisseau) et il n'est en vigueur qu'à compter du 1<sup>er</sup> août d'une année jusqu'au 19 mai de l'année suivante.

La proportion de notre récolte de pommes qui est utilisée par l'industrie de la transformation accuse une augmentation, ainsi que l'indique le tableau 1, mais cette augmentation n'est pas aussi rapide que l'est la diminution de nos exportations nettes (c.-à-d. de nos exportations moins nos importations). La différence s'explique du fait de la consommation plus grande au Canada par suite de l'accroissement de la population.

Au cours des dix dernières années, plus de la moitié des pommes destinées à la transformation au Canada ont servi à la préparation de jus et de concentré. Viennent ensuite par ordre d'importance les produits en conserve et déshydratés, la compote de pommes et les garnitures de tarte. La plupart des établissements de transformation de la pomme se trouvent en Nouvelle-Écosse, en Colombie-Britannique et en Ontario.

TABLEAU 1. TENDANCES DE LA PRODUCTION, DE L'EXPORTATION, DE L'IMPORTATION ET DE LA TRANSFORMATION DES POMMES AU COURS DES VINGT DERNIÈRES ANNÉES

	Moyenne 1935-1939	Moyenne 1948-1952	Moyenne 1953-1957
Production (milliers de boisseaux)	14,560	14,674	14,685
Exportations en pour-cent de la production	42.3	22.6	15.4
Importations en pour-cent de la production	1.5	1.8	6.7
Transformation en pour-cent de la production	néant	22.9	28.3

Source: BFS, Bulletin trimestriel de la statistique agricole, Ministère de l'Agriculture du Canada, Crop and Seasonal Price Summaries, Fresh Fruit and Vegetables, et La Revue d'actualité de la situation agricole au Canada.

### 3. Influences géographiques sur les frais de commercialisation

Les principales conditions physiques qu'exige la production des pommes sont un climat tempéré et un sol riche et bien assaini. L'irrigation peut compenser l'insuffisance de la pluie. La répartition géographique de la production des pommes au Canada au cours des dix der-



nières années est indiquée dans le tableau 2, par principales provinces productrices.

**TABLEAU 2. TENDANCES DE L'IMPORTANCE RELATIVE DES PRINCIPALES PROVINCES PRODUCTRICES DE POMMES AU COURS DES VINGT DERNIÈRES ANNÉES**

	Moyenne 1935-39		Moyenne 1948-52		Moyenne 1953-57	
	(milliers de boisseaux)	(%)	(milliers de boisseaux)	(%)	(milliers de boisseaux)	(%)
Colombie-Britannique	5,555	38.1	7,225	49.2	5,872	41.2
Ontario	2,419	16.6	2,903	19.8	3,065	21.5
Québec	569	3.9	1,923	13.1	2,832	19.9
Nouvelle-Écosse	5,874	40.3	2,290	15.6	2,170	15.2
Nouveau-Brunswick	143	1.0	334	2.3	322	2.3
CANADA	14,560	100.0	14,674	100.0	14,261	100.0

Source: HFS., Bulletin trimestriel de la statistique agricole. Ministère de l'Agriculture du Canada, Crop and Seasonal Price Summaries et La Revue d'actualité de la situation agricole au Canada.

La Colombie-Britannique est la province qui produit le plus de pommes. La plupart de ses vergers se trouvent dans la vallée de l'Okanagan et dans celle de la Kootenay. La proportion de la récolte totale qui vient de la Colombie-Britannique a diminué un peu au cours des dix dernières années, période sur laquelle porte notre étude. L'Ontario vient ensuite par ordre d'importance. Ses vergers se trouvent dans le sud-ouest de son territoire, y compris la région de la baie Georgienne, et aussi le long du Saint-Laurent, à peu près de Kingston à Cornwall. La proportion produite en Ontario n'a que très peu augmenté. La production du Québec dépasse maintenant celle de la Nouvelle-Écosse et elle se concentre dans plusieurs localités situées assez près de Montréal. Il y a aussi une région moins importante de culture des pommes près de Québec. La proportion de la récolte totale qui est produite dans le Québec est passée de 13 p. 100 au cours des années 1948 à 1952 à 20 p. 100 environ de 1953 à 1957. Au regard de la période qui a précédé la Seconde Guerre mondiale, la production des pommes a augmenté d'une façon impressionnante dans le Québec tandis qu'elle a diminué sensiblement en Nouvelle-Écosse. La pomiculture en Nouvelle-Écosse était organisée en fonction du marché du Royaume-Uni. La perte de ce marché pendant et depuis la Seconde Guerre mondiale a exigé une ré-

duction marquée et une substitution des variétés cultivées, ce qui a entraîné une diminution de la production. Dans le Québec, par contre, les arbres qui ne portent pas encore de fruits représentent environ 25 p. 100 du total et l'augmentation possible de la production dans quelques années est élevée.

Au Nouveau-Brunswick, la production a augmenté depuis la période 1935-1939. Toutefois, les proportions que la production de la Nouvelle-Écosse et du Nouveau-Brunswick représente au regard de la récolte totale sont demeurées stables au cours des dix dernières années. Les vergers de la Nouvelle-Écosse se trouvent dans la vallée de l'Annapolis. La production du Nouveau-Brunswick n'est pas élevée et ses vergers sont situés dans la vallée du fleuve Saint-Jean. Les provinces des Prairies et celle de l'Île du Prince-Edouard produisent une quantité très limitée de pommes pour consommation locale.

La densité de la population constitue le facteur principal de la répartition géographique de la consommation des pommes. Cela signifie que les marchés les plus importants se trouvent dans le sud de l'Ontario et du Québec, à proximité relative des régions productrices de ces provinces mais à des distances considérables des producteurs de la Colombie-Britannique et de la Nouvelle-Écosse, ce qui entraîne pour eux un transport coûteux. Les distances relatives entre les régions productrices et les régions consommatrices du Canada ont une grande importance dans une étude des écarts de prix. Il se peut que l'effet sur les prix ne soit pas en proportion directe de la distance à parcourir pour atteindre le marché. L'explication générale de ce fait serait qu'il y a certains marchés qui chevauchent et sur lesquels les différents producteurs régionaux se font concurrence.

Il y a eu des différences persistantes entre les quatre principales provinces productrices pour ce qui est de la valeur moyenne des pommes à la ferme. Au cours de la période 1949-1957, les prix aux producteurs du Québec, du Nouveau-Brunswick et de l'Ontario étaient les plus élevés, s'établissant en moyenne à \$1.39, \$1.39 et \$1.27 le boisseau respectivement. Les prix versés aux producteurs de la Nouvelle-Écosse et de la Colombie-Britannique étaient les moins élevés, soit, en moyenne, de 80c. et de 95c. le boisseau respectivement au cours de la période 1949-1957.

#### 4. Fluctuations de l'offre et des prix d'année en année

Le climat tempéré et ensoleillé du Canada convient bien à la production des pommes de qualité mais les caprices du temps (particulièrement les rigueurs de l'hiver et les gelées tardives du printemps) entraînent des variations marquées dans l'importance de la récolte d'une année à l'autre. Parfois, les effets durent pendant plus d'une année.

Ces fluctuations de l'offre créent bon nombre de problèmes onéreux de production et de mise en vente lorsqu'il s'agit d'un produit aussi périssable que les pommes. Elles constituent probablement la principale cause des variations dans les prix des pommes d'une année à l'autre à toutes les étapes de la commercialisation et, en conséquence, des écarts de prix.

S'il lui fallait s'organiser à fond pour être en mesure d'écouler les récoltes abondantes, l'industrie aurait une capacité excédentaire coûteuse à maintenir en temps normal. D'autre part, si les moyens de vente ne suffisaient qu'à écouler une récolte réduite, il en résulterait souvent des pertes considérables. En réalité, les moyens de vente se situent entre ces deux points extrêmes et le secteur de la transformation joue le rôle d'agent de stabilisation économique. Il semble que le rôle de ce secteur devienne de plus en plus important et indépendant.

L'année-récolte 1955-1956 démontre très clairement l'influence de l'instabilité de l'offre sur le marché des pommes. Cette année-là la récolte a été extrêmement abondante et c'est la deuxième en importance qui ait été signalée. L'industrie pomicole a alors connu ses plus grandes difficultés. On verra dans une autre section du présent rapport que, au cours de cette année-là, l'écart de prix a atteint un maximum, tant en chiffres relatifs qu'absolus. La récolte de 1955 s'est élevée à 19,142,000 boisseaux, c'est-à-dire une augmentation de 32 p. 100 par rapport à l'année précédente et de 33 p. 100 par rapport à la moyenne de production des six années antérieures, soit de 1949 à 1954. La valeur moyenne à la ferme de la récolte de 1955 était de 57c. le boisseau, ce qui représente une baisse de 54 p. 100 par rapport à la valeur moyenne de la période 1949-1954. Le volume de la récolte de 1955 aurait suffi à entraîner une baisse rapide des prix. Malheureusement, on avait en stock au début de l'année-récolte 1955-1956, une quantité exceptionnellement forte de produits de pommes transformées, qui, jusqu'à un certain point, remplacent les pommes fraîches. C'est ce qui a pu aggraver la situation des excédents. Même si de plus grandes quantités de pommes ont été exportées au cours de l'année-récolte 1955-1956 et même si l'importation de pommes a diminué, ces changements n'ont contrebalancé en aucune façon l'énorme récolte et l'augmentation des stocks de pommes transformées.

Dans la province de Québec, la récolte de 1955 a doublé par rapport à celle de l'année précédente, mais la Nouvelle-Écosse et l'Ontario ont aussi grandement contribué à l'excédent. C'est pourquoi il faut se demander s'il est possible qu'un concours de conditions de culture exceptionnellement favorables dans trois des quatre provinces principales productrices de pommes, ou dans toutes, puisse se produire de nouveau et causer un effondrement des prix. En vue de donner une réponse prudente à cette question, nous avons étudié les changements qui se sont produits d'une année à l'autre dans la production de la Colombie-Britannique, de l'Ontario, du Québec et de la Nouvelle-Écosse et cette étude a couvert une période de 31 ans, soit de 1926 à 1957.

Pendant 23 de ces 31 années (c'est-à-dire 74 p. 100), la production de pommes dans trois des quatre provinces principales productrices a varié, soit en hausse, soit en baisse. La production du Québec et de la Nouvelle-Écosse est particulièrement changeante. Pendant 13 de ces 31 années (42 p. 100), dans trois des quatre provinces principales productrices ou dans toutes ces provinces, la production de pommes a augmenté. Cela laisse entendre qu'il est fort possible que le prix des pommes tombe brusquement dans tout le Canada une fois tous les deux ou

trois ans.

D'autres facteurs importants qui influent sur les prix des pommes d'une année à l'autre sont le niveau de la demande et l'offre de fruits concurrents<sup>1</sup>.

##### 5. Courbe saisonnière de la variabilité

Dand n'importe quelle année, il existe une courbe saisonnière des prix attribuable à la récolte qui se fait surtout à la fin de l'été et au début de l'automne tandis que la consommation est répartie, d'une façon plutôt inégale, sur les trois quarts de l'année ou plus. D'ordinaire, les ventes atteignent leur niveau maximum au cours du mois d'octobre et leur niveau minimum en juin et en juillet. Bien que, en général, les cultivateurs n'entrepasent pas de grandes quantités de pommes sur leurs fermes, ils se joignent dans plusieurs cas à des coopératives d'entreposage frigorifique. Ces coopératives vendent parfois aux grossistes et dans d'autres cas elles jouent elles-mêmes ce rôle. Des quantités considérables sont aussi entreposées dans des entrepôts commerciaux et dans des établissements de transformation avant d'être vendues aux grossistes. Comme les prix de détail, les prix de gros sont soumis aux fluctuations saisonnières.

En conservant un produit périssable, l'entreposage frigorifique a prolongé la période de consommation des pommes. L'entreposage à atmosphère réglée prolonge davantage cette période et fait entrevoir la perspective de se procurer pendant toute l'année et moyennant un certain prix, des pommes de bonne qualité cultivées au Canada. Cela pourrait limiter les extrêmes de la courbe saisonnière et familière des prix mais la cherté de l'entreposage frigorifique prolongé et de l'entreposage à atmosphère réglée perpétuerait, dans une certaine mesure, le cycle saisonnier des prix.

On peut démontrer plus clairement la courbe des prix saisonniers en se reportant aux prix au détail (ventes en grosses quantités) fournis par le Bureau fédéral de la statistique. Ces renseignements figurent au tableau 3 et sont répartis par mois sur une base moyenne de dix années-récoltes, soit de 1949-1950 à 1957-1958. Comme on peut s'y attendre, c'est en octobre et en novembre que les prix au détail sont les plus bas et en juillet qu'ils sont les plus élevés. La quantité de pommes canadiennes à vendre n'était pas très considérable pendant les mois où les prix étaient élevés, c'est-à-dire de juin à août, mais ce volume augmente avec l'introduction de l'entreposage à atmosphère réglée.

La courbe des prix saisonniers de gros pour les pommes domestiques a été limitée à la période commençant en septembre et se terminant en mai, pour autant que le volume de vente soit en cause. D'après les rapports sur les prix fournis par le Service de l'information sur les marchés du ministère fédéral de l'Agriculture, la période où les prix de

<sup>1</sup> Voir l'article de Ban H. Pubols, "Factors Affecting Prices of Apples", dans Agricultural Economics Research, publication du Département de l'Agriculture des E.-U., Washington, juillet 1954.

TABLEAU 3. PRIX MENSUELS AU DÉTAIL DES POMMES FRAÎCHES (VENTES EN GROSSES QUANTITÉS) CANADA, ANNÉES-RECOLTE 1949-1950 À 1957-1958

	Août	Sept.	Oct.	Nov.	Déc.	Janv.	Fév.	Mars	Avril	Mai	Juin	Juil.
	(cents la livre)											
1949-1950	12.2	9.2	5.6	9.1	8.5	9.2	9.0	9.7	10.0	10.5	11.8	12.9
1950-1951	12.5	9.9	6.9	8.8	9.4	10.8	11.2	11.6	12.0	12.1	12.4	13.2
1951-1952	13.4	11.9	11.2	9.6	10.1	10.5	11.2	11.6	12.4	13.6	15.0	17.6
1952-1953	15.8	12.0	12.0	12.5	13.4	14.0	14.7	15.2	16.0	16.6	17.5	18.9
1953-1954	18.3	14.6	13.8	13.5	13.8	14.5	14.4	15.1	16.2	17.1	17.6	18.4
1954-1955	18.2	15.7	13.7	13.3	13.9	14.2	14.2	14.8	15.3	16.5	17.9	19.1
1955-1956	17.8	14.4	10.4	9.9	10.5	10.9	11.4	11.7	12.7	13.8	15.1	16.0
1956-1957	16.8	13.5	12.6	12.6	13.2	13.7	14.0	14.0	14.7	16.5	18.0	20.3
1957-1958	18.2	14.7	12.8	12.3	12.9	13.0	13.9	13.9	15.2	17.2	19.9	22.0
Moyenne	15.9	12.9	11.0	11.3	11.7	12.3	12.6	13.1	13.8	14.9	16.1	17.6

400

Source: Prices and Price Indexes, publication mensuelle du Bureau fédéral de la statistique.

gros sont à leur minimum change selon la variété et le marché. Ainsi, dans le cas des McIntosh de fantaisie de l'Ontario vendues sur le marché de Toronto, le mois "minimum" depuis quelques années est celui d'octobre, comme on peut s'y attendre, mais pour les Délicieuses de fantaisie de la Colombie-Britannique vendues sur le marché de Vancouver, le minimum s'est parfois produit en janvier ou en février et parfois en avril. Quant aux McIntosh de fantaisie du Québec qui se vendent sur le marché de Montréal, la période où les prix de gros sont à leur minimum tombe souvent en novembre, mais elle arrive parfois dans d'autres mois comme janvier, février ou même avril. Les minimums tardifs sont difficiles à expliquer étant donné les frais d'entreposage supplémentaires à payer.

#### 6. Calcul de l'écart ferme-détail des prix des pommes fraîches

Le ministère fédéral de l'Agriculture ne publie pas de statistique sur les écarts de prix des pommes fraîches. Comme il existe certaines lacunes dans les données, et aussi des éléments qui faussent les comparaisons, nous ne pouvons faire ici qu'une approximation.

Le Bureau fédéral de la statistique a fourni des données relatives aux prix de détail ayant cours dans 33 villes et, dans le cas des pommes, ces données publiées mensuellement sont fondées sur les quantités vendues et non sur la variété. Les prix mensuels au détail qui avaient cours dans les villes importantes ne sont disponibles que depuis juillet 1952. Les prix annuels fournis pour les villes (années civiles) ne sont que des moyennes des ventes des douze mois et ne tiennent aucun compte de l'irrégularité prononcée et saisonnière du volume des ventes. Ce facteur est important quand les prix varient selon les saisons d'une façon aussi prononcée que dans le cas des pommes.

On peut obtenir tous les mois les prix à la ferme pour les pommes mises sur le marché. Comme ces derniers portent sur toutes les catégories réunies, les prix des pommes à la ferme et au détail ne sont pas strictement comparables.

Les données les plus détaillées qui soient disponibles sont celles qui se rapportent au prix de gros des pommes, parce qu'elles précisent la province d'origine, les marchés des grandes villes, les principales variétés, les mois et même le genre de contenant (boîte, cageot ou boisseau).

Le premier travail que la présente estimation a nécessité a été de convertir les prix mensuels au détail exprimés en années civiles en années-récolte (exemple, d'août à juillet), pour la période de neuf ans qui a commencé en 1949-1950 et qui s'est terminée en 1957-1958. En deuxième lieu, il a fallu étudier la courbe saisonnière du volume des ventes. Pour cela, on a procédé par mois, d'après une année-récolte, en pondérant les prix mensuels à la ferme et au détail au moyen des arrivages mensuels de pommes cultivées au Canada<sup>1</sup>. Comme il n'était pas fait

<sup>1</sup> Données sur les arrivages tirées de la publication Annual Unload Reports, Fresh Fruits and Vegetables, du ministère fédéral de l'Agriculture.

rapport des quantités transportées par camion avant 1955, les quantités globales transportées chaque mois par chemin de fer et par camion pendant les années 1955 à 1957 ont servi d'indice de pondération pour les années-récoltes antérieures à 1955-1956. Après cette année-là, les arrivages de chaque année ont été utilisés. On a prévu une proportion de 10 p. 100 pour les pertes matérielles (détérioration, perte de volume et autres causes) survenues au cours de la vente. Il s'agit nécessairement d'une allocation assez arbitraire. On a ensuite déduit le prix à la ferme de la valeur au détail correspondante afin d'obtenir l'écart entre le prix à la ferme et le prix au détail en dollars par boisseau à la ferme. La valeur à la ferme était aussi calculée en pour-cent de la valeur au détail. On trouve au tableau 4 un résumé de ces calculs.

D'après l'estimation des écarts de prix du tableau 3, l'écart ferme-détail des prix des pommes fraîches a atteint un maximum au cours de l'année-récolte 1954-1955. La marge absolue a alors passé de \$2.38 le boisseau, à la ferme, en 1949-1950 à \$4.21 en 1954-1955; après une baisse à \$3.82 en 1955-1956, elle est montée de nouveau à \$4.20 en 1957-1958. Pour l'ensemble de la période, l'écart entre le prix à la ferme et le prix au détail s'est considérablement agrandi.

La proportion de la valeur équivalente au détail que représente le prix à la ferme est passée 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 pour 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. 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 réglée); 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 façonnés; 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.

## 7. Comparaisons avec les États-Unis

Pour fins de comparaison, le tableau 5 donne la part touchée par le cultivateur du Canada et celle du cultivateur des États-Unis de 1949-1950 à 1957-1958. La part relative de la valeur au détail touchée par les producteurs de pommes des États-Unis s'est établie en moyenne à quelque 43 p. 100 pour toute la période, tandis que les données canadiennes ne sont que de 30 p. 100 environ. En plus d'être bien inférieure à la part touchée par le cultivateur des États-Unis, celle du cultiva-

TABLEAU 4. RESUMÉ DES ÉCARTS FERME-DÉTAIL DES PRIX DES POMMES  
FRAÎCHES, CANADA, ANNÉES RÉCOLTE 1949-1950 À 1957-1958<sup>a</sup>

<u>Année-récolte</u>	<u>Prix de détail pondéré</u>	<u>Valeur équivalente au détail</u>	<u>Prix à la ferme</u>	<u>Écart ferme-détail</u>	<u>Part de la valeur au détail touchée par le cultivateur</u>
	(c. la liv.)	(\$)	(\$ le boiss.)	(\$)	(%)
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

Sources: Prices and Price Indexes, du BFS. Annual Unload Reports, Fresh Fruit and Vegetables, et Crop and Seasonal Price Summaries, Fresh Fruit and Vegetables, du ministère canadien de l'Agriculture.



teur canadien a fluctué considérablement pendant la période à l'étude, passant d'un minimum de 20 p. 100 à un maximum de 36 p. 100. La principale raison du niveau inférieur de la part revenant au cultivateur canadien, c'est que les pomiculteurs canadiens ont reçu des prix bien inférieurs à ceux qui ont été payés aux cultivateurs des États-Unis.

TABLEAU 5. PART COMPARATIVE DE LA VALEUR AU DÉTAIL REVENANT AU CULTIVATEUR, AU CANADA ET AUX ÉTATS-UNIS

	États-Unis <sup>a</sup>	Canada <sup>b</sup>
	(%)	(%)
1949-1950	44	33
1950-1951	41	31
1951-1952	41	31
1952-1953	41	36
1953-1954	45	35
1954-1955	45	29
1955-1956	42	20
1956-1956	42	31
1957-1958	43	25

a Juillet à juin Source: Publication 741 du Département de l'Agriculture des États-Unis, Farm-Retail Spreads for Food Products, Misc., Washington, novembre 1953, p. 123.

b Août à juillet Source: Tableau 4 de la présente étude.

## FRAISES

1. Caractéristiques influant sur le prix et sur le coût de la mise en vente

La saison des fraises est courte, la cueillette se concentrant en juin et juillet. L'importance et la durée de la récolte pour une année en particulier varient beaucoup suivant les conditions atmosphériques. Cette courte durée de la cueillette n'est pas particulière aux fraises, mais si elle revêt en leur cas 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 beaucoup 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 à cause du mauvais temps il n'est pas possible de cueillir ces fruits un certain jour, le lendemain le marché est encombré d'une grande quantité de fraises qu'il faut vendre à tout prix.

Comme la cueillette des fraises est une entreprise qui demande une attention immédiate et beaucoup de travail, elle requiert une main d'oeuvre abondante et facilement disponible. Les enfants sont souvent embauchés. La rémunération dépend de la quantité cueillie.

Des fruits trop mûrs ne sont pas agréables à voir et sont fragiles au toucher. Ils s'écrasent facilement, sont difficiles à équeuter et à nettoyer, et s'avarièrent facilement. Les fraises mûres doivent donc être cueillies à la main, mises sur le marché dans des contenants qui les protègent et écoulées rapidement afin d'éviter une détérioration coûteuse. Elles se conservent le mieux à des températures de 32 à 40°F. et à une humidité relative de 85 à 90 p. 100. Depuis dix ans le mode de vente des fraises à l'état frais n'a guère changé. D'habitude le fruit, au moment de la cueillette, est déposé dans une caissette où il demeure jusqu'à ce qu'il parvienne au consommateur. Le contenant à fraises dans l'Est du Canada est un panier d'une capacité d'une ou de six pintes, alors qu'en Colombie-Britannique c'est une boîte d'une chopine (ou hallock). Ces contenants sont à leur tour mis dans des cageots pouvant contenir 12 à 32 pintes, ou 12 à 36 chopines. La ménagère trouve économique d'acheter le panier de six pintes pour la mise en conserve à domicile. La réfrigération s'impose dans le cas des expéditions sur d'assez longues distances. Lorsque les fraises sont vendues à l'état frais, suivant leur qualité, d'une province à l'autre ou pour l'exportation, la seule catégorie est celle dite Canada n°1.

Pour ce qui est des méthodes de vente des fraises fraîches, il est devenu de plus en plus manifeste que les chaînes traitent directement avec les grands producteurs.

1 Voir la Loi et les Règlements sur les fruits, les légumes et le miel, Ottawa.

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. En ce qui concerne la transformation, la température et l'humidité des fruits posent toujours deux délicats problèmes. L'équeutage des fruits peut se faire à la main ou à la machine. Les fraises sont triées en vue d'enlever celles qui sont vertes, molles ou écrasées. Le classement se fait alors d'après les catégories<sup>1</sup>. Le fruit est lavé et mis en boîte, ou dans des contenants en carton pour la congélation. Les boîtes sont alors plongées pendant cinq minutes dans l'eau à une température de 180°F, où elles se meuvent sur une bande transporteuse. Ce procédé a pour but de chasser l'air afin de créer un vide au moment de sceller les boîtes, ce qui aide à conserver la couleur et la saveur du fruit. Du sirop chaud est ajouté et la boîte est scellée. Elle est alors chauffée pendant 10 à 12 minutes à 212°F. (boîte de 20 onces). Pour la congélation, par contre, un sirop de sucre ou du sucre sec est mélangé aux fraises dans leur récipient de carton. Celles-ci sont alors immédiatement congelées. En ces dernières années, d'appréciables améliorations ont été apportées à l'équipement mécanique de manutention des fraises à congeler.

Les fraises destinées à la transformation qui sont trop molles pour la mise en conserve ou pour la congélation, sont d'habitude transformées en confiture, mais en attendant cette transformation et alors qu'elles sont en entrepôt elles peuvent être congelées dans des seaux ou boîtes ou mises en barils dans une solution d'anhydride sulfureux. On peut donc normalement considérer les confitures aux fraises comme des sous-produits des conserveries. Certaines ménagères, cependant, achètent encore des fraises fraîches pour en faire des conserves et des confitures.

Les prescriptions visant les contenants de fraises fraîches pour le commerce interprovincial et l'exportation sont énoncées dans la Loi et les Règlements sur les fruits, les légumes et le miel, dont l'exécution relève de la Division des fruits et légumes du ministère fédéral de l'Agriculture. La mise en conserve des fraises tombe sous la Loi sur les viandes et conserves alimentaires ainsi que sous les Règlements sur les fruits et légumes transformés.

On a suffisamment parlé des risques physiques et de la manutention des fraises pour montrer que leur production et leur mise en vente entraînent des frais considérables, qu'elles soient vendues à l'état frais ou après avoir été traitées. Ces frais influent directement sur les prix et l'écart des prix.

<sup>1</sup> La qualité "de fantaisie" exige un diamètre minimum de 5/8 de pouce. Voir la Loi sur les viandes et conserves alimentaires et les Règlements sur les fruits et légumes transformés, Ottawa.

2. Ecoulement général de l'approvisionnement

Les tendances qu'ont fait voir la production, le conditionnement, les importations et les exportations au Canada au cours des deux dernières décennies sont résumées au tableau 1. En ces récentes années, la production des fraises au Canada a baissé considérablement par rapport à celle du début de la période de 1949 à 1958, et dans des proportions moindres si on la compare aux années d'avant-guerre de 1935-1939. Elle avait atteint un sommet en 1952.

Quelque 80 établissements s'adonnent au traitement des fraises au Canada. Au cours des dix dernières années, 17,6 p. 100 environ des fraises conditionnées, congelées et mises en boîtes, ont été importées. Par contre, un peu moins de la moitié de la production canadienne de fraises durant la décennie toute entière ont été traitées. Les données quant aux quantités de fraises canadiennes qui ont été congelées et mises en boîte ne sont pas disponibles.

TABLEAU 1. TENDANCES DE LA PRODUCTION DES FRAISES, DES VENTES AU CONSERVERIES, DES EXPORTATIONS ET DES IMPORTATIONS AU CANADA AU COURS DES DEUX DERNIÈRES DÉCENNIES

	Moyenne 1935-1939	Moyenne 1949-1953	Moyenne 1954-1958
Production, en millier de pintes	24,493	28,119	21,827
Ventes aux conserveries canadiennes,			
Pour-cent de la production	20.9	46.0	49.6
Exportations de fraises fraîches,			
Pour-cent de la production	12.5	14.7	1.4
Importations de fraises fraîches,			
Pour-cent de la production	12.5	13.6	53.5

Source: Ministère fédéral de l'Agriculture, Revue d'actualité de la situation agricole au Canada, numéros annuels sur la situation générale, et Bureau fédéral de la statistique: Commerce du Canada.

Comparativement aux années qui ont immédiatement précédé la Seconde guerre mondiale, la quantité de fraises traitées a augmenté en chiffres absolus aussi bien que par rapport à la production canadienne de ce fruit. Si la période de 1954-1958 est comparée à celle de 1949-1953, une augmentation est également constatée dans la quantité totale

des fraises transformées. Au cours de la décennie, toutefois, il y a au moins de fraises canadiennes soumises à la transformation, mais une telle baisse a été contrebalancée par une augmentation des importations de ce produit à l'intention des conserveries. Comme les ventes à ces établissements n'ont pas baissé aussi rapidement que la production, elles représentent une proportion plus élevée par rapport à celle-ci, soit de 49.6 p. 100 au regard de 46 p. 100 antérieurement.

Presque toutes nos exportations de fraises vont aux États-Unis. En ces récentes années, il y a eu beaucoup moins de ces fruits d'exportés, les envois étant tombés à un niveau aussi peu élevé que 1.4 p. 100 au cours de 1954-1958, comparativement aux 14.7 p. 100 de la période de 1949 à 1953.

Il y eut de même une hausse remarquable dans les importations de fraises fraîches au Canada durant les années 1949 à 1958, et les quantités importées, de l'équivalent de 15 p. 100 de la production qu'elles représentaient en 1949-1953, se sont élevées à 54 p. 100 en 1954-1958. La proportion des importations de fraises destinées aux conserveries a augmenté rapidement ces dernières années. Toutes nos importations de fraises fraîches viennent des États-Unis. Au cours de la période à l'étude, le tarif imposé sur ces importations s'est établi en général à 1 3/5c. la livre (c.-à-d., 2c. la pinte) pendant notre saison de cueillette de six semaines, et à 10 p. 100 ad valorem pour le reste de l'année<sup>1</sup>. En juin 1957, cependant, il a été prévu, en vertu du Tarif des douanes, un minimum de juste valeur marchande de 13 1/2c. la livre (c.-à-d. 16.9c. la pinte) sur les importations de fraises fraîches. Le coût minimum payé par l'importateur était porté à 19c. la pinte à la frontière. Cette disposition fut abolie en décembre 1957.

Outre l'augmentation accusée par les importations de fraises fraîches, les quantités de ce fruit qui ont été importées à l'état congelé ont augmenté considérablement en ces dernières années. De 1955 à 1957 l'équivalent en fraises fraîches des fruits congelés importés a représenté quelque 19 p. 100 de la production canadienne. Environ les deux tiers de toutes les fraises congelées destinées à la transformation sont importées depuis quelque temps. Les trois quarts à peu près de nos importations de fraises congelées viennent des États-Unis.

Pour résumer, la production canadienne totale des fraises a diminué au cours de la décennie à l'étude, mais cette baisse a été plus que contrebalancée par la réduction des exportations et par l'augmentation des importations. Les ventes de fraises congelées ont augmenté de façon remarquable au cours de ces dix ans.

<sup>1</sup> Le droit douanier des États-Unis sur les fraises fraîches est de 1/2c. la livre, du 15 juin au 15 septembre et de 3/4c. la livre du 16 septembre au 14 juin. Canada and the United States Tariffs on Selected Agricultural Products, du ministère fédéral de l'Agriculture, Ottawa, déc. 1957, p. 12.

### 3. Répartition géographique de la production des fraises

Les chiffres relatifs aux superficies consacrées à la culture des fraises dans chacune des provinces ne sont disponibles que pour les années de recensement. En 1956, les champs de fraises les plus vastes se trouvaient en Ontario, dans le Québec et en Colombie-Britannique, bien qu'il y en eût de moindre étendue dans toutes les autres provinces. Dans le comté de Norfolk, en Ontario, et dans vallée inférieure du Fraser, en Colombie-Britannique, les fraises sont cultivées sur une haute échelle. En 1956, l'étendue totale des cultures de fraises était de 15,690 acres, dont 38.3 p. 100 en Ontario, 32.4 p. 100 dans le Québec et 14.5 p. 100 en Colombie-Britannique. A elles trois ces provinces, en 1956, avaient dans leur territoire 85.2 p. 100 de tous les champs de fraises. Une comparaison de ces chiffres avec ceux de 1951 révèle que la superficie totale a diminué. Bien que les champs de fraises aient augmenté en étendue en Ontario et dans le Québec entre 1951 et 1956, tant en termes absolus que relatifs, ceux de la Colombie-Britannique ont diminué de 4,001 à 2,266 acres, soit de quelque 43 p. 100. La forte gelée dont a souffert la Colombie-Britannique en 1956 en est la principale cause.

Dans le cas des fraises, toutefois, le volume de la production n'est pas toujours en proportion de l'étendue en culture. Il y a aussi le risque que les années faisant l'objet de recensements aient pu être exceptionnelles. L'orientation géographique de la production des fraises dans chaque province au cours des deux dernières décennies est résumée au tableau 2. Comme il s'agit de moyennes, ces données ne font pas connaître les variations que montre d'une année à l'autre la production en raison surtout des conditions atmosphériques. L'exemple le plus frappant a peut-être été l'énorme fléchissement qui a marqué la production de la Colombie-Britannique en 1956. Les effets de la forte gelée de 1956 s'y sont fait sentir jusqu'à la saison suivante.

L'importance économique que revêtent les fraises pour les cultivateurs des diverses provinces peut être mesurée en comparant les recettes rapportées par ces fruits et le revenu total en espèces des fermes. De ce point de vue, les fraises représentent un secteur plus important de l'agriculture en Colombie-Britannique qu'en toute autre province. Les fraises sont la principale récolte de fruits de l'Île du Prince-Edouard; elles jouent également un grand rôle dans l'industrie agricole de la Nouvelle-Ecosse et du Nouveau-Brunswick.

La Colombie-Britannique, l'Ontario et le Québec sont les provinces qui, habituellement, mettent en conserves les plus grandes quantités de fraises. Celles-ci varient beaucoup d'une année à l'autre dans les différentes provinces, mais au cours de la dernière période décennale la Colombie-Britannique a traité un peu plus de la moitié de l'ensemble pour le Canada tandis que l'Ontario en a transformé environ 30 p. 100 et le Québec quelque 17 p. 100.

Les mises en boîte se font normalement du 5 juin au 15 juillet en Colombie-Britannique, du 10 juin au 15 juillet en Ontario, du 10 juillet au 31 juillet dans les Maritimes et le Québec. La proportion

TABLEAU 2. TENDANCES DE LA PRODUCTION DES FRAISES, PAR PROVINCE AU COURS DES DEUX DERNIERES DECENNIES

Province	Moyenne de 1935-1939		Moyenne de 1949-1953		Moyenne de 1954-1958	
	(milliers de pintes)	(pour-cent)	(milliers de pintes)	(pour-cent)	(milliers de pintes)	(pour-cent)
Ontario	8,297	32.5	8,578	30.5	7,221	33.1
Colombie-Britannique	7,766	30.5	11,277	40.1	6,022	27.6
Québec	7,012	27.5	6,000	21.3	5,830	26.7
Ile du Prince-Edouard	-	-	275	1.0	1,087	5.0
Nouveau-Brunswick	1,330	5.2	1,032	3.7	905	4.1
Nouvelle-Ecosse	1,088	4.3	957	3.4	761	3.5
Canada	25,493	100.0	28,119	100.0	21,827	100.0

Source: Revue d'actualité de la situation agricole au Canada, ministère fédéral de l'Agriculture.

des stocks conditionnés varie visiblement d'une province à l'autre. Au cours de la dernière décennie, 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 le Québec, 31 p. 100.

#### 4. Fluctuations des approvisionnements et des prix d'une année à l'autre

Il a été déclaré que la moins grande production canadienne des fraises en ces dernières années a été plus que contrebalancée par la réduction des exportations et l'augmentation des importations. On a aussi mentionné que les variations dans la production de chaque année étaient surtout attribuables aux conditions atmosphériques. Les fluctuations que font voir les approvisionnements (production plus importations nettes) d'une année à l'autre devraient avoir comme résultat, semble-t-il, de faire varier annuellement les prix à la ferme. On a donc tenté de comparer les changements survenus dans l'offre et le prix en établissant pour la période de 1949-1958 des indices annuels à l'égard de l'approvisionnement des fraises fraîches et du prix moyen à la ferme. Ces indices figurent au tableau 3. (Comme les données sur les importations de fraises congelées ne sont pas disponibles pour les années précédant 1955, il n'a pas été possible d'inclure leur équivalent en fraises fraîches).

Ces deux indices affichent de grandes variations d'une année à l'autre. Bien que l'approvisionnement et les prix semblent prendre des directions opposées, comme on pouvait s'y attendre, une telle relation inverse n'est ni immuable ni étroite.

Le Bureau fédéral de la statistique a publié pour ces dernières années les prix de détail des fraises congelées. Depuis sept ans, on discerne un mouvement marqué de baisse qui a porté le prix d'environ 50. lc. qu'il était en 1952, pour un contenant de 15 onces, à environ 42. 6c. en 1958. Les prix de détail pour les fraises en conserve "de choix", depuis dix ans, ont également fait l'objet d'un relevé. Ces prix ont un peu varié d'année en année, mais la tendance était manifestement à la hausse, étant partis d'environ 27.8c. en 1949, pour la boîte de 15 onces, pour arriver à environ 32.3c. en 1958. On peut se demander quelles étaient les raisons de la tendance à la baisse qu'ont accusée les prix des fraises congelées et de la tendance à la hausse qu'ont montrée les prix des fraises en conserve. Le volume des fraises congelées a augmenté rapidement au cours de ces dernières années. L'accroissement de la capacité des congélateurs dans les établissements de détail et la concurrence intense ont fait baisser le prix des fraises congelées. En outre, la mécanisation croissante de la manutention et de la congélation a abaissé les frais unitaires de production. Par contraste avec l'offre croissante de fraises congelées, la quantité de fraises en conserve est faible et stable d'une année à l'autre.



TABLEAU 3. INDICE DE L'OFFRE ET INDICE DES PRIX À LA FERME, FRAISES FRAÎCHES, CANADA, 1949 À 1958

(1949 = 100)

Année	Indice de l'offre	Indice des prix
1949	100	100
1950	101	119
1951	116	105
1952	135	90
1953	126	110
1954	141	119
1955	123	124
1956	130	105
1957	136	105
1958		

Source: Adapté des publications du ministère canadien de l'Agriculture  
 La Revue d'actualité de la situation agricole au Canada et  
 Crop and Seasonal Price Summaries, Fresh Fruit and Vegetables,  
 Partie I.

### 5. Variabilité saisonnière des prix

Malheureusement, il n'existe pas de données mensuelles méthodiquement ordonnées sur les prix de détail des fraises fraîches pour la période de dix ans que nous étudions. On sait toutefois que la vente des fraises fraîches au Canada se concentre dans un intervalle de deux mois qui commence au début de juin. Au cours de la première semaine ou des deux premières semaines de cette période, les fraises fraîches sont le plus souvent importées des États-Unis. Il n'est pas rare que le prix de détail soit au maximum au début de la saison de la vente et tombe en trois semaines à un niveau uniforme à partir duquel il remontera vers la fin de juillet. C'est là une tendance habituelle dont, il va sans dire, les faits peuvent souvent dévier.

Quand le Bureau fédéral de la statistique a établi la moyenne mensuelle des prix de détail des fraises congelées au cours des sept dernières années, très peu de variations saisonnières ont été constatées. Le prix moyen maximum de 47,7c. a été atteint au mois de septembre, et le prix moyen minimum de 46,3c., au mois de juin. En établissant de la même façon les prix de détail des fraises en conserve, on a constaté encore moins de variations saisonnières. La stabilité des prix des fraises en conserve ou congelées réside, pourrait-on expliquer, dans la variation saisonnière normale des niveaux des réserves, qui sont progressivement amoindries pendant l'automne, l'hiver et le printemps, et sont ensuite reconstituées grâce à la nouvelle production de juin et

de juillet<sup>1</sup>.

6. Calcul de l'écart de prix ferme-détail pour les fraises en conserve

Nous avons pu obtenir les prix de détail qui ont eu cours pour les fraises en conserve (en boîtes de 15 onces, qualité "de choix") de 1949 à 1957. Pour pouvoir comparer les prix à la ferme et les prix au détail, il a fallu ajuster les prix au détail de façon à obtenir l'équivalent de la valeur au détail des fraises en conserve tirées d'une pinte de fraises à l'état frais<sup>2</sup>. Une opération semblable a permis d'établir un chiffre comparable pour la valeur de vente au niveau de la conserverie. (La quantité de fraises contenue dans les conserves ne constitue pas, il va sans dire, l'unique élément du prix de revient dont le fabricant et le détaillant tiennent compte pour établir leurs prix de vente). 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. A partir de ces trois séries de chiffres, on a pu établir l'écart ferme-détail, l'écart pour le fabricant, l'écart grossiste-détaillant et la part des intéressés dans la valeur au détail. Ces calculs sont résumés au tableau 4. L'écart de prix ferme-détail à l'égard des fraises en conserve s'est élargi modérément sur l'ensemble de la période. Le prix à la ferme est monté de 3,2c. la pinte au cours de la période. Dans la même période, le prix de détail est monté de 4,4c. pour la boîte de 15 onces. L'écart ferme-détail s'est accentué presque entièrement au niveau de l'écart combiné grossiste-détaillant (ou écart courtier-grossiste-détaillant). A cause de l'insuffisance des données disponibles, nous n'avons pu séparer les écarts aux niveaux du grossiste et du détaillant.

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 varie de 2½ p. 100 à 3 p. 100 du prix franco la fabrique.

<sup>1</sup> Bureau fédéral de la statistique, The fruit and Vegetable Preparations Industry et Stocks of Food Commodities in Cold Storage and Other Warehouses, publications annuelles.

<sup>2</sup> D'après les facteurs de conversion établis par le ministère de l'Agriculture, une livre de fraises en conserve équivaut à .63 livre de fraises fraîches, et une pinte de fraises fraîches équivaut à 20 onces.

TABEAU 4. RÉSUMÉ DES ÉCARTS DE PRIX FERME-CONSERVERIE-DÉTAIL  
POUR LES FRAISES EN CONSERVE, CANADA, 1949 À 1957<sup>a</sup>

Année civile	Prix de détail (c. la boî- te de 15 onces)	Équivalent	Équivalent à	Valeur à la ferme pour l'an- née civile (c. la pinte)	Écart ferme- détail (c.)	Part de la valeur au détail revenant à la conserverie (%)	Part de la valeur au détail revenant au cultivateur (%)
		au détail d'une pinte à l'état frais <sup>a</sup> (c.)	la conserve- rie d'une pinte à l'état frais (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 Une livre de fraises en conserve équivaut à .63 livre de fraises fraîches, et une pinte de fraises fraîches équivaut à 20 onces.

Source: Adapté de la publication annuelle du Bureau fédéral de la statistique, The Fruit and Vegetable Preparations Industry.

7. Calcul de l'écart de prix ferme-détail pour les fraises congelées

On peut obtenir depuis le milieu de 1952 les prix de détail des fraises congelées en paquet 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 ces calculs est indiqué au tableau 5. L'écart des prix ferme-détail à l'égard des fraises congelées, par opposition marquée avec celui qu'accusent les fraises en conserve, a diminué sensiblement au cours de la période. Pendant que les prix à la ferme augmentaient, les prix du commerce de détail ont faibli. La part du cultivateur est montée, de 22.9 p. 100 qu'elle était en 1952, à 32.2 p. 100 en 1957.

La baisse du prix des fraises congelées au regard 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 établissements de détail et la concurrence intense ont fait baisser le prix des fraises congelées. En outre, la mécanisation croissante de la manutention et de la congélation a abaissé les frais unitaires de production. Par opposition avec l'offre croissante de fraises congelées, la quantité de fraises en conserve est faible et stable d'une année à l'autre.

TABLEAU 5. RÉSUMÉ DES ÉCARTS DE PRIX FERME-DÉTAIL POUR LES FRAISES CONGELÉES, CANADA, 1952 À 1957<sup>a</sup>

Année civile	Prix de détail (c. le paquet de 15 onces)	Equivalent au détail d'une pinte à l'état frais <sup>a</sup> (c.)	Valeur à la ferme pour l'année civile (c. la pinte)	Écart ferme-détail (c.)	Part de la valeur au détail revenant au cultivateur (%)
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

a 1 liv. de fraises congelées égale .85 liv. de fraises fraîches non équeutées, et 1 pinte de fraises fraîches égale 20 onces.

Source: Adapté des publications du Bureau fédéral de la statistique The Fruit and Vegetable Preparations Industry (annuelle) et Prices and Price Indexes.

## PÊCHES

1. Caractéristiques influant sur leur prix et sur les frais de commercialisation

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. Le gros de la récolte de pêches canadiennes se fait cependant en quelque six semaines. À cause de leur nature périssable, les pêches doivent être transportées promptement au marché. Elles demandent à être emballées et manipulées avec soin si on veut éviter de les meurtrir. Il existe plusieurs variétés que l'on groupe habituellement en deux catégories générales: les pêches "à noyau adhérent" et les pêches "à noyau libre". Ces dernières prédominent. Le commerce des pêches à l'état frais comprend trois étapes principales: l'emballage, le transport et la vente. 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'oeuvre 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 ou de transport et la perte demeure à son minimum. 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.

Les pêches sont utilisées à l'état frais, en conserve, séchées et congelées. Environ la moitié de la production totale est vendue comme pêches à l'état frais tandis que l'autre moitié ou à peu près sert à la transformation et se vend sous forme de pêches en conserve. Depuis quelques années, les pêches séchées et congelées sont apparues sur le marché mais en petite quantité.

2. Normes de classement et inspection

D'après les règlements gouvernementaux<sup>1</sup>, les pêches à l'état frais sont classées Canada Surchoix, Canada n° 1 et Canada n° 2. Elles doivent être d'une même variété, bien formées, saines et de maturité uniforme pour toutes les catégories. Pour ce qui est de leur grosseur, les règlements exigent que la pêche Canada Surchoix ait au moins 2 pouces  $\frac{3}{8}$  de diamètre, ou que sa grosseur minimum représente 60 pêches par caisse; la Canada n° 1 doit avoir au moins 2 pouces de diamètre ou une grosseur minimum représentant 90 pêches par caisse et la Canada n° 2

1 Ministère de l'Agriculture du Canada, Loi et règlements sur les fruits, les légumes et le miel, Ottawa, 1957.

doit aussi être d'une grosseur minimum représentant 90 pêches par caisse.

### 3. Approvisionnement et écoulement

Le tableau 1 décrit les tendances de la production des pêches à l'état frais et de l'écoulement de l'approvisionnement total pendant la décennie 1949 à 1958. Même si la production des pêches a beaucoup varié d'une année à l'autre, depuis plusieurs décennies elle suit une courbe ascendante, comme on peut le constater en comparant les périodes suivantes: 1935 à 1939, 1,023,000 boisseaux; 1945 à 1949, 1,833,000 boisseaux; 1950 à 1954, 2,250,000 boisseaux et 1955 à 1958, 2,618,000 boisseaux.

De même la consommation par personne de pêches à l'état frais a augmenté sensiblement au cours de la décennie de 1949 à 1958. Les importations, qui dépassent de beaucoup les exportations, sont déterminées dans une large mesure par la récolte domestique. Au cours de la dernière décennie, les quantités importées ont beaucoup varié d'une année à l'autre.

Le tableau 2 résume la production, l'écoulement et la consommation des pêches en conserve pendant la décennie de 1949 à 1958. La production commerciale des pêches en conserve suit une tendance semblable à celle de la production totale des pêches. Il est intéressant de noter que les importations de pêches en conserve ont augmenté considérablement au cours des quelques dernières années en dépit de la production domestique accrue et des stocks plus considérables de pêches en conserve.

### 4. Régime géographique de la production et de la commercialisation

La production des pêches au Canada est presque restreinte à deux provinces seulement et plus particulièrement à deux petites régions de l'Ontario et de la Colombie-Britannique. En Ontario, la péninsule de Niagara et les comtés de Kent et d'Essex sont les principaux districts producteurs de pêches et en Colombie-Britannique le sud de la vallée de l'Okanagan représente près de la totalité de la production des pêches dans cette province. En sus de ces deux régions principales qui sont tout à fait propres à la culture des pêches, on trouve aussi une petite zone de production dans la vallée de l'Annapolis, en Nouvelle-Écosse, mais sa production est insignifiante si on la compare à celle de l'Ontario et de la Colombie-Britannique.

En Ontario, le nombre des pêcheurs a baissé au cours des années depuis 1921 tandis qu'il a augmenté régulièrement en Colombie-Britannique. L'importance de cette dernière province, sous ce rapport, est passée de 5.7 p. 100 en 1921 à 16.2 p. 100 en 1956. Pour ce qui est de la production, la Colombie-Britannique a fourni 20 p. 100 du total pour le Canada et l'Ontario, 80 p. 100 durant la décennie de 1949 à 1958.

TABLEAU 1. PÊCHES À L'ÉTAT FRAIS, APPROVISIONNEMENT TOTAL ET ÉCOULEMENT, CANADA, 1949 À 1958

Année	Production totale	Importations	Approvision- nement total	Exportations	Transformées	Disponibles pour usage domestique <sup>a</sup>	Consommation par personne (état frais)
				(milliers de boisseaux)			(livres)
1949	2,011	1	2,012	3	1,153	856	2.5
1950	1,222	349	1,571	1	861	709	2.0
1951	1,792	349	2,141	53	1,095	993	3.2
1952	2,917	338	3,255	11	909	2,335	6.5
1953	2,893	371	3,264	30	971	2,263	6.3
1954	2,425	498	2,923	16	1,214	1,693	4.9
1955	2,883	256	3,139	63	1,511	1,595	4.5
1956	1,667	799	2,466	9	829	1,628	3.7
1957	2,801	424	3,225	35	1,426	1,764	4.7
1958	3,043	533	3,576	16	1,235	2,325	5.5

a Pertes non déduites.

Source: Ministère de l'Agriculture: Seasonal Price Summaries, publication annuelle.

TABLEAU 2. PÊCHES EN CONSERVE, RÉSUMÉ DE L'APPROVISIONNEMENT, DE L'ÉCOULEMENT ET DE LA CONSOMMATION, CANADA, 1949 À 1958

Année	Production commerciale	Stocks			Exportations	Importations	Approvisionnements disponibles	Consommation par personne (en conserve) (livres)
		1 <sup>er</sup> janv.	31 déc.	(milliers de livres)				
1949	46,875	26,213	35,194	47	5,047	42,894	3.2	
1950	39,143	35,194	30,579	34	7,801	51,525	3.7	
1951	51,253	30,579	47,271	34	14,173	48,700	3.5	
1952	39,493	47,271	45,650	67	7,844	48,891	3.4	
1953	39,199	45,650	35,237	41	9,206	58,777	4.0	
1954	52,340	35,237	37,712	817	10,197	59,245	3.9	
1955	66,455	37,712	52,089	2,454	9,171	58,795	3.8	
1956	39,133	52,089	34,516	882	12,286	68,110	4.1	
1957	58,591	34,516	54,960	251	19,057	56,953	3.4	
1958	56,036	54,960	54,181	284	18,356	72,367	4.2	

Source: Bureau fédéral de la statistique.



La mise en conserve des pêches se poursuit en Ontario et en Colombie-Britannique. Les principales variétés sont la Jubilee, l'Elberta et la V, qui sont toutes des pêches à noyau libre. De 1949 à 1953, il s'est produit des changements considérables dans la proportion des pêches consacrées à la mise en conserve; mais, depuis 1954, on note une stabilisation évidente sous ce rapport. Dans l'ensemble, plus de 50 p. 100 des pêches de l'Ontario et environ 35 p. 100 des pêches de la Colombie-Britannique ont été mises en conserve pour fins commerciales. Pour tout le Canada, la moyenne s'est établie à 50 p. 100 au cours de la décennie de 1949 à 1958.

#### Commercialisation et prix

En Colombie-Britannique, tout le commerce des pêches à l'état frais se fait par l'intermédiaire de la B.C. Tree Fruits Ltd. qui agit à titre d'organisme central de vente pour toute la région réglementée. Elle vend une partie de la récolte aux conserveries et aux transformateurs et le reste aux grossistes et aux chaînes de magasins pour le marché des fruits à l'état frais. La B.C. Tree Fruits établit un prix pour les pêches destinées à la transformation et le même prix s'applique à chaque conserverie. Les producteurs de la Colombie-Britannique touchent un prix moyen pour chaque catégorie et variété de pêches, indépendamment de l'endroit où elles ont été écoulées, que ce soit sur le marché des fruits frais ou sur celui des conserveries.

En Ontario, cependant, il existe 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. Chaque saison, le prix minimum des pêches destinées à la transformation fait l'objet de négociations, sous l'égide de l'Ontario Peach Growers' Marketing Board, entre les représentants des producteurs et des transformateurs. L'Office annonce le prix minimum fixé qui reste habituellement en vigueur pendant toute la saison. Depuis 1954, les pêches à l'état frais ont été vendues, sous l'égide du Fresh Peach Growers' Marketing Board, par l'entremise de son organisme de vente, l'Ontario Fresh Peach Growers' Co-operative. Avant 1954, il n'existait pas d'organisation générale de la commercialisation. Les prix des pêches à l'état frais varient au cours de la saison selon les conditions du marché.

Les ventes des pêches en conserve au Canada se font directement des conserveries aux grossistes, aux courtiers et aux chaînes de magasins. Le prix des pêches en conserve n'est pas réglementé.

Le marché le plus important des pêches à l'état frais de la péninsule du Niagara est l'Ontario qui absorbe environ 60 p. 100 de la récolte totale. Vient ensuite le Québec, suivi des Maritimes, du Manitoba et de la Saskatchewan. En Ontario même, Toronto et sa banlieue achètent plus de la moitié du total.

C'est en Colombie-Britannique et en Alberta que les pêches à l'état frais de la Vallée de l'Okanagan trouvent leurs plus importants marchés. La Saskatchewan achète environ 70 p. 100 de ses pêches de la

la Colombie-Britannique et 30 p. 100 de l'Ontario. D'habitude, le Manitoba fait venir la majeure partie des pêches dont il a besoin de la Colombie-Britannique, mais il y a des années où il en prend jusqu'à 50 p. 100 en Ontario.

#### Modes de transport des pêches à l'état frais

Les chiffres disponibles au Canada pour les années 1955-1957<sup>1</sup> indiquent que jusqu'à 60 p. 100 des pêches à l'état frais ont été transportées par chemin de fer et environ 40 p. 100 par camion. Presque toutes les pêches destinées à la région métropolitaine du Toronto y sont expédiées par camion. Vancouver reçoit jusqu'à 85 p. 100 de ses achats par camion et toutes les autres villes reçoivent le gros de leurs achats par voie ferrée. Le plus souvent la distance du marché est l'un des principaux facteurs qui déterminent le moyen de transport à utiliser pour acheminer les pêches vers leur destination.

#### 5. Variations annuelles des approvisionnements et des prix

Les prix à la ferme et les prix de détail des pêches sont étroitement liés à la quantité produite. Dans le cas d'une récolte considérable les prix à la ferme tombent immédiatement et si la récolte est médiocre les prix à la ferme montent. Les prix de détail des pêches en conserve accusent une tendance semblable mais avec un certain retard. Ainsi, à cause de la mauvaise récolte de 1956 les prix à la ferme ont immédiatement monté mais les prix de détail n'ont affiché une hausse qu'au début de 1957. Au cours de la décennie 1949 à 1958 les prix à la ferme ont manifesté des fluctuations considérables tandis que les prix de détail des pêches en conserve sont demeurés beaucoup plus stables. Le tableau 3 illustre ces fluctuations des prix et de la production.

Comme les deux régions productrices de pêches sont situées dans des provinces très éloignées l'une de l'autre, elles ne subissent pas toujours les mêmes intempéries et pour cette raison, les prix à la ferme varieront quelquefois de façon différente dans chaque province. De façon générale, les prix à la ferme en Ontario ont été plus élevés qu'en Colombie-Britannique (sauf en 1950, 1951 et 1958) et ont manifesté une plus grande stabilité durant la période à l'étude. Le tableau 4 indique les prix à la ferme pour les pêches en Ontario et en Colombie-Britannique.

#### 6. Fluctuations saisonnières des prix

Pour analyser le comportement saisonnier des fluctuations de prix des pêches il faut partager celles-ci en deux groupes: les pêches

---

<sup>1</sup> Ministère de l'Agriculture du Canada, Annual Unload Report, Fresh Fruits and Vegetables on 12 Canadian Markets.

TABLEAU 3. INDICES DE LA PRODUCTION DES PÊCHES, DE LA MOYENNE DES PRIX À LA FERME ET AU DÉTAIL, CANADA, 1949 À 1958

(1949 = 100)

Année	Production	Prix à la ferme	Prix au détail	Prix à la conserverie
1949	100.0	100.0	100.0	100.0
1950	60.5	103.4	97.9	107.5
1951	89.5	102.3	105.3	114.0
1952	145.6	80.7	104.3	100.0
1953	143.9	87.5	96.8	100.0
1954	121.1	98.9	98.9	114.0
1955	143.9	96.6	102.1	107.5
1956	83.3	120.5	103.2	135.5
1957	139.5	102.3	114.9	121.5
1958	151.8	81.8	108.5	non disp.

Source: Adapté de Crop and Seasonal Prices Summaries, Ministère fédéral de l'Agriculture, et BFS.

TABLEAU 4. MOYENNE DES PRIX DES PÊCHES À LA FERME, ONTARIO ET COLOMBIE-BRITANNIQUE, 1949 À 1958

	1949	1950	1951	1952	1953	1954	1955	1956	1957	1958
Ontario	2.18	2.18	2.13	1.85	1.94	2.16	2.21	2.72	2.33	1.75
Colombie-Britannique	2.15	3.13	2.56	1.41	1.80	2.04	1.73	2.19	1.74	1.92

Source: Ministère fédéral de l'Agriculture, Crop and Seasonal Prices Summaries, publication annuelle.

en conserve et les pêches à l'état frais.

#### Pêches en conserve

Il ne se manifeste, pour ainsi dire, aucune fluctuation saisonnière dans le prix des pêches en conserve, que ce soit au niveau de la ferme, de la vente de gros ou de la vente au détail. Les prix à la ferme des pêches destinées à la transformation sont négociés et annoncés au début de la récolte et ils demeurent habituellement les mêmes durant toute la saison. De même, les prix de détail et de gros restent habituellement au même niveau pendant la plus grande partie de l'année. Les changements les plus marqués se produisent à l'arrivée de nouveaux stocks. Si la récolte est pauvre, les prix monteront et resteront à peu près au même niveau jusqu'à la prochaine récolte; si la récolte est abondante, les prix baisseront.

#### Pêches fraîches

Le prix des pêches vendues sur le marché des produits frais accuse des variations saisonnières considérables aux échelons ferme-gros-détail. Ces variations sont le plus accentuées au début et à la fin de la saison, soit en juillet et en octobre, et le moins marquées à la fin d'août et au début de septembre. Cependant, les producteurs de la Colombie-Britannique ne ressentent pas immédiatement ces changements au cours de la saison, parce qu'ils vendent leur récolte par l'entremise de la B.C. Tree Fruits et touchent un prix moyen pour la totalité de leur production.

#### 7. Estimation des écarts de prix concernant les pêches fraîches et en conserve

##### Écarts ferme-conserverie-détail concernant les pêches en conserve, Canada, 1949 à 1957

Les estimations sont fondées sur des moyennes nationales et peuvent varier selon l'endroit et le temps, la qualité du fruit et la dimension du contenant. Les prix à la ferme et à la conserverie ici employés, sont les prix moyens pour l'ensemble des catégories, des variétés et des contenants de toutes dimensions, 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 ces estimations 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 prix à la ferme, à la conserverie et au détail n'a guère changé durant cette décennie. 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. L'écart ferme-détail, lequel avait augmenté très lentement jusqu'en 1956, s'est élargi considérablement en 1957. En moyenne, la part 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 réunie du grossiste et du détaillant d'environ 31 p. 100. Le tableau 5 indique les estimations des écarts ferme-conserverie-détail concernant les pêches en conserve.

TABLEAU 5. RÉSUMÉ DES ÉCARTS DE PRIX FERME-CONSERVERIE-DETAIL  
A L'ÉGARD DES PÊCHES EN CONSERVE, CANADA, 1949 À 1957<sup>a</sup>

Année civile	Prix de détail <sup>a</sup> (c. boîte de 15 on.)	Valeur équivalente au détail d'une livre à l'état frais <sup>b</sup> (c.)	Valeur équivalente à la conserverie d'une livre à l'état frais <sup>b</sup> (c.)	Valeur à la ferme pour l'année ci-vile <sup>c</sup> (c. la liv.)	Écart ferme-detail (c.)	Part de la valeur au détail revenant à la conserverie (%)	Part de la valeur au détail revenant au cultivateur (%)
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 Prix d'une boîte de 15 onces, qualité de choix.

b 1 livre en conserve égale 1.02 livre à l'état frais.

c Prix moyen pour toutes les variétés de pêches employées pour fins de transformation. Il est présumé que 7/10 des pêches en conserve vendues au consommateur dans une même année proviennent de la récolte de l'année précédente, et 3/10, de la récolte de l'année courante.

Écart ferme-gros-détail du prix des pêches à l'état frais,  
Toronto, 1957

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 chiffres indiqués au tableau 6 ont été adaptés d'un mémoire qu'a soumis le gouvernement de l'Ontario. Comme ces données ne concernent que la région de Toronto durant la saison de 1957, les conclusions que l'on en tire ne s'appliqueraient pas nécessairement à la décennie entière non plus qu'à tout le pays. La présente étude tient compte de rajustements pour les pertes, dont il n'était pas question dans le mémoire; par conséquent, la part du cultivateur et l'écart des prix indiqués dans cette étude diffèrent de ceux qui apparaissent dans le mémoire. Le tableau 6 montre que les prix à la ferme, au gros et au détail varient dans le même sens, mais non dans la même proportion. Des trois séries de prix, ce sont les prix de gros qui accusent les variations saisonnières les plus faibles et les prix à la ferme, les variations les plus considérables. Bien que l'écart ferme-détail soit plus prononcé lorsque les ventes sont moins importantes et moins marqué lorsqu'elles sont élevées, les marges de profits du grossiste ne suivent pas la même tendance. Les majorations du grossiste sont le plus élevées lorsque les ventes le sont également, et le moins élevées au début et à la fin de la saison. Les majorations du détaillant et la part du cultivateur sont le plus considérables au début de la saison et le moins élevées au milieu de celle-ci. Les estimations pour 1957 indiquent qu'en moyenne la part du cultivateur s'établissait à 44 p. 100, celle du grossiste, à 41 p. 100, et celle du détaillant, à 15 p. 100.

8. Comparaisons avec les États-Unis

Le département de l'Agriculture des États-Unis ne publie que les écarts de prix concernant les pêches en conserve, et ainsi nous ne pouvons établir la comparaison qu'avec le même genre de produits canadiens. Cependant, il existe une différence entre les divers genres de conserves de pêches produites au Canada et aux États-Unis. Les pêches mises en conserve aux États-Unis sont des deux genres, à "noyau adhérent" et "à noyau libre" et les premières prédominent tandis qu'au Canada, ce sont les secondes. Ces deux genres donnent un rendement différent lors de la transformation, ce qui modifie la part du cultivateur. Si l'on tient compte de toutes les différences qui existent dans les genres de pêches, les taux de conversion, le volume de la production et de la vente, on constate cependant que la part du cultivateur de la valeur équivalente au détail dans les deux pays est, en général, de proportion similaire et suit la même tendance.

TABLEAU 6. RÉSUMÉ DES ÉCARTS DE PRIX FERME-GROS-DÉTAIL À L'ÉGARD  
DES PÊCHES À L'ÉTAT FRAIS, TORONTO,  
2 AOÛT au 27 SEPTEMBRE 1957

	Prix de détail (chaînes de magasins) (c. la liv.)	Valeur équi- valente au détail <sup>a</sup> (c.)	Valeur équiva- lente franco/ Toronto (c.)	Prix net à la ferme (c. la liv.)	Écart ferme- gros (c.)	Écart gros- détail (c.)	Part de la valeur équivalente au détail reve- nant au cultivateur (%)
2 août	11.44	10.49	8.60	5.17	3.43	1.89	49.0
9 août	12.31	11.29	9.17	5.47	3.70	2.12	48.0
16 août	11.63	10.66	8.42	4.58	3.84	2.24	43.0
23 août	10.03	9.19	7.87	4.01	3.86	1.32	44.0
30 août	9.97	9.14	7.82	3.78	4.04	1.32	41.0
6 sept.	9.91	9.08	8.17	3.99	4.18	.91	44.0
13 sept.	10.77	9.87	8.13	4.28	3.85	1.74	43.0
20 sept.	11.05	10.13	8.92	4.90	4.02	1.21	48.0
27 sept.	11.12	10.19	8.34	5.00	3.34	1.85	49.0
Moyenne annuelle	10.54	9.67	8.20	4.24	3.96	1.47	44.0

a Il est présumé une perte de 9 p. 100 entre les ventes à la ferme et les ventes au gros.

Source: Adapté du mémoire présenté par le gouvernement d'Ontario, Compte rendu, vol. 16, p. 2672, tableau 4.

TABLEAU 7. PART COMPARATIVE DE LA VALEUR ÉQUIVALENTE AU  
DÉTAIL DES PÊCHES EN CONSERVE REVENANT AU CUL-  
TIVATEUR AU CANADA ET AUX ÉTATS-UNIS, 1948 A 1957

	1948	1949	1950	1951	1952	1953	1954	1955	1956	1957
ÉTATS-UNIS	17	17	16	19	20	17	16	18	21	18
CANADA	20	21	21	20	20	21	21	21	22	21

Source: Département de l'Agriculture des E.-U., Farm Retail Spreads for  
Food Products, Agricultural Marketing Service, Misc., Pub. 741,  
Washington, 1957, p. 131, et la présente étude, tableau 5.



## LA BETTERAVE À SUCRE

1. Caractéristiques de la betterave à sucre et du sucre de betterave qui influent sur leur prix et sur leurs frais de vente

La betterave sucrière est une racine dont la teneur en sucre varie quelque peu d'une année à l'autre, surtout par suite du temps qu'il fait. Il est peu probable que la variation de cette teneur dépasse les limites de 13 et de 20 p. 100 au cours des années. Bien qu'on ne puisse extraire tout le sucre des betteraves selon des procédés commerciaux, il est évident que les variations saisonnières de la teneur en sucre de ce légume influent sur les frais annuels de raffinage par livre de sucre. Les sociétés de raffinage du sucre de betterave rattachent le prix qu'elles paient pour la betterave sucrière tant au prix courant du sucre raffiné qu'à la teneur moyenne en sucre de la récolte de betteraves.

Les soins apportés à la culture de la betterave à sucre influent également sur le rendement en sucre de ce légume; aussi les sociétés de raffinage prévoient-elles certaines exigences précises dans les contrats qu'elles passent avec les producteurs. Les stipulations des contrats varient selon les provinces productrices et les années; néanmoins les contrats précisent, mentionnerons-nous, la superficie à cultiver et exigent que le producteur emploie des semences achetées de la raffinerie même; il est aussi exigé parfois que le sol soit engraisé ou qu'on n'y ait pas cultivé la betterave à sucre l'année précédente. En outre, les raffineries peuvent rejeter les betteraves qu'elle juge inaptes à la fabrication du sucre.

La betterave à sucre est une denrée périssable, et dans les entrepôts de ferme ordinaires elle peut subir des pertes de volume, la gelée et le reste. Eu égard à ces circonstances défavorables, il est établi dans le contrat que le producteur peut ensiloter les betteraves non livrées pour éviter qu'elles ne se détériorent. D'ordinaire, cependant, le producteur ne peut ensiloter qu'une portion restreinte de sa production, et ce à condition d'avoir obtenue la permission et les instructions voulues de la société avec laquelle il traite. Celle-ci verse au producteur un montant supplémentaire à l'égard des betteraves ensilotées, mais elle tient également compte de la perte de volume que subissent les betteraves en silo. Le producteur assume les frais de livraison de la betterave à sucre. Celle-ci doit être livrée nettoyée, sinon le producteur se voit imputer certains frais. Comme la betterave à sucre est périssable, on doit la traiter sans retard avant les fortes gelées; il s'ensuit qu'au point de vue du raffinage, les betteraveries restent inactives pendant plus des deux tiers de l'année. Des stocks considérables de sucre de betterave doivent également être entreposés durant une partie de l'année.

Le producteur reçoit un paiement initial à la livraison de ses betteraves; le solde lui est versé plus tard, lorsque la société sait à combien s'élève le "produit net" de ses ventes du sucre provenant de la récolte de l'année. Au Manitoba et en Ontario, les compagnies sucrières ont offert, ces dernières années, de verser un supplément lorsque le nombre total de tonnes de betteraves dépassait certains chiffres. Elles ont également versé un supplément, au Manitoba, lorsque la pureté moyenne dépassait 83 p. 100.

La mélasse et la pulpe de betterave sont des sous-produits du raffinage. Le producteur de betterave sucrière reçoit un supplément à l'égard de ces sous-produits, en proportion également des prochaines recettes commerciales de la société en cause. La pulpe de betterave sert d'aliment au bétail. À noter aussi que le producteur peut utiliser, à la même fin sur sa ferme, les fanes qu'il enlève avant de livrer ses betteraves.

Par raffinage, tout le sucre de betterave devient du sucre blanc granulé. Le sucre raffiné n'est pas une denrée très périssable, mais il peut être endommagé et subir des pertes à cause de l'humidité, des sacs troués, de la saleté et le reste.

## 2. Écoulement général des approvisionnements

Le tableau 1 résume, à l'égard des deux dernières décennies, les tendances de la quantité de sucre raffiné au Canada et des proportions de raffiné provenant du sucre de canne brut importé et de la betterave à sucre cultivée au Canada. Le tableau indique clairement la tendance à la hausse qui a caractérisé au long aller la production de sucre. En outre, la proportion de raffiné provenant de la betterave sucrière cultivée au Canada a été sensiblement plus élevée au cours de la période qui a suivi la Seconde Guerre mondiale que de 1935 à 1939. Au cours de la période à l'étude 1949-1958, les stocks globaux de sucre raffiné ont augmenté considérablement par rapport aux années de la Seconde Guerre mondiale, et ont été supérieurs aux quantités de sucre de betterave produites.

La quantité de sucre raffiné importée au cours de la période 1949-1958 a compté pour moins de 1 p. 100 de la quantité globale de sucre raffiné au Canada. Il en a été de même pour les exportations de sucre raffiné.

Le tarif imposé sur les importations de sucre raffiné est de \$1.89 les 100 livres, soit environ 20 p. 100 du prix de détail du sucre raffiné au Canada au cours des dernières années. Le tarif de préférence britannique sur le sucre brut est en moyenne de 28.7c. les 100 livres, tandis que celui de la nation la plus favorisée et le tarif

TABLEAU 1. TENDANCES DE LA PRODUCTION SUCRIÈRE AU CANADA  
CES DEUX DERNIÈRES DÉCENNIES SELON LES QUANTI-  
TÉS RAFFINÉES ET LES PROPORTIONS DE RAFFINÉ  
PROVENANT DU SUCRE DE CANNE BRUT IMPORTÉ ET  
DE LA BETTERAVE À SUCRE CULTIVÉE AU CANADA

	Moyenne 1935-1939	Moyenne 1949-1953	Moyenne 1954-1958
Quantité globale de sucre raffiné (en milliers de livres)	1,057,582	1,393,977	1,554,825
Provenant de la canne à sucre	86.6%	81.1%	82.6%
Provenant de la betterave à sucre	13.4%	18.9%	17.4%

Source: B.F.S., The Sugar Refining Industry, publication annuelle.

général s'établissent en moyenne à \$1.29 les 100 livres<sup>1</sup>.

### 3. Répartition géographique de la production de betterave à sucre

De tout temps la culture de la betterave à sucre a exigé une main-d'oeuvre considérable, mais la mécanisation progresse rapidement (notamment en ce qui concerne le blocage, le démariage, le sarclage, la culture et la récolte). Aujourd'hui, presque toute la betterave albertaine se récolte à la machine. La culture de la betterave à sucre exige un sol profond et fertile, ce qui influe sur sa répartition géographique. Les frais de production du sucre de betterave sont plus élevés que ceux du sucre de canne. Le rendement du sucre de betterave par acre est plus bas que celui du sucre de canne, et cependant les frais de la main-d'oeuvre, la valeur des terrains et les impôts sont plus élevés. La concurrence du sucre de canne se fait le plus sentir dans l'est du Canada où le sucre antillais trouve facilement des débouchés. On accorde un certain degré de protection douanière à l'égard de l'industrie du sucre de betterave. Les deux guerres mondiales, qui ont bouleversé le commerce du sucre de canne, ont stimulé tout particulièrement la production du sucre de betterave.

1 Service des marchés du ministère fédéral de l'Agriculture, Canada and the United States Tariffs on Selected Agricultural Products, Ottawa, révisés en décembre 1957, p. 16. Bien qu'il n'existe aucun tarif de préférence britannique sur la betterave à sucre, il y a sur cette denrée un tarif de nation la plus favorisée de 27½ p. 100 ad valorem.

La culture de la betterave à sucre a une importance particulière dans certaines régions du Canada. Dans le Québec, elle a commencé au 18<sup>e</sup> siècle mais n'y a pas pris beaucoup d'ampleur. L'actuelle Raffinerie de sucre du Québec a été établie à Saint-Hilaire en 1944. Au début du 20<sup>e</sup> siècle, des raffineries de sucre de betterave ont été construites en Ontario. Les deux raffineries qui existent présentement dans cette province sont situées à Wallaceburg et à Chatham et appartiennent toutes deux à la Canada and Dominion Sugar Company. La production du sucre de betterave fut tentée pour la première fois en Alberta il y a environ 33 ans, et au Manitoba il y a environ 10 ans. En Alberta, la betterave à sucre se cultive dans les terrains irrigués du district de Lethbridge. Les trois raffineries de sucre de betterave d'Alberta sont situées à Raymond, Picture Butte et Tabor et appartiennent à la Canadian Sugar Factories Ltd. La raffinerie manitobaine se trouve à Fort Garry (Winnipeg) et appartient à la Manitoba Sugar Company.

Le tableau 2 résume, à l'égard des deux dernières décennies, les tendances de la production de betterave à sucre au Canada et dans les quatre provinces productrices. Le Canada a produit en moyenne chaque année 1,055,519 tonnes de betteraves à sucre au cours de la période quinquennale 1954-1958, contre une moyenne de 972,649 tonnes de 1949 à 1953 et de 504,200 tonnes de 1935 à 1939.

TABLEAU 2. TENDANCES DE LA PRODUCTION DE BETTERAVE À SUCRE AU CANADA ET DANS LES PROVINCES PRODUCTRICES, AU COURS DES DEUX DERNIÈRES DÉCENNIES

	Moyenne 1935-1939		Moyenne 1949-1953		Moyenne 1954-1958	
	(tonnes)	(%)	(tonnes)	(%)	(tonnes)	(%)
Alberta	219,200	43.5	404,883	41.6	486,274	46.1
Ontario	285,000	56.5	327,491	33.7	283,401	26.9
Manitoba	néant	néant	148,248	15.2	217,197	20.6
Québec	néant	néant	92,027	9.5	68,047	6.4
Canada	504,200	100.0	972,649	100.0	1,005,519	100.0

Source: B.F.S., Handbook of Agricultural Statistics, Part I, Field Crops, et Supplement to Part I. Bulletin trimestriel de la statistique agricole, janvier-mars 1958.

D'après le tableau 2, on voit que l'Alberta est la province ayant produit la plus grande quantité de betterave à sucre et que son importance relative a augmenté sensiblement au cours de la décennie 1949-1958 (de 41.6 p. 100 à 46.1 p. 100 de la production globale du Canada). L'Ontario occupe le second rang, mais en réalité sa production a fléchi au cours de la décennie à l'étude, et sa part a diminué sensiblement sur une plus longue période (soit de 56.5 p. 100 au cours

de 1935-1939 à 33.7 p. 100 au cours de 1949-1953 à 26.9 p. 100 au cours de 1954-1958). Il semble que les récoltes commerciales sont plus rentables en Ontario. Le Manitoba occupe le troisième rang, mais sa part a augmenté sensiblement au cours de la période à l'étude (de 15.2 p. 100 au cours de 1949-1953 à 20.6 p. 100 au cours de 1954-1958). La production et la part du Québec, tout comme dans le cas de l'Ontario, ont baissé au cours de la période 1949-1958. En résumé, l'accroissement de la production de betterave à sucre dans les provinces de l'Ouest (Alberta et Manitoba) fait plus que contrebalancer la baisse de production dans les provinces de l'Est (Ontario et Québec).

Le tableau 3 indique le nombre de producteurs de betterave à sucre qu'il y avait dans les quatre provinces productrices et au Canada en 1956. Il indique également la différence notable qui existe entre les provinces de l'Est et celles de l'Ouest quant à la superficie consacrée à la culture de la betterave à sucre pour chaque producteur, au nombre de tonnes de betteraves produites par chacun et aux recettes moyennes provenant de leurs ventes.

TABLEAU 3. NOMBRE DE PRODUCTEURS DE BETTERAVE À SUCRE ET MOYENNE DE LA SUPERFICIE CONSACRÉE À LA CULTURE, DE LA PRODUCTION ET DU REVENU, CANADA, ET PROVINCES PRODUCTRICES, 1956

	Nombre de producteurs	Acres par producteur	Nombre de tonnes de betteraves par producteurs	Recettes par producteur
Québec	1217	4.7	45.1	676
Ontario	1492	9.5	97.0	1,478
Manitoba	784	29.1	292.1	4,919
Alberta	1280	28.2	362.8	6,709
Canada	4774	16.5	187.1	3,242

#### 4. Variations de l'offre et du prix d'une année à l'autre

Sur une plus longue période, les niveaux du prix du sucre au Canada s'établissent d'après le prix du sucre de canne brut sur les marchés mondiaux, compte tenu également des tarifs sur les importations, des frais de raffinage et d'écoulement au pays. De son côté, le prix du sucre au Canada influe (mais sans le déterminer tout à fait) sur le prix contractuel qu'obtiennent les producteurs à l'égard de leurs betteraves à sucre. Le prix dont il s'agit dans le cas des contrats est le "bénéfice net" que réalise la société de raffinage sur ses expéditions de sucre, déduction faite des frais de vente (savoir, les frais de transport, les rabais, les frais d'entreposage, de courtage, les frais et pertes touchant l'expédition, ainsi que les frais de vente, les salaires

et les dépenses de voyage, d'assurance, de publicité, etc.)

La courbe ascendante de la production de sucre raffiné au Canada a varié au cours de la période 1949-1958. Cependant, des rajustements compensatoires des stocks ont stabilisé les prix du sucre dans une certaine mesure.

Les variations en pourcentage subies par les importations et les exportations de sucre raffiné ont été considérables d'une année à l'autre, mais vu que le niveau des importations et des exportations est si bas, il est improbable que cela ait beaucoup influé sur les prix du sucre, dans le sens d'une stabilisation ou dans un sens contraire.

Cependant, les changements survenus d'une année à l'autre quant à la production sucrière au Canada n'ont pas été importants au regard du niveau de la production. Comme on l'indique à la section 2, environ 82 p. 100 de la production sont tirés du sucre de canne brut importé et, en termes relatifs, la production du sucre de canne raffiné a été beaucoup plus stable que celle du sucre de betterave. L'instabilité de la production de sucre de betterave résulte des variations annuelles tant en ce qui regarde les superficies consacrées à la culture de la betterave à sucre que le rendement en betterave à sucre par acre et en sucre raffiné par tonne de betteraves.

##### 5. Caractère saisonnier de la variation des prix.

Au cours des années de la décennie à l'étude, les prix de détail n'ont pas suivi de courbe saisonnière manifeste. Les prix de détail du sucre sont très stables d'un mois à l'autre, ce qui tranche avec la variation saisonnière des ventes et des stocks de sucre. Le tableau 4 donne les prix de détail du sucre, les stocks des raffineries, les ventes de sucre, selon une moyenne pour chaque mois de la période 1949 à 1957. Les ventes de sucre effectuées au pays par les raffineries sont plus élevées durant les mois d'été de juin à septembre et plus basses en janvier et février. Durant le quatrième trimestre de l'année on refait les stocks de sucre des raffineries, qui tombent à leur plus bas au début d'octobre. Ce fléchissement est dû en partie à la baisse des ventes au pays et en partie au raffinage au cours du quatrième trimestre de la récolte courante de betterave à sucre. Les approvisionnements baissent de janvier à septembre, étant donné l'augmentation des ventes au pays, mais celles-ci ne sont normalement plus élevées que les stocks que durant la période d'août à septembre.

##### 6. Estimation 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

Le résultat des calculs sur les écarts de prix ferme-détail dans le cas de la betterave à sucre pour la région des Prairies est résumé au tableau 5. La production de betterave à sucre et la consommation de sucre de betterave sont des traits distinctifs (mais non exclusifs) de la région canadienne des Prairies, de sorte que l'évalua-

TABLEAU 4. COURBE SAISONNIÈRE DES PRIX DE DÉTAIL DU SUCRE,  
DES VENTES ET DES STOCKS DES RAFFINERIES AU  
CANADA, AU COURS DES NEUF ANNÉES 1949-1957

	janv.	fév.	mars	avril	mai	juin
Prix moyen de détail (cents la liv.)	10.4	10.5	10.5	10.5	10.4	10.4
Moyenne des ventes au pays (millions de liv.)	90.7	89.3	103.3	101.6	113.7	143.2
Moyenne des stocks <sup>a</sup>	301.7	277.1	262.0	230.9	206.9	210.7
	juil.	août	sept.	oct.	nov.	déc.
Prix moyen de détail (cents la liv.)	10.4	10.4	10.5	10.4	10.4	10.5
Moyenne des ventes au pays (millions de liv.)	156.3	146.0	147.2	123.5	120.5	97.5
Moyenne des stocks <sup>a</sup> (millions de liv.)	191.1	133.6	116.5	96.3	189.0	290.4

a Au début du mois.

Source: B.F.S. Prices and Price Indexes, publication mensuelle et Bulletin trimestriel de la statistique agricole, janvier-mars, 1950-1958.

tion des écarts de prix de la betterave pour cette région est plus variable 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. De \$15.56 en 1949-1950, l'écart atteignait un maximum de \$21.00 en 1952-1953, pour fléchir, en 1954-1955, à un minimum de \$14.18. Il est remonté de nouveau au cours des deux années suivantes 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 étant de 47.1 p. 100 en 1951-1952 et de 47.0 p. 100 en 1956-1957, et son minimum de 42.1 p. 100 en 1952-1953. 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.

TABEAU 5. RÉSUMÉ DES ÉCARTS DE PRIX DE LA BETTERAVE À SUCRE TRANSFORMÉE EN SUCRE AU NIVEAU DE LA FERME, DE LA RAFFINERIE ET DU COMMERCE DE DÉTAIL, RÉGION DES PRAIRIES, ANNÉES-RÉCOLTE 1949-1950 À 1957-1958

Année- récolte	Sucre, prix au détail <sup>a</sup>	Équivalent au détail d'une tonne de betteraves <sup>b</sup>	Équivalent à la raffi- nerie d'une tonne de betteraves <sup>c</sup>	Prix à la ferme <sup>d</sup>	Valeur de betteraves à la ferme moins les sous-produits <sup>e</sup>	Écart ferme- détail <sup>f</sup>	Part de la raffinerie de la valeur au détail	Part du cultivateur de la valeur au détail
	(c. la liv.)	(\$)	(\$)	(\$ 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 Prix pondéré du sucre blanc granulé, vendu en sacs de 5 livres dans 5 villes importantes des Prairies.  
b Prix de détail pondéré d'après le rendement moyen de sucre raffiné provenant d'une tonne de betteraves. Le rendement de sucre raffiné varie d'une année à l'autre.  
c Prix aux raffineries des Prairies du sucre de betterave pondéré d'après le rendement de sucre raffiné provenant d'une tonne de betteraves  
d Moyenne du prix à la ferme accordé dans les Prairies pour 1 tonne de betteraves.  
e Sous-produits -- mélasse et pulpe de betterave.  
f Prix de détail équivalent moins le prix à la ferme.

Source: Bureau fédéral de la statistique.



7. Comparaison avec les États-Unis

Comme l'indique le tableau 6, la part du prix de détail qui échoit au producteur canadien de betteraves à sucre correspondait d'assez près à celle du producteur des États-Unis en ce qui concerne la dernière décennie. La part du producteur américain de betteraves s'est établie en moyenne à 45.2 p. 100 pour les neuf années 1949-1950 à 1957-1958 contre une moyenne canadienne de 45.5 p. 100 pour la même période.

TABLEAU 6. COMPARAISON DE LA PART DU PRIX DE DÉTAIL QUI ÉCHOIT AU PRODUCTEUR DE SUCRE DE BETTERAVE

	États-Unis <sup>a</sup>	Canada
	(%)	(%)
1949-1950	45	46
1950-1951	46	46
1951-1952	46	47
1952-1953	47	42
1953-1954	45	44
1954-1955	44	47
1955-1956	46	46
1956-1957	44	47
1957-1958	44	45

a Y compris les versements d'origine gouvernementale.

Source: U.S.D.A., Farm-Retail Spreads for Food Products, Misc. Pub. 741, Washington, nov. 1957, pp. 94 et 137, et tableau 5 de la présente étude.

## SUCRE ET SIROP D'ÉRABLE

1. Éléments qui influent sur le prix du sirop et du sucre d'érable et sur le coût de leur mise en marché

La stimulation économique occasionnée par la rareté du sucre de canne au cours des guerres mondiales, a favorisé l'accroissement et l'amélioration des produits de l'érable. La centralisation de l'emballage et de la commercialisation ainsi que l'amélioration de la qualité ont aussi généralisé la distribution des produits de l'érable. Au Canada, ces produits ne doivent se vendre qu'à l'état pur et sont consommés surtout comme desserts.

Le sucre et le sirop d'érable, et quelques autres produits spéciaux, sont produits par le cultivateur en évaporant la sève d'érable. L'écoulement de la sève se limite ordinairement à trois ou quatre semaines en mars ou en avril et parfois, ne dure que quelques jours. En 1958, le sirop d'érable est apparu sur les marchés de Montréal et de Toronto pendant la troisième semaine de mars, une ou deux semaines plus tôt qu'en 1957.

L'érablière peut rapporter un revenu appréciable à l'agriculteur pendant la saison morte. En plus de conditions atmosphériques favorables, la production du sirop exige une main-d'oeuvre agricole nombreuse à portée de main. On pouvait lire dans un bulletin du Vermont, publié en 1956, les considérations suivantes<sup>1</sup>:

"Le principal problème de l'industrie du sirop d'érable réside apparemment dans la rareté de la main-d'oeuvre et dans son prix élevé. Il faut de nombreux ouvriers pour entailler les arbres, suspendre les seaux, recueillir la sève, raffiner et emballer le produit. C'est une grande source de dépenses pour les producteurs de sucre qui doivent engager des travailleurs supplémentaires. L'utilisation de moyens qui économisent la main-d'oeuvre est une façon de résoudre le problème. Les perceuses mécaniques rendent l'entaillage plus rapide. Des postes de déversement munis de tuyaux qui conduisent à la "cabane" à sucre, offrent un autre moyen d'épargner du temps. Dans certains cas, la sève sera amenée directement de l'érablière à l'évaporateur au moyen de tuyaux. Il se peut que ces méthodes

---

1 G.M. England et E.H. Tompkins, Marketing Vermont's Maple Syrup, bulletin 593, Vermont Agricultural Experiment Station, Burlington, juin 1956, pp. 17 et 18.

d'économiser le travail ne deviennent réellement profitables qu'aux exploitations à plus grande échelle."

Le sirop est le principal produit de l'érable, mais on transforme aussi la sève 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 apparemment un sirop de couleur pâle.

La Loi sur l'industrie des produits de l'érable, que le Service des marchés (section des fruits et légumes) du ministère fédéral de l'Agriculture est chargé d'appliquer, établit des catégories pour le commerce interprovincial et pour les exportations mais cette classification n'est pas obligatoire. Selon les normes fédérales, le sirop d'érable doit être pur et la proportion d'eau doit se limiter à 35 p. 100; un gallon de sirop doit peser au moins 13 livres et 2 onces. Conformément à ces exigences, on a établi quatre catégories de sirop d'érable d'après la couleur et la saveur: Canada de choix, clair, intermédiaire et foncé. Les normes fédérales prescrivent que le sucre d'érable doit être pur et ne doit pas contenir plus que 10 p. 100 d'eau. Il y a trois catégories de sucre d'érable, déterminées par la couleur et la saveur: Canada clair, intermédiaire et foncé.

Le sirop d'érable est un peu difficile à conserver. La principale source de pertes provient peut-être des mauvaises méthodes employées par certains agriculteurs, qui donnent un sirop de qualité médiocre, c'est-à-dire difficilement vendable à bon prix comme produit de table, ou même bon tout au plus à servir à des fins industrielles.

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. 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. Au mois de mars 1957, pour la première fois depuis plusieurs années, il y a eu un report de la fabrication et de l'emballage mais elles sont sans doute légères, car le sirop d'érable n'est pas très visqueux et s'égoutte facilement du contenant. Il arrive aussi que le sirop se gâte pendant l'entreposage chez le consommateur. Le sucre d'érable n'est pas périssable, mais il lui faut une enveloppe protectrice.

La récolte est parfois écoulée par vente directe au consommateur, au grossiste ou au détaillant, dans des récipients d'un gallon ou moins; parfois, elle est vendue en vrac à l'industrie, 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 épicerie presque toute l'année. Autrefois, le sirop d'érable de consommation se vendait surtout en ré-

cupients d'un gallon, mais de plus en plus, on le vend en bidons de 26 onces et en bouteilles de 16 onces. Les grossistes, les détaillants et les revendeurs manutentionnent habituellement les emballages des cultivateurs en bidons d'un gallon ou d'un demi-gallon. Ce sirop n'exige pas d'autre conditionnement.

Les acheteurs et agents importants laissent habituellement leurs barils au producteur afin que celui-ci les remplisse et les rassemble. La vente en vrac de sirop et de sucre diminue la mise de fonds initiale du cultivateur pour l'outillage, les contenants et autres accessoires, mais elle limite les débouchés à quelques fabricants et acheteurs en gros. Le ministère fédéral de l'Agriculture autorise quatorze fabriques de transformation à s'occuper du commerce interprovincial et de l'exportation des produits de l'érable. Ordinairement, les fabricants font subir un nouveau conditionnement aux produits de l'érable afin d'empêcher la fermentation; ils emballent ensuite ces produits sous différentes marques de fabrique. On ne fait pas beaucoup de publicité sans doute en raison du volume restreint des ventes. Les produits de l'érable sont gardés dans un lieu d'entreposage commun. Des sacs ou des boîtes servent de contenants aux blocs de sucre d'érable. Grâce à la modernisation de l'outillage et des accessoires, les produits de l'érable atteignent une qualité supérieure et plus uniforme.

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 pâlisant 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.

## 2. Régime général de l'écoulement des stocks

Dans le tableau 1 sont résumées les tendances de la production, des exportations et des importations de sirop d'érable au Canada au cours des deux dernières décennies. En général, la production a très légèrement diminué, passant d'une moyenne de 2,683,000 gallons pendant la période d'avant-guerre 1935-1939 à 2,590,000 gallons pendant la période 1954-1958.

La proportion des exportations de sirop d'érable a augmenté de façon marquée au cours des vingt dernières années, soit de 25 p. 100 pendant la période 1935-1939 à 44 p. 100 pendant la période 1954-1958<sup>1</sup>. Nos

---

1. À la page 248 du volume II du Rapport, on a indiqué, à tort, que les exportations ont représenté plus de 80 p. 100 de la production au cours des dernières années.

exportations de produits de l'érable se dirigent presque entièrement vers les États-Unis. Une part de ces exportations est destinée à la consommation, mais la majeure partie va plutôt à la fabrication de sirops mélangés, à l'industrie du tabac et à diverses autres industries.

TABLEAU 1. TENDANCES DE LA PRODUCTION, DES EXPORTATIONS ET DES IMPORTATIONS DE SIROP D'ÉRABLE, AU CANADA AU COURS DES DEUX DERNIÈRES DÉCENNIES

	Moyenne 1935-1939	Moyenne 1949-1953	Moyenne 1954-1958
Production (milliers de gallons)	2,683	2,639	2,590
Exportations (pour-cent de la production)	24.9	42.5	43.7
Importations (pour-cent de la production)	-	0.5	0.5

Source: Ministère de l'Agriculture du Canada, Revue d'actualité de la situation agricole au Canada, publication annuelle, Situation et Perspective.

Les expéditions en vrac de sucre d'érable se font surtout par blocs de 70 livres. Les importations n'ont eu qu'une importance négligeable sauf en 1953 et en 1956. Notre tarif d'importation à l'égard du sucre et du sirop, est de  $17\frac{1}{2}$  p. 100 ad valorem, ce qui fait contraste avec le tarif de 5 p. 100 qu'imposent les États-Unis (soit 2c. par livre de sucre d'érable et  $1\frac{1}{2}$ c. par livre de sirop d'érable<sup>1</sup>).

La production globale de sirop d'érable dont les chiffres apparaissent au tableau 1, comprend le sirop destiné à la consommation et celui qui sera transformé en sucre. Le cultivateur transforme en sucre moins de 5 p. 100 de la production de sirop d'érable et pendant la décennie à l'étude, cette proportion s'établissant au début à 7 p. 100 est descendue graduellement à environ 4 p. 100 au cours des dernières années.

1 Canada and the United States Tariffs on Selected Agricultural Products, ministère de l'Agriculture du Canada, Ottawa, mars 1957, p. 16.

### 3. Répartition géographique de la production

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 fabriqués au Canada. L'Ontario vient au deuxième rang des producteurs tandis que le Nouveau-Brunswick et la Nouvelle-Écosse produisent de petites quantités de sirop d'érable. L'absence d'érables élimine toute production dans les autres provinces.

Le tableau 2 montre la répartition géographique des produits de l'érable au Canada par province, de 1949 à 1958. Les changements brusques d'année en année, qui résultent surtout des conditions atmosphériques, apparaissent clairement.

La province de Québec stimule la production et la commercialisation de produits de l'érable plus abondants et de qualité améliorée. Dans cette province, ces produits doivent être classés avant la vente ou entrer dans une catégorie "non classée". Une grosse coopérative, Les Producteurs de sucre d'érable, à Lévis et à Plessisville, empaquète et vend une forte proportion de la récolte québécoise. Elle est plus en mesure que les producteurs de sirop non affiliés, de régulariser la qualité de ses produits. Les membres de la coopérative reçoivent une avance sur livraison de leur sirop et des acomptes subséquents à mesure que la coopérative vend leurs produits. En 1957 et en 1958, une grande partie des produits de l'érable du Québec ont été vendus en conformité de la Loi fédérale sur la vente coopérative des produits agricoles. En vertu de cette loi, les membres ont reçu des coopératives un versement initial qui a représenté environ 60 p. 100 en 1957 et environ 70 p. 100 en 1958 des prix moyens à la ferme ayant eu cours pour des catégories équivalentes lors des trois années précédentes<sup>1</sup>.

Certaines différences régionales dans le prix à la ferme des produits de l'érable semblent permanentes. Le tableau 3 indique le prix moyen à la ferme du sucre et du sirop d'érable dans les quatre provinces productrices et au Canada, de 1949 à 1958. 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 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

<sup>1</sup> Revue d'actualité de la situation agricole au Canada, Édition de la conférence, ministère de l'Agriculture du Canada, Ottawa, novembre 1958, p. 50.

TABLEAU 2. PRODUCTION GLOBALE DES PRODUITS DE L'ÉRABLE EXPRIMÉE EN SIROP,  
PAR PROVINCE ET AU CANADA, 1949-1958

	1949	1950	1951	1952	1953	1954	1955	1956	1957	1958
	(milliers de gallons)									
Québec	2,059	2,442	1,900	2,979	1,815	2,136	1,987	2,388	2,758	2,135
Ontario	403	510	383	461	122	266	218	271	339	321
Nouveau-Brunswick	15	23	19	23	9	14	20	14	29	22
Nouvelle-Écosse	8	8	7	7	3	6	6	4	8	7
CANADA	2,485	2,983	2,309	3,470	1,949	2,422	2,231	2,677	3,134	2,485

Source: Crop and Seasonal Price Summaries, Partie I, Ottawa, publication annuelle, ministère de l'Agriculture du Canada.

TABLEAU 3. PRIX MOYENS À LA FERME DU SIROP ET DU SUCRE D'ÉRABLE DANS  
LES QUATRE PROVINCES PRODUCTRICE ET AU CANADA, 1949 À 1958

Prix moyens à la ferme	CANADA	Québec	Ontario	Nouveau- Brunswick	Nouvelle- Écosse
Sirop (en dollars le gallon)	3.79	3.69	4.38	4.60	4.66
Sucre (en dollars la livre)	.43	.42	.45	.51	.56

Source: Crop and Seasonal Price Summaries, Partie I, Ottawa, publication annuelle, ministère de l'Agriculture du Canada.

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.

Pour juger de l'influence exercée par le chiffre de la production sur les prix à la ferme, on a comparé, à titre de test supplémentaire, les indices de production du sirop d'érable et de son prix moyen à la ferme, dans le Québec, pour une décennie, soit de 1949 à 1958. Ces résultats apparaissent au tableau 4. On constate que pendant la période choisie la variation annuelle de la production de sirop d'érable dans le Québec s'est accompagnée habituellement d'une variation inverse dans les prix à la ferme. Cependant, le rapport inverse entre production et prix, auquel on peut s'attendre, n'est pas toujours également fort.

TABLEAU 4. INDICES DE PRODUCTION DU SIROP D'ÉRABLE ET DE SON PRIX À LA FERME, QUÉBEC, 1949-1958

(1949 = 100)

	Indice de production	Indice du prix à la ferme
1949	100	100
1950	120	95
1951	92	98
1952	147	92
1953	89	102
1954	107	127
1955	101	136
1956	123	99
1957	143	85
1958	109	86

Source: Adapté de Crop and Seasonal Price Summaries, Partie I, Ottawa, publication annuelle, ministère de l'Agriculture du Canada.

L'influence, au cours de certaines années, de marchés concurrents comme ceux de la Nouvelle-Angleterre et de l'Ontario, peut avoir été le facteur déterminant de la différence constatée. On peut considérer comme facteur secondaire de compensation une augmentation de la consommation selon les années, mais il est difficile de voir pourquoi des changements irréguliers devraient se produire dans la demande.

#### 4. Comportement saisonnier des 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. Par conséquent, on ne peut obtenir un tableau du comportement



mensuel des prix de détail. 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, Toronto, Ottawa et Québec) et selon les provinces d'origine<sup>1</sup>. En examinant ces données, on constate que normalement 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. On compte cependant des exceptions. Ainsi, à Montréal, à la fin de la saison 1958, le prix de gros du sirop a légèrement remonté.

5. Calcul de l'écart entre le prix de gros et le prix à la ferme du sirop d'érable

A cause du manque de renseignements coordonnés sur les prix de détail, nous sommes incapables d'évaluer l'écart entre le prix à la ferme et le prix au détail des produits de l'érable. Du fait d'une production relativement peu importante, il n'existe pas aux États-Unis non plus, de rapport à ce sujet. Nous devons donc nous contenter, - du reste en forçant les chiffres, - d'estimer 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.

Comme on l'a déjà fait remarquer, il existe des rapports sur la moyenne annuelle des prix à la ferme dans les provinces productrices. En l'absence de renseignements sur les prix à la ferme des produits exportés de l'érable, on n'a pas fait intervenir le facteur exportation. La moyenne saisonnière des prix de gros à Montréal, Québec, Toronto et Ottawa, pour les années 1950-1958, a également été calculée. En vue d'en déduire une moyenne par province pour le Québec et l'Ontario, on a jugé bon de pondérer les prix annuels relevés dans ces villes selon leur population respective. Le tableau 5 présente un résumé des résultats obtenus après estimation de l'écart producteur-grossiste.

Le tableau 5 montre également que sur une période de neuf ans, soit de 1950 à 1958<sup>2</sup>, la moyenne des prix de gros et des prix à la ferme du sirop d'érable dans l'Ontario dépasse de beaucoup celle du Québec.

- 
- 1 Rapport sur le marché des fruits, des légumes et du miel, Ottawa, publication hebdomadaire; et Crop and Seasonal Price Summaries, Partie I, Ottawa, publication annuelle; ministère de l'Agriculture du Canada.
  - 2 Les chiffres qui apparaissent dans le tableau 61 du volume II portent sur une période de huit ans, soit de 1950 à 1957.

TABLERAU 5. RESUMÉ 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

Année civile	QUÉBEC			ONTARIO		
	Prix de gros <sup>a</sup>	Prix à la ferme	Écart producteur-grossiste	Prix de gros <sup>b</sup>	Prix à la ferme	Écart producteur-grossiste
	(dollars le gallon)					
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 <sup>c</sup>	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
1958 <sup>d</sup>	4.49	3.11	1.38	4.89	4.81	.08

a Moyenne annuelle des prix de gros à Montréal et à Québec, pondérée selon les populations estimatives.

b Moyenne annuelle des prix de gros à Toronto et à Ottawa, pondérée selon les populations estimatives.

c 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.

d Rapport préliminaire.

Source: Crop and Seasonal Price Summaries, Partie I, Ottawa, publication annuelle, ministère de l'Agriculture du Canada; Population, cités villes et villages constitués, Ottawa, 1957, Bureau fédéral de la statistique, Recensement du Canada, 1956.

Ceci caractérise en particulier les prix à la ferme qui atteignent une moyenne de \$4.42 le gallon en Ontario, alors qu'ils ne sont que de \$3.69 au Québec. L'écart producteur-grossiste dans le Québec dépasse de 22c. le gallon en moyenne celui de l'Ontario. Cet écart varie cependant beaucoup plus d'une année à l'autre dans le Québec que dans l'Ontario. En 1954, en effet, l'écart n'était que de 4c. le gallon dans le Québec, alors qu'il était de 63c. dans l'Ontario. Une récolte de meilleure qualité coïncidant avec une forte demande du marché des États-Unis explique en grande partie le saut observé en 1954 dans les prix à la ferme en comparaison avec les années précédentes. L'année 1956 offre un caractère exceptionnel, surtout dans le Québec, comme le témoigne l'écart considérable entre les prix à la ferme et les prix de gros. En 1956, les prix à la ferme dans le Québec accusèrent une baisse appréciable si l'on considère le niveau atteint les deux années précédentes; cependant les prix de gros continuèrent de croître. L'écart dans l'Ontario pour la même année a subi un accroissement similaire, pour diminuer brusquement en 1957. L'abondance de la récolte de 1957 eut pour conséquence une diminution générale des prix de gros; la répercussion sur les prix à la ferme fut cependant plus sensible dans le Québec que dans l'Ontario. La récolte de sirop d'érable de 1958, moins abondante que celle de 1957, contribua au rétablissement des prix.

En moyenne le cultivateur a touché 89 p. 100 du prix de gros en Ontario, comparativement à 81 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.

#### 6. Majoration du détaillant dans le Vermont

Une étude à laquelle nous avons fait ici allusion et qui est consacrée au Vermont, donne les résultats d'une enquête faite en 1953 auprès de 89 détaillants au sujet de la majoration qu'ils jugeaient nécessaire au maintien du marché des produits de l'érable. Près de 84 p. 100 de ces détaillants se prononcèrent en faveur d'une majoration de 20 à 35 p. 100<sup>1</sup>.

---

1 Marketing Vermont's Maple Syrup, pp. 19 et 20.

ÉTUDES SUR LES ÉCARTS DE  
PRIX DES PRODUITS DE LA PÊCHE



## INTRODUCTION AUX ÉTUDES SUR LES PRODUITS DE LA PÊCHE

Bien que les chapitres 1 et 2 de la Partie VI du Volume II du Rapport de la Commission renferment des renseignements particuliers sur la pêche, au Canada, et sur le marché domestique pour les produits de la pêche, bien des renseignements et des analyses n'y avaient pas été inclus, l'espace ne le permettant pas. Dans le présent volume, les études sur les denrées sont présentées d'une façon beaucoup plus détaillée et sont précédées de quelques renseignements généraux concernant le poisson, en tant que denrée alimentaire, et concernant sa condition périssable. Au volume II, il n'a été que brièvement question des mesures du gouvernement applicables expressément au pêcheur et à l'industrie de la pêche<sup>1</sup>. De plus amples détails concernant les plus importantes et directement applicables des mesures en question sont également donnés dans la présente introduction.

1. Condition périssable des produits de la pêche en tant que denrées alimentaires

La condition périssable constitue un problème difficile, évidemment, lorsqu'il s'agit de la manutention et de la distribution, depuis le producteur primaire jusqu'au consommateur, de nombreux produits agricoles et de ceux de la pêche. Leur conservation exige de s'en tenir à certaines limites quant à l'intervalle de temps, au degré de température et d'humidité dans le transport et l'entreposage. La solution concernant les produits hautement périssables, comme le lait nature destiné au consommateur, veut que l'endroit où se font la production, la transformation et la distribution soit à proximité du consommateur. À peu d'exceptions près, il faut tirer le poisson des eaux situées loin des grands centres urbains de consommation et, précisément à cause de son état périssable, la transformation doit se faire à un endroit rapproché du point de débarquement. Les principales denrées alimentaires agricoles contenant des protéines peuvent, dans les conditions appropriées, être conservées pendant de longues périodes, et même le boeuf fraîchement tué, par exemple, y gagne en saveur et en tendreté en étant gardé au frais pendant plusieurs jours, afin de disjoindre les tissus cellulaires. La chair du poisson, au contraire, est plus délicate et plus périssable que la viande. Porté par les eaux qui l'entourent, le poisson n'a pas besoin des fortes fibres et des tissus cellulaires qui se trouvent dans les muscles des animaux terrestres. En outre, les bactéries capables de s'accroître, à une basse température, se trouvent en grandes quantités dans l'humour visqueuse qui protège la peau du poisson. Il est donc impossible d'empêcher un degré quelconque de détérioration de la chair, pendant les opérations qui consistent à vider le poisson, à l'étêter et prélever les filets, quelque précaution que l'on prenne pour le lavage et la manipulation. L'autolyse et la protéolyse et, dans le cas des poissons gras, la rancidité ont un rôle à jouer dans le déve-

<sup>1</sup> Voir, par exemple, les pages 255-256 et 278 du volume II.

loppement du goût et de l'odeur indésirables. Dans l'océan où il vit, le poisson est habitué à une température variant d'ordinaire du point de congélation à 50 ou 60 degrés F. À une haute température, le poisson se gâte rapidement sous l'action des enzymes et des bactéries, et sa chair commence à se détériorer dès qu'il meurt.

Diverses méthodes pour conserver le poisson ont été mises au point et éprouvées. Autrefois, pour empêcher la viande et le poisson de se gâter, on retirait l'humidité en les faisant sécher ou en les salant, ou encore en pratiquant les deux opérations simultanément. C'est ainsi que les pays européens, dès le début du seizième siècle ont pu pratiquer l'exploitation poussée de la morue provenant du nord-ouest de l'Atlantique. Les poissons huileux, comme le hareng et le saumon, deviennent rances, parce que la chair s'oxyde au contact de l'air. En fumant le poisson, on retarde la rancidité, parce que le phénol dans le bois réagit au contact de l'huile. Le salage, le fumage et la découverte de la caque hermétique, qui est une barrique pouvant contenir la saumure et empêcher l'air de pénétrer, ont été à la base de l'usage intense du hareng de la mer du Nord, comme aliment, au Moyen-Age, et ont fait la fortune des commerçants danois et du Nord de l'Allemagne. Alliée à la stérilisation de la denrée alimentaire au moyen de la chaleur, l'exclusion de l'air est l'un des éléments du procédé de la mise en conserve qui a été introduite et améliorée au cours du dix-neuvième siècle. Dès le début du vingtième siècle, les produits de la pêche, saurés et mis en conserve, étaient distribués partout dans le commerce mondial.

Ces méthodes de conservation changent la saveur, la couleur, l'odeur et la texture du poisson. La saveur du poisson frais n'était alors connue que de ceux qui vivaient près de l'endroit où il était pêché, jusqu'au moment où l'utilisation de la vapeur pour le transport rapide sur la terre et sur l'eau ait fait en sorte qu'il soit possible de fournir le poisson frais aux consommateurs éloignés, particulièrement en se servant de la glace pour ralentir la détérioration. Là où les distances sont grandes, cependant, comme en Amérique du Nord, la mise au point de la congélation commerciale et l'établissement d'installations propres à la distribution et à la garde du poisson congelé sont devenus essentiels pour le progrès d'un marché en masse.

Vu la rapidité avec laquelle le poisson se gâte, pour que la qualité des filets frais ou congelés soit bonne, il faut que ceux-ci soient extraits aussitôt que possible, une fois le poisson pris, et que la manutention se fasse avec soin sur le bateau, sur le quai et à l'usine. Sur le bateau, le vidage et le lavage faits sans soin, la trop longue exposition à l'air chaud et au soleil, sur le pont, avant le refroidissement, si les filets sont écrasés, lacérés et fourchés, si le refroidissement et l'entreposage sont insuffisants ou autrement défectueux, tout cela peut empêcher énormément le poisson de se conserver. Il faut faire avec soin le déchargement au quai et éviter d'écraser et de fourcher le poisson sur les côtés. À l'usine, il importe que le refroidissement soit approprié, afin de garder le poisson à une température toute proche du point de congélation, s'il doit s'écouler quelque temps avant la préparation des filets. La transformation bien faite exige l'usage des meilleures méthodes sanitaires et le meilleur outillage pour éviter tout danger de contamination bactérienne des filets, au mo-

ment où on les coupe, les mire et les emballe.

L'emploi d'une solution chimique propre à combattre les bactéries aide à conserver les filets plus longtemps. L'usage de la solution d'azotate n'est plus permis, comme il l'était auparavant. Depuis lors, des antibiotiques de tétracycline ont été trouvés fort efficaces pour enrayer la propagation des bactéries dans la chair du poisson ou celle du poulet. Le chlortétracycline (CTC) et l'oxytétracycline (OTC) dilués dans une solution qui convient aux produits alimentaires (dans le commerce, ces agents sont connus sous les noms de "auréomycine", "acromycine", "biostat") peuvent être employés sur la chair du poisson et celle du poulet, avec la permission des autorités sanitaires. Les antibiotiques disparaissent sous l'action de la chaleur, dans la cuisson et, étant donné la faible concentration utilisée, il n'en reste dans l'aliment cuit que des vestiges sans importance.

Certaines usines et certains pêcheurs obtiennent de très bonnes notes à cause des méthodes qu'ils emploient pour la manutention du poisson, mais il en est d'autres qui ne semblent pas se rendre compte que leurs produits doivent être utilisés comme aliments humains. L'éducation est parfois lente à se faire. Il serait peut-être nécessaire d'imposer l'inspection et le classement obligatoires du poisson frais et du poisson congelé afin d'élever les normes de qualité à un niveau approprié. Ces dernières années, grâce à une entente avec les directeurs des usines, des inspecteurs du ministère fédéral des Pêcheries ont procédé au classement du poisson sur le quai ou à l'usine. D'ordinaire, les usines qui suivent à la lettre les instructions quant à l'hygiène, à l'outillage et aux méthodes peuvent faire inspecter leurs produits et appliquer une étiquette portant les mots "Inspecté au Canada" sur les enveloppes ou les récipients du poisson congelé qui est conforme aux normes de qualité et de transformation. Les poissons entiers ou les filets de poisson qui sont passés à l'inspection peuvent recevoir l'étiquette "Préparé sous la surveillance du gouvernement".

Il n'est pas généralement admis, toutefois, que le soin requis pour assurer la meilleure qualité du poisson représente, en bien des cas, des frais additionnels. Le pêcheur ne voudra pas utiliser plus de glace ni prendre plus de soins, si sa prise ne vaut pas, au débarquement, plus que celle d'un autre pêcheur qui travaille à l'ancienne façon, sans précaution. Pour la transformation, l'outillage nouveau et sanitaire, comme les tables en acier inoxydable, coûte cher et il peut arriver que le mirage approprié en vue de retirer des filets les arêtes et les impuretés exige que l'on ajoute considérablement au personnel, sans compter que le maintien de la qualité grossit l'écart de prix dans la distribution. La glace et la réfrigération sont essentielles pour l'expédition et l'entreposage du poisson frais ou congelé. Les frais de messagerie pour le poisson expédié dans la glace comprennent ordinairement 20 ou 25 p. 100 de plus, sur le poids net du poisson. Il se peut qu'il faille compter 40 p. 100 de plus pour les caisses frigorifiques qui constituent un moyen plus efficace de garder constamment le poisson frais à une base température, de l'usine au magasin de détail ou au restaurant. Il faut garder les filets congelés dans des entrepôts frigorifiques privés ou publics, et le grossiste ou le détaillant de poisson frais doivent disposer d'installations frigorifiques capables de garder le poisson à une température de 34° F.



La perte causée par le poisson qui se gâte fait évidemment monter les prix de revient beaucoup plus dans le commerce du poisson frais que dans celui du poisson congelé. Les filets soumis aux conditions les meilleures de manutention, de transformation, de transport et d'entreposage et provenant de poissons débarqués pas plus de quatre ou cinq jours après leur capture peuvent se maintenir, en moyenne, à un degré de fraîcheur très acceptable pendant trois ou quatre jours, dans un magasin de détail, et demeurer encore trois autres jours à un degré acceptable. Une fois achetés, les filets peuvent encore être gardés quelque temps dans le réfrigérateur du consommateur, avant de passer à la cuisson. On peut qualifier de mangeables les filets d'une qualité acceptable, mais ils sont en quelque sorte peu appétissants pour quiconque est habitué à la saveur du poisson frais. Le détaillant pourrait en récupérer quelque chose en vendant ces filets (à prix réduit, peut-être), mais, en réalité, il rendrait un mauvais service à lui-même et à l'industrie, si le client trouve que le produit est vieilli et peu attrayant et s'il décide, après une telle expérience, de ne plus acheter de poisson.

La congélation rapide du poisson produit de petits cristaux. Il en résulte que la perte d'eau est moins forte ou que le poisson est moins déshydraté quand il dégèle. On peut garder les filets congelés plusieurs mois ou une année sans détérioration remarquable, s'ils étaient assez frais au moment de la préparation et si la température de l'entreposage se maintient entre 5 et 20 degrés sous zéro (Fahrenheit). La dénaturation de la protéine est le changement le plus grave qui puisse se produire à une température plus élevée dans l'entrepôt. Toutefois, nul changement remarquable ne survient si les filets sont exposés à une température de 10 à 15 degrés F., par exemple, pendant le transport. Les conditions d'humidité dans l'entrepôt sont également importantes. La dessiccation (brûlure par le froid) se produit par suite de l'évaporation de l'eau des surfaces exposées. L'emballage à l'épreuve de la vapeur ou le glaçage qui se forme en plongeant le poisson dans l'eau immédiatement après la congélation constituent les moyens ordinaires de protection contre la dessiccation. D'autres pertes se produisent graduellement par l'action chimique d'autres substances dans le filet, et ce qui arrive le plus fréquemment est le développement de la rancidité dans les poissons gras. La difficulté n'est pas sérieuse lorsqu'il s'agit des filets de poissons de fond. Quoi qu'il en soit, on ne saurait entreposer les filets indéfiniment sans que la qualité en souffre, au point de vue de la saveur, de la couleur ou de la texture.

L'écoulement des stocks de filets congelés se fait de façon appropriée s'ils sont renouvelés au bout de quelques mois<sup>1</sup>.

## 2. Assistance du gouvernement aux principales pêches<sup>2</sup>

Certains programmes gouvernementaux institués au Canada dans le but exprès d'aider les pêcheurs ont eu une influence directe et indirecte. Bien que quelques-uns soient applicables sur le plan national, il en est d'autres dont l'application se limite à une région ou à une province. Parmi ceux-ci l'on compte certains programmes fédéraux et, évidemment, ceux qui sont établis par une autorité provinciale. Quoi qu'il en soit, l'étude qui suit n'a pas du tout la prétention de couvrir toute l'assistance accordée par les gouvernements, tant provinciaux que fédéral. Elle ne comprend pas la recherche, ni la protection, ni la pisciculture, ni l'inspection, ni d'autres domaines se rapportant à la question. Elle ne fait que traiter brièvement d'un ou deux aspects de la vente et de certaines subventions d'ordre éducationnel. Les questions étudiées dans la section suivante, comprennent les prêts aux pêcheurs, les subventions à la construction de bateaux de pêche, les améliorations à l'approvisionnement de boëtte, l'assurance des bateaux, les paiements d'appoint et le soutien des prix des produits de la pêche. Les pêcheurs bénéficient aussi de divers programmes fédéral et provinciaux de sécurité sociale applicables à tous les citoyens.

1 Pour plus de renseignements concernant le maintien de la qualité du poisson, voir les publications suivantes: (1) Les pêches commerciales du Canada, Commission royale d'enquête sur les perspectives économiques du Canada, Ottawa, 1956, chapitre 3, "Les produits"; (2) C.H. Castell, Spoilage Problems in Fresh Fish Production, Bulletin n°100, Office des recherches sur les pêcheries du Canada, Ottawa, 1954; (3) W.A. MacCallum, Fish Handling and Hold Construction in Canadian North Atlantic Trawlers, Bulletin n°103, Office des recherches sur les pêcheries du Canada, Ottawa, 1955; (4) Progress Reports of the Atlantic Coast Stations, Office des recherches sur les pêcheries du Canada, n°s 59, 62 et 65; (5) W.J. Byer "Entreposage, et transport du poisson congelé", Canadian Fisherman, Gardenvale (P.Q.), juin 1957; et (6) Frozen Fish Improved Quality and Packing, Projet n°325, l'Agence de productivité européenne de l'Organisation européenne de coopération économique, Paris, 1956.

2 La présente étude n'embrasse que les plus importants programmes d'assistance directe à la pêche des gouvernements fédéral et provinciaux. En outre, les pêcheurs participent évidemment aux programmes généraux de bien-être social et, en certains cas, il y a des dispositions particulières pour les pêcheurs dans d'autres programmes, tels par exemple, ceux qui se rapportent au travail éducationnel d'extension, à l'éducation, au Service de santé des marins et à l'assurance-chômage.

### Prêts aux pêcheurs

Les gouvernements des trois provinces Maritimes, de Terre-Neuve et du Québec ont établi des agences de prêts aux pêcheurs. Ces dernières prêtent aux pêcheurs qui, autrement seraient dans l'impossibilité d'acheter des coques ou des bateaux, des moteurs ou des engins de pêche, pourvu qu'ils puissent remplir certaines conditions, dont le versement d'un premier acompte en argent. Les associations de pêcheurs, les soci-étés, et même dans certaines circonstances, les constructeurs de vaisseaux, peuvent obtenir de ces prêts. Dans certaines provinces, les prêts provinciaux ont aidé à l'établissement ou à l'amélioration des installations de préparation du poisson.

Dans la province de Québec, les pêcheurs obtiennent aussi des prêts du "Crédit maritime", sorte de Caisse populaire destinée à l'achat de vaisseaux et d'engins. Le gouvernement provincial apporte sa contribution en payant une partie de l'intérêt sur les prêts de même que la prime des polices d'assurance prises sur la vie des emprunteurs. Les gouvernements du Québec et du Nouveau-Brunswick paient une partie des primes d'assurance sur les vaisseaux qui font déjà l'objet de prêts provinciaux.

La Loi de 1955 sur les prêts aidant aux opérations de pêche autorisait le ministre des Finances à garantir au prêteur des prêts consentis à un pêcheur et ne dépassant pas \$4,000, moyennant certaines conditions établies, aux fins d'achats ou de construction de bateaux de pêche ou d'engins de pêche, de réparations importantes de radoub d'un vaisseau de pêche ou de son moteur, de l'achat ou de la construction ou réparation d'une installation à terre ou d'un édifice, ou de toute amélioration reconnue d'une entreprise de pêche. L'échéance d'un tel prêt ne doit pas dépasser 8 ans et le taux de l'intérêt ne doit pas être supérieur à 5 p. 100.

### Aide relative aux chalutiers et palangriers

Afin d'encourager la modernisation de la pêche pendant les années d'après-guerre, le gouvernement canadien a versé, par l'entremise des Commissions provinciales de prêts aux pêcheurs, une subvention de \$165 le tonneau de jauge brute pour la construction approuvée de vaisseaux de pêche appartenant à la classe des chalutiers ou des palangriers. Les paiements versés de ce chef pendant les douze années financières comprises entre le 1<sup>er</sup> avril 1947 et le 31 mars 1959 s'élevaient presque à \$2,125,000<sup>1</sup>.

Le gouvernement de la province de Québec verse des subventions proportionnelles de \$2, \$4, ou \$6 le pied de longueur pour la construction de petits vaisseaux de pêche. À Terre-Neuve également, le gouver-

<sup>1</sup> Ces renseignements sont tirés du rapport annuel des Comptes publics du Canada, imprimeur de la Reine, Ottawa. De plus, au cours des deux années 1946-1947 et 1947-1948, le gouvernement fédéral a fait des dépenses s'élevant à plus de \$145,000 pour "aider à la construction de vaisseaux du genre chalutier et à la transformation des goélettes de pêche en petits chalutiers".

nement provincial verse une subvention s'élevant à \$160 le tonneau de jauge brute pour la construction approuvée de vaisseaux de pêche. Dans cette province, l'aide fédérale et provinciale s'est élevée à environ 42 p. 100 du coût initial du vaisseau et des engins de pêche. Dans les autres provinces atlantiques, la subvention fédérale a représenté environ le quart du coût des palangriers (50 à 60 pieds de longueur) et environ le sixième du coût des petits chalutiers construits plus solidement<sup>1</sup>. Les frais de construction navale ont continué d'augmenter et la subvention correspond maintenant à une part plus petite de la totalité des frais de construction.

#### Aide à l'égard de la boîte

À titre de mesure pour assurer des approvisionnements de boîte dans la région de l'Atlantique, des subventions ont été accordées aux conditionneurs et aux exploitants d'entrepôts frigorifiques afin d'acquitter une partie du coût des installations approuvées et destinées à la congélation et à l'entreposage de la boîte. Ces subventions, pendant la période de neuf ans qui se terminait en mars 1957, ont presque atteint \$140,000. Aucun versement n'a été fait au cours des deux années suivantes.

Lors de l'entrée de Terre-Neuve dans la confédération, en 1949, le gouvernement fédéral a assumé la responsabilité de l'exploitation des entrepôts de boîte dans cette province. Le coût du déficit global, de ce chef, pendant la période des dix années qui s'est terminée en mars 1959, atteignait presque \$2,132,000.

#### Assurance des petits vaisseaux

Les taux d'assurance maritime des petits vaisseaux et des vaisseaux des pêcheurs côtiers sont élevés à cause de l'importance des frais subis pour assurer le service de groupes isolés et parsemés sur un grand territoire. Par voie de conséquence, peu de petits vaisseaux sont assurés par des sociétés commerciales, et la perte ou les avaries des vaisseaux de même que l'interruption de la pêche qui s'ensuit causent aux pêcheurs des dommages très sérieux. En 1953, le gouvernement du Canada inaugurait un régime d'assurance s'appliquant exclusivement aux vaisseaux de pêche à moteur appartenant à des pêcheurs et dont la valeur estimative s'établissait de \$250 à \$7,500 (la valeur approximative des vaisseaux de pêche côtiers). Le maximum a été porté à \$10,000, en 1957. Une prime annuelle de 1 p. 100 de la valeur estimative a été établie et l'indemnité est de 60 p. 100 de la valeur estimative du navire en cas de perte totale, ou du coût approuvé des réparations dépassant 30 p. 100 de la valeur estimative du navire en cas de perte partielle. Les risques de tempête étant moins sérieux pour les vaisseaux côtiers dans les eaux abritées du littoral de la Colombie-Britannique, les taux d'indemnité dans cette province ont, en conséquence, été portés à 70 p. 100 de la valeur estimative en cas de perte totale, ou du

<sup>1</sup> John Proskie, Exploitation des cordiers et chalutiers modernes du littoral Atlantique, 1952-1956, Service de l'économie, ministère des Pêcheries, Ottawa 1957, Vol. 6, partie 1, voir également le volume 7, partie 1, aux pages 14 et 15 (édition anglaise).

coût approuvé des réparations dépassant 15 p. 100 de la valeur estimative en cas de perte partielle.

On a aussi établi un régime d'assurance des casiers à homards<sup>2</sup>. Aux fins de l'administration de cette assurance, un groupe de fonctionnaires de pêches a reçu une formation spécialisée en estimation de la valeur des navires et de l'étendue des dommages, et des administrateurs régionaux ont été nommés dans les quatre principaux districts de pêche.

Au cours de six années d'application du régime, soit jusqu'au 31 mars 1959, les recettes nettes en primes du plan d'assurance des vaisseaux se sont élevées à \$476,619 et les réclamations payées à \$508,183. À la fin de mars 1959, sur le littoral Atlantique, 3,202 vaisseaux représentant une valeur de \$4,806,025 étaient protégés par ces assurances et en Colombie-Britannique on trouvait 1,929 vaisseaux représentant une valeur de \$9,819,860. Le plan d'assurance des casiers à homards a reçu à cette date \$97,164 en primes nettes et a versé des indemnités au montant de \$303,648.

#### Achats et paiements d'appoint relatifs au soutien des prix

Sous le régime de la Loi sur le soutien des prix des produits de la pêche, de 1944, l'Office des prix des produits de la pêche a été créé en 1947 et s'est vu confier un capital d'exploitation de 25 millions de dollars de même qu'il recevait l'autorisation de soutenir les prix des produits de la pêche (1) soit par l'achat de tout produit de pêche à un prix prescrit, soit (2) en versant des paiements d'appoints aux producteurs de produits de pêche, représentant la différence entre le prix prescrit et le prix moyen obtenu pour un tel produit au cours d'une période déterminée. Chaque programme de soutien entrepris par l'Office doit être autorisé par un décret du conseil qui précise les quantités, les prix et quelques autres conditions.

Le tableau suivant donne le coût de la réalisation des différents programmes entrepris au cours de la période décennale se terminant le 31 mars 1958:

#### Aide à l'égard du sel

Afin de remédier à la situation défavorable des pêcheurs du littoral atlantique qui dépendent de la production et de la vente du poisson salé, le gouverneur en conseil a approuvé le paiement d'une aide aux producteurs de produits désignés de poisson salé, à raison de la moitié du prix livré du sel utilisé. Les produits vendus aux États-Unis étaient exclus. L'Office des prix des produits de la pêche était chargé de l'administration de ce programme d'aide à l'égard du sel. Pendant les quatre années durant lesquelles ce programme a été appliqué, soit jusqu'à la fin de mars 1959, on a versé un total de \$2,400,440 en subventions dont \$1,544,424 sont allés aux pêcheurs et \$856,016 aux établissements de conditionnement.

<sup>2</sup> Les détails sur le plan des casiers à homards se trouvent dans l'étude sur les homards.

OPÉRATIONS DE L'OFFICE DES PRIX DES PRODUITS DE LA PÊCHE  
1948-1949 À 1957-1958

	Coût net
<b>1. Pertes nettes:</b>	
a) Poisson congelé des lacs du Manitoba (1949-1950)	264,808
b) Poisson en conserve du littoral de l'Est (1948-1951)	1,144,708
c) Morue salée de Terre-Neuve (production de 1949)	82,565
d) Poisson congelé des Prairies (1953-1954)	191,521
e) Craquelots du littoral atlantique	42,741
f) Poisson salé du littoral atlantique (production de 1953, expédiée à la Corée)	446,903
<b>2. Paiements d'appoint:</b>	
a) Phoque commun du Québec (1950-1951)	5,342
b) Morue salée du Labrador (production de 1950)	447,860
c) Morue salée du littoral de Terre-Neuve (production de 1950)	810,105
d) Filets de maquereau saumurés (1952-1954)	22,258
e) Morue salée du comté de Saguenay (Québec) (production de 1953)	37,521
f) Morue salée de Terre-Neuve (production de 1953)	646,984

Prime de pêche

En vertu de la Loi sur les pêches maritimes, le gouverneur en conseil peut autoriser le paiement, à même le Fonds du revenu consolidé d'une subvention annuelle ne dépassant pas \$160,000 pour favoriser le développement des pêches maritimes au Canada et l'amélioration des conditions de vie des pêcheurs. Les \$160,000 représentent l'intérêt annuel du montant accordé au Canada par les États-Unis en vertu du traité de Washington de 1871 en échange de certains privilèges de pêche dans les eaux canadiennes. Les pêcheurs qui pêchent en haute mer durant au moins trois mois chaque année et qui ont pris au moins 2,500 livres de poissons de mer touchent une prime, de même que les propriétaires de barques d'au moins douze pieds de quille et de navires immatriculés de dix tonneaux et plus.

## LE SAUMON SOCKEYE EN CONSERVE

1. La matière première

Le saumon du Pacifique constitue le poisson le plus important dans l'industrie de la pêche du Canada, puisqu'il représente environ les deux tiers de la valeur des débarquements en Colombie-Britannique, et au moins le cinquième de la valeur de tous les débarquements, au pays. Le nom vulgaire des cinq espèces de saumon est le suivant (le nom scientifique apparaît entre parenthèses): le saumon sockeye (Oncorhynchus nerka) le saumon rose (Oncorhynchus gorbuscha), le saumon chum (Oncorhynchus Keta), le saumon coho (Oncorhynchus Kisutch) et le saumon de printemps (le quinnat) (Oncorhynchus tshawytscha). La chair du saumon de printemps peut être rouge, rose ou blanche; les mâles à maturité précoce s'appellent jacks. Le saumon dos-bleu et le steelhead (truite arc-en-ciel) se pêchent aussi en Colombie-Britannique. Toutefois, le dos-bleu est à vrai dire un coho, en Colombie-Britannique, et le steelhead (Salmo gairdnerii) est l'anadrome d'une espèce qui peut aussi vivre toujours en eau douce. De moeurs et d'apparence, ce poisson ressemble au saumon de l'Atlantique (Salmo salar).

Tout le saumon du Pacifique est anadrome. Il quitte le mer et remonte le cours d'eau douce pour y frayer sur les lits graveleux. Les cinq espèces de saumon fraient une fois et meurent; mais le saumon steelhead, tout comme celui de l'Atlantique, peut quitter la mer plusieurs fois pour aller frayer. Lorsqu'il quitte l'océan, le saumon est gras et robuste; mais il n'absorbe plus de nourriture, une fois qu'il a commencé à se diriger vers les frayères. Il utilise ses réserves de graisse et des protéines musculaires pour le voyage et la formation des oeufs ou de la laitance. A ce moment-là, la mâchoire supérieure devient crochue (Oncorhynchus signifie "bec crochu") et une bosse se forme sur le dos du saumon rose mâle. Le saumon sockeye remonte vers l'intérieur de la Colombie-Britannique pour aller frayer dans les cours d'eau qui sont tributaires des lacs et les petits quittent ces cours d'eau pour aller dans les lacs où ils demeurent un, deux ou parfois trois ans avant de descendre à la mer.

On verra dans la page qui suit des comparaisons entre les cinq espèces de saumon du Pacifique.

Comme les saumons d'une même espèce sont en général d'égale grosseur, la manipulation et la transformation par des moyens mécaniques se trouvent facilitées. Un groupe de saumons du même âge constitue une montaison. L'iron-chink, appareil qui étête et éviscère automatiquement le poisson, est utilisé dans les conserveries de saumon depuis 1906; la mise en conserve a subi de nombreuses améliorations technologiques depuis cette époque.

Presque tout le saumon sockeye et le saumon rose est mis en conserve. Le saumon sockeye conserve bien sa couleur dans la boîte. Il semble que ce soit la principale raison pour laquelle son prix de détail est à peu près deux fois plus élevé que celui du saumon rose. On met



Taille approximative à maturité

Espèces (autres noms)	Durée de la vie (années)	Longueur (pieds)	Poids (lb.)	Principales formes	Teneur en protéines	Teneur en gras
Sockeye (rouge)	4 (jusqu'à 5 ou 6)	2	5 (jusqu'à 15)	En conserve	3 <sup>e</sup>	2 <sup>e</sup>
Rose (saumon bossu)	2 (parfois 3)	2	3-5 (jusqu'à 10)	En conserve	1 <sup>er</sup>	4 <sup>e</sup>
Chum (Keta) (Qualla) (Calico)	4 (parfois 3 ou 5)	2½	8 (jusqu'à 30)	En conserve Frais Congelé Salé à sec	4 <sup>e</sup>	5 <sup>e</sup>
Coho (cohoe)	3	2½	6-12 (jusqu'à 26)	En conserve Frais Congelé	2 <sup>e</sup>	3 <sup>e</sup>
Saumon de printemps (King) (Chinook) (Quinnat) (Tyee, s'il dépasse 30 liv.)	4 ou 5 (3 à 8)	3	20 (10 à 50)	Frais Congelé Légèrement salé Fumé Salé à sec	5 <sup>e</sup>	1 <sup>er</sup>

aussi en conserve les trois autres espèces de saumon et le steelhead ou truite arc-en-ciel; mais une grande partie de ce poisson se vend à l'état frais ou congelé. Le saumon de printemps est celui dont on se sert d'ordinaire pour le salage léger. On peut également le fumer et le saler à sec ou en faire des filets congelés. Les Indiens fument beaucoup de saumon chum pour leur propre usage.

## 2. Utilisation de la prise

Au cours des dix années allant de 1949 à 1958, la prise annuelle de saumon sockeye, en Colombie-Britannique, a été en moyenne de 31.8 millions de livres, d'une valeur moyenne de 7.7 millions de dollars. Pendant 10 ans, la prise annuelle de toutes les espèces de saumon du Pacifique a été en moyenne de 159.4 millions de livres évaluées à 22.8 millions de dollars<sup>1</sup>.

Au cours de la même période de dix années, la production annuelle de conserves de saumon sockeye a été en moyenne de 461,000 caisses ordinaires, contenant 48 boîtes d'une livre chacune ou l'équivalent de cette quantité, et la production de toutes les espèces a été en moyenne de 1,560,000 caisses. Selon un barème de conversion de 69 livres de sockeye, pesant au débarquement, à la caisse ordinaire, la production moyenne de saumon sockeye représente des débarquements d'environ 31.8 millions de livres par année, soit, en pratique, tous les débarquements de sockeye.

Pendant la période décennale de 1949 à 1958 inclusivement, la production moyenne de saumon sockeye a représenté 29 p. 100 de toute la mise en conserve du saumon, en Colombie-Britannique. Au cours de la même période, la production de saumon sockeye canadien a représenté également 29 p. 100 de tout le sockeye mis en conserve en Amérique du Nord. La production de saumon sockeye de la Colombie-Britannique, pour la période allant de 1949 à 1958, a été en moyenne d'environ 461,000 caisses par année. Bien que les importations canadiennes de saumon en conserve soient d'ordinaire négligeables, environ 350,000 caisses de saumon en conserve (presque tout du sockeye, mais aussi un peu de coho) ont été importées du Japon en 1956, 1957 et 1958. Ajoutées au saumon canadien, ces importations ont porté à 496,000 caisses par année la moyenne des approvisionnements globaux pour la période décennale. Pour cette période de 1949-1958, nos exportations de saumon sockeye en conserve ont été en moyenne de 162,000 caisses par année. (Tableau A3, en appendice). On ne sait rien des changements qui se produisent dans les stocks d'une année à l'autre; mais il est manifeste qu'environ la moitié de la grosse production de sockeye de 1958 (peut-être un demi-million de caisses) n'a pas été expédiée avant 1959. Autrement, la moyenne du report annuel pendant une période de dix années, ne serait pas un élément bien important. À supposer que, à la fin de 1958, on ait eu en stock 350,000 caisses de plus qu'au début de 1949, c'est donc que la moyenne apparente de la consommation nationale de saumon sockeye en conserve a été de quelque 300,000 caisses, soit plus de 14 millions de livre par année.

---

<sup>1</sup> Voir le tableau A1 en appendice.

TABEAU 1. PRODUCTION DE SAUMON EN CONSERVE DE LA COLOMBIE-BRITANNIQUE, PAR ESPÈCE ET PAR ANNÉE, DE 1949 À 1958  
(milliers de caisses)<sup>a</sup>

Année	Sockeye	Rose	Chum	Coho et Dcs-bleu	Saumon de printemps et steelhead	Total de toutes les espèces
1949	260	710	228	215	24	1,436
1950	408	445	503	124	12	1,492
1951	428	736	462	313	17	1,956
1952	449	679	92	65	13	1,299
1953	510	795	394	110	16	1,825
1954	681	336	581	128	18	1,743
1955	245	831	125	186	19	1,406
1956	320	364	204	212	13	1,112
1957	228	752	240	193	12	1,424
1958	1,079	456	229	132	12	1,908
Moyenne (1949- 1958)	461	610	306	168	16	1,560
Pourcentage des espèces par rapport à la produc- tion totale (1949-1958)	29	39	20	11	1	100

	Rouge	Rose	Keta	Rouge inter- médiaire	Saumon-roi ou chinook et steelhead	Total
Moyenne de l'Amérique du Nord(1949- 1958)	1,566	2,148	1,272	433	200	5,619

Proportion  
de la pro-  
duction ca-  
nadienne par  
rapport à la  
moyenne de  
l'Amérique du  
Nord(1949-  
1958)

	29	28	24	39	8	28
--	----	----	----	----	---	----

a L'unité consiste en une caisse ordinaire contenant 48 boîtes de conserve d'Une livre ou l'équivalent.

Source: Service de l'économie, ministère des Pêcheries du Canada; renseignements sur la production des États-Unis, extraits de Pacific Fisherman, numéro annuel, 25 janvier 1959, p. 85. À cause des chiffres ronds utilisés, les totaux ne sont pas toujours conformes à la somme de la production des espèces.

Les chiffres relatifs à la production ont été faibles en 1955, 1956 et 1957 et la consommation canadienne de saumon sockeye en conserve est apparemment tombée en moyenne à 282,000 caisses par année, en 1956 et 1957, soit à peu près le double de la quantité importée. Quoiqu'il en soit, faute de renseignements suffisants sur les stocks, à tous les paliers de la transformation et de la distribution, une estimation de la consommation nationale pour n'importe quelle année manquerait de sûreté.

En Colombie-Britannique, la production annuelle de toutes les espèces de saumon, pour la période s'étendant de 1949 à 1958, a été en moyenne de 1,560,000 caisses, dont 804,000 caisses, soit un peu plus de la moitié, ont été exportées. Si l'on calcule qu'à peu près 350,000 caisses ont été importées, durant les dix années en question, on constate que les ventes annuelles de toutes les variétés de saumon en conserve du Pacifique ont été en moyenne sur le marché canadien de 790,000 caisses ou 38 millions de livres.

### 3. Lieu et conditions de la production

En 1958, les prises de saumon sockeye de la Colombie-Britannique se sont élevées à 73.2 millions de livres, d'une valeur totale de \$20,200,000, comparativement à 15.7 millions de livres évaluées à \$4,400,000, en 1957, et à une moyenne de 31.8 millions de livres et de \$7,700,000 pour la période de dix ans s'étendant de 1949 à 1958. Les chiffres annuels s'appliquant au sockeye et à tout le saumon du Pacifique sont données au tableau A1 de l'appendice. Il se produit d'une année à l'autre de plus fortes fluctuations, tant en volume qu'en valeur, dans l'ensemble des prises de saumon du Pacifique, qu'à l'égard du saumon sockeye seulement, ce qui porte à conclure que la pêche du sockeye représente un élément plus stable dans les revenus des pêcheurs de saumon.

Le saumon peut être capturé en haute mer; mais il est plus facile de le pêcher en abondance dans les eaux du littoral et dans les estuaires, lorsqu'il regagne son lieu d'origine pour y frayer. C'est le filet maillant tendu à l'embouchure des rivières qui est le plus souvent employé dans la pêche du sockeye; mais la seine à poche est aussi utilisée. Des filets fixes sont autorisés à certains endroits du détroit de Juan de Fuca; mais ces prises ne représentent qu'une faible partie du total, les chiffres étant compris dans ceux du poisson pêché à la seine. Seuls quelques saumons sockeyes sont pêchés à la ligne traînante qui sert surtout à prendre le saumon quinnat et le saumon coho.

De 1951 à 1957, on a pris au filet maillant 76 p. 100 de la production canadienne de sockeye et 43 p. 100 de toutes les espèces de saumon, tandis que, au moyen des seines à poche, on pêchait un peu moins de 24 p. 100 de tout le sockeye et 44 p. 100 des prises totales de saumon. On a pêché à la ligne traînante près de 14 p. 100 du saumon de toutes espèces. En 1958, la prise exceptionnelle de saumon sockeye a été faite dans la proportion de près de 54 p. 100 au moyen des seines à poche et de 45 p. 100 avec des filets maillants; mais, dans l'ensemble et pour toutes les espèces, la proportion par rapport aux engins de pê-

che utilisés n'a pas beaucoup différé des moyennes de 1951-1957.<sup>1</sup>

Les saumons se dirigeant vers leurs eaux d'origine du Fraser commencent à se concentrer dans le détroit de Juan de Fuca, où l'on en capture en grandes quantités, ainsi que dans les eaux internationales, à l'ouest du détroit. Parfois, en 1958, par exemple, le saumon du Fraser arrive au fleuve par l'extrémité nord de l'île de Vancouver et en passant par les détroits de Johnstone et de Georgie. Les pêches de sockeye sont également abondantes juste au nord de l'île de Vancouver (dans les anses Rivers et Smith) et dans la région des rivières Naas et Skeena, près de Prince-Rupert.

Le réseau fluvial du Fraser embrasse près d'un millier de milles carrés de lacs, soit environ deux fois la grandeur de tous les autres lacs de la Colombie-Britannique fréquentés par le saumon sockeye. Les éboulis de roc survenus à Hell's-Gate, en 1913-1914, ont presque fait disparaître les montaisons de saumon sockeye dans le Fraser. Il a fallu attendre que la Convention internationale des pêches de saumon du Pacifique soit ratifiée par le Canada et les États-Unis, en 1936, pour que des mesures puissent être prises sur le plan international en vue de rétablir les montaisons. Le passage à poissons terminé en 1945 à Hell's-Gate, l'enlèvement des obstacles dans les cours d'eau et l'aménagement d'autres passes migratoires, l'interdiction de pêcher durant les fins de semaine et en certains autres temps, pendant la saison de pêche, en vue d'assurer l'échappement d'un nombre suffisant de poissons vers les frayères, ainsi que d'autres dispositions de réglementation, ont graduellement permis de reconstituer les montaisons du Fraser et d'autres cours d'eau. Les mesures de conservation pourraient fort bien contribuer à augmenter sensiblement encore les peuplements de sockeye<sup>2</sup>.

Le nombre des saumons sockeyes que capturent chaque année les pêcheurs de la Colombie-Britannique dépend surtout de l'importance des montaisons en direction des rivières de la province, la Commission internationale de la pêche au saumon du Pacifique réglementant la prise dans les eaux visées par la Convention au moyen de périodes d'interdictions et d'autres méthodes destinées à assurer des prises en parts à peu près égales entre les pêcheurs du Canada et des États-Unis et un échappement suffisant vers les frayères. Le cycle de vie de quatre ans du sockeye signifie que, dans n'importe quel lac, un stock dominant fournit une forte montaison vers cette région tous les quatre ans. Ainsi, la très forte montaison dans le Fraser, en 1958 qui provenait du stock dominant

- 
- 1 The Commercial Salmon Fisheries of British Columbia, Statistical Basebook Series, No. 3, ministère des Pêcheries du Canada, 1958 (ci-après intitulé The Salmon Basebook), tableau 6, p. 20. Les données pour les années 1957 et 1958 proviennent de British Columbia Catch Statistics, ministère des Pêcheries, du Canada, région du Pacifique.
  - 2 Les pêches commerciales du Canada, Commission royale d'enquête sur les perspectives économiques du Canada, 1956, p. 19.

de la rivière Adams, avait été précédée par les fortes montaisons, bien que moins considérables, de 1954 et de 1950. Depuis 1930, les stocks dominants des différents lacs se sont répartis plus également sur les quatre années de chaque cycle, de sorte que les variations dans le total des prises annuelles ont quelque peu diminué<sup>1</sup>. Néanmoins, les prises d'une année à l'autre font voir des écarts encore considérables; les pêches canadiennes de sockeye, en 1955, par exemple, n'ont représenté qu'un peu plus du tiers de ce qu'elles avaient été l'année précédente, et les prises de 1957 étaient encore plus basses, soit les plus faibles depuis 1943.

Le saumon quinnat se pêche à n'importe quel temps de l'année; mais la montée du sockeye et des autres espèces se fait depuis la fin de mai jusqu'à octobre; on prend un peu de saumon-chien et de coho en novembre. Les données concernant les moyennes mensuelles de la décennie que renferme le tableau A2 de l'appendice font voir l'orientation saisonnière des prises de sockeye.

La Commission internationale de la pêche au saumon du Pacifique, dont on vient de parler, a été établie en 1936 afin de permettre la réglementation par le Canada et les États-Unis des pêches de saumon sockeye. En vertu d'un accord intervenu à la fin de 1956, la Commission a également été chargée de régir les réserves de saumon rose de la région du Fraser et du détroit de Juan de Fuca. En 1952, le Canada, le Japon et les États-Unis ont signé une Convention internationale concernant les pêches hauturières de l'océan Pacifique-Nord; ils ont établi une commission de recherches chargée de faire des recommandations et sont convenus de s'abstenir de pêcher en haute mer les peuplements faisant l'objet d'une réglementation scientifique et dont la pêche est déjà pleinement exploitée par une ou deux des parties à la Convention.

Les pêcheurs de la Colombie-Britannique sont fortement groupés, leurs associations comprenant l'United Fishermen and Allied Workers' Union (qui représente également les ouvriers des établissements de transformation), la Vessel Owners' Association et la Native Brotherhood of British Columbia (pêcheurs indiens). Toutes les grandes sociétés de transformation font partie de la Fisheries Association of British Columbia. Depuis plusieurs années, des prix minimums de différentes espèces de saumon pêché au filet maillant et à la seine sont négociés entre les syndicats ouvriers et les associations de pêche au début de chaque saison. Des contrats négociés séparément visent d'autres aspects de l'industrie, par exemple, le salaire des employés des bateaux d'annexe et des ouvriers du littoral, dans les camps et les établissements de transformation, le nombre minimum de l'équipage des bateaux de pêche et les cotisations à une caisse d'assistance.

Les pêcheurs de la Colombie-Britannique possèdent plusieurs coopératives de production, la plus importante étant la Prince Rupert Fishermen's Co-operative Association. Les coopératives n'écoulent qu'une quantité relativement faible du saumon mis en conserve; leurs ventes sont mises en conserves à façon. La Fishermen's Co-operative Federation a été constituée en 1944 en vue de vendre les produits des associations qui en sont membres. Les ventes aux États-Unis sont faites par l'inter-

1 Ibid.

médiaire de la Fishermen's Federation Incorporated, qui fait également fonction d'agent des ventes pour la Halibut Producers' Co-operative, de Seattle (Washington). Les membres des coopératives de production peuvent également bénéficier de l'assurance maritime prévue pour les coopératives et peuvent emprunter de leurs coopératives de crédit.

Presque tous les pêcheurs à la seine participent à l'entreprise, une partie du produit des prises étant aussi accordée pour le bateau et les agrès de pêche. Par exemple, dans un bateau pêchant à la seine à poche et ayant un équipage de sept personnes,  $2\frac{1}{2}$  p. 100 des parts pourront être accordées pour le navire et  $1\frac{1}{2}$  p. 100 pour le filet, soit en tout 11 parts entre lesquelles sera divisé le produit de la prise après déduction de certaines dépenses (carburant, vivres, etc.). Les petits bateaux appartiennent d'habitude aux pêcheurs, bien qu'il arrive souvent qu'une société de pêche détienne une hypothèque sur ces bateaux. Dans bien des cas, les grands bateaux à seine appartiennent à des compagnies et ceux dont les propriétaires sont indépendants sont ordinairement affrétés pour la saison pour le compte d'une société de pêche.

En ayant une mise de fonds dans le bateau ou en le faisant affréter pour son compte, la société acquiert le droit d'acheter la prise ou elle place le patron du bateau dans l'obligation morale de la lui livrer. En affrétant son navire, le propriétaire du bateau obtient un revenu assuré sous forme de taxe quotidienne d'affrètement qui est garantie pendant un certain nombre de jours. S'il est le patron du bateau, il peut aussi recevoir une prime pour la livraison de sa prise à la compagnie.

En vue d'honorer les engagements contractés à l'égard du saumon en conserve en vertu de contrats relatifs aux vivres, durant la seconde Guerre mondiale et les années qui ont suivi, en vertu des lois du temps de guerre on avait imposé des restrictions à l'exportation aux États-Unis de certaines variétés de saumon entier. A l'expiration des mesures de guerre et d'urgence, on a de temps à autre interdit l'exportation du saumon entier et, en 1956, le règlement sur les pêches de la Colombie-Britannique a été modifié en vue d'interdire l'exportation de saumon cohé à l'état frais après le 31 août de chaque année. L'exportation de saumon rose et de saumon sockeye à l'état frais est généralement interdite.

Voici la liste des droits de douane canadiens sur les produits du saumon:

Numéros tarifaires	Produit	Préférence Britannique	Nation la plus favorisée	Général
115	Maquereau, hareng, saumon et tous autres poissons, n.d., frais, salés, marinés, fumés, séchés ou désossés (la livre)	$\frac{1}{2}$ c.	$\frac{1}{4}$ c.	1c.
	GATT		$\frac{1}{2}$ c.	

Numéros tarifaires	Produit	Préférence Britannique	Nation la plus favorisée	Général
123	Foisson préparé ou conservé, n.d.:	17½ p.c.	27½ p.c.	30 p.c.
	b) Saumon			
	GATT		15 p.c.	

Voici les droits de douane des États-Unis (en vertu de GATT):

Tarif Paragraphe	Produit	Droit
717 a)	Saumon, frais ou congelé, entier ou étêté ou vidé, ou les deux	½c. la livre
717 b)	Saumon, en filets, écorché, désossé, tranché ou morcelé	1½c. la livre
718 b)	Saumon, préparé ou conservé (en conserve)	15 p.c. <u>ad valorem</u>
719 (1)	Saumon, mariné ou salé	10 p.c. <u>ad valorem</u>
720 a) (1)	Saumon, fumé	10 p.c. <u>ad valorem</u>

Le genre de bateau et de matériel en usage<sup>1</sup> entre pour quelque chose dans les différences considérables qui existent entre les immobilités et les recettes de la pêche. Trois principaux modèles de bateau sont employés pour la capture du saumon: les bateaux à filets mailants, les bateaux à seine et les bateaux de pêche à la ligne traînante. Les bateaux à filets mailants mesurent d'habitude de 25 à 35 pieds de longueur et coûtent de \$8,000 à \$10,000, même jusqu'à \$15,000. Les filets et autres agrès peuvent coûter de \$1,500 à \$2,000 pour une saison entière, selon l'endroit; un filet mailant en nylon, long de 200 brasses, coûte quelque \$500 et dure à peu près deux ans. La somme moyenne des capitaux placés par 64 pêcheurs au filet mailant, en 1953 et 1954, a été de quelque \$3,700, le bateau à lui seul valant environ \$2,900. La possession de ces bateaux remontait à six ans en moyenne, mais ils n'étaient peut-être pas neufs lorsque leur dernier propriétaire les a achetés<sup>2</sup>.

1 Voir les Revenus des pêcheurs de saumon de la Colombie-Britannique, en 1953 et 1954, n° 2, de D.R. Buchanan et B.A. Campbell, Service de l'économie, ministère des Pêcheries du Canada, 1957.

2 Les données ne sont pas analysées d'après le genre d'entreprises; toutefois, le pêcheur au filet mailant est d'habitude le propriétaire de son bateau et il travaille seul ou avec sa femme ou son fils qui l'accompagnent dans son embarcation.



Pour ces 64 pêcheurs au filet maillant, la moyenne annuelle des recettes brutes a été de \$3,369, durant cette période de deux ans, et les dépenses moyennes d'exploitation, de \$1,434; les recettes nettes d'exploitation se chiffraient donc à \$1,935. Après avoir déduit une somme annuelle de \$215 pour la dépréciation du matériel de pêche, la moyenne du revenu net provenant de la pêche était de \$1,720<sup>1</sup>. Cela représente environ \$21 par jour pour une moyenne de 84 jours de pêche en mer; mais tout le temps consacré à la pêche représentait deux fois plus de jours que cela, si l'on tient compte des fins de semaine et des périodes d'interdiction prévues durant la saison, ainsi que du temps consacré à l'appareillage et à l'entretien des bateaux et des agrès.

Les seineurs mesurent de 45 à 80 pieds de longueur; un équipage de trois ou quatre hommes fait fonctionner les seineurs "à tambour", tandis que les grands seineurs "à plat-forme" requièrent les services de six à huit hommes. L'introduction en 1955 du bloc-moteur Puretic, pour remplacer le halage à bras du filet, n'a pas modifié sensiblement le nombre des employés; mais cet appareil permet au seineur de mouiller les filets beaucoup plus souvent au cours d'une même journée. Un nouveau seineur de grandes dimensions, pourvu d'un sondeur par le son et d'autres agrès, pourrait coûter jusqu'à \$150,000; un bateau de 60 à 65 pieds de longueur coûterait de \$80,000 à \$85,000. Un groupe échantillon de seineurs, qui avaient en moyenne vingt ans de service, ont été évalués en 1954 à un prix moyen de \$29,360, d'après la valeur marchande courante. Les filets de ces vingt-cinq bateaux ont été évalués à un prix moyen de \$4,000 chacun; des seines neuves pour la pêche au saumon coûtent de \$9,000 à \$15,000 selon leur grandeur. Les capitaines de seineurs possédaient environ 45 p. 100 du capital que représentait les 25 bateaux et les agrès, et une grande partie du solde appartenait à des compagnies de pêche.

La valeur moyenne des biens appartenant aux 25 capitaines de seineurs était de \$17,061, en 1953 et 1954, et celle des 32 aides était de \$710. Le revenu net moyen des pêcheurs, déduction faite de la dépréciation du matériel de pêche et de tous les frais d'exploitation, était de \$5,449 pour les capitaines de seineurs et de \$2,453 pour leurs aides. Au cours de chacune des deux années, les capitaines des seineurs ont consacré en moyenne 92 jours à la pêche en mer et 178 jours aux diverses opérations de pêche, tandis que leurs aides y ont consacré 72 et 128 jours respectivement en moyenne.

Les pêcheurs de saumon à la ligne traînante se servent de bateaux qui mesurent de 25 à 45 pieds de longueur. De longues perches leur permettent de traîner de quatre à huit lignes en acier inoxydable pourvues de leurres scintillants en métal, de poissons artificiels ou de cuillers métalliques pour attirer le poisson, chaque ligne étant munie de trois à six hameçons. Certains pêcheurs ne s'éloignent pas de leur quai, où ils peuvent livrer leur prise quotidienne; dans d'autres cas, les bateaux, qui ont parfois un équipage de deux hommes, sont munis de glace et demeurent sur les bancs de pêche pendant plusieurs jours. Les gros bateaux servent aussi à la pêche au flétan et, dans certains cas, on installe des plate-formes à filets à l'automne pour pêcher les montées de saumon-chien sur les lieux. Le prix de revient initial d'un

1. Op. cit., tableau 7, page 28.

bateau neuf pourrait s'élever jusqu'à \$25,000, le coût des articles de pêche étant de \$300 à \$400. Un groupe échantillon de cinquante bateaux de pêche à la ligne traînante valaient en moyenne près de \$5,000, en 1953, et ils étaient exploités depuis environ neuf ans par leurs propriétaires. Ces propriétaires se sont adonnés à la pêche pendant à peu près le même temps que les capitaines de seineurs et ils ont touché un revenu net moyen de \$1,550, déduction faite de la dépréciation du matériel de pêche.

#### 4. Modes de vente des pêcheurs

Les pêcheurs au filet flottant et à la seine livrent ordinairement leur saumon sous forme de poisson entier au bateau de transport ou bateau de cueillette sur les bancs de pêche, duquel ils obtiennent ce dont ils ont besoin pour continuer leur pêche. D'ordinaire, on ne se sert pas de glace parce que les bateaux de transport se rendent directement au quai où se trouve la conserverie. Les pêcheurs à la ligne traînante apportent de la glace, s'ils ne rentrent pas chaque jour avec leur prise.

Les prix minimums du saumon pris au filet, qui sont négociés chaque année entre les syndicats des pêcheurs et l'association des transformateurs, sont payés aux pêcheurs sous forme de crédit inscrit à leur compte au moment de la livraison au bateau de cueillette ou (rarement) au quai de l'entreprise de transformation. Le poisson est pesé lors de la livraison; on compte d'ordinaire le saumon rose et le saumon-chien et on établit le poids en appliquant un poids moyen déterminé pour la région en cause. Le nombre d'acheteurs (entreprises de transformation) est restreint; mais tous paient le prix forfaitaire minimum; si le poisson est rare ou si un fort pourcentage est vendu à l'état frais, la concurrence peut faire monter le prix payé aux pêcheurs au-dessus du prix forfaitaire minimum. Le saumon pris à la ligne flottante n'est pas compris dans le contrat; ce saumon est ordinairement de meilleure qualité et il se vend surtout vidé plutôt qu'entier pour le commerce du poisson frais et du poisson congelé. On le paye plus cher que le minimum versé pour le poisson pris au filet. On prend presque tout le saumon sockeye et le saumon rose au filet; de plus, ce saumon est surtout mis en conserve; en conséquence, la moyenne annuelle de leur valeur au débarquement dépasse à peine le prix forfaitaire minimum de la saison. Ces écarts sont indiqués au tableau 2.

Les coopératives versent un paiement initial aux pêcheurs, lors de la livraison du poisson, et le paiement final est fait à la fin de la saison, lorsque le travail de comptabilité nécessaire est terminé.

#### 5. La transformation

Environ une douzaine de conserveries vendent le saumon en conserve de la Colombie-Britannique, mais trois ou quatre d'entre elles font la plus grande partie de la mise en conserve. Certaines conserveries

TABLEAU 2. PRIX FORFAITAIRE MINIMUM ET VALEUR MOYENNE ANNUELLE AU DÉBARQUEMENT DU SAUMON SOCKEYE DE LA COLOMBIE-BRITANNIQUE, 1948-1958

(cents la livre)

Année	Sockeye		Rose	
	Prix for- faitaire minimum	Valeur moyen- ne au débar- quement	Prix for- faitaire minimum	Valeur moyen- ne au débar- quement
1948	18.00	20.50	6.75-7.25	7.40
1949	18.00	17.78	6.00-6.50	6.58
1950	20.00	20.13	6.75-7.25	7.09
1951	25.00	25.01	9.50	9.52
1952	25.00	25.00	7.50	8.00
1953	22.00	22.04	7.50	7.33
1954	22.00	22.12	7.75	7.76
1955	24.00	24.05	7.75	8.90
1956	24.00	27.59	9.00	9.03
1957	28.00	28.16	9.25	9.43
1958	28.00	27.58	9.25	9.15

Source: Salmon Basebook, tableaux 49 et 50. Les données pour 1956, 1957 et 1958 proviennent de la publication annuelle British Columbia Catch Statistics, ministère des Pêcheries du Canada, et de la Statistique mensuelle des pêches du Canada, BFS.

exploitent plus d'un établissement et un grand nombre sont exploitées à façon; mais, depuis la première Grande Guerre, le nombre de conserveries a beaucoup diminué (il n'y en a plus que 19), vu que l'industrie s'est concentrée et que certaines conserveries ont fermé leurs portes. Il y a eu peu de changements depuis 1950. Les conserveries de saumon sont très spécialisées, bien que deux ou trois d'entre elles fassent la mise en conserve du thon, des palourdes, des huîtres ou du hareng pendant quelque temps, après la saison de pêche au saumon.

Les fabriques de conserves cherchent à maintenir un approvisionnement constant de saumon, durant la saison de pêche, en achetant le poisson aux endroits où se fait la pêche, envoyant des chalands depuis les bases côtières pour recueillir le poisson et l'apporter à la conserverie. Au besoin, on emploie trois équipes de travailleurs durant les périodes de pointe et l'on conserve parfois pendant quelque temps les excédents de saumon entier dans la glace ou dans l'eau de mer réfrigérée.

À cause des revenus relativement élevés qu'on peut obtenir dans d'autres emplois, en Colombie-Britannique, les salaires dans les conserveries sont supérieurs aux salaires payés sur la côte de l'Atlantique. Le salaire horaire pour les travailleurs non spécialisés est d'environ \$1.25 pour les femmes et de \$1.50 pour les hommes, et le salaire mensuel, dans les métiers semi-spécialisés ou spécialisés, est de \$300 à \$400. Ce chiffre représente peut-être une augmentation de deux-tiers par rapport au niveau de 1949.

Depuis 1949, le coût direct de la main-d'oeuvre pour la mise en conserve a moins augmenté par caisse: de 10 à 20 p. 100. Il y a donc eu accroissement de la productivité de la main-d'oeuvre, surtout à cause sans doute de mises de fonds plus considérables et de l'utilisation de plus de force motrice par travailleur, même si les innovations et les perfectionnements relatifs à la mise en conserve, tels que la manipulation, l'étêtage et le tranchage mécaniques, l'autoclave, l'étuvage à haute pression et la fermeture automatique des boîtes, ont été inventés et appliqués longtemps avant cela.

Les conserveries ont des entrepôts pour la production courante (certaines sociétés ont même de vastes entrepôts); mais une partie de la production est expédiée à des entrepôts publics qui desservent les grands marchés. Le coût de l'entreposage public, pour une année, peut s'élever à \$2.50 la caisse (5c. la livre), y compris l'assurance et l'intérêt sur les immobilisations; c'est pour cela qu'on tâche de se libérer des stocks reportés avant la venue des nouvelles conserves sur le marché (sauf si, lorsque la production est abondante, il faut maintenir des stocks supplémentaires pour les années où la production est faible, afin d'équilibrer les besoins du marché).

En vertu des dispositions de la loi canadienne sur les viandes et conserves alimentaires, chaque expédition de saumon en conserve, qu'elle soit destinée à l'exportation ou à la vente au pays, doit être inspectée et un certificat d'inspection doit être délivré avant que le producteur s'en départisse. Le marquage conventionnel doit permettre

de connaître l'espèce, la date de la mise en conserve, le nom du conserveur, et les mêmes renseignements doivent se trouver sur les caisses. Le saumon en conserve qui, à l'inspection, a été jugé sain, ferme, bien emboîté et bon pour le commerce doit porter le mot Canada gravé en relief sur le haut de la boîte. Si du saumon en conserve n'a pas les qualités requises pour ce certificat, mais que le laboratoire le trouve quand même sain et propre à la consommation humaine, avant que soit expédié ce saumon ou cette cargaison, un couvercle supplémentaire gravé en relief Classe B doit être soudé à l'extrémité de chaque boîte portant la marque Canada, et il est interdit d'apposer l'inscription de lux, de choix, ou ordinaire ou tout autre épithète semblable sur ces boîtes de la Classe B. Les conserveurs peuvent utiliser des boîtes marquées Classe B, au lieu de boîtes marquées Canada pour la mise en conserve du poisson qui, au laboratoire, sera désigné Classe B, s'attendent-ils.

Dans la Classe A, le commerce reconnaît d'autres étiquettes: de luxe et ordinaire, parfois, de choix. Dans certains marchés, on peut vendre le saumon des qualités inférieures de la classe A sous l'étiquette d'autres classes. Mais les petites entreprises semblent être désavantagées sur le marché domestique, vu que le public en général associe l'étiquette de luxe au saumon de qualité.

On admet d'autres différences quant à la qualité: par exemple, on exige que soit gravé en relief sur d'autres sortes de saumon en conserve la désignation: Collets et queues, catégorie B et saumon haché, catégorie B, ou toute autre désignation que peut approuver le ministère des Pêcheries. L'espèce est naturellement la principale distinction. Il y a aussi une certaine différenciation sur le marché d'après le nom de commerce.

Les conserveries de la Colombie-Britannique qui transforment le poisson ou les mollusques et les crustacés destinés à l'exportation n'ont pas besoin de permis du ministre des Pêcheries comme c'est le cas dans les provinces Maritimes; mais les conserveries reçoivent des licences du gouvernement provincial, et les méthodes d'hygiène et d'exploitation sont sujettes à l'approbation des inspecteurs du ministère des Pêcheries.

Ce sont les issues qui servent à fabriquer l'huile et la farine de saumon. Il faut de 68 à 70 livres de saumon sockeye entier pour produire une caisse ordinaire de 48 livres de saumon sockeye en conserve; les issues ou débris représentent donc environ 22 livres sur 70, soit de 30 à 31 p. 100 du poids au débarquement. Le rendement moyen d'une tonne de débris de saumon est de 340 livres de farine de saumon et de 18 gallons d'huile. Les issues (congelées) de saumon servent aussi à nourrir les visons. On mélange d'ordinaire les issues de saumon aux issues d'autres poissons pour fabriquer de la farine de poisson.

Les périodes d'exploitation des conserveries sont indiquées assez bien d'après les débarquements mensuels de saumon. (Voir le tableau A2 en appendice). Les quantités mises en conserve dépendent évidemment du volume des débarquements.

Le saumon en conserve est un article d'épicerie tout comme les autres produits en conserve, et le commerce en est fait de la même façon et aux mêmes conditions. Il se vend aux grossistes et aux magasins à succursales f. à b. la conserverie ou l'entrepôt. Les transformateurs ont pour ligne de conduite de maintenir des approvisionnements constants en produits portant la marque du fabricant sous les yeux des consommateurs et la mise sur le marché est organisée à cette fin. On essaie aussi de garder les marchés d'exportation, cela va de soi, grâce à des ventes ininterrompues. Par exemple, les importations considérables de saumon en conserve du Japon que les conserveries de la Colombie-Britannique destinaient au marché canadien, durant les trois années de 1956, 1957 et 1958, ont permis aux conserveurs de continuer à exporter du saumon canadien à leurs clients traditionnels<sup>1</sup>.

#### 6. Distribution aux magasins de détail

Le saumon en conserve se vend par l'intermédiaire d'agents ou de grossistes, les frais de courtage variant de 2½ p. 100 à 5 ou 6 p. 100. Les fabricants de conserves de la Colombie-Britannique maintiennent leurs propres bureaux de vente dans les grands centres. D'autres entreprises prennent des mesures exclusives avec les courtiers, tandis que les conserveries dont la production est peu considérable recourent aux services des maisons de courtage en aliments. Grâce à des entrepôts sur place, on tend maintenant à remplacer les ventes en consignation, les agents étant autorisés à retirer certaines quantités des stocks maintenus dans leur zone. Les ventes aux magasins à succursales se font directement ou par l'entremise de grossistes ou d'agents.

Les prix aux grossistes ou aux magasins à succursales sont f. à b. la fabrique ou l'entrepôt. Certaines entreprises accordent un rabais pour les grosses quantités et, à l'occasion, elles font des marchés spéciaux pour pousser la vente, pour l'ouverture de nouveaux magasins, et autres choses du genre. La plupart des transformateurs accordent des rabais à leurs clients à l'occasion de campagnes communes d'annonces qu'ils approuvent; mais les montants ainsi dépensés ne représentent qu'une fraction de la valeur des ventes.

Le tableau A4 de l'appendice A indique, pour 1949 à 1958 inclusivement, la moyenne mensuelle des prix de gros du saumon sockeye, en conserve, par caisse de 48 "demies" pour les villes de Vancouver, Toronto et Halifax. Après 1953, les prix à Vancouver ont été ordinairement d'un ou deux dollars en deça des prix de gros faits à Seattle pour le même mois<sup>2</sup>. Les écarts entre les prix de gros de Vancouver

1 Tout le saumon en boîtes importé du Japon devait évidemment satisfaire aux normes d'inspection du Canada. Quand on l'a vendu, ce saumon portait des étiquettes de sociétés canadiennes et les mots Produit du Japon.

2 Prix hebdomadaires parus dans le Seattle Daily Fishery Report, Service des renseignements sur les marchés du Bureau des pêcheries commerciales des États-Unis, Département de l'Intérieur.

et de Seattle ont souvent été plus grands avant cela.

Peu de données relatives aux prix des transformateurs permettent d'établir les majorations par les grossistes. Toutefois, les conserveries ont coté les prix suivants au début de la saison pour la caisse ordinaire de saumon sockeye le ou vers le 1<sup>er</sup> juillet de chaque année, sauf indication contraire<sup>1</sup>. (Voir page suivante).

La comparaison du prix de 96 boîtes de "demies" avec la moyenne des prix de gros à Vancouver (par caisse de 48 "demies"), le double et délai de deux mois, indique que la majoration du transformateur au grossiste a été d'ordinaire de \$2 à \$3 la caisse, soit de 6 à 10 p. 100 du prix de gros.

Depuis septembre 1953, le prix de transport convenu pour le poisson en conserve de la Colombie-Britannique aux grands centres de distribution de l'Ontario et du Québec a été de \$2 par 100 livres (poids minimum de 60,000 lb. par wagonnée). Depuis le 27 février 1956, un tarif-marchandises convenu de \$2 par 100 livres (quantité minimum de 30,000 lb.) a également été en vigueur de Vancouver ou Prince-Rupert à Winnipeg. On trouvera au tableau A6 de l'appendice le tarif-marchandises en vigueur de la Colombie-Britannique aux diverses villes de l'Est du pays, y compris les changements effectués depuis 1949.

Depuis dix ans, les frais de transport ont généralement représenté dans les prix de gros à Vancouver, Toronto ou Halifax, un écart de 1c. à 1½c. par boîte d'une demi-livre de saumon. Quand on sait qu'une caisse de 48 "demies" pèse 30 livres (la tare étant de 20 p. 100) les frais de transport de Vancouver à Toronto ou à Montréal ont donc augmenté graduellement d'environ 42c. la caisse, en 1949, à 66c., en 1953, et ils sont restés à environ 60c. depuis septembre 1953. Les frais d'expédition de Vancouver à Halifax sont passés de 47c. à environ 74c., et ils sont demeurés à 68c. la caisse depuis septembre 1953.

Comme on l'a indiqué plus haut, les ventes de saumon sockeye en conserve atteignent environ 300,000 caisses par année, soit plus de 14 millions de livres, au Canada, alors qu'en moyenne 162,000 caisses sont vendues à l'étranger. Sur la très forte mise en conserve de 1958 (1,079,155 caisses de saumon sockeye), on estime qu'environ 300,000 caisses seront réservées au marché canadien et que le reste sera vendu à l'étranger; on le répartira peut-être sur la saison 1959-1960 pendant laquelle on s'attend à une plus faible production<sup>2</sup>. En 1958, on a exporté environ 550,000 caisses de sockeye, dont l'ensemble, sauf 7,000 caisses, a été exporté durant le dernier semestre.

---

1 Extrait du Salmon Basebook, tableau 51, p. 110.

2 En 1959, on a mis 256,420 caisses de saumon sockeye en conserve, en Colombie-Britannique.

Année	Prix en dollars par caisse	
	96 "Demies"	48 "Grandes"
1949	33.00	31.50
1950	33.00	31.50
1951	38.00	36.50
1952	35.00	33.50
(septembre)	33.00	31.50
1953	33.00 <sup>a</sup>	31.50
(novembre)	30.00	28.50
1954	33.00 <sup>b</sup>	31.50
1955	34.00	32.50
(août)	38.00	36.50

a La marque Cloverleaf est demeurée au prix de \$33 jusqu'au printemps 1954, puis elle est baissée à \$31.

b En septembre 1954, le prix mentionné pour les marques autres que le Cloverleaf était de \$32 la caisse.

#### 7. Vente au détail, restaurants et consommation

Règle générale, on s'attendrait que les majorations, pour le saumon en conserve, soient moins fortes que dans le cas du poisson frais ou congelé, parce que les frais d'entreposage et de manutention du saumon en conserve sont moins élevés. De plus, il s'agit d'un article d'épicerie "non périssable", dont le volume des ventes dépasse habituellement celui de la plupart des sortes de poisson frais ou congelé. D'autre part, les frais de vente au détail sont faibles dans le cas du saumon en conserve, parce que le coût net de la publicité est peu élevé à ce sujet. Les conserveurs aident au financement de la publicité locale et de la réclame aux points de vente; de fait, la majeure partie de la publicité consiste en de la réclame nationale ou au moins régionale pour des marques particulières aux frais des fabricants.

Les prix de détail mensuels moyens du sockeye à Vancouver, Toronto et Halifax, pour la période de 1949 à 1958, figurent au tableau A4 de l'appendice. Une comparaison de ces prix avec les prix de gros laisse voir, dans le même tableau, que la majoration au détail a varié, d'ordinaire, entre \$1.20 et \$1.60 la caisse de 96 "demies", de 1949 à 1952 inclusivement, pour atteindre graduellement un chiffre beaucoup plus élevé au cours des années subséquentes, savoir \$4 à \$6. La majoration au détail s'établissait à environ 4 p. 100 dans la première moitié de la période mentionnée, pour varier par la suite entre 11 et 13 p. 100. (Voir tableau A5 de l'appendice).

La consommation au Canada de plus de 14 millions de livres de saumon sockeye en conserve par année, durant la décennie 1949-1958,



représente une consommation moyenne d'un peu moins d'une livre par personne. Au cours de la même période, il s'est consommé chaque année au pays un peu plus de  $2\frac{1}{2}$  livres de saumon du Pacifique (toutes espèces) par personne, soit 38 millions de livres en tout. À ce compte, le saumon en conserve représente environ  $\frac{1}{5}$  de ce que chaque canadien consomme annuellement en fait de poisson et de mollusques et crustacés exprimés en livres de chair comestible. Les ventes de saumon de la Colombie-Britannique en conserve, toutes espèces, et celles du saumon sockeye considérées à part, par personne, sur le marché intérieur, pour les années de production (1<sup>er</sup> juillet au 30 juin) 1948-1949 à 1955-1956, font l'objet du tableau 3.

On a raison de croire que les familles urbaines de l'intérieur consomment plus de saumon en conserve que les familles des régions côtières où il est facile de se procurer du poisson frais. Des relevés fragmentaires effectués par le Bureau fédéral de la statistique à l'égard des dépenses familiales dans cinq villes canadiennes ont indiqué que, même si les 4,500 familles qui ont répondu lors des deux relevés affectaient à l'achat de saumon en boîte quelque 35 p. 100 de leurs dépenses globales au chapitre des produits du poisson et des mollusques et crustacés, la proportion dans les deux relevés s'établissait respectivement à 43 et à 48 p. 100 à Toronto, et à 38 et 45 p. 100 à Winnipeg. Dans le cas de Vancouver, les chiffres se rapprochaient de la moyenne de 35 p. 100 atteint dans les cinq villes, tandis que les achats familiaux de saumon en conserve représentaient 26 et 31 p. 100 à Montréal et 16 et 23 p. 100, à Halifax, de toutes les dépenses au chapitre du poisson<sup>1</sup>.

Les grandes conserveries signalent que les campagnes nationales de réclame intense ont amené une augmentation marquée des ventes de saumon en conserve au Canada durant certaines années depuis la guerre, alors que la pénurie de dollars empêchait l'Europe d'acheter de ce saumon en grosses quantités au cours d'années de forte production. Ces conserveries semblent croire également que la demande du consommateur permet une souplesse des prix (temporairement du moins), au niveau d'environ 29-30c., 39-40c. et 49-50c.; par conséquent, elles s'efforcent de maintenir le prix de détail à 29c., 39c. ou 49c., selon le cas. Toutefois, même si des renseignements sur la variation du volume des ventes découlant de la variation des prix étaient disponibles, ils ne seraient pas concluants en ce qui touche l'élasticité de la demande à cause d'autres éléments variables, notamment les campagnes de publicité, les variations saisonnières de la consommation, les changements de prix de la viande et la variation des niveaux de revenu.

#### 8. Calcul de l'écart des prix, 1949-1958

Pour ce qui est du saumon sockeye, le problème se trouve simplifié du fait que ce saumon est presque tout mis en boîte; on peut donc calculer le coût approximatif de la matière première, vu qu'il faut

1 Voir Urban Family Expenditures for Fish, dans Trade News de janvier 1957, p. 18, graphiques 3 et 4, ministère fédéral des Pêcheries, Ottawa.

TABLEAU 3. VENTES ANNUELLES DE SAUMON DE LA COLOMBIE BRITANNIQUE  
EN CONSERVE, TOUTES ESPÈCES, ET DE SAUMON SOCKEYE<sup>a</sup>  
PAR PERSONNE AU CANADA, POUR LES ANNÉES DE PRODUCTION  
1948-1949 A 1955-1956

Année (1 <sup>er</sup> juillet-30 juin)	Ventes au Canada, par personne	
	Sockeye	Saumon du Pacifique, toutes espèces
	(liv.)	(liv.)
1948-1949	1.0	2.8
1949-1950	0.7	3.2
1950-1951	1.1	3.0
1951-1952	1.0	2.7
1952-1953	1.1	2.7
1953-1954	1.3	3.0
1954-1955	1.3	2.8
1955-1956	0.8	2.4

a Tirés de renseignements fournis au ministère fédéral des Pêcheries par l'Association des pêcheurs de la Colombie-Britannique.

69 livres de sockeye, poids au débarquement, pour fabriquer une caisse ordinaire de sockeye en conserve pesant 48 livres, en appliquant à la période qui s'étend du 1<sup>er</sup> juin au 31 mai de l'année suivante le prix annuel moyen que touchent les pêcheurs (tableau 2).

Cette façon de calculer l'écart entre le prix de détail et le prix versé au pêcheur ne tient compte d'aucun report de l'ancien stock qui pourrait être vendu durant la nouvelle année de production. Elle ne tient pas compte non plus de la valeur (relativement faible) des issues de saumon destinées à la production de farine et d'huile qui, pourrait-on dire, réduit le coût de la matière première pour le fabricant ou est un apport au chapitre des frais qu'entraîne la mise en conserve.

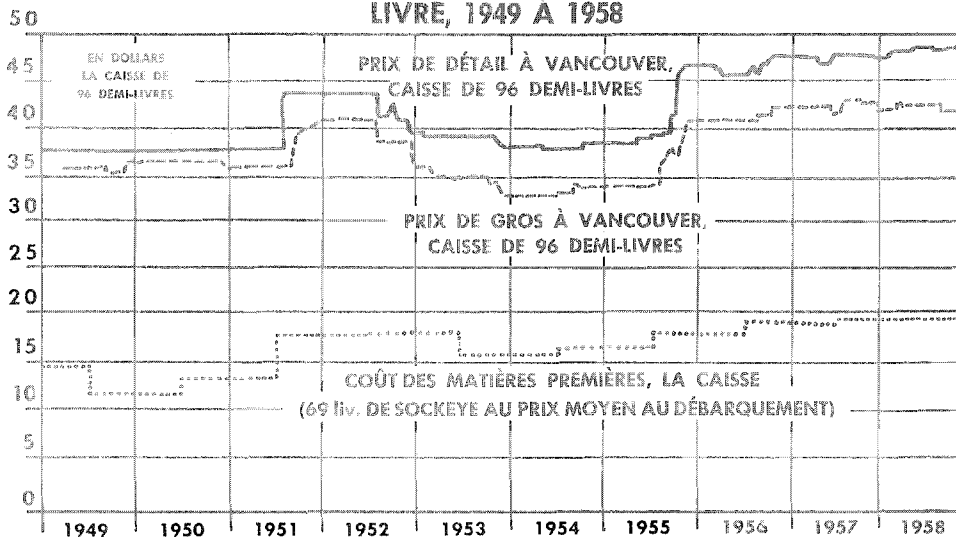
Les prix de gros et de détail (d'après les données du tableau A4 de l'appendice), ainsi que le coût de la matière première applicable en espèce, la caisse ordinaire de 48 livres étant prise comme unité, sont indiqués dans le graphique 1. Passé le milieu de 1953, ce graphique laisse voir un écart accru entre le prix de gros et le prix de détail.

La caisse ordinaire de 48 livres est l'unité dont on se sert habituellement dans l'industrie pour établir les chiffres de la production et des ventes du saumon en conserve<sup>1</sup>. Une autre façon de procéder

1 Malheureusement, les exportations sont officiellement enregistrées en centaines de livres, poids d'expédition, tandis que les chiffres de l'industrie visant l'exportation et la production sont établis d'après le nombre de caisses par année de production plutôt que par année civile. Il est donc impossible de concilier les deux séries de données sans un écart de 10 à 15 p. 100.

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**



consiste à estimer l'équivalent des prix de gros et de détail par livre de saumon entier que livrent les pêcheurs et à s'en servir pour calculer la part qui revient respectivement aux pêcheurs et aux détaillants du dollar provenant du saumon sockeye en conserve vendu au détail à Vancouver. Cette méthode a été utilisée et les résultats apparaissent au tableau A5 de l'appendice.

La part que les pêcheurs obtiennent du dollar provenant de la vente au détail a varié entre 33 et 38 p. 100, du début de 1949 jusqu'au milieu de 1951; après cela, elle est demeurée généralement aux environs de 40 p. 100, sauf pendant quelques mois en 1952-1953, et de nouveau en 1955-1956. Jusqu'en 1953, la part que les détaillants ont reçue du dollar versé par le consommateur s'est établie à environ 4 p. 100; depuis lors, elle a varié entre 9 et 12 p. 100, l'écart étant parfois encore plus marqué que cela. Ces pourcentages représentent des écarts de prix absolus toujours croissants depuis 1954, parce que le prix de détail a généralement monté au cours des quatre dernières années.

Les rares données relatives à la cote des fabricants au début de la saison indiquent une marge de 6 à 10 p. 100 pour les grossistes, soit un pourcentage un peu inférieur du prix de détail. L'ensemble des marges bénéficiaires des détaillants et des grossistes a rarement dépassé 20 p. 100 du prix de détail du saumon sockeye en conserve, la marge du fabricant se rapprochant de la part que les pêcheurs ont touchée du dollar obtenu de la vente au détail (40 p. 100). À en juger par les chiffres incomplets de la valeur des exportations par caisse, les fabricants ont bénéficié d'une marge bénéficiaire quelque peu inférieure sur les ventes à l'exportation.

Les renseignements sont des plus rares en ce qui regarde le prix qu'a touché le conserveur; par conséquent, l'estimation des marges bénéficiaires des transformateurs et des grossistes est peut-être loin du compte. Par rapport aux prix de 1958, une marge de bénéfice de 35 à 40 p. 100 du prix de détail s'établirait entre \$16.50 et \$19 la caisse pour le fabricant.

Les marges bénéficiaires des grossistes et des détaillants semblent faibles, en dépit des augmentations apparentes de ces dernières années. Les pêcheurs ont touché des sommes considérables par suite de la forte prise de saumon sockeye de 1958; mais la moyenne annuelle du revenu net des pêcheurs de saumon n'est peut-être pas supérieure à la moyenne du revenu de ceux qui, en Colombie-Britannique, s'adonnent à des métiers équivalents. Sans aucun doute, quelques pêcheurs, à cause de leur expérience, de leur habileté ou de la chance, se font un gros revenu, certaines années, si l'on tient compte de leur travail et de leurs mises de fonds.

TABLEAU APPENDICE A1

QUANTITÉ ET VALEUR DES DÉBARQUEMENTS DE SAUMON DE LA  
COLOMBIE-BRITANNIQUE, PAR ESPÈCES, 1949 À 1958

Année	Sockeye	Saumon- chien (chum)	Coho et dos-bleu	Rose	Quinnat et steelhead	Total (toutes espèces)
<b>A. - Quantité en milliers de livres</b>						
1949	19,086	35,907	21,688	55,792	14,895	147,368
1950	29,340	86,036	20,024	35,342	13,958	184,700
1951	29,816	63,491	32,211	60,012	12,064	197,594
1952	30,867	31,862	19,608	51,249	13,379	146,965
1953	35,337	54,425	21,105	61,512	14,535	186,914
1954	47,001	74,399	18,929	25,734	12,799	178,862
1955	16,643	18,178	21,534	63,106	11,549	131,010
1956	21,497	27,427	23,217	28,936	12,451	113,528
1957	15,719	27,238	20,611	56,968	11,361	131,898
1958 <sup>a</sup>	73,182	35,179	21,658	32,746	12,865	175,630
Moyenne 1949-1958	31,849	45,414	22,058	47,140	12,986	159,447
<b>B. - Valeur en milliers de dollars</b>						
1949	3,393	2,568	3,430	3,669	2,596	15,656
1950	5,905	9,000	3,713	2,557	3,161	24,336
1951	7,458	5,999	6,632	5,716	2,591	28,396
1952	7,717	2,349	2,904	4,102	2,483	19,555
1953	7,788	3,782	2,939	4,509	2,830	21,848
1954	10,398	5,453	3,133	1,996	2,599	23,579
1955	4,003	1,799	4,149	5,617	2,913	18,481
1956	5,930	3,317	5,725	2,612	3,772	21,356
1957	4,427	2,426	3,626	5,374	3,032	18,885
1958 <sup>a</sup>	20,181	3,463	5,203	2,995	3,985	35,827
Moyenne 1949-1958	7,720	4,016	4,145	3,915	2,996	22,792

## TABLEAU-APPENDICE A1

QUANTITÉ ET VALEUR DES DÉBARQUEMENTS DE SAUMON DE LA  
COLOMBIE-BRITANNIQUE, PAR ESPÈCES, 1949 À 1958 (fin)

Année	Sockeye	Saumon- chien (chum)	Coho et dos-bleu	Rose	Quinnat et steelhead	Total (toutes espèces)
C. <u>Valeur moyenne en c. la livre</u>						
1949	17.8	7.2	15.8	6.6	17.4	10.6
1950	20.1	10.5	18.5	7.2	22.6	13.2
1951	25.0	9.4	20.6	9.5	21.5	14.4
1952	25.0	7.4	14.8	8.0	18.6	13.3
1953	22.0	6.9	13.9	7.3	19.5	11.7
1954	22.1	7.3	16.6	7.8	20.3	13.2
1955	24.1	9.9	19.3	8.9	25.2	14.1
1956	27.6	12.1	24.7	9.0	30.3	18.8
1957	28.2	8.9	17.6	9.4	26.7	14.3
1958 <sup>a</sup>	27.6	9.8	24.0	9.2	31.0	20.4
Moyenne 1949-1958	24.0	8.9	18.6	8.3	23.3	14.4

a Chiffres préliminaires de 1958.

Source: The Commercial Salmon Fisheries of British Columbia, Statistical Basebook Series, No. 3, tableau 5 p. 19; Service de l'économie, ministère des Pêcheries du Canada, Ottawa, 1958; ainsi que La statistique mensuelle des pêches du Canada et La statistique des pêches du Canada, Bureau fédéral de la statistique.

## TABLEAU-APPENDICE A2

VOLUME DES DÉBARQUEMENTS DE SAUMON DE LA COLOMBIE-BRITANNIQUE,  
SOCKEYE ET TOUTES ESPÈCES: MOYENNE MENSUELLE, 1949 À 1958

(en milliers de livres)

Mois	Sockeye	Toutes espèces
Janvier	-	14
Février	-	24
Mars	-	75
Avril	-	464
Mai	26	1,363
Juin	958	4,731
Juillet	16,207	34,084
Août	9,698	54,600
Septembre	4,934	33,722
Octobre	138	21,350
Novembre	3	5,242
Décembre	-	49

## TABLEAU-APPENDICE A3

VOLUME ET VALEUR DES EXPORTATIONS DE CONSERVES DE SAUMON  
DE LA COLOMBIE-BRITANNIQUE, PAR ESPÈCES, 1949 A 1958

Année	Sockeye	Saumon- chien (chum)	Coho	Rose	Saumon du Pacifique N.D.	Total (Toutes espèces)
A. - <u>Nombre de caisses</u> (48 liv.)						
1949	69,611	223,727	79,867	397,697	20,794	791,696
1950	76,429	238,853	64,908	237,095	15,552	632,837
1951	44,446	214,109	32,811	312,129	13,281	616,776
1952	7,885	194,503	16,087	333,818	7,728	560,021
1953	114,668	162,539	94,691	573,141	12,284	957,323
1954	374,931	408,848	49,653	487,498	25,070	1,346,000
1955	117,356	308,524	79,605	355,795	12,568	873,848
1956	157,485	66,075	64,711	321,059	9,827	619,157
1957	109,085	56,252	75,106	210,520	9,623	460,586
1958 <sup>a</sup>	552,686	106,685	88,420	418,849	10,398	1,177,038
Moyenne						
1949-1958	162,458	198,012	64,586	364,760	13,712	803,528
B. - <u>Valeur en milliers de dollars</u>						
1949	1,729.9	2,678.9	1,593.1	5,512.5	374.3	11,888.7
1950	1,981.1	3,122.1	1,219.0	3,686.1	238.1	10,246.4
1951	1,425.7	3,399.4	792.8	5,629.2	303.5	11,550.6
1952	242.7	2,541.4	272.4	4,994.0	89.6	8,140.1
1953	2,740.5	1,946.2	1,742.8	8,053.0	162.1	14,644.6
1954	10,391.4	4,937.1	993.3	7,175.0	467.8	23,964.6
1955	3,807.5	4,161.1	2,025.0	6,027.3	217.1	16,238.0
1956	5,972.3	1,092.3	1,856.6	5,857.7	199.9	14,978.8
1957	4,084.6	999.4	1,979.9	4,018.4	186.2	11,268.5
1958 <sup>a</sup>	19,259.8	1,570.9	2,111.2	7,528.8	164.4	30,635.2
Moyenne						
1949-1958	5,163.5	2,644.9	1,458.6	5,848.2	240.3	15,355.5



TABLEAU-APPENDICE A3

VOLUME ET VALEUR DES EXPORTATIONS DE CONSERVES DE SAUMON DE  
LA COLOMBIE-BRITANNIQUE, PAR ESPÈCES, 1949 À 1958 (fin)

Année	Sockeye	Saumon- chien (chum)	Coho	Rose	Saumon du Pacifique N.D.	Total (toutes espèces)
C. - <u>Valeur moyenne en dollars la caisse</u>						
1949	24.85	11.97	19.95	13.86	18.00	15.02
1950	25.92	13.07	18.78	15.55	15.31	16.19
1951	32.07	15.88	24.16	18.03	22.85	18.73
1952	30.78	13.07	16.93	14.96	11.59	14.54
1953	23.90	11.97	18.41	14.05	13.20	15.30
1954	27.72	12.08	20.00	14.72	18.66	17.80
1955	32.44	13.49	25.44	16.94	17.27	18.58
1956	37.92	16.53	28.69	18.24	20.34	24.19
1957	37.44	17.77	26.36	19.09	19.35	24.47
1958 <sup>a</sup>	34.85	14.72	23.88	17.97	15.81	26.03
Moyenne 1949-1958	30.79	14.06	22.26	16.34	17.24	19.08

a Sauf revision.

Source: Commerce du Canada, ministère du Commerce, Ottawa; les données relatives aux années 1949 à 1956 sont tirées du tableau 47 de The Commerical Salmon Fisheries of British Columbia, Statistical Basebook, No. 3, ministère des Pêcheries du Canada 1958. Étant donné que, dans Commerce du Canada, les quantités sont indiquées en quintaux, on a adopté une tare de 8 p. 100 pour convertir ces poids en caisses, ce qui donne un poids net égal à 92 p. 100 du poids brut mentionné dans les rapports. Le poids net a ensuite été divisé en caisses ordinaires d'un poids net de 48 livres.

## TABLEAU-APPENDICE A4

PRIX MOYEN, GROS ET DÉTAIL, DES CONSERVES DE SAUMON SOCKEYE  
CLASSE "A" VENDUES DANS TROIS VILLES CHOISIES DU CANADA,  
PAR MOIS, 1949 À 1958<sup>a</sup>

Période	<u>Prix de gros</u>			<u>Prix de détail</u>			(\$ la caisse de 96 boîtes plates de $\frac{1}{2}$ livre)
	(\$ la caisse de 48 boîtes plates de $\frac{1}{2}$ livre)			(c. la boîte plate de $\frac{1}{2}$ livre)			
	Vancouver	Toronto	Halifax	Vancouver	Toronto	Halifax	Vancouver
<u>1949</u>							
Janv.	-	18.12	-	39.0	40.9	-	37.44
Fév.	-	18.08	-	39.0	40.7	-	37.44
Mars	18.25	18.16	-	39.0	40.6	-	37.44
Avr.	18.25	18.02	-	39.0	40.6	-	37.44
Mai	18.25	18.10	-	39.0	40.4	-	37.44
Juin	18.25	19.42	-	39.0	41.0	-	37.44
Juil.	18.25	19.75	-	39.0	42.5	-	37.44
Août	17.88	18.47	-	39.0	42.3	-	37.44
Sept.	17.88	18.12	-	39.0	41.1	-	37.44
Oct.	18.12	18.34	-	39.0	40.9	-	37.44
Nov.	18.12	18.75	-	39.0	41.1	-	37.44
Déc.	18.12	19.65	-	39.0	41.4	-	37.44
<u>1950</u>							
Janv.	18.12	20.25	-	39.0	42.1	-	37.44
Fév.	18.12	21.65	-	39.0	42.6	47.3	37.44
Mars	18.12	22.29	-	39.0	44.1	47.3	37.44
Avr.	18.12	22.56	-	39.0	45.8	47.3	37.44
Mai	18.12	22.56	-	39.0	46.3	47.3	37.44
Juin	18.12	22.20	-	39.0	45.7	47.3	37.44
Juil.	18.12	19.86	-	39.0	46.0	47.3	37.44
Août	18.00	17.96	-	39.0	42.0	47.3	37.44
Sept.	18.00	17.96	19.17	39.0	40.4	50.0	37.44
Oct.	18.00	18.17	18.98	39.0	40.2	50.0	37.44
Nov.	18.00	18.23	18.86	39.0	40.6	50.0	37.44
Déc.	18.00	18.59	18.86	39.0	41.0	50.0	37.44

TABLEAU-APPENDICE A4

PRIX MOYEN, GROS ET DÉTAIL, DES CONSERVES DE SAUMON SOCKEYE  
 CLASSE "A" VENDUES DANS TROIS VILLES CHOISIES DU CANADA,  
 PAR MOIS, 1949 À 1952<sup>2</sup> (suite)

Période	Prix de gros			Prix de détail			(\$ la caisse de 96 boîtes de $\frac{1}{2}$ livre)
	(\$ la caisse de 48 boîtes de $\frac{1}{2}$ livre)			(c. la boîte plate de $\frac{1}{2}$ livre)			
	Vancouver	Toronto	Halifax	Vancouver	Toronto	Halifax	Vancouver
<u>1951</u>							
Janv.	18.00	19.18	18.86	39.0	41.2	50.0	37.44
Fév.	18.00	20.05	18.86	39.0	42.8	50.0	37.44
Mars	18.00	20.42	18.86	39.0	43.2	50.0	37.44
Avril	18.00	20.61	18.83	39.0	42.9	50.0	37.44
Mai	18.00	20.61	18.83	39.0	42.9	50.0	37.44
Juin	18.00	19.96	18.83	39.0	44.2	-	37.44
Juil.	18.00	20.01	-	39.0	45.0	-	37.44
Août	19.95	20.62	21.74	45.0	45.0	-	43.20
Sept.	19.95	20.71	21.74	45.0	46.2	-	43.20
Oct.	19.95	20.75	21.74	45.0	46.2	-	43.20
Nov.	19.95	20.70	21.74	45.0	46.3	-	43.20
Déc.	20.75	20.70	21.74	45.0	46.2	54.4	43.20
<u>1952</u>							
Janv.	20.75	20.40	21.75	45.0	46.3	54.4	43.20
Fév.	20.75	20.60	21.81	45.0	46.3	-	43.20
Mars	20.75	20.66	21.81	45.0	46.3	-	43.20
Avril	20.75	20.56	21.75	45.0	45.6	-	43.20
Mai	20.75	20.49	21.75	45.0	45.6	-	43.20
Juin	20.75	20.40	21.80	45.0	45.1	-	43.20
Juil.	19.45	19.01	21.15	45.0	45.3	-	43.20
Août	19.38	18.91	20.36	42.0	41.3	-	40.32
Sept	19.38	17.74	20.11	44.0	42.2	47.7	42.24
Oct.	19.38	17.74	19.59	42.0	40.6	46.5	40.32
Nov.	18.00	17.71	18.98	42.0	40.4	45.0	40.32
Déc.	18.00	17.71	18.98	41.5	40.1	44.6	39.84

TABLEAU-APPENDICE A4

PRIX MOYEN, GROS ET DÉTAIL, DES CONSERVES DE SAUMON SOCKEYE  
CLASSE "A" VENDUES DANS TROIS VILLES CHOISIES DU CANADA,  
PAR MOIS, 1949 À 1958<sup>a</sup> (suite)

Période	Prix de gros			Prix de détail			(\$ la caisse de 96 boîtes plates de $\frac{1}{2}$ livre)
	(\$ la caisse de 48 boîtes plates de $\frac{1}{2}$ livre)			(c. la boîte plate de $\frac{1}{2}$ livre)			
	Vancouver	Toronto	Halifax	Vancouver	Toronto	Halifax	Vancouver
<u>1953</u>							
Janv.	18.00	17.76	19.16	41.5	40.3	43.6	39.84
Fév.	18.00	17.82	19.16	41.4	40.1	43.2	39.74
Mars	17.50	17.76	19.10	40.9	39.8	43.6	39.26
Avril	17.50	17.76	18.98	40.9	39.6	43.6	39.26
Mai	17.50	17.90	18.98	40.9	39.5	43.6	39.26
Juin	17.50	17.96	18.98	40.9	39.6	44.1	39.26
Juil.	17.50	17.96	18.98	40.9	39.5	44.1	39.26
Août	17.50	17.84	19.06	40.9	39.8	44.1	39.26
Sept.	17.32	17.84	19.06	40.9	39.8	44.0	39.26
Oct.	17.05	17.84	19.06	39.9	39.8	46.1	38.30
Nov.	16.18	17.18	18.50	39.4	39.3	46.1	37.80
Déc.	16.18	17.18	18.50	39.1	39.0	45.4	37.54
<u>1954</u>							
Janv.	16.18	17.26	18.50	39.1	39.0	45.4	37.54
Fév.	16.18	17.26	18.38	39.1	38.6	45.4	37.54
Mars	16.18	17.06	18.38	39.1	38.7	45.4	37.54
Avril	-	17.06	18.38	39.1	38.7	45.4	37.54
Mai	16.18	17.04	18.06	38.8	38.8	45.5	37.29
Juin	16.32	16.98	18.22	38.8	38.7	45.5	37.29
Juil.	16.25	16.98	18.22	38.8	38.6	45.5	37.29
Août	16.25	16.90	18.36	38.8	38.8	45.0	37.29
Sept.	16.75	18.17	19.26	39.2	39.2	45.2	37.63
Oct.	16.75	17.83	19.11	39.6	39.9	46.0	38.02
Nov.	17.33	17.71	19.11	39.6	40.2	46.0	38.02
Déc.	17.17	17.71	19.11	39.6	40.3	45.8	38.02

## TABLEAU-APPENDICE A4.

PRIX MOYEN, GROS ET DÉTAIL, DES CONSERVES DE SAUMON SOCKEYE  
CLASSE "A", VENDUES DANS TROIS VILLES CHOISIES DU CANADA,  
PAR MOIS, 1949 À 1958<sup>a</sup> (suite)

Période	Prix de gros			Prix de détail			(\$ la caisse de 96 boîtes plates de $\frac{1}{2}$ livre)
	(\$ la caisse de 48 boîtes plates de $\frac{1}{2}$ livre)			(c. la boîte plate de $\frac{1}{2}$ livre)			
	Vancouver	Toronto	Halifax	Vancouver	Toronto	Halifax	Vancouver
<u>1955</u>							
Janv.	17.17	17.76	19.11	39.6	40.2	45.8	38.02
Fév.	17.17	17.76	19.11	39.6	40.2	45.8	38.02
Mars	17.00	17.76	19.11	39.6	40.2	45.8	38.02
Avril	17.00	17.76	19.11	39.6	40.2	46.2	38.02
Mai	17.17	18.02	19.31	40.0	40.2	46.7	38.40
Juin	17.17	18.02	19.31	40.0	40.2	46.7	38.40
Juil.	17.33	18.57	19.52	40.5	40.2	46.7	38.88
Août	18.20	19.34	19.52	41.2	40.3	47.0	39.55
Sept.	18.87	20.98	22.19	42.8	45.2	49.3	41.09
Oct.	20.32	20.98	22.19	47.0	46.2	50.9	45.12
Nov.	20.32	21.00	22.19	47.8	46.5	50.9	45.89
Déc.	20.32	21.00	22.19	48.0	46.9	51.6	46.08
<u>1956</u>							
Janv.	20.32	21.08	22.19	48.0	47.3	52.4	46.08
Fév.	20.32	20.84	22.19	48.0	47.2	52.4	46.08
Mars	20.32	21.25	22.19	47.8	47.0	52.1	45.89
Avril	20.32	21.46	22.19	47.8	47.7	52.1	45.89
Mai	20.32	21.35	22.19	47.8	48.0	53.1	45.89
Juin	-	21.30	22.19	47.8	48.2	53.1	45.89
Juil.	-	21.07	22.19	48.0	48.1	53.1	46.08
Août	20.40	21.07	22.19	47.8	48.1	53.0	45.89
Sept.	20.73	22.08	23.38	48.0	48.4	53.2	46.08
Oct.	21.47	22.15	23.38	49.2	49.2	53.8	47.23
Nov.	21.47	21.99	23.38	49.5	49.4	53.8	47.52
Déc.	21.47	21.99	23.38	49.5	49.4	53.8	47.52

TABLEAU-APPENDICE A4

RIX MOYEN, GROS ET DÉTAIL, DES CONSERVES DE SAUMON SOCKEYE  
CLASSE "A" VENDUES DANS TROIS VILLES CHOISIES DU CANADA,  
PAR MOIS, 1949 À 1958<sup>a</sup> (fin)

Période	Prix de gros			Prix de détail			(\$ la caisse de 96 boîtes plates- ½ livre)
	(\$ la caisse de 48 boîtes plates de ½ livre)			(c. la boîte plate de ½ livre)			
	Vancouver	Toronto	Halifax	Vancouver	Toronto	Halifax	Vancouver
<u>1957</u>							
Janv.	21.47	21.99	23.38	49.5	49.6	53.8	47.52
Fév.	21.47	21.89	23.38	49.5	49.5	54.0	47.52
Mars	21.47	21.73	23.38	49.2	49.7	54.5	47.23
Avril	21.47	21.73	23.38	48.4	49.7	54.4	46.46
Mai	21.40	21.73	23.38	48.4	49.7	54.4	46.46
Juin	21.40	21.86	23.38	49.2	49.7	54.1	47.23
Juil.	21.57	21.86	23.38	49.3	49.7	54.1	47.33
Août	21.57	21.86	23.38	49.1	49.7	54.1	47.14
Sept.	21.57	22.06	23.38	49.1	49.7	54.9	47.14
Oct.	21.47	22.06	23.38	49.1	49.7	55.1	47.14
Nov.	21.47	22.06	23.38	48.9	49.7	54.9	46.94
Déc.	21.47	22.05	23.38	48.9	49.3	54.6	46.94
<u>1958</u>							
Janv.	21.13	22.01	22.79	48.9	49.7	54.6	46.94
Fév.	21.13	21.92	22.79	49.6	49.7	54.6	47.62
Mars	21.13	21.87	22.79	49.6	49.7	54.3	47.62
Avril	21.20	21.90	22.79	49.6	49.5	53.8	47.62
Mai	21.20	22.04	22.79	50.5	49.1	55.1	48.48
Juin	21.20	21.94	22.79	50.5	49.6	55.0	48.48
Juil.	21.20	21.94	22.79	50.2	49.2	54.9	48.19
Août	21.20	22.02	22.79	50.0	49.2	55.0	48.00
Sept.	20.87	21.02	22.54	50.1	49.1	55.0	48.10
Oct.	20.20	21.02	22.29	49.1	48.0	54.5	47.14
Nov.	20.20	21.22	22.03	49.2	47.7	54.5	47.23
Déc.	21.20	21.63	22.53	49.8	47.9	54.3	47.81

a The Commercial Salmon Fisheries of British Columbia, Statistical Base-  
book Series No. 3, ministère des Pêcheries du Canada, tableaux 56 et  
62; pour les années postérieures à 1956, La Statistique mensuelle des  
pêches du Canada, Bureau fédéral de la statistique.

TABLEAU--APPENDICE A5

PRIX COMPARATIFS, GROS ET DÉTAIL, DES CONSERVES DE SAUMON SOCKEYE VENDUES A VANCOUVER  
PAR LIVRE DE SAUMON ENTIER; PARTS DU DÉTAILLIANT ET DU PÊCHEUR DU PRIX DE DÉTAIL DU  
SAUMON SOCKEYE EN CONSERVE

Période	Prix de détail à Vancouver (c. par boîte de $\frac{1}{2}$ liv.)	Valeur au détail par livre en conserve de saumon pris (c.)	Valeur de gros de poisson mis en boîte le mois précédent, par liv. de sockeye entier (c.)	Prix moyen du sockeye entier au débarquement (c. la liv.)	Écart de prix pêcheur-détaillant (c.)	Part du détaillant de la valeur au détail (%)	Part du pêcheur de la valeur au détail (%)
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)
<u>1949</u>							
Janv.	39.0	54.3	-	20.5	18.5	-	38
Fév.	39.0	54.3	-	20.5	18.5	-	38
Mars	39.0	54.3	-	20.5	18.5	-	38
Avril	39.0	54.3	52.9	20.5	18.5	3	38
Mai	39.0	54.3	52.9	20.5	18.5	3	38
Juin	39.0	54.3	52.9	18.0	21.0	3	33
Juil.	39.0	54.3	52.9	18.0	21.0	3	33
Août	39.0	54.3	52.9	18.0	21.0	3	33
Sept.	39.0	54.3	51.8	18.0	21.0	5	33
Oct.	39.0	54.3	51.8	18.0	21.0	5	33
Nov.	39.0	54.3	52.5	18.0	21.0	3	33
Déc.	39.0	54.3	52.5	18.0	21.0	3	33

Les notes de renvoi paraissent à la page 499.

TABLEAU-APPENDICE A5

PRIX COMPARATIFS, GROS ET DÉTAIL, DES CONSERVES DE SAUMON SOCKEYE VENDUES À VANCOUVER  
PAR LIVRE DE SAUMON ENTIER; PARTS DE DÉTAILLANT ET DU PÊCHEUR DU PRIX DE DÉTAIL DU  
SAUMON SOCKEYE EN CONSERVE (suite)

Période	Prix de détail à Vancouver (c.par boîte de $\frac{1}{2}$ liv.)	Valeur au détail par livre en conserve de saumon pris (c.)	Valeur de gros de poisson mis en boîte le mois précédent, par liv. de sockeye entier (c.)	Prix moyen du sockeye entier au débarquement (c.la liv.)	Écart de prix pêcheur-détaillant (c.)	Part du détaillant de la valeur au détail (%)	Part du pêcheur de la valeur au détail (%)
<u>1950</u>	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)
Janv.	39.0	54.3	52.5	18.0	21.0	3	33
Fév.	39.0	54.3	52.5	18.0	21.0	3	33
Mars	39.0	54.3	52.5	18.0	21.0	3	33
Avril	39.0	54.3	52.5	18.0	21.0	3	33
Mai	39.0	54.3	52.5	18.0	21.0	3	33
Juin	39.0	54.3	52.5	20.1	18.9	3	37
Juil.	39.0	54.3	52.5	20.1	18.9	3	37
Août	39.0	54.3	52.5	20.1	18.9	3	37
Sept.	39.0	54.3	52.2	20.1	18.9	4	37
Oct.	39.0	54.3	52.2	20.1	18.9	4	37
Nov.	39.0	54.3	52.2	20.1	18.9	4	37
Déc.	39.0	54.3	52.2	20.1	18.9	4	37

Les notes de renvoi paraissent à la page 499.



TABLEAU-APPENDICE A5

PRIX COMPARATIFS, GROS ET DÉTAIL, DES CONSERVES DE SAUMON SOCKEYE VENDUES À VANCOUVER, PAR LIVRE DE SAUMON ENTIER; PART DU DÉTAILLANT ET DU PÊCHEUR DU PRIX DÉ DÉTAIL DU SAUMON SOCKEYE EN CONSERVE  
(suite)

Période	Prix de détail à Vancouver (c. par boîte de $\frac{1}{2}$ liv.) (1)	Valeur au détail par livre en conserve de saumon pris (c.) (2)	Valeur de gros de poisson mis en boîte le mois précédent, par liv. de sockeye entier (c.) (3)	Prix moyen du sockeye entier au débarquement (c. la liv.) (4)	Écart de prix pêcheur-détaillant (c.) (5)	Part du détaillant de la valeur au détail (%) (6)	Part du pêcheur de la valeur au détail (%) (7)
<u>1951</u>							
Janv.	39.0	54.3	52.2	20.1	18.9	4	37
Fév.	39.0	54.3	52.2	20.1	18.9	4	37
Mars	39.0	54.3	52.2	20.1	18.9	4	37
Avril	39.0	54.3	52.2	20.1	18.9	4	37
Mai	39.0	54.3	52.2	20.1	18.9	4	37
Juin	39.0	54.3	52.2	25.0	14.0	4	46
Juil.	39.0	54.3	52.2	25.0	14.0	4	46
Août	45.0	62.6	52.2	25.0	20.0	17	40
Sept.	45.0	62.6	57.8	25.0	20.0	8	40
Oct.	45.0	62.6	57.8	25.0	20.0	8	40
Nov.	45.0	62.6	57.8	25.0	20.0	8	40
Déc.	45.0	62.6	57.8	25.0	20.0	8	40

Les notes de renvoi paraissent à la page 499.

TABLEAU-APPENDICE A5

PRIX COMPARATIFS, GROS ET DÉTAIL, DES CONSERVES DE SAUMON SOCKEYE VENDUES À VANCOUVER, PAR LIVRE  
DE SAUMON ENTIER; PARTS DU DÉTAILLANT ET DU PÊCHEUR DU PRIX DE DÉTAIL DU SAUMON SOCKEYE EN CONSERVE  
(suite)

Période	Prix de détail à Vancouver (c. par boîte de ½ liv.) (1)	Valeur au détail par livre en conserve de saumon pris (c.) (2)	Valeur en gros de poisson mis en boîte le mois précédent, par liv. de sockeye entier (c.) (3)	Prix moyen du sockeye entier au débarquement (c. la liv.) (4)	Écart de prix pêcheur-détaillant (c.) (5)	Part du détaillant de la valeur au détail (%) (6)	Part du pêcheur de la valeur au détail (%) (7)
<u>1952</u>							
Janv.	45.0	62.6	60.1	25.0	20.0	4	40
Fév.	45.0	62.6	60.1	25.0	20.0	4	40
Mars	45.0	62.6	60.1	25.0	20.0	4	40
Avril	45.0	62.6	60.1	25.0	20.0	4	40
Mai	45.0	62.6	60.1	25.0	20.0	4	40
Juin	45.0	62.6	60.1	25.0	20.0	4	40
Juil.	45.0	62.6	60.1	25.0	20.0	4	40
Août	42.0	58.4	56.4	25.0	17.0	3	43
Sept.	44.0	61.2	56.2	25.0	19.0	8	41
Oct.	42.0	58.4	56.2	25.0	17.0	4	43
Nov.	42.0	58.4	56.2	25.0	17.0	4	43
Déc.	41.5	57.7	52.2	25.0	16.5	10	43

Les notes de renvoi paraissent à la page 499.

## TABLEAU-APPENDICE A5

PRIX COMPARATIFS, GROS ET DÉTAIL, DES CONSERVES DE SAUMON SOCKEYE VENDUES À VANCOUVER, PAR LIVRE DE SAUMON ENTIER; PARTS DU DÉTAILLANT ET DU PÊCHEUR DU PRIX DE DÉTAIL DU SAUMON EN CONSERVE

(suite)

Période	Prix de détail à Vancouver (c. par boîte de 1/2 liv.) (1)	Valeur au détail par livre en conserve de saumon pris (c.) (2)	Valeur en gros de poisson mis en boîte le mois précédent, par liv. de sockeye entier (c.) (3)	Prix moyen du sockeye entier au débarquement (c. la liv.) (4)	Écart de prix pêcheur-détaillant (c.) (5)	Part du détaillant de la valeur au détail (%) (6)	Part du pêcheur de la valeur au détail (%) (7)
<u>1953</u>							
Janv.	41.5	57.7	52.2	25.0	16.5	10	43
Fév.	41.4	57.6	52.2	25.0	16.4	9	43
Mars	40.9	56.9	52.2	25.0	15.9	8	44
Avril	40.9	56.9	50.7	25.0	15.9	11	44
Mai	40.9	56.9	50.7	25.0	15.9	11	44
Juin	40.9	56.9	50.7	22.0	18.9	11	39
Juil.	40.9	56.9	50.7	22.0	18.9	11	39
Août	40.9	56.9	50.7	22.0	18.9	11	39
Sept.	40.9	56.9	50.7	22.0	18.9	11	39
Oct.	39.9	55.5	50.2	22.0	17.9	10	40
Nov.	39.4	54.8	49.4	22.0	17.4	10	40
Déc.	39.1	54.4	46.9	22.0	17.1	14	40

Les notes de renvoi paraissent à la page 499.

TABLEAU-APPENDICE A5

PRIX COMPARATIFS, GROS ET DÉTAIL, DES CONSERVES DE SAUMON SOCKEYE VENDUES À VANCOUVER, PAR LIVRE DE SAUMON ENTIER; PARTS DE DÉTAILLANT ET DU PÊCHEUR DU PRIX DE DÉTAIL DU SAUMON SOCKEYE EN CONSERVE

(suite)

Période	Prix de détail à Vancouver (c.par bof- te de ½ liv.)	Valeur au détail par livre en conserve de saumon pris (c.)	Valeur en gros de poisson mis en boîte le mois précédent, par liv. de sockeye entier (c.)	Prix moyen du sockeye entier au débarquement (c.la liv.)	Écart de prix pêcheur-détaillant (c.)	Part du détaillant de la valeur au détail (%)	Part du pêcheur de la valeur au détail (%)
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)
<u>1954</u>							
Janv.	39.1	54.4	46.9	22.0	17.1	14	40
Fév.	39.1	54.4	46.9	22.0	17.1	14	40
Mars	39.1	54.4	46.9	22.0	17.1	14	40
Avril	39.1	54.4	46.9	22.0	17.1	14	40
Mai	38.8	54.0	-	22.0	16.8	-	41
Juin	38.8	54.0	46.9	22.1	16.7	13	41
Juil.	38.8	54.0	47.3	22.1	16.7	12	41
Août	38.8	54.0	47.1	22.1	16.7	13	41
Sept.	39.2	54.5	47.1	22.1	17.1	14	41
Oct.	39.6	55.1	48.6	22.1	17.5	12	40
Nov.	39.6	55.1	48.6	22.1	17.5	12	40
Déc.	39.6	55.1	50.2	22.1	17.5	9	40

Les notes de renvoi paraissent à la page 499.

## TABLEAU-APPENDICE A5

PRIX COMPARATIFS, GROS ET DÉTAIL, DES CONSERVES DE SAUMON SOCKEYE VENDUES À VANCOUVER, PAR LIVRE  
DE SAUMON ENTIER; PARTS DU DÉTAILLANT ET DU PÊCHEUR DU PRIX DE DÉTAIL DU SAUMON SOCKEYE EN CONSERVE

(suite)

Période	Prix de détail à Vancouver (c. par boîtes de ½ liv.)	Valeur au détail par livre en conserve de saumon pris (c.)	Valeur en gros de poisson mis en boîte le mois précédent, par liv. de sockeye entier (c.)	Prix moyen du sockeye entier au débarquement (c. la liv.)	Écart de prix pêcheur-détaillant (c.)	Part du détaillant de la valeur au détail (%)	Part du pêcheur de la valeur du détail (%)
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)
<u>1955</u>							
Janv.	39.6	55.1	49.8	22.1	17.5	10	40
Fév.	39.6	55.1	49.8	22.1	17.5	10	40
Mars	39.6	55.1	49.8	22.1	17.5	10	40
Avril	39.6	55.1	49.3	22.1	17.5	10	40
Mai	40.0	55.6	49.3	22.1	17.9	11	40
Juin	40.0	55.6	49.8	24.1	16.0	10	43
Juil.	40.5	56.3	49.8	24.1	16.5	12	43
Août	41.2	57.3	50.2	24.1	17.2	12	42
Sept.	42.8	59.5	52.8	24.1	18.8	11	40
Oct.	47.0	65.4	54.7	24.1	23.0	16	37
Nov.	47.8	66.5	58.9	24.1	23.8	11	36
Déc.	48.0	66.8	58.9	24.1	24.0	12	36

Les notes de renvoi paraissent à la page 499.

TABLEAU-APPENDICE A5

PRIX COMPARATIFS, GROS ET DÉTAIL, DES CONSERVES DE SAUMON SOCKEYE VENDUES À VANCOUVER, PAR LIVRE DE SAUMON ENTIER; PARTS DE DÉTAILLANT ET DU PÊCHEUR DU PRIX DE DÉTAIL DU SAUMON SOCKEYE EN CONSERVE

(suite)

Période	Prix de détail à Vancouver (c. par boîte de 5 liv.)	Valeur au détail par livre en conserve de saumon pris (c.)	Valeur en gros de poisson mis en boîte le mois précédent, par liv. de sockeye entier (c.)	Prix moyen du sockeye entier au débarquement (c. la liv.)	Écart de prix pêcheur-détaillant (c.)	Part du détaillant de la valeur au détail (%)	Part du pêcheur de la valeur au détail (%)
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)
<u>1956</u>							
Janv.	48.0	66.8	58.9	24.1	24.0	12	36
Fév.	48.0	66.8	58.9	24.1	24.0	12	36
Mars	47.8	66.5	58.9	24.1	23.8	11	36
Avril	47.8	66.5	58.9	24.1	23.8	11	36
Mai	47.8	66.5	58.9	24.1	23.8	11	36
Juin	47.8	66.5	58.9	24.1	23.8	11	36
Juil.	48.0	66.8	-	27.6	20.4	-	41
Août	47.8	66.5	-	27.6	20.2	-	42
Sept.	48.0	66.8	59.1	27.6	20.4	12	41
Oct.	49.2	68.4	60.1	27.6	21.6	12	40
Nov.	49.5	68.9	62.2	27.6	21.9	10	40
Déc.	49.5	68.9	62.2	27.6	21.9	10	40

497

Les notes de renvoi paraissent à la page 499.

TABLEAU-APPENDICE A5

PRIX COMPARATIFS, GROS ET DÉTAIL, DES CONSERVES DE SAUMON SOCKEYE VENDUES À VANCOUVER, PAR LIVRE DE SAUMON ENTIER; PARTS DE DÉTAILLANT ET DU PÊCHEUR DU PRIX DE DÉTAIL DU SAUMON SOCKEYE EN CONSERVE

(suite)

Période	Prix de détail à Vancouver (c. par boîte de ½ liv.)	Valeur au détail par livre en conserve de saumon pris (c.)	Valeur en gros de poisson mis en boîte le mois précédent, par liv. de sockeye entier (c.)	Prix moyen du sockeye entier au débarquement (c. la liv.)	Écart de prix pêcheur-détaillant (c.)	Part du détaillant de la valeur au détail (%)	Part du pêcheur de la valeur au détail (%)
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)
<u>1957</u>							
Janv.	49.5	68.9	62.2	27.6	21.9	10	40
Fév.	49.5	68.9	62.2	27.6	21.9	10	40
Mars	49.2	68.4	62.2	27.6	21.6	9	40
Avril	48.4	67.3	62.2	27.6	20.8	8	41
Mai	48.4	67.3	62.2	27.6	20.8	8	41
Juin	49.2	68.4	62.0	28.2	21.0	9	41
Juil.	49.3	68.6	62.0	28.2	21.1	10	41
Août	49.1	68.3	62.5	28.2	20.9	8	41
Sept.	49.1	68.3	62.5	28.2	20.9	8	41
Oct.	49.1	68.3	62.5	28.2	20.9	8	41
Nov.	48.9	68.0	62.2	28.2	20.7	8	41
Déc.	48.9	68.0	62.2	28.2	20.7	8	41

Les notes de renvoi paraissent à la page 499.

## TABLEAU-APPENDICE A5

PRIX COMPARATIFS, GROS ET DÉTAIL, DES CONSERVES DE SAUMON SOCKEYE VENDUES À VANCOUVER, PAR LIVRE  
DE SAUMON ENTIER; PARTS DU DÉTAILLANT ET DU PÊCHEUR DU PRIX DE DÉTAIL DU SAUMON SOCKEYE EN CONSERVE

(suite)

Période	Prix de détail à Vancouver (c. par boîte de $\frac{1}{2}$ liv.)	Valeur au détail par livre en conserve de saumon pris (c.)	Valeur en gros de poisson mis en boîte le mois précédent, par liv. de sockeye entier (c.)	Prix moyen du sockeye entier au débarquement (c. la liv.)	Écart de prix pêcheur-détaillant (c.)	Part du détaillant de la valeur au détail (%)	Part du pêcheur de la valeur au détail (%)
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)
<u>1958</u>							
Janv.	48.9	68.0	62.2	28.2	20.7	8	41
Fév.	49.6	69.0	61.2	28.2	21.4	11	41
Mars	49.6	69.0	61.2	28.2	21.4	11	41
Avril	49.6	69.0	61.2	28.2	21.4	11	41
Mai	50.5	70.3	61.4	28.2	22.3	13	40
Juin	50.5	70.3	61.4	28.0	22.5	13	40
Juil.	50.2	69.8	61.4	28.0	22.2	12	40
Août	50.0	69.6	61.4	28.0	22.0	12	40
Sept.	50.1	69.7	61.4	28.0	22.1	12	40
Oct.	49.1	68.3	60.5	28.0	21.1	11	41
Nov.	49.2	68.4	58.6	28.0	21.2	14	41
Déc.	49.8	69.3	58.6	28.0	21.8	15	40

Les notes de renvoi paraissent à la page 499.



- Colonne (1): Moyenne des prix de détail, le premier du mois, d'après La statistique mensuelle des pêches du Canada, Bureau fédéral de la statistique. Voir tableau A4 précédent.
- Colonne (2): Vu qu'il faut 69 livres de sockeye entier pour une caisse ordinaire de 96 "demies", la valeur au détail d'une livre de sockeye entier s'obtient en multipliant le prix de détail d'une boîte d'une demi-livre par  $\frac{96}{69}$ .
- Colonne (3): Le prix de gros moyen du saumon sockeye en conserve, qui figure dans La statistique mensuelle des pêches du Canada, est le prix de 43 boîtes d'une demi-livre (une demi-caisse ordinaire). Par conséquent, la valeur de gros d'une livre de sockeye entier s'obtient en multipliant le prix de gros par  $\frac{2}{69}$ . Les prix de gros sont les prix cotés au milieu du 69 mois; par conséquent, la valeur de gros équivalente a été calculée pour un mois donné d'après le prix de gros coté au milieu du mois précédent. De cette façon, on établit la majoration du détaillant (employée pour calculer la part du détaillant de la valeur au détail, colonne (6), en déduisant de la valeur au détail, le premier du mois (colonne (2), la valeur de gros (colonne (3) du milieu du mois précédent.
- Colonne (4): La valeur moyenne au débarquement du saumon sockeye (tableau 2 ci-dessus) s'applique à l'année de mise en conserve qui commence en juin pour se terminer en mai suivant.
- Colonne (5): La valeur au débarquement est déduite de la valeur correspondante au détail par livre de sockeye entier: (colonne (2) moins colonne (4)).
- Colonne (6): Différence entre la colonne (2) et la colonne (3) exprimée en pourcentage de la colonne (2).
- Colonne (7): Colonne (4) en pourcentage de la colonne (2).

TABLEAU-APPENDICE A6

TAUX DE TRANSPORT DU POISSON EN CONSERVE, ENCAISSÉ, DE LA COLOMBIE-BRITANNIQUE À DIVERS ENDROITS DE L'EST DU CANADA<sup>a</sup>

(c. les 100 livres)

Date d'entrée en vigueur	A:					
	Windsor Toronto Ottawa Montréal Québec	Saint-Jean (N.-B.)	Halifax (N.-É.) Charlottetown (I.P.-É.)	Sydney (N.-É.) Yarmouth (N.-É.)	Port-aux- Basques (T.-N.)	Saint-Jean (T.-N.)
1 <sup>er</sup> oct. 1949	140	155	157	162	171	204
26 juil. 1951	157	173	176	182	192	229
11 fév. 1952	164	181	184	190	200	239
1 <sup>er</sup> mars 1952	181	201	203	210	220	262
21 avril 1952	190	209	212	219	230	274
28 janv. 1953	207	229	231	239	251	312
16 mars 1953	221	245	247	256	269	320
17 sept. 1953	200	222	227	234	247	293

a Source: Ministère de l'Agriculture du Canada, division de l'économie. En septembre 1953, taux pour une wagonnée d'un poids minimum de 60,000 livres. Autres taux pour un poids minimum de 70,000 livres.