

**RAPPORT**  
**DE LA**  
**COMMISSION D'ENQUÊTE**  
**SUR LES**  
**COOPÉRATIVES**

---

**1945**

---



**C.P. 8725**

Copie certifiée conforme au procès-verbal d'une réunion du Comité du Conseil privé, approuvé par Son Excellence le Gouverneur général le 16 novembre 1944.

Le Comité du Conseil privé a été saisi d'un rapport, du 10 novembre 1944, émanant du ministre des Finances et signalant qu'un doute a surgi quant à l'effet de la Loi de l'impôt de guerre sur le revenu et de la Loi de 1940 sur la taxation des surplus de bénéfices; dans le cas des sociétés ou associations coopératives et autres corps coopératifs, tant en ce qui concerne les principes généraux que le Parlement avait l'intention d'appliquer, qu'en ce qui concerne l'effet, dans plusieurs questions de détails, desdites lois d'imposition sur ces organisations coopératives et leurs membres;

Que ce doute, quant aux principes généraux que l'on se proposait d'appliquer et quant à l'effet des lois précitées, a soulevé de graves problèmes dans l'application de ces lois d'imposition et créé une large mesure d'incertitude dans les opérations commerciales de quelques-unes des organisations coopératives mêmes; et

Que devrait être entreprise sans retard une enquête publique complète sur l'application des mesures d'imposition du revenu et des bénéfices aux organisations formées et exploitées sur une base coopérative ou mutuelle et aux organisations qui se prétendent ainsi organisées (ci-après appelées coopératives), et sur la situation correspondante à l'égard de l'imposition, en vertu desdites mesures, des personnes exerçant des affaires en concurrence directe avec les coopératives;

A ces causes, le Comité, sur la recommandation du ministre des Finances, recommande:

1. Que l'honorable Errol M. W. McDougall, juge de la Cour du banc du Roi, province de Québec; M. B. N. Arnason, de Regina, Sask.; M. G. A. Elliott, d'Edmonton, Alberta; M. J. M. Nadeau, de Montréal, P.Q., et M. J. J. Vaughan, de Toronto, Ont., soient nommés commissaires en vertu de la Partie I de la Loi des enquêtes et chargés de faire enquête
  - (a) sur la situation actuelle des coopératives, en ce qui concerne l'application, à ces coopératives, de la Loi de l'impôt de guerre sur le revenu et de la Loi de 1940 sur la taxation des surplus de bénéfices, et
  - (b) sur l'organisation et les méthodes et opérations commerciales desdites coopératives, ainsi que sur toute autre matière pertinente à la question de l'application des mesures d'impôt sur le revenu et de surplus de bénéfices, et
  - (c) sur la situation comparative, à l'égard de l'imposition, sous le régime desdites lois, des personnes exerçant un genre quelconque de commerce en concurrence directe avec les coopératives,

et de faire rapport, dans la mesure où la chose peut se faire commodément, sur tous les faits qui leur paraissent pertinents, afin de déterminer ce qui, dans l'intérêt public, constituerait une base juste, raisonnable et équitable pour l'application de la Loi de l'impôt de guerre sur le revenu et de la Loi de 1940 sur la taxation des surplus de bénéfices, aux coopératives et aux personnes autres que les coopératives, à l'égard des méthodes commerciales analogues aux méthodes coopératives, comme la remise de sommes généralement ap-

pelées ristournes, et de formuler les recommandations qu'ils croient justifiées et dans l'intérêt public quant à la modification des lois existantes.

2. Que l'honorable M. le juge McDougall, de la Cour du Banc du Roi, Québec, soit président de ladite Commission.
3. Que les commissaires soient autorisés à retenir les services des conseillers techniques ou autres experts, commis, sténographes et aides qu'ils jugeront nécessaires ou utiles, ainsi que les services d'avocats pour aider les commissaires dans leur enquête.
4. Que les commissaires soient autorisés à déterminer les endroits où l'enquête sera conduite, ainsi que la manière de procéder.
5. Qu'il soit ordonné aux commissaires de présenter leur rapport au Gouverneur en conseil.

A. D. P. HEENEY,

*Greffier du Conseil privé.*

## TABLE DES MATIÈRES

### VOLUME I

	Page
1. Lettre d'envoi.....	7
2. Introduction au rapport proprement dit.....	9
3. Rapport—Première Partie—Sociétés coopératives	
Section 1—Expansion des affaires coopératives au Canada.....	15
Section 2—Organisation des sociétés coopératives canadiennes.....	22
Section 3—Argument concernant l'imposition des sociétés coopératives.....	32
Section 4—Propositions soumises à la Commission.....	41
Section 5—Conclusions et recommandations.....	45
Section 6—Sommaire des recommandations.....	48
Deuxième Partie—Caisses populaires.....	51
Sommaire des recommandations.....	57
Troisième Partie—Sociétés d'assurance mutuelle.....	59
Conclusions et recommandations.....	69
4. Commentaires et réserves	
Commissaire Arnason.....	71
"    Nadeau .....	74
"    Vaughan.....	74
5. Annexes:	
Annexe A—Expansion relative des affaires des coopératives au Canada (avec tableaux et graphiques) .....	77

### VOLUME II

Annexe B—Organisation et fonctionnement de certaines sociétés coopératives canadiennes.....	139
Annexe C—Relevé financier et mode de fonctionnement de quelques sociétés coopératives dans les provinces de Québec et de la Saskatchewan (avec tableaux et graphiques).....	187
Annexe D—La taxation des sociétés coopératives en Grande-Bretagne et aux Etats-Unis.....	199
Partie I et II—Grande-Bretagne.....	199
Partie III—Etats-Unis.....	236
Annexe E—Expansion et fonctionnement des coopératives de crédit ou caisses populaires au Canada.....	248

### Monsieur le président du Conseil privé:

Conformément aux termes de l'arrêté en conseil no 8725, approuvé le 16 novembre 1944, nous, les commissaires nommés par ledit arrêté en vertu de la Partie I de la Loi des enquêtes, avons l'honneur de présenter ci-joint notre rapport.

Pour nous procurer les renseignements considérés nécessaires à l'exécution de notre tâche, il a été décidé, au moment de notre organisation, de tenir dans toutes les parties du Canada des réunions de la Commission auxquelles les personnes intéressées auraient l'occasion de soumettre leurs vues. A cet effet, des avis publics ont invité lesdites personnes à présenter des mémoires par écrit en indiquant l'endroit où elles désiraient comparaître pour les soutenir de vive voix. Une liste d'audiences fut préparée et publiée, annonçant des séances de la Commission pour les villes de Vancouver, Calgary, Edmonton, Regina, Winnipeg, Toronto, Ottawa, Montréal, Québec, Moncton et Halifax, avec la date de ces audiences et l'objet de l'enquête par citation tirée de l'arrêté en conseil en question.

En réponse à ces avis, la Commission reçut environ 175 mémoires de la part d'associations coopératives, Boards of Trade, associations commerciales, corporations, firmes, particuliers et corps publics, et contenant les vues qu'ils désiraient porter à notre attention. La Commission commença son enquête publique à Vancouver le 15 janvier 1945, en recueillant les témoignages que les différents comparants désiraient apporter à l'appui des questions en jeu. La Commission était aidée d'un avocat-conseil et les intéressés avaient le choix de comparaître en personne ou de se faire représenter par conseil. Dans le but de donner à chaque citoyen ample facilité de présenter ses vues librement, les délibérations furent conduites avec le moins de formalités possibles, tout en tenant compte de l'importance et de la gravité du sujet. L'intérêt soulevé fut si grand, comme en fait foi le nombre de mémoires reçus, que la Commission fut incapable d'étudier tous les mémoires dans le temps calculé et fixé pour chaque région. Il fut en conséquence trouvé nécessaire de reporter à une date ultérieure les mémoires qui pouvaient être plus avantageusement examinés à Ottawa. Ce n'est donc que le 3 mai 1945 que les audiences officielles furent terminées à Ottawa, avec l'entente que les personnes ou organismes qui avaient signifié leur intention de présenter un plaidoyer oral ou écrit auraient l'occasion de le faire.

L'enquête ne fut pas limitée aux renseignements obtenus au cours de ces audiences mais s'étendit à d'autres sources telles que des entrevues avec des fonctionnaires du gouvernement, les très nombreuses publications sur le sujet, les dossiers publics et privés et les réponses à un questionnaire général envoyé à un grand nombre d'associations coopératives qui n'avaient pas présenté de mémoire et dont les réponses furent très nombreuses.

Au cours de nos audiences, on a constamment signalé la manière dont le sujet a été traité en Grande-Bretagne et un grand nombre de mémoires recommandaient l'adoption du système britannique de taxation des associations coopératives ou son adaptation à notre situation canadienne. Les renseignements à notre disposition, sur cet aspect du sujet, depuis la date de la modification, en 1933, de la Loi britannique de l'impôt sur le revenu étaient insuffisants pour nous permettre d'arriver à des conclusions définitives. Il fut donc décidé d'envoyer trois membres de notre Commission en Grande-Bretagne pour poursuivre nos enquêtes sur cette phase de la question. Ces membres de la Commission partirent le 19 mai et passèrent six semaines en Grande-Bretagne à visiter les principaux centres coopératifs: Londres, Manchester, Glasgow et Edinbourg. Des entrevues sans caractère officiel eurent lieu avec des fonctionnaires du Conseil du revenu intérieur, avec les principales organisations coopératives, des représentants de différents groupes non-coopératifs, des économistes et des écrivains, sur le sujet de la nature et des progrès des coopé-

ratives en Grande-Bretagne, leur organisation, leurs méthodes de fonctionnement, la situation quant à la taxation de ces entreprises à l'heure actuelle et l'attitude des intéressés à cet égard. Pendant ce temps, les deux autres membres de la Commission, accompagnés de notre avocat-conseil, firent un voyage aux Etats-Unis et s'y livrèrent à une étude du même genre sur l'importance et la forme de l'organisation du mouvement coopératif dans ce pays, et se renseignèrent sur la manière dont les lois fiscales lui étaient appliquées. Des rapports sommaires de ces enquêtes spéciales accompagnent le rapport sous forme d'annexes.

Le dossier transmis ci-joint comprend des copies des mémoires soumis, en même temps que le texte complet des témoignages et des pièces à l'appui. Les plaidoyers des avocats sont également inclus lorsqu'ils ont été présentés séparément.

Qu'il nous soit permis d'exprimer nos remerciements à notre avocat-conseil, M. E. T. Parker, C.R., qui nous a généreusement prêté son précieux concours. Aux secrétaires de la Commission, le major H. D. Woods et M. J. A. Chapdelaine, et à notre agent exécutif, le colonel G. W. Ross, nous sommes très reconnaissants du travail assidu et efficace qu'ils ont fourni. Nous rendons également hommage aux grands services rendus par M. J. G. Glassco, F.C.A., de la firme Clarkson, Gordon, Dilworth and Nash, et par ses aides dans les questions compliquées de comptabilité, et au Professeur V. C. Fowke, de l'Université de la Saskatchewan, pour son concours dans la préparation de l'Annexe A. Nous remercions également de leur bienveillante collaboration les membres du personnel des différents ministères, provinciaux autant que fédéraux, auxquels nous avons demandé des renseignements. Signalons particulièrement: M. W. F. Chown, de la Division économique, ministère de l'Agriculture; I. S. McArthur, chef suppléant de la Division agricole, Bureau fédéral de la Statistique; A. C. Steedman, chef de la Division du commerce et des services, Bureau fédéral de la Statistique, M. Maurice Ollivier et les fonctionnaires du ministère du Revenu national et du Service des Assurances.

Nous ne devons pas non plus manquer de reconnaître l'assistance des bibliothécaires de la Banque du Canada, du ministère de l'Agriculture et du Parlement.

Enfin, nous remercions les membres de notre personnel des services essentiels dont ils se sont si fidèlement acquittés.

## PORTÉE DE L'ENQUÊTE

Pour éviter tout malentendu sur la portée exacte de la présente enquête et définir le cadre de la tâche confiée à la Commission, il est bon, dès le début, de mettre en vedette les directives de l'arrêté en conseil (no 8725). La Commission est autorisée à "faire enquête:

- (a) sur la situation actuelle des coopératives, en ce qui concerne l'application, à ces coopératives, de la Loi de l'impôt de guerre sur le revenu et de la Loi de 1940 sur la taxation des surplus de bénéfiques, et
- (b) sur l'organisation et les méthodes et opérations commerciales desdites coopératives, ainsi que sur toute autre matière pertinente à la question de l'application des mesures d'Impôt sur le revenu et de surplus de bénéfiques, et
- (c) sur la situation comparative, à l'égard de l'imposition, sous le régime desdites lois, des personnes exerçant un genre quelconque de commerce en concurrence directe avec les coopératives,

et elle est chargée de

faire rapport, dans la mesure où la chose peut se faire commodément, sur tous les faits qui lui paraissent pertinents, afin de déterminer ce qui, dans l'intérêt public, constituerait une base juste, raisonnable et équitable pour l'application de la Loi de l'impôt de guerre sur le revenu et de la Loi de 1940 sur la taxation des surplus de bénéfiques, aux coopératives et aux personnes autres que les coopératives, à l'égard des méthodes commerciales, comme la remise de sommes généralement appelées ristournes, et de formuler les recommandations qu'elle croit justifiées et dans l'intérêt public quant à la modification des lois existantes.

On voit donc que la Commission n'est aucunement chargée de recommander des changements dans les principes généraux des lois de l'impôt sur le revenu actuellement en vigueur au Canada, et qu'on ne lui demande pas non plus son avis sur la politique générale qui anime l'armature actuelle de l'impôt de guerre sur le revenu. La mission qui lui est confiée se borne à recommander, si nous le jugeons nécessaire, des modifications aux lois actuelles seulement en ce qui concerne la position comparative de certaines organisations et de leurs concurrents directs. Dans les pages qui suivent, nous nous efforcerons de demeurer scrupuleusement dans le cadre de la tâche qui nous est ainsi assignée.

Les dispositions statutaires qui nous intéressent présentement sont contenues dans la Loi de l'impôt de guerre sur le revenu (1917, c.28, modifié) et dans la Loi de 1940 sur la taxation des surplus de bénéfiques (1940, c.32, modifié).

Les prescriptions générales de la Loi de l'impôt de guerre sur le revenu qui se rapportent à la présente étude sont les suivantes:

Article 2, paragraphe (1), alinéa (j) qui est ainsi conçu:

" 'personne' comprend tout corps constitué et politique, et toute association ou autre corps, et les héritiers, exécuteurs testamentaires, administrateurs et curateurs ou autres ayants droit ou représentants légaux de pareille personne, suivant la loi de la partie du Canada à laquelle s'étend le contexte."

Article 3, qui est ainsi conçu:

"Pour les objets de la présente loi, 'revenu' signifie la gratification ou le profit ou gain annuel net, soit déterminé et susceptible de computation en tant que

gages, salaires, ou autre montant fixe, ou non déterminé en tant qu'honoraires ou émoluments, ou comme étant des profits tirés d'une profession, ou d'une occupation ou vocation industrielle ou commerciale, financière ou autre, directement ou indirectement reçus par une personne de tout office ou emploi, ou de toute profession ou vocation, ou de tout commerce, industrie ou affaire, suivant qu'il y a lieu, que sa provenance soit du Canada ou d'ailleurs; et doit comprendre l'intérêt, les dividendes ou profits directement ou indirectement reçus de fonds placés à intérêt sur toutes valeurs ou sans garantie, ou d'actions, ou de tout autre placement, et que ces gains ou profits soient partagés ou distribués ou non, et aussi les profits ou gains annuels dérivés de toute autre source . . ."

Les dispositions pertinentes de la Loi de 1940 sur la taxation des surplus de bénéfices se trouvent à l'article 2, paragraphe (1), alinéas (e), (f) et (g), qui sont ainsi conçus:

- (e) " 'personne' comprend tout corps constitué et politique, toute société ou association ou tout autre corps, ainsi que les héritiers, exécuteurs testamentaires, administrateurs et curateurs ou autres représentants légaux de cette personne, d'après la loi de la partie du Canada visée par le contexte;
- (f) 'bénéfices' dans le cas d'une corporation ou d'une compagnie par actions, pour toute période d'imposition, signifie le montant du revenu imposable net de ladite corporation ou compagnie par actions, et que le déterminent les dispositions de la Loi de l'impôt de guerre sur le revenu, à l'égard de cette même période d'imposition . . .
- (g) 'bénéfices', dans le cas d'un contribuable autre qu'une corporation ou une compagnie par actions, pour toute période d'imposition, signifie le revenu dudit contribuable obtenu de l'exploitation d'une ou plusieurs entreprises, tel que le définit l'article trois de la Loi de l'impôt de guerre sur le revenu, et avant qu'en soient faites les déductions prévues par toutes autres dispositions de ladite Loi de l'impôt de guerre sur le revenu;"

à l'article 2, paragraphe 2, qui est ainsi conçu:

"Sauf dispositions contraires ou à moins que le contexte ne s'y oppose, les expressions contenues dans la présente loi ont la même signification que dans la Loi de l'impôt de guerre sur le revenu, et les définitions que renferme ladite Loi de l'impôt de guerre sur le revenu s'appliquent à la présente loi."

et à l'article 7, alinéa (a), qui est ainsi conçu:

"Les bénéfices suivants ne sont pas assujettis à l'impôt prévu par la présente loi:

- (a) Les bénéfices des contribuables mentionnés aux alinéas (d), (e), (f), (g), (h), (i), (k), (m), (p) et (q) de l'article quatre de la Loi de l'impôt de guerre sur le revenu."

Les articles s'appliquant expressément aux sociétés coopératives, aux caisses populaires et aux compagnies mutuelles d'assurance-incendie sont cités dans les chapitres du présent rapport qui traitent de ces divers organismes.

#### EXPOSÉ DU PROBLÈME

La question qui nous a été déléguée n'est pas de savoir si, en tant qu'individus, les coopérateurs devraient être assujettis à l'impôt sur le revenu. Ils sont imposables à l'heure actuelle. La question posée est la suivante: Les sociétés ou corps constitués

auxquels les coopérateurs se sont joints en vue d'exploiter leur entreprise collective devraient-ils, dans les circonstances qui leur sont particulières, et en tant que telles entités distinctes, être assujetties à l'impôt sur le revenu et à l'impôt sur les surplus de bénéfices, de la même façon que les autres corps constitués, indépendamment des sociétaires qui les composent? Dans l'affirmative, jusqu'à quel point devraient-ils être imposables? L'intérêt général justifie-t-il le fait d'accorder à l'entreprise coopérative un traitement distinct de celui qui vise l'entreprise concurrente et non coopérative?

Pour répondre à ces questions, il importe d'analyser le revenu des associations coopératives et de déterminer la part, s'il en est, qui doit constituer, pour l'association comme entité distincte du groupe de ses sociétaires, un revenu imposable aux termes des lois précitées, compte non tenu pour le moment de l'article 4 (p) de la Loi de l'impôt de guerre sur le revenu ou d'autres clauses exceptionnelles.

Comme il est dit plus haut, nous avons reçu mandat:

- (a) De faire rapport sur tous les faits qui paraissent pertinents afin de déterminer ce qui, dans l'intérêt public, constituerait une base juste, raisonnable et équitable pour l'application de la Loi de l'impôt de guerre sur le revenu et de la Loi de 1940 sur la taxation des surplus de bénéfices, aux coopératives et aux personnes autres que les coopératives, à l'égard des méthodes commerciales analogues aux méthodes coopératives; et
- (b) De formuler les recommandations que nous croyons justifiées et dans l'intérêt public quant à la modification des lois existantes.

Vu la longue enquête que nous avons tenue et la masse de documents que nous avons recueillis, il faudra, nous le craignons, exposer avec assez de détails les données obtenues, afin d'établir la base sur laquelle nos recommandations pourront se fonder. Pour exposer ces faits et formuler telles recommandations, il convient de classer dans les trois catégories ci-après les types de sociétés qui ont fait l'objet de notre enquête:

1. Sociétés coopératives et leurs concurrents immédiats;
2. Caisses populaires et leurs concurrents immédiats;
3. Sociétés mutuelles d'assurance-incendie et d'assurance-accidents et leurs concurrents immédiats.

Les Première, Deuxième et Troisième Parties du présent rapport traitent respectivement des sociétés coopératives, des caisses populaires et des sociétés mutuelles d'assurance. Afin de faciliter la lecture, les conclusions pertinentes basées sur les faits sont exposées dans le rapport principal. On trouvera dans les annexes des études détaillées se rapportant à ces conclusions.

Même s'il a été plus commode de faire une étude distincte de chacun de ces groupes, les problèmes posés n'en comportent pas moins quelques éléments communs à tous. Ces problèmes ont été étudiés selon les points de vue exposés aux paragraphes qui suivent.

#### CARACTÈRE DE L'IMPÔT SUR LE REVENU

Même si la chose est manifeste, il n'en convient pas moins, croyons-nous, de faire observer tout d'abord que les impôts sur le revenu et sur les surplus de bénéfices sont des impôts qui frappent le revenu des personnes, particuliers ou corps constitués. Dans chaque cas, l'impôt est établi selon le revenu du contribuable.

En second lieu, les impôts en question se rapportent à la valeur pécuniaire du revenu net réalisé. Nous estimons que l'impôt devrait s'appliquer à toute part de ce revenu net susceptible de s'évaluer en monnaie, sauf si de très fortes raisons justifient l'exemption. De plus, il importe que le revenu net réalisé compte, autant que possible, comme revenu du contribuable pour la période au cours de laquelle ce dernier l'a touché, directement ou indirectement. S'il n'en est pas ainsi, certains contribuables auront sur les autres l'avantage de pouvoir replacer leur revenu sans acquitter un impôt à son endroit. Ceux qui payent l'impôt en recevant le revenu ne peuvent mettre à profit que la part qui leur reste, tandis que ceux qui n'acquittent pas d'impôt en touchant leur revenu sont en mesure de mettre à profit la totalité de ce revenu.

En troisième lieu, l'impôt sur le revenu est en principe basé sur le revenu réel du contribuable et non sur le revenu hypothétique qu'il aurait probablement du toucher, n'étaient certains actes de sa part. A l'heure actuelle, les principales exceptions prévues aux lois précitées sont les dispositions qui se rapportent aux transactions ayant pour but immédiat d'éluider l'impôt.

Ces points revêtent une importance capitale dans l'étude des problèmes soulevés par notre enquête. A l'égard de chacune des trois catégories d'organismes des questions épineuses se posaient. En premier lieu, il s'agissait de déterminer si l'exploitation de ces organismes était productive de revenu, et, en second lieu, de décider à qui appartient ce revenu, le cas échéant.

#### INCIDENCE ET ÉQUITÉ DE L'IMPÔT

Il ne peut être question d'établir une base "juste, raisonnable et équitable" pour l'application de l'impôt sur le revenu et sur les surplus des bénéfiques des corporations aux entreprises sur lesquelles porte notre enquête, sans déterminer d'abord qui doit supporter le fardeau de ces taxes. Certains impôts retombent facilement sur d'autres de sorte que, l'opération accomplie, le contribuable réel n'en est pas chargé. D'autres impôts ne peuvent être transmis aussi facilement. Nous sommes d'avis que l'impôt sur le revenu des sociétés et l'impôt sur les surplus de bénéfiques ne se prêtent pas au rejet sur d'autres, et qu'ils sont en premier lieu, et pour une forte part, supportés par les compagnies imposables et leurs actionnaires.

Nous n'avons ni le mandat ni l'intention de nous prononcer sur le point de savoir si les impôts frappant à l'heure actuelle le revenu des corporations est injustement élevé ou injustement bas relativement à l'armature de l'impôt sur le revenu en général. Par conséquent, notre discussion sur l'équité de l'imposition présente ou projetée des sociétés coopératives et de leurs concurrents directs ne doit pas être interprétée comme une étude de l'autre question de portée plus générale.

Les problèmes suscités par l'imposition équitable du revenu des corporations doivent être étudiés de l'un ou l'autre de deux points de vue ou des deux à la fois. En premier lieu l'impôt peut être considéré comme une taxe spéciale exigée de la compagnie en retour des avantages que lui assure la constitution en corporation. Si ce point de vue est adopté, il importe de comparer les avantages accordés par la constitution en corporation aux organismes expressément visés par notre mandat, et les avantages conférés par le même mode à leurs concurrents directs. Il importe aussi de comparer les facultés contributives de tous les intéressés.

D'autre part, on a soutenu que l'impôt sur le revenu des corporations frappe en réalité les actionnaires et non les compagnies même. De ce point de vue, l'impôt sur le revenu des corporations est considéré comme partie intégrante de l'armature de la fiscalité en général, et il faut alors voir si, ensemble, l'impôt sur le revenu des corporations et l'impôt sur le revenu des particuliers frappent également les indi-

vidus qui touchent leur revenu par l'entremise des corporations, des sociétés coopératives, des compagnies mutuelles d'assurances ou des caisses populaires. Nous n'avons pas adopté une de ces normes d'équité à l'exclusion de l'autre.

A tout événement, aucune solution ne peut être juste et équitable sans être d'application efficace. Si une solution proposée comporte de l'ambiguïté et de l'incertitude dans son application aux contribuables intéressés, elle suscitera inévitablement l'injustice et le mécontentement.

**PREMIÈRE PARTIE**

## PREMIÈRE PARTIE

### SOCIÉTÉS COOPÉRATIVES

#### SECTION I

#### Expansion des affaires coopératives au Canada

Des sociétés d'agriculture ayant un certain caractère coopératif ont existé au Canada depuis les premiers jours de la colonisation. Les archives révèlent que, vers la fin de dix-huitième siècle, quelques-unes étaient en pleine activité. Toutefois, non constituées en corporation, elles étaient des sociétés non officielles, intéressées particulièrement à améliorer les méthodes de production plutôt qu'à se livrer à l'achat ou à la vente pour leurs membres. Les sociétés organisées en Canada pour l'achat et l'écoulement des produits remontent à l'année 1860 environ. C'est vers cette époque également que les beurreries et les fromageries ont fait leur apparition. Avant 1900, la plupart des coopératives étaient organisées au petit bonheur, sans disposition bien définie quant aux traits particuliers qui caractérisent la société coopérative d'aujourd'hui. La Loi des compagnies ne prévoyait pas ces traits particuliers et, pour cette raison, la plus grande partie des coopératives organisées avant 1890 n'étaient pas constituées en corporation. A mesure que les cultivateurs acquirent une plus grande connaissance des problèmes concernant l'écoulement de leurs produits et l'achat de leurs approvisionnements, un plus grand intérêt dans l'expansion du champ d'action devint évident, surtout dans l'Ouest du Canada. La Grain Growers Grain Company fut établie en 1906, la Saskatchewan Co-operative Elevator Company, en 1910, et un organisme semblable prit naissance en Alberta en 1913. Des sociétés pour la vente des fruits furent organisées en Nouvelle-Ecosse en 1912, et en Colombie-Britannique, en 1913. L'opportunité de coordonner les activités des groupes locaux de vente et d'achat—bien souvent non constitués en corporation—donna naissance à l'United Farmers Co-operative Company, d'Ontario, en 1914, et à la Coopérative Fédérée de Québec, en 1922. Durant cette période, s'organisèrent, sur une grande échelle, les sociétés locales de cultivateurs pour l'achat et la vente, dont quelques-unes fournirent même le service de magasin rural. L'organisation des coopératives de consommation a été plutôt lente. Une des plus importantes parmi ces dernières, la British Canadian Co-operative, de Sydney Mines, Nouvelle-Ecosse, ne fut établie qu'en 1906.

Ce n'est qu'après le début du siècle que les provinces adoptèrent des lois concernant les coopératives. La province de Québec inséra dans ses statuts, en 1906, sa première loi sur les coopératives pour permettre l'établissement des caisses populaires et autres coopératives. En Nouvelle-Ecosse, ce fut en 1908, en Colombie-britannique en 1911 et, en 1913, ce fut le tour de la Saskatchewan. En 1938, toutes les provinces avaient adopté des mesures législatives concernant l'établissement des coopératives et créé des services ministériels spéciaux chargés de l'application de ces mesures législatives. Il n'existe pas encore de loi fédérale sur les coopératives.

Suivant la Division de l'Economie du ministère fédéral de l'Agriculture, il y avait au Canada, à la fin de 1943, 1675 coopératives agricoles de vente et de service commercial comptant 585,826 membres. Elles comprenaient des coopératives faisant le commerce des produits laitiers, des fruits et légumes, du grain et des graines de semence, des bestiaux, des produits avicoles, du miel et des produits de l'étable, du tabac, de la laine, des fourrures, des denrées alimentaires, des vêtements et des meubles, des produits pétroliers, des accessoires d'automobile, du fourrage, des engrais, des liquides pour vaporisation, des machineries et des outillages, du charbon, du bois et des matériaux de construction, ainsi que de divers autres produits non indiqués.

En outre, il y avait 67 coopératives de pêcheurs; 1780 caisses populaires; 400 coopératives d'assurance mutuelle pour les cultivateurs en plus d'un groupe fournissant des services divers, par exemple, l'hospitalisation, les récréations et les amusements en commun, le transport par autobus, la construction, l'électrification rurale, les services de téléphone et de production agricole; y compris propriété et utilisation coopératives des machines agricoles.

Les entreprises coopératives au Canada peuvent être divisées en trois classes générales. En premier lieu, les sociétés groupent, parfois transforment, et font la vente des produits de la ferme et des pêcheries. Nous appellerons ce genre d'exploitation *entreprise coopérative de vente*. En second lieu, elles font l'achat et la vente de l'outillage de la ferme et des marchandises en général. Nous appellerons ce genre d'entreprise, entreprise d'achat et de vente des sociétés coopératives. Enfin, certaines sociétés fournissent une foule de services divers alliant, par exemple, de la distribution locale de l'énergie électrique à la direction de salons funéraires. Pour ces genres d'entreprises, les diverses sociétés coopératives se spécialisent à des degrés différents. Ainsi, dans les provinces des Prairies, des sociétés distinctes se sont formées pour la vente de chacun des principaux produits de la ferme. D'autres sociétés s'occupent de la distribution des approvisionnements agricoles et des marchandises en général. D'autres, enfin, exploitent des magasins généraux. Par contre, dans la province de Québec, d'une manière typique, une société vend une foule de produits agricoles et, en même temps, fait la distribution des approvisionnements agricoles et des marchandises en général.

L'importance et le développement de l'entreprise coopérative au Canada est analysée dans l'Annexe A du présent rapport. Cette annexe, toutefois, se rapporte en premier lieu aux sociétés coopératives agricoles et, à partir de 1942, aux magasins de détail coopératifs non agricoles également.

Dans toutes les provinces du Dominion une certaine proportion des affaires est dirigée par les sociétés coopératives mais la distribution en est inégale tant pour le volume que pour le genre. En 1943, par exemple, en Saskatchewan, la proportion de l'entreprise coopérative totale était de 29 p.100; de 15 p.100 en Ontario; de 15 p.100 dans l'Alberta, tandis qu'elle n'était que de 4 p.100 dans les provinces Maritimes. (Annexe A, Tableau VI et Graphique 2).

Exprimées en dollars, les ventes des coopératives agricoles du Canada sont beaucoup plus considérables que les opérations d'achat et de vente. En 1943, les ventes représentaient 85 p.100 de l'activité commerciale, exprimée en dollars, des coopératives canadiennes (à l'exclusion des sociétés coopératives de pêche). Cependant l'importance relative des ventes suivant les provinces varie, soit de 49 p.100 du total des affaires des coopératives en Nouvelle-Ecosse à 93 p.100 au Manitoba. (Annexe A, Tableau I). L'importance qu'ont atteinte les coopératives sous le rapport des ventes de produits agricoles et des autres produits primaires semblent s'apparenter au degré suivant lequel viennent s'interposer les frais considérables et stricts du transport des marchandises, de manutention et autres entre le producteur primaire et la vente de ses produits. Lorsque les frais sont élevés, les fluctuations des prix de vente causent un plus fort pourcentage de fluctuations sous le rapport du prix reçu par le producteur primaire. Il en est de même pour certaines denrées comme le grain, le poisson, les fruits, le beurre, les bestiaux, les œufs et la volaille. D'autre part, la difficulté de rattacher la production aux besoins des consommateurs a donné naissance au vaste organisme coopératif pour l'assemblage et le traitement du lait nature. En outre, ces producteurs de produits primaires dont les revenus sont les plus sujets à fluctuations sont ceux qui ont montré le plus d'intérêt sous le rapport de l'achat des approvisionnements agricoles et industriels sur une base coopérative.

## VENTES

Ce genre d'opération s'étend beaucoup plus loin que les simples opérations d'assemblage, d'achat, de vente, d'emmagasinage, de transport et de financement, il comporte aussi la transformation et la fabrication. Quelques-unes de ces dernières opérations sont une partie essentielle des opérations de vente sous le régime des lois actuelles et de l'organisation industrielle; d'autres, bien que non nécessaires, peuvent se poursuivre d'une manière convenable et efficace de concert avec les ventes dans un sens plus restreint. Ces opérations comprennent la pasteurisation du lait, la fabrication du beurre, du fromage, de la crème glacée, du lait en poudre; la mise en conserve des fruits, du poisson et des légumes; l'emmagasinage, le nettoyage, le séchage et le moulage du grain, et même l'abattage du bétail et la conservation de la viande. Quelques sociétés de ventes ont leurs propres compagnies d'impression et d'assurance. En exécutant ces opérations de vente et de fabrication, les sociétés coopératives, tout comme leurs concurrents, utilisent les agents ordinaires de la production: terrain, main-d'œuvre, immobilisations en matériel et talent d'administration, de la même façon que leurs concurrents. Elles assument aussi des risques dont les résultats peuvent être heureux ou désastreux pour elles-même et leurs membres.

Les concurrents directs des sociétés de ventes sont aussi divers que les sociétés elles-mêmes. Dans le domaine du grain et des semences, les concurrents comprennent les élévateurs et les minoteries constitués en corporation, et une foule de magasins de semences et des minoteries locales de farine et de provende, constitués en corporation ou non. En ce qui concerne les produits laitiers, quelques-uns des concurrents des sociétés coopératives sont des compagnies constituées en corporation, quelques-unes sont des entreprises en association, d'autres, à propriétaire unique. Pour le moment du moins, une compagnie rivale est exploitée par une commission d'un gouvernement provincial. Pour ce qui a trait à la vente des bestiaux, un grand nombre d'entreprises, constituées en corporation ou non, font concurrence à quelques-unes ou à toutes les opérations des sociétés coopératives. Les concurrents directs des coopératives comprennent des compagnies par actions dont les méthodes ressemblent plus ou moins à celles des sociétés coopératives, mais qui ne sont pas visées par les dispositions de l'article 4 (p) de la Loi de l'impôt sur le revenu.

En 1943-44, 35 p. 100 de la vente en coopération des produits agricoles au Canada s'est faite en Saskatchewan; 17 p. 100 en Alberta, 14 p. 100 au Manitoba, 11 p. 100 en Ontario, 7 p. 100 dans Québec, 6 p. 100 dans les provinces Maritimes et la Colombie-Britannique et 10 p. 100 comprenait la vente interprovinciale. (Annexe A, Graphique 3).

Rien que le grain et les semences représentaient 45.5 p. 100 des produits agricoles vendus par les coopératives en 1943. Les six postes: grain et semences, bétail sur pied, produits laitiers, fruits et légumes, tabac et produits avicoles se sont chiffrés à plus de 98 p. 100 de la valeur des produits agricoles vendus par les coopératives cette année-là. La laine, le sucre d'érable, les fourrures, le miel, la graine de luzerne et d'autres articles se sont aussi vendus en petites quantités. En outre, les coopératives ont vendu des produits du poisson.

Il s'est produit un accroissement considérable depuis 1933 du pourcentage du commerce des produits agricoles tant des sociétés coopératives que de leurs concurrents directs. On trouvera à l'Annexe A (Tableau VIII, Graphique 7) une comparaison entre les changements dans la valeur des produits agricoles vendus par les coopératives au Canada et les changements dans le total du revenu en espèces tiré de la vente des produits agricoles. A noter que la valeur des produits agricoles vendus par les coopératives au cours des différentes années s'est chiffrée entre 20 et 27 p. 100 du revenu total en espèces tiré de la vente des produits agri-

coles. (Annexe A, Tableau XXIII). Bien que cette proportion ait varié d'année en année, aucune tendance marquée n'est évidente. Nous en concluons en conséquence que ni les sociétés coopératives ni leurs concurrents directs n'ont relevé sensiblement leur proportion de la totalité des produits agricoles vendus au cours de cette période.

Le commerce des sociétés coopératives dans certaines collectivités et régions s'est développé bien plus rapidement que celui de leurs concurrents. Dans d'autres collectivités et régions ces derniers l'ont dépassé de beaucoup. Si nous excluons la vente du grain et des semences par les coopératives de même que le revenu agricole provenant de la vente du grain et des semences, il semble que les sociétés coopératives aient accru quelque peu leur proportion du reste du commerce de vente. (Annexe A, Tableau XI, Graphique 8). Il semble que les sociétés coopératives aient accru leur proportion de la vente globale des produits agricoles au Manitoba et dans une moindre mesure dans l'Ontario, le Québec et les provinces Maritimes; on ne constate pas de changement appréciable dans la proportion de la totalité des produits vendus par l'entremise des sociétés coopératives dans la Colombie-Britannique, tandis qu'en Saskatchewan et en Alberta, l'accroissement de la vente globale par les coopératives n'a suivi que de très loin l'expansion du revenu agricole en espèces. (Annexe A, Tableaux VIII, XI et XIII). Pendant la période de guerre, si on établit une comparaison entre le développement de la vente par les coopératives et le degré d'accroissement du revenu agricole en espèces, il en résulte des contrastes frappants. (Annexe A, Tableau XIV).

Dans l'ensemble il semble que les sociétés coopératives ont pu relever leur part relative du commerce de vente afférente à un plus grand nombre de produits et dans plus de régions que leurs concurrents. Cependant, cet accroissement du commerce des coopératives a été des plus remarquables dans certains domaines et dans certaines régions.

#### ACHAT ET VENTE DE FOURNITURES AGRICOLES

Une partie du commerce des sociétés coopératives au Canada consiste dans l'acquisition et la vente à leurs membres (et parfois à d'autres) de fournitures agricoles et industrielles de même que de denrées alimentaires et de marchandises générales. Ces ventes s'effectuent parfois à l'échelle des prix de détail, parfois à celle des prix de gros. Les sociétés coopératives achètent la plupart de ces produits de leurs fournisseurs ordinaires soit directement ou par l'entremise de leurs fédérations de gros. Une partie moins importante est fabriquée par les fédérations de gros ou leurs filiales ou achetée des sociétés coopératives en d'autres pays.

Un certain nombre de sociétés coopératives de divers genres accomplissent ces opérations. Les magasins coopératifs de détail vendent des denrées alimentaires, des marchandises générales ainsi que certaines fournitures agricoles. Certaines sociétés coopératives ont comme commerce principal l'achat et la vente des fournitures agricoles en gros et en détail. D'autres dont le commerce principal est la vente vendent aussi des fournitures.

En 1943, les fourrages, les engrais chimiques et les ingrédients des préparations pour vaporisation représentaient 39 p. 100 des marchandises et des fournitures distribuées par ces sociétés coopératives; les produits alimentaires, 23 p. 100; le pétrole et les accessoires d'automobiles, 17 p. 100; le charbon, le bois et les matériaux de construction, 7 p. 100; les vêtements, les fournitures de maison, les machines et autres postes divers, 14 p. 100. (Annexe A, Graphique 6).

Le commerce de vente de marchandises et de fournitures des coopératives se répartit inégalement entre les différentes provinces et régions. En 1943' 22 p. 100

de ce commerce se transigeait en Saskatchewan; 21 p. 100 dans Québec; 18 p. 100 dans l'Ontario; 13 p. 100 dans les provinces Maritimes et le reliquat dans d'autres parties du Canada. (Annexe A, Graphique 5).

Entre 1933 et 1943, au cours de la période de la reprise commerciale après la crise et pendant les années de guerre, le pourcentage des achats de marchandises par les coopératives au Canada s'est accru de près de huit fois mais cet accroissement s'est réparti inégalement dans les régions. Les données par provinces ne sont pas tout à fait sûres mais cet accroissement paraît avoir été le plus considérable dans le Québec et le moindre dans l'Ontario et la Colombie-Britannique.

Il n'existe pas de données exactement comparables concernant l'augmentation afférente aux ventes des mêmes marchandises pour l'ensemble du commerce au Canada. Les preuves disponibles laissent entendre que dans l'ensemble les ventes des coopératives se sont accrues avec une bien plus grande rapidité que les ventes générales au comptant ou celles des magasins généraux ruraux. Ces faits indiquent moins clairement si les ventes des coopératives ont augmenté plus rapidement que la vente de tous les produits agricoles. (Annexe A, Tableaux XXXIII, XXXIV, XXXV). En Saskatchewan, entre 1930 et 1943, la valeur des ventes des sociétés coopératives a passé de deux à six pour cent de la valeur des ventes de tous les produits et services semblables vendus en Saskatchewan. (Annexe A, Tableau XXXVI). Pour l'ensemble du Canada les ventes des magasins de détail des coopératives considérées isolément s'établissent à 0.6 p. 100 des ventes globales au comptant tant en 1931 qu'en 1941.

Les membres des associations de fournisseurs se composent d'habitude de cultivateurs, pêcheurs ou autres producteurs de base. Ceux des magasins des coopératives sont plus diversifiés. De façon typique, lorsque ces magasins se trouvent dans de petites villes et villages, leurs adhérents sont d'ordinaire des personnes qui habitent les régions rurales environnantes, de même que les habitants des villes et villages. Parfois la plupart de leurs membres sont des mineurs et il arrive rarement que ce soit presque tous des citadins.

Les concurrents directs de ces associations comprennent d'ordinaire les compagnies vendeuses de pétrole, tant au détail qu'en gros, les compagnies exploitantes d'élevateurs ainsi que les marchands de charbon et de bois d'oeuvre qui sont ordinairement constitués en corporation, les représentants des fabricants d'instruments aratoires et les magasins de détail de divers genres. Certains de ces magasins de détail sont constitués en corporation, d'autres ne le sont pas. En 1941, par exemple, 46 p. 100 du commerce des magasins de détail au Canada était transigé par leurs propriétaires particuliers, 41 p. 100 par des sociétés, 9 p. 100 par des associés et le reliquat de 4 p. 100 par les magasins de spiritueux et autres. (Annexe A, Tableau XXXII).

## PÊCHERIES

Nous n'avons pas tenté d'étudier au long l'essor comparatif des sociétés coopératives de vente du poisson et des fournitures de pêcheurs. Il est néanmoins possible de donner une indication des tendances récentes de l'activité coopérative dans ce domaine. A la suite d'enquêtes spéciales sur l'état de stagnation de l'industrie de la pêche, les gouvernements du Dominion et des provinces lui sont venus en aide en vue de favoriser l'essor des coopératives chez les pêcheurs. L'organisation de sociétés coopératives dans l'industrie de la pêche a débuté dans l'île du Prince-Edouard en 1924; ce mouvement s'est arrêté jusqu'en 1930 alors que d'autres groupes semblables ont été établis dans les autres provinces Maritimes. En 1933, le Prince Rupert Co-operative Fishermen's Association a été établi en Colombie-Britannique. En 1939 deux autres associations importantes ont vu le jour, l'United

Maritime Fishermen et les Pêcheurs-Unis de Québec. En 1945, cette dernière association comptait 29 syndicats affiliés qui représentaient 80 p. 100 des pêcheurs de Gaspé. En dernier lieu, il faudrait citer une coopérative de pêcheurs en eau douce établie dernièrement en Alberta.

Les 77 sociétés coopératives qui fonctionnaient en 1941 ont réalisé des recettes totales de \$2,646,000. Leur effectif était évalué à 4,500 membres. En 1942 il y avait 65 sociétés coopératives comprenant 4,826 membres dont le commerce s'était établi à \$2,628,000. Leur chiffre d'affaires s'est relevé considérablement en 1943. Soixante-huit associations comptant 7,193 adhérents ont signalé un commerce global de \$5,055,000. A noter que tandis que le commerce des 66 sociétés coopératives de pêcheurs ayant fait rapport en 1942 s'est établi à \$2,628,000, la valeur globale des produits des pêcheurs au Canada cette année-là a été de \$75,117,000.

Il n'existe pas de statistiques quant au nombre des sociétés coopératives constituées en corporation ou dissoutes chaque année pour l'ensemble du Canada. Cependant, une étude de ce sujet pour la province de la Saskatchewan portant sur la période de vingt-cinq ans de 1914 à 1938 indique que sur les 1,091 sociétés coopératives constituées en corporation dans la province au cours de cette période, 531 avaient été dissoutes fin 1938. Parmi celles-ci 23 p. 100 n'avaient guère été actives au point de vue commercial. Sur les 408 sociétés coopératives actives dissoutes qui restaient, 188 comptaient en moyenne moins de 30 adhérents et avaient en moyenne 4.4 années d'existence; 121 comptaient de 30 à 59 adhérents et avaient en moyenne 5.7 années d'existence et 99 sociétés coopératives comptaient 60 adhérents et en moyenne 6.8 années d'existence.

## SECTION 2

### Organisation et fonctionnement des sociétés coopératives canadiennes

L'organisation et la structure des sociétés coopératives sont très variées. En premier lieu, il y a plusieurs petites sociétés non constituées qui groupent ordinairement quelques personnes d'une même localité. Beaucoup de sociétés constituées comptent également un nombre réduit de membres locaux; d'autres, dont les sociétaires sont nombreux ou disséminés, divisent leurs membres par zones géographiques dont chacune possède son unité locale non constituée. Ces petites "locales" élisent des délégués qui assistent aux réunions annuelles ou spéciales de la société. Dans d'autres cas, la société répartit ses membres selon le produit expédié. Parfois, un nombre de sociétés locales constituées fondent une fédération. En ce cas, la fédération, aussi bien que les sociétés locales, sont des organes constitués. La fédération appartient aux "locales" et celles-ci élisent des délégués à la réunion qui nomme le conseil d'administration de la fédération. Mais parfois, en de rares cas, la fédération même n'est pas un organe constitué, bien que ses adhérents soient des sociétés constituées. Quelquefois aussi, la fédération compte parmi ses membres, non seulement des sociétés constituées locales, mais également des particuliers. Ces fédérations peuvent agir comme organismes centraux d'écoulement, de transformation ou de fabrication, ou encore comme acheteurs en gros et agents producteurs pour leurs sociétaires. De plus, certaines fédérations rendent d'autres services aux sociétés affiliées en les conseillant quant aux méthodes commerciales et financières ou en faisant effectivement leur tenue de livres. Quelques fédérations effectuent même des paiements aux membres individuels des "locales" pour le compte de l'organisme local. En certains cas, une société, soit fédérative, soit composée de membres individuels, peut posséder et diriger une ou plusieurs filiales constituées qui, à l'occasion, s'acquittent de la principale tâche de la société mère. On a aussi vu des fédérations s'engager dans un domaine d'activité plus ou moins complémentaire à la tâche principale de la société. Nous n'avons aucun

exemple de filiale qui s'occupe exclusivement de financer la société mère, mais il est pourtant vrai que quelques-unes de ces filiales obtiennent des prêts bancaires qui leur aident à combiner les fonctions de société mère et de filiale, et que certaines fédérations vendent à terme à leurs sociétés affiliées. Les deux catégories de sociétés, fédérées ou à membres individuels, peuvent constituer tour à tour des fédérations provinciales et nationales. Les sociétés, ou les fédérations de sociétés, peuvent également devenir membres de fédérations coopératives internationales ou de fédérations coopératives avec siège social à l'étranger.

Plusieurs de ces sociétés et fédérations sont membres de quelque syndicat coopératif provincial ou de l'Union coopérative du Canada. Les syndicats coopératifs provinciaux et fédéraux, constitués ou non, s'occupent avant tout de recherches et de publicité. Ils ne sont des organes ni commerciaux ni industriels et, essentiellement, n'ont pas de revenu imposable.

#### DIVERSITÉ ET UNIFORMITÉ

Les progrès du mouvement coopératif ont été marqués par une longue expérimentation. En conséquence, les sociétés coopératives ne se conforment à un modèle unique ni dans leur mode de fonctionnement ni dans leur méthode d'organisation. Leur diversité à ces égards s'est encore accrue du fait de certains autres facteurs importants. Des problèmes d'ordre divers ont surgi selon les différents genres d'affaires et les différentes régions géographiques. Les modes de financement varient d'une région à l'autre et d'une industrie à l'autre. Les contrats conclus avec les membres et les titres requis de ces membres sont loin d'être uniformes.

Certaines sociétés sont constituées sous le régime des différentes lois coopératives, et certaines en vertu de lois spéciales, soit des provinces soit du Dominion. D'autres ont obtenu leur charte en vertu de la Loi des compagnies du Canada ou de l'une des lois provinciales correspondantes. Quelques-unes n'ont pas demandé la constitution en corporation.

De 1906 à 1911, des efforts furent faits en vue de l'adoption d'une législation coopérative fédérale, mais sans succès. Deux lois furent adoptées par le Parlement en 1939, pour aider à la vente coopérative du blé et d'autres produits agricoles, mais il n'existe pas encore, aujourd'hui, de loi fédérale spéciale permettant de constituer des sociétés coopératives. Plusieurs témoins ont soutenu que le manque d'uniformité dans l'organisation et les méthodes coopératives était dû en partie à l'absence de mesures fédérales sur le sujet. Nous ne croyons pas que des avis de cette nature nécessitent une recommandation de notre part, et pourtant, nous nous sentons forcés de faire savoir qu'un désir répandu veut qu'une loi coopérative soit insérée dans les statuts du Dominion.

Chaque province au Canada possède parmi ses statuts une législation visant la création des sociétés coopératives; l'Alberta et la Saskatchewan ont chacune deux lois générales; Québec en a trois. Bien que les mêmes principes généraux inspirent toutes ces lois provinciales les dispositions de celles-ci varient grandement dans le détail et ont fait parfois l'objet de certaines modifications. Outre les lois coopératives générales, des lois privées spéciales ont été adoptées quant à l'organisation des grandes sociétés qui trouvaient insuffisantes les mesures existantes. Il est difficile de résumer ces lois comme il convient, mais on devrait les consulter lorsque des renseignements précis et détaillés sont nécessaires.

Non seulement les formes coopératives d'organisation et de fonctionnement varient, mais il n'y a pas de vocabulaire généralement accepté pour décrire en détail leurs rouages et leurs méthodes. Certains termes coopératifs sont issus de la philo-

sophie générale du mouvement; d'autres, à tort ou à raison, ont été empruntés à l'usage industriel et commercial ordinaire. En conséquence, des choses désignées sous le même nom par deux sociétés différentes peuvent de droit et de fait différer entre elles. Par contre, des choses désignées différemment peuvent être identiques. Même les lois provinciales emploient souvent des termes différents pour désigner la même chose, et imposent ces terminologies divergentes aux sociétés qui tombent sous leurs juridictions respectives. En outre, la pratique et la phraséologie coopératives évoluent sans cesse. La confusion qui a surgi dans la discussion du sujet est due en grande partie à cette malheureuse imprécision de vocabulaire.

L'uniformité qui existe au milieu d'une si grande variété de détails provient du fait que les coopérateurs ont tenté d'appliquer à une variété de problèmes quelques principes d'ordre général. Bien que ces principes ne soient ni précis ni rigoureux, ils sont assez clairement définis pour avoir laissé leur empreinte sur la coutume et la législation coopératives. Chaque membre ou délégué n'a droit qu'à un vote, indépendamment du nombre d'actions qu'il peut posséder. Afin d'assurer le contrôle du consommateur, la société s'efforce essentiellement de voir à ce que les actionnaires, ceux qui sont propriétaires d'actions ou de réserves, soient en même temps des clients. Une série de méthodes ont été mises à l'épreuve pour faire en sorte que, chez le sociétaire, son intérêt d'actionnaire se double autant que possible d'un intérêt correspondant de consommateur. Les sociétés ont donc le pouvoir d'acheter leurs propres actions et de contrôler le transfert de ces actions. Le taux de "dividende" ou d'"intérêt" est fixé par statut. Les produits s'achètent et se vendent, ou sont acceptés en consignation, moyennant des prix sujets à un ajustement final en fin d'exercice. Le capital se prélève d'ordinaire par petits versements au comptant, ou encore effectués tantôt sous forme de déductions sur le prix de vente des produits, tantôt par l'extension d'ajustements de prix au capital-actions de chaque membre individuel. Ces analogies permettent de décrire en général, et sous réserve de certaines qualifications de détail, l'organisation des sociétés coopératives canadiennes. Parfois les dispositions caractéristiques se présentent dans les statuts, parfois dans la charte, et parfois dans les règlements de la société. Plusieurs des statuts coopératifs établissent une série de règlements-type, mais ces règlements peuvent être modifiés avec l'assentiment du fonctionnaire chargé de l'application de la Loi des coopératives. Des règlements supplémentaires sont adoptés par les diverses sociétés.

#### ORGANISATION DES SOCIÉTÉS COOPÉRATIVES

La constitution en corporation s'obtient par lettres patentes ou par inscription. Généralement, les statuts doivent être déposés chez le registraire des compagnies par actions, l'inspecteur des coopératives, le secrétaire provincial ou quelque autre fonctionnaire du Gouvernement provincial. L'emploi du mot "coopérative" dans le nom officiel d'une société ou compagnie est limité, par six provinces, aux sociétés admissibles en vertu de leurs lois. Dans trois provinces, cette restriction n'existe pas.

L'acte constitutif confère généralement aux sociétés de vastes pouvoirs de vente, de transformation et de fabrication quant aux produits dont elles s'occupent. En outre, plusieurs d'entre elles ont droit d'exercer aussi leur activité dans des domaines plus ou moins connexes de leur principal genre d'affaires. Dans bien des cas ces pouvoirs sont très étendus, bien que, dans la province de Québec, ceux-ci paraissent plus étroitement restreints à l'écoulement de marchandises et à l'achat de fournitures. Cependant, à très peu d'exceptions près, les fins de l'association sont identiques à celles de n'importe quel autre genre d'entreprise. Certaines coopératives, particulièrement les fédérations de gros, sont autorisées à faire du commerce à titre de manufacturiers, mineurs, exploitants forestiers, raffineurs,

maçons, entrepreneurs de transports, importateurs et exportateurs de marchandises, d'articles et de produits de tous genres. Sauf quelques restrictions, elles ont le droit d'emprunter de l'argent, d'hypothéquer leur propriété, de placer des fonds, d'acquiescer des actions dans d'autres compagnies et, d'une façon générale, d'exercer tous les pouvoirs complémentaires utiles à la réalisation de leurs fins. De plus, elles ont le droit de créer des agences centrales, des fédérations et des filiales. D'ordinaire, les statuts, chartes ou règlements, selon le cas, stipulent que la société doit faire son commerce au prix coûtant et sans profit pour elle-même ou encore au profit de ses membres seulement.

#### CONSTITUTION FINANCIÈRE

Les lois habilitantes permettent la formation de sociétés coopératives à capital-actions ou de sociétés commanditées par "unités de prêts" ou par cotisations. Toutes les provinces autorisent la formation de sociétés à capital-actions. La province de Québec permet l'émission d'actions privilégiées et d'actions ordinaires. Dans la plupart des provinces, le nombre d'actions susceptibles d'être détenues par un particulier est limité, soit en vertu des statuts, comme dans la Loi concernant les sociétés coopératives agricoles de la province de Québec, soit en vertu de lettres patentes ou de règlements particuliers à telle ou telle société. Dans certaines provinces, cette limite se trouve imposée du fait qu'on a fixé le nombre d'actions susceptibles d'être détenues par un membre à 10% de toutes les actions émises. Tout aspirant sociétaire dans une société à capital-actions est tenu de faire sa demande pour un nombre minimum d'actions, quelquefois une seule action et parfois plusieurs, selon les règlements de la société. Dans la plupart des cas, le transport d'actions est restreint par les statuts ou les règlements et il ne s'effectue que sous réserve de l'approbation des administrateurs de la société. Dans presque toutes les provinces, le montant du capital autorisé n'est pas limité par la charte de la société. Les sociétés ont le droit de racheter leurs propres actions, d'ordinaire au pair si le capital de la société en cause n'a pas été dévalorisé, ou, dans le cas contraire, à une fraction appropriée de la valeur nominale. Dans toutes les provinces, le taux d'"intérêt" ou de dividendes sur le capital-actions est limité. Bien que les versements proportionnés aux capital-actions soient considérés comme "intérêt", un tel "intérêt" n'est d'ordinaire payable, jusqu'aux limites imposées par les statuts ou les règlements, qu'aux taux arrêtés par la société intéressée. Les statuts de certaines provinces permettent l'application de taux allant jusqu'à 8%, mais le taux courant n'excède guère 6%.

Les limites imposées à la possession d'actions par le sociétaire, la réglementation du transport d'actions, le pouvoir d'émettre une somme illimitée de capital-actions et de racheter les parts de l'entreprise permettent aux sociétés coopératives de mettre en corrélation, du moins jusqu'à un certain point, la somme placée par le sociétaire et son importance en tant que client. Si un sociétaire meurt, s'il quitte une localité ou encore s'il abandonne la profession d'où la société recrute ses membres, on prévoit d'habitude le rachat de ses actions. On accorde des actions aux nouveaux membres qui sont, effectivement ou en puissance, clients de la société. Si on cessait d'appliquer cette méthode, il arriverait à la longue que plusieurs sociétaires finiraient par ne plus être clients. Les sociétés coopératives agricoles anciennes qui n'ont pas pu obtenir le droit illimité d'émission ou de rachat d'actions, en vertu des lois existantes au moment de leur fondation, se voient fréquemment aujourd'hui dans cette situation.

Dans l'Ontario, le Manitoba, la Saskatchewan et l'Alberta, on peut former des sociétés de vente et d'achat sans émettre de capital-actions. De telles sociétés exigent d'ordinaire que leurs membres éventuels versent une petite cotisation. Dans ce cas, les statuts, la charte ou les règlements de la société stipulent qu'il y

aura égalité de droits pour tous les membres. Bien qu'il soit commode d'établir une distinction entre la cotisation et l'achat d'une action de capital dont la valeur au pair est très basse, pour toutes fins pratiques, la différence entre ces deux méthodes de financement n'est pas considérable. En Ontario, le capital de sociétés coopératives sans capital-actions peut revêtir soit la forme d'unités de prêts, soit celle de billets à ordre payables à vue. Dans toutes les provinces où la chose est permise, la tendance générale est à la création de sociétés sans capital-actions.

#### CONDITIONS D'ADMISSION

Il ressort de ce qui précède que les nouveaux membres de sociétés coopératives sont admis suivant un certain nombre de méthodes divergentes. La société à capital-actions exige d'ordinaire que le nouveau membre souscrive une ou plusieurs actions et parfois qu'il fasse un versement en espèces. Le reste de la valeur au pair de ses actions statutaires peut provenir des ristournes que lui accorde la société ou des déductions opérées sur le produit de la vente de ses produits. Lorsqu'une société n'a pas de capital-actions, elle exige d'ordinaire une petite cotisation de ses membres. Cette cotisation peut être payée comptant ou prélevée sur les ristournes déclarées par la société ou encore déduite du produit de la vente de ses denrées. Ce genre de société prévoit d'ordinaire l'existence de "membres associés" ou "clients" de même que celle de membres titulaires. Les membres associés ou clients bénéficient des ristournes mais ils n'ont pas le droit de voter aux réunions de la société. Lorsqu'un membre associé ou client a été crédité de ristournes ou de déductions jusqu'à concurrence d'une somme minimum déterminée, il peut parfois devenir membre titulaire en signant une demande à cette fin ou, dans d'autres cas, en acceptant tout simplement l'avis qu'il est apte à le devenir. Certaines sociétés font une distinction entre les expéditeurs qui ont signé un contrat pour la vente de leurs produits par l'entremise de la société et ceux qui n'en ont pas signé.

#### ADMINISTRATION

Généralement, (ainsi qu'il a été dit plus haut), chaque sociétaire ne dispose que d'une voix aux réunions de la société. Sept des neuf provinces canadiennes n'admettent pas le vote par procuration. Dans certains cas, la société répartit ses membres en groupes secondaires locaux non constitués, d'après une formule régionale. Chacun de ces groupes élit alors un ou plusieurs délégués pour le représenter et voter aux réunions de la société. De même, les sociétés affiliées se choisissent des délégués pour les représenter aux assemblées des fédérations. Le nombre de délégués représentant chacune des sociétés régionales peut varier selon leur importance numérique ou selon le volume des transactions effectuées entre les groupes et la fédération.

Les administrateurs de la société, élus à l'assemblée générale, sont investis de pouvoirs étendus quant à la surveillance et à la direction de la gérance. Néanmoins, leurs décisions touchant la distribution du surplus annuel de la société sont assujetties aux termes des statuts et des règlements.

Lorsque ces derniers leur accordent une certaine latitude, les administrateurs doivent tout de même soumettre leurs décisions à l'approbation de l'assemblée générale. C'est aussi lors de l'assemblée générale que se fait l'adoption des règlements, l'élection des membres du bureau et la nomination des vérificateurs.

Les sociétés de vente opèrent de diverses façons et, aux fins de la présente enquête, on peut distinguer entre les sociétés dont l'objet est d'agir en qualité d'agent pour leurs sociétaires—sociétés dites du "genre agence"—et les autres sociétés qui achètent les produits de leurs sociétaires sans toutefois tendre rigou-

reusement à être leur agent. Les sociétés du "genre agence" reçoivent d'ordinaire, mais pas toujours, les produits de leurs sociétaires en dépôt permanent.

#### SOCIÉTÉS DE VENTE QUI REÇOIVENT DES PRODUITS EN DÉPÔT PERMANENT

Certaines sociétés reçoivent des produits à titre d'agents ou en dépôt permanent de la part de leurs sociétaires et parfois aussi de non-membres. Les conditions de réception des produits peuvent figurer de façon explicite dans un contrat avec le sociétaire ou encore être exposés plus ou moins explicitement dans les règlements de la société. Dans certains cas, ces contrats exigent que l'expéditeur livre ses produits en totalité ou en grande partie à la société; dans d'autres cas, l'expéditeur n'est pas lié de la sorte. Ordinairement, la société consent à jouer le rôle d'agent, ou celui d'agent et de consignataire du sociétaire intéressé pour la manutention, l'entreposage et quelquefois la transformation du produit; elle s'engage de plus à disposer du produit le plus avantageusement possible de l'avis du bureau de la société et de rendre compte au sociétaire du produit de la vente du point de vue de la quantité et de la qualité. En d'autres termes, plusieurs sociétaires livrent leurs produits, quantité et qualité variables, à un agent commun, chacun étant lié par un contrat identique mais distinct, soit explicitement soit implicitement. Il est souvent précisé dans chacun des contrats que les autres sociétaires doivent livrer leurs produits en vertu d'un contrat identique. D'ordinaire, la société est autorisée à mettre en commun les produits des expéditeurs, ce qui a pour effet de réduire les frais de manutention. Dans certains cas, les non-membres reçoivent les mêmes bénéfices que les membres. En d'autres cas, ils reçoivent des bénéfices moindres. Une fois mis en commun, les produits provenant des membres ou des non-membres de la société sont souvent transformés ou manufacturés. Le produit brut, transformé ou manufacturé est alors vendu. La mise en marché et la transformation industrielle nécessitent l'emploi d'outillage, de main-d'œuvre et de personnel dirigeant et tendant à ajouter de la valeur au produit fini.

Les méthodes de paiements aux expéditeurs varient suivant les sociétés. Certaines ne font aucun paiement comptant au reçu des marchandises expédiées. D'autres effectuent un versement beaucoup moindre que le prix courant. Par contre, d'autres paient une somme aussi rapprochée que possible du prix fort que l'on compte retirer de la vente du produit, moins les frais de manutention et de transformation. Dans certains cas, le versement initial, s'il en est, est suivi d'un versement final ou d'un ou plusieurs versements provisoires aussi bien que d'un versement final.

Parfois la société est autorisée à faire des déductions jusqu'à concurrence d'un pourcentage convenu des ventes brutes ou jusqu'à concurrence d'un nombre déterminé de cents par unité de produit manutentionné, en vue de l'achat de terrain, de bâtiments ou d'outillage. En retour, elle est tenue de fournir au membre un titre établissant sa part d'intérêt et son droit de réclamation à l'égard de la société, titre dont la valeur nominale équivaut à la somme ainsi déduite. Quelquefois aussi il lui est permis d'effectuer des déductions similaires pour le capital de roulement. Elle possède également le droit de déduire des montants déterminés pour couvrir les frais d'exploitation, les dépenses et les pertes moins les revenus provenant de sources diverses. Elle est tenue de rendre compte aux membres de l'excédent des sommes ainsi déduites par rapport aux frais effectivement payés. Elle peut s'acquitter de cette obligation en répartissant l'excédent en question entre les sociétaires, puis en versant au comptant les sommes réparties ou bien en différant le paiement et en inscrivant les sommes en question au crédit des membres ou enfin en versant une part des sommes réparties et en différant le paiement du solde. En certains cas, sous réserve de l'approbation de l'assemblée,

générale, la société retient une part de l'excédent de déductions sans la répartir entre les sociétaires. En d'autres cas, cette part est simplement reportée à la période de répartition suivante et fait partie des bénéfices à distribuer aux membres pendant cette période.

En conséquence, le sommaire des versements et partages faits par la société au bénéfice de ses expéditeurs s'établit comme suit:

- (a) Versement initial, s'il y a lieu, lorsque la société reçoit le produit.
- (b) Versements provisoires, s'il y a lieu.
- (c) Sommes payées aux membres après la vente du produit et la détermination des frais d'exploitation de la période.
- (d) Sommes similaires réparties entre les membres mais retenues. Une part de la différence entre les déductions pour frais d'exploitation et les pertes peut être retenue et ne pas être répartie entre les membres.
- (e) Déductions pour fins de placement permanent, en retour desquelles le membre reçoit des certificats d'actions ou, si l'on n'émet pas d'actions, des certificats de créances.

#### AUTRES SOCIÉTÉS DE VENTE

Au lieu d'accepter des produits en consignation, d'autres sociétés de vente achètent des produits de leurs membres et quelquefois de non-membres et, dans certains cas, les revendent ensuite, parfois sans leur faire subir de transformation appréciable. Souvent ces sociétés, qui ne sont pas des agences, ne passent pas de contrats écrits avec chaque membre, mais les règlements desdites sociétés, les statuts en vertu desquelles elles sont constituées et peut-être leurs pratiques courantes servent à établir, au moins dans une certaine mesure, leurs méthodes d'affaires et leurs obligations envers leurs sociétaires. Lorsque la société achète le produit d'un membre elle peut lui verser un paiement initial qui correspond de près au prix courant du produit en question. A la fin de son exercice financier la société calcule la somme réalisée par la vente du produit. Le total établi représente le revenu brut de la société. De ce revenu brut, la société déduit alors les sommes déjà versées aux membres, ainsi que ses frais d'exploitation moins les recettes diverses. Le solde constitue le surplus annuel. Les administrateurs de la société, sous réserve des dispositions des statuts et règlements applicables, effectuent certaines déductions dudit surplus et répartissent le reste.

Dans certaines provinces, les sociétés de vente sont organisées sous l'empire de la même loi et elles sont tenues de traiter le surplus de la même manière que les sociétés d'achat. En d'autres provinces, les sociétés de vente sont organisées en vertu de lois distinctes. Dans ces dernières provinces, les sociétés retiennent, sans la répartir, une part du surplus convenue aux termes d'un contrat ou d'un règlement ou déterminée par les administrateurs sous réserve de l'approbation de l'assemblée générale de la société.

Du surplus qui reste, ces sociétés, qui sont autorisées à payer les intérêts sur le capital-actions ou d'autres sommes inscrites au crédit des membres, déduisent le montant permis ou requis à cette fin en vertu des contrats ou des règlements de la société. Les règlements peuvent aussi permettre à la société de déduire également une réserve d'éducation. Le solde est réparti entre les membres au prorata de leurs achats ou ventes. Les sommes ainsi réparties peuvent être versées comptant aux clients, mais les règlements peuvent prévoir l'ajournement de cette répartition. Pour ce qui est du capital-actions, les ristournes versées par les sociétés de vente

peuvent être affectées au solde que doit le sociétaire sur les actions qu'il a souscrites.

### OPÉRATIONS — SOCIÉTÉS D'ACHAT ET D'APPROVISIONNEMENT

Les sociétés d'achat et d'approvisionnement achètent des fournitures pour revente à leurs clients et perçoivent ainsi certaines sommes de ces derniers. Du produit de la vente, elles déduisent leurs frais ordinaires défalqués des recettes diverses. La différence constitue le surplus des opérations de l'année.

D'ordinaire, la législation sur la coopération qui régit l'organisation des sociétés d'achat ou des sociétés d'achat et de vente, prescrit ou permet aux sociétés de faire certaines déductions de leur surplus annuel avant d'établir la somme disponible pour fins de répartition entre les membres. Ces déductions sont affectées: (a) aux réserves légales; (b) aux réserves d'éducation; (c) à l'intérêt sur le capital social ou les réserves réparties.

#### (a) *Réserves légales*

Les lois de la plupart des provinces exigent que les sociétés mettent de côté une réserve légale d'au moins 5 à 10 p. 100 de leur surplus. Dans ces provinces, les sociétés peuvent créer et créent d'ordinaire des réserves plus fortes que ne l'exige la loi. Toutefois en Ontario, la loi impose une limite maximum de 20 p. 100 du surplus annuel. Les membres n'ont pas le droit de participer à ces réserves ou d'en exiger le paiement à moins que la société ne soit liquidée.

#### (b) *Réserves d'éducation*

Dans plusieurs provinces, les sociétés sont autorisées à mettre de côté, chaque année, un certain pourcentage, ne dépassant ordinairement pas 5 p. 100, pour défrayer les activités des sociétaires et pour faire du recrutement.

#### (c) *Intérêt sur le capital social ou les réserves réparties*

Parfois les contrats ou les règlements stipulent que l'intérêt doit être payé à taux fixe, qu'il ait été gagné ou non par la société. Plus souvent, toutefois, les règlements portent que l'intérêt ne sera versé au taux déterminé que s'il a été gagné. En d'autres cas encore, ils stipulent que l'intérêt pourra être payé, s'il a été gagné, jusqu'à concurrence du taux maximum autorisé par les règlements ou la loi.

D'ordinaire, les statuts portent qu'une fois que ces déductions auront été effectuées du surplus annuel des sociétés, le solde pourra être réparti entre les membres ou les clients au prorata du volume d'affaires qu'ils ont faites avec la société. Certaines sociétés attribuent des ristournes aux membres et aux non-membres; d'autres attribuent des ristournes moindres aux non-membres; d'autres enfin n'attribuent aucune ristourne à ces derniers. Les pouvoirs accordés aux sociétés à cet égard diffèrent selon les provinces. Les sociétés sont généralement autorisées à passer un règlement différant le paiement d'une part des sommes ainsi réparties, pour servir aux fins de la société.

Dans la plupart des cas, les règlements des sociétés stipulent que les ristournes payables à l'actionnaire seront imputées sur le solde impayé des actions que toute personne a souscrites pour devenir sociétaire. Un membre peut, naturellement, souscrire d'autres actions et charger la société d'imputer les ristournes qui lui sont payables sur le solde impayé des actions qu'il a souscrites.

Certaines sociétés de vente et d'achat ont le pouvoir de faire des déductions prévues d'avance pour acquitter les actions souscrites en un certain nombre d'années. Dans ces cas, il n'est pas nécessaire d'appliquer la ristourne au paiement des parts de capital social.

## FINANCEMENT COOPÉRATIF

En somme, les différents types de sociétés se procurent des capitaux de différentes façons.

Les contrats ou règlements d'une société de vente recevant des produits en consignation peuvent stipuler par exemple des déductions pour fins d'immobilisation et d'exploitation. Contre les déductions appliquées aux immobilisations, la société délivre des certificats d'action si elle est une société par actions, ou des certificats de créance si elle ne l'est pas. En vertu de ce pouvoir d'opérer des déductions les administrateurs peuvent emprunter de l'argent aux banques ou au public. Une partie de la différence entre les déductions pour frais d'exploitation et les frais réels peut également être retenue et employée pour les fins de la société.

Dans le cas d'une société de vente achetant des produits aux producteurs, il se peut que les règlements obligent les membres à souscrire un minimum de capital social, payable comptant ou par versements. Lorsque la société n'a pas de capital social, les cotisations d'admission peuvent être payées comptant ou par versements. Les achats sont généralement payés aux cours du marché et quand le produit est revendu, une partie du surplus, après paiement des frais d'exploitation, peut être retenue et répartie entre les membres; une partie peut être répartie et retenue; une partie retournée aux membres ou appliquée au paiement des actions souscrites ou des cotisations d'admission.

Dans une société d'achat à capital social, chaque membre est requis de souscrire un nombre minimum d'actions au comptant, ou partie au comptant et partie sur demande, ou, si elles ne sont pas plus tôt libérées, à même les "ristournes" déclarées par la société. Certaines sociétés exigent que les membres déposent des "unités de prêt" pour la durée de leur participation. Ces unités peuvent également être payées à même les ristournes si elles ne sont pas libérées plus tôt. Les sociétés qui se financent sans capital social ou qui n'exigent qu'une petite souscription d'actions peuvent se financer dans une grande mesure en différant le paiement des ristournes. N'importe quelle société de ce genre peut se financer en partie en retenant une portion du surplus sans la distribuer à ses membres. Elle peut emprunter de l'argent de ses membres ou du public au moyen de contrats de prêts individuels. Ces prêts peuvent être avancés en espèces, ou bien la société peut être autorisée à retenir les ristournes à titre de prêt consenti par le membre.

L'importance relative des contributions de capital social, déductions pour capital, ristournes différées et surplus non réparti, varie énormément d'une société à l'autre. Dans un groupe de 40 sociétés d'achat en Saskatchewan, de 1936 à 1943, trente pour cent de l'accroissement dans la part d'intérêt des membres provenait de souscriptions de capital social et des réserves assignées représentant des ristournes non distribuées. Le reste consistait en revenus retenus et non attribués. Dans un groupe de 50 sociétés dans la province de Québec pendant la même période, 46 p. 100 de l'accroissement dans la part d'intérêt des membres était représenté par du capital social et des réserves assignées et 54 p. 100 par des surplus et des réserves non attribués (Annexe C).

Dans chaque cas, les sociétés se heurtent à la difficulté de maintenir la part de capital de chaque membre à peu près proportionnelle au chiffre d'affaires qu'il fait avec elles. En conséquence, il faut pouvoir prélever suffisamment de fonds sur les ressources de la société pour rembourser les actions des sociétaires sortants ou payer les "ristournes" ou déductions retenues au cours d'années antérieures. Autant que le leur permet leur situation financière, et pour ne compter que des membres actifs, les sociétés s'efforcent de racheter les actions ou autres créances des sociétaires décédés ou qui veulent se retirer. Généralement, au Canada du moins, tant qu'un individu demeure membre de la société, on ne l'encourage pas à

en retirer son capital. Certaines sociétés, cependant, ont adopté une méthode de remboursement des actions, déductions ou "ristournes" retenues. Dans ces cas, les fonds provenant de déductions courantes ou de "ristournes" retenues ou de versements courants sur les actions, ou d'autres sources sont employés au remboursement de déductions ou de ristournes antérieurement retenues. Les plus anciennes contributions sont généralement remboursées les premières. Le système de retenue et de paiement se répète chaque année et les déductions ou "ristournes" retenues sont appelées "fonds renouvelable". Les déductions et "ristournes" non payées peuvent être retenues pour des périodes variables. Durant cette période elles font partie du capital investi de la société. En plus de servir à financer ses affaires courantes, ces fonds peuvent être affectés au matériel ou aux installations ou à l'achat d'obligations de l'Etat ou autres titres, dont le revenu vient s'ajouter à ceux de la société. Les montants crédités aux membres dans le fonds renouvelable peuvent porter intérêt ou non. Parfois la durée de retenue est stipulée dans les règlements, et parfois laissée à la discrétion des administrateurs de la société. Les droits des membres à ces fonds renouvelables sont simplement indiqués par écritures dans les livres de la société ou bien dans des carnets, et quelquefois sont représentés par des actions ou des certificats de différents genres.

### EXPULSION

Les statuts, règlements ou contrats stipulent généralement qu'un membre peut être expulsé de la société en cas de conduite nuisible aux intérêts de la société. Si cette expulsion est décidée par le conseil d'administration, il faut généralement qu'elle soit confirmée par une assemblée générale de la société. Au moment de l'expulsion, les administrateurs peuvent payer au membre la valeur au pair de ses actions et le montant à son crédit dans les livres de la société, soit comptant soit par versements. On ne nous a signalé aucun cas où le membre n'ait pas reçu le paiement de sa part d'intérêt au moment de son retrait d'une société.

### AIDE GOUVERNEMENTALE AUX SOCIÉTÉS COOPÉRATIVES

De temps à autre les sociétés coopératives ont reçu de l'aide de la part du gouvernement fédéral et de certaines provinces. Toutes les provinces ont des lois sur les coopératives et la plupart ont institué des services spéciaux pour appliquer ces lois et conseiller, organiser et réglementer les sociétés coopératives. L'aide a également pris la forme de prêts et subsides pour fins d'organisation et d'exploitation. Les coopératives des provinces de l'Ouest et de Québec ont plus particulièrement bénéficié d'aide financière de ce genre mais celles d'autres provinces ont également, de temps à autre, été aidées financièrement. En outre, certains ministères provinciaux font des opérations de vente qui ressemblent à celles des coopératives. Ces opérations cessent dès que les agriculteurs s'organisent pour entreprendre la vente des produits en question. A plusieurs reprises, le gouvernement fédéral a encouragé ou aidé les sociétés coopératives. Dans le passé, six des neuf provinces ont exempté les coopératives du paiement de l'impôt sur le revenu. Une autre province, qui n'avait pas d'impôt sur le revenu, les a exemptées de sa taxe sur les compagnies.

### POSITION ACTUELLE DES SOCIÉTÉS COOPÉRATIVES ET DE LEURS CONCURRENTS DIRECTS À L'ÉGARD DES IMPÔTS

Actuellement les sociétés coopératives considérées dans le cadre de l'article 4 (p) de la Loi de l'impôt de guerre sur le revenu ne sont pas assujetties à l'impôt sur les compagnies ou sur les surplus de bénéfices. Comme nous l'avons vu, leurs concurrents consistent en compagnies publiques et privées, associations, entreprises à propriétaire unique, sociétés coopératives non exemptes d'impôt et même

entreprises d'Etat. Les concurrents constitués en corporation sont sujets en vertu de la Loi de l'impôt de guerre sur le revenu et sur les surplus de bénéfices à un impôt de 40 p. 100 (30 p. 100 dans le cas de petites compagnies) sur leur revenu jusqu'à concurrence de 116 2/3 p. 100 de leurs bénéfices ordinaires et à un impôt de 100 p. 100 (moins un montant de 20 p. 100 remboursable après la guerre) sur le revenu au delà de ce chiffre. Les concurrents non constitués en corporation des sociétés coopératives ne sont pas sujets à l'impôt comme compagnies sous le régime de la Loi de l'impôt de guerre sur le revenu, mais les propriétaires sont sujets à l'impôt sur leurs affaires et sur leur revenu personnel. Sous le régime de la Loi sur la taxation des surplus de bénéfices les commerces non constitués sont assujettis à un impôt de 15 p. 100 soit sur la totalité de leurs bénéfices, soit sur la totalité de leur surplus de bénéfices, selon la base qui rapporte le plus fort impôt. Quelques-uns des concurrents directs des sociétés coopératives sont des compagnies non exemptes d'impôt qui font un commerce ressemblant sous beaucoup de rapports aux méthodes des compagnies exemptes. Ces compagnies ont le droit de déduire des paiements en proportion du chiffre d'affaires quand les conditions de vente ou d'achat d'un produit comportent l'obligation contractuelle de faire le paiement et que celui-ci n'est pas purement volontaire. Ces paiements contractuels sont déduisibles aussi bien dans le cas où ils sont effectués au comptant que lorsqu'ils sont crédités aux comptes des producteurs ou des clients sous forme d'engagement irrévocable.

### SECTION 3

#### Argument concernant l'imposition des sociétés coopératives

Au cours de nos séances, de nombreux arguments et motifs nous ont été soumis. Il convient donc de les étudier.

#### INTÉRÊT PUBLIC

Les représentants des sociétés coopératives ont mis de l'avant deux raisons principales pour lesquelles elles ne devraient pas être imposées. En premier lieu, elles ont soutenu qu'elles rendaient au public à faible revenu, des services indispensables que les compagnies ordinaires ne songeaient même pas à fournir, ou ne donnaient pas au même degré. Elles ont prétendu qu'il en découlait que, dans l'intérêt public, elles devraient jouir d'un traitement de faveur. Elles ont allégué, en second lieu, que ni par intention, ni en pratique, elles n'étaient des entreprises lucratives; que leur but était de rendre des services pour leurs membres, à prix coûtant, ce qui leur a fait dire que, de fait, elles ne retireraient aucun bénéfice de leurs membres. Plusieurs ont admis, cependant, que certains bénéfices pouvaient être réalisés et accumulés pour les membres par suite de transactions de la société avec des personnes n'étant pas membres, ou par suite de placements.

La Commission n'entretient aucun doute sur le fait que les sociétés coopératives peuvent rendre et rendent des services qui sont appréciables non seulement pour les membres, mais qu'elles comportent des avantages pour le public en général. Dans bien des domaines, leurs méthodes d'organisation et d'opération leur permettent de répondre plus efficacement à certains besoins économiques particuliers que les entreprises commerciales ordinaires. D'autre part, le genre d'organisation et d'opération de ces dernières les rend capables de fournir d'autres services publics et de remplir d'autres fonctions d'une manière plus efficace que les sociétés coopératives.

En particulier, le mode coopératif d'organisation, spécialement dans les districts ruraux, fournit à chaque membre une magnifique occasion d'acquérir de

l'expérience en matière de direction et d'administration, expérience que, dans le cours ordinaire des choses, ils ne pourraient pas acquérir autrement. Le développement de ces hommes par suite de cette formation comporte des avantages appréciables non seulement pour les sociétés elles-mêmes mais aussi pour le pays en général. De même également, les compagnies et les entreprises ordinaires fournissent l'occasion à leurs employés de talent d'acquérir de l'expérience en affaires en remplissant les fonctions d'emplois administratifs importants.

Ce point est intimement lié à un autre. Dans le monde moderne des vastes entreprises, particulièrement en temps de crise, certains individus à faible revenu sont susceptibles de penser qu'on abuse d'eux et qu'il ne leur est pas possible de surmonter une telle exploitation. L'établissement d'une société coopérative peut aider à répondre aux besoins de tels membres et contribuer à faire disparaître cette sensation de frustration en fournissant une issue à un talent créatif ordinaire. Il n'est guère nécessaire d'insister sur la valeur d'un tel but pour l'ambition individuelle, non seulement à l'égard du membre en particulier mais encore à l'égard du public en général. Bien que les sociétés rendent des services sociaux importants en fournissant aux individus le moyen de se grouper, il n'en est pas moins vrai qu'ils dépendent de services et de moyens fournis par l'Etat et financés au moyen d'impôts prélevés sur ceux qui sont en mesure de payer.

Dans le domaine particulier de la vente des produits de la ferme et de la pêche, les membres sont probablement en meilleure posture pour pouvoir se rendre compte des goûts du marché et de régler leurs produits en conséquence s'ils ont leur propre représentant sur le marché et s'ils ont l'assurance qu'en répondant aux goûts du consommateur ils obtiendront un meilleur prix tant pour la catégorie que pour la qualité des produits. De la même manière, naturellement, les compagnies non coopératives faisant le commerce de produits manufacturés ou non sont habituellement en meilleure posture, si elles ont leurs propres représentants sur leurs marchés les plus importants.

De plus, les sociétés coopératives paraissent s'être développées plus rapidement dans les domaines où la marge des prix, vaste et plutôt stricte, est liée à la régie et à la pratique du gouvernement, par exemple dans l'ouest du Canada où l'entière organisation de la vente et de la distribution avait été projetée en premier lieu pour servir une population beaucoup plus considérable qu'elle ne sert actuellement. Si les sociétés peuvent contribuer à prévenir les grandes marges déraisonnables et la duplication inutile des installations, elles rendront un service public que les gouvernements peuvent difficilement rendre. Toutefois, des entreprises commerciales non coopératives, vigilantes et efficaces, peuvent rendre de semblables services non seulement dans les districts où les sociétés sont déjà à l'œuvre, mais dans plusieurs autres domaines commerciaux et industriels.

Certains représentants des sociétés coopératives ont prétendu, et maintes fois réitéré, que les méthodes coopératives basées, à leur dire, sur l'initiative personnelle se rattachait et aboutissait à des principes plus nobles que le point de vue individuel et purement lucratif. Si nous étions appelés à exprimer notre opinion dans ce domaine quelque peu abstrait et idéaliste, nous pourrions dire que les actes de l'homme sont animés par un grand nombre de motifs divers et dans des proportions variables. Plus grande est la variété des modes d'organisation qui lui sont offerts pour se subvenir, plus grande est la probabilité pour chacun de se trouver une niche confortable et utile dans l'armature économique générale. Seuls l'essai et l'erreur peuvent déterminer dans quels domaines les compagnies ordinaires et dans quels domaines les sociétés coopératives peuvent de la manière la plus utile contribuer individuellement à notre régime économique.

On a fait remarquer que les membres de la plupart des sociétés coopératives sont des cultivateurs, des pêcheurs et des producteurs primaires. Les producteurs

primaires et les entreprises commerciales qui font la vente de leurs produits sont sujets à des fluctuations extrêmes de revenu. Les impôts sur le revenu et sur les surplus de bénéfices peuvent avoir pesé injustement sur eux alors que les revenus étaient élevés sans de justes concessions pour les années de pertes. Il est vrai également que les sociétés coopératives et leurs concurrents, dans ces domaines, sont soumis aux mêmes fluctuations de revenu. Des modifications récentes à la loi ont apporté un soulagement considérable.

Par conséquent, sous ce premier chef d'argument, les considérations d'intérêt public ne nous portent pas à conclure que les sociétés coopératives devraient jouir d'une exemption générale de l'impôt sur le revenu tandis que leurs concurrents ont à supporter le fardeau onéreux des taux actuels. Les considérations mentionnées laissent entrevoir, néanmoins, que lorsqu'il existe un doute sur le revenu réel d'un organisme, la puissance relative des sociétés coopératives et de leurs concurrents devrait être étudiée soigneusement afin de s'assurer que la solution finale ne sera pas une cause de ruine ni pour l'un ni pour l'autre, ou que leur expansion relative n'en souffrira pas.

L'octroi de privilèges fiscaux n'est pas ordinairement une bonne méthode de donner de l'encouragement ou de l'aide spéciale dans le domaine de l'entreprise économique. Des exemptions accordées à une section de la collectivité commerciale bénéficient rarement au public en général. Tout bien accueillies qu'elles puissent être par ceux qui en bénéficient, le fardeau de ceux qui en sont dégagés retombe proportionnellement plus lourd sur le reste du régime économique. On ne connaît pas actuellement le coût de telles exemptions. Par conséquent, il est bien difficile de se rendre compte si oui ou non les résultats en valent le coût. Les avantages d'une exemption générale dépendent de ceux qui en ont besoin et de ceux qui n'en ont pas besoin. Dans ce cas particulier, les avantages seront plus grands pour les sociétés à gros revenus et à moindres besoins, que pour les sociétés qui n'ont pas de revenus nets et qui ne bénéficient aucunement de l'exemption.

#### LES SOCIÉTÉS ET LEURS MEMBRES TOUCHENT DES REVENUS

La position des sociétés coopératives par rapport à l'impôt sur le revenu se présente de deux façons (1) l'exemption légale qui s'applique à quelques-unes et (2) la prétendue déclaration de fait et de droit qu'elles ne réalisent aucun revenu. La deuxième principale affirmation des témoins et de l'avocat des coopératives est donc que les sociétés coopératives sont des organismes non lucratifs. Cette affirmation comporte des sens divers mais connexes. Parfois cela signifie que les sociétés ne distribuent pas le surplus net provenant des entreprises coopératives dans la proportion du placement, sauf pour un taux limité d'"intérêt". Cela signifie, d'autres fois, que les sociétés font en sorte d'arranger leurs affaires pour qu'il n'y ait pas de conflit d'intérêt entre le membre, comme client, et la société, comme acheteuse ou vendeuse. Cela peut vouloir dire aussi que la société est financée de telle façon que les intérêts de chacun des membres comme propriétaires et actionnaires sont proportionnels à leur part d'intérêt comme clients. Enfin, cela peut porter à croire que les sociétés font en sorte d'opérer "au prix coûtant", c'est-à-dire qu'elles s'efforcent de remettre à leurs membres-clients la totalité de leurs recettes, sauf en ce qui concerne les dépenses nécessaires. Ce qui veut dire en somme que les coopérateurs essaient de faire d'une pierre plusieurs coups. De ce caractère désintéressé de leurs chartes ou règlements il serait injustifiable de conclure que les sociétés coopératives ne réalisent pas, d'une manière effective et pratique, des bénéfices qui, en toute justice, pourraient être assujétis à l'impôt sur le revenu. Il n'importe plus de savoir que les coopératives peuvent s'arranger pour éviter toutes difficultés entre producteur et consommateur ou pour que les placements des membres soient généralement proportionnés à leurs achats, quand il s'agit d'établir si le revenu coopératif est imposable.

On a voulu nous prouver que les sociétés coopératives, même si elles jouissent des avantages d'une responsabilité limitée, ne constituaient toutefois pas des entités juridiques séparées et distinctes de leurs sociétaires. Nous différons de cet avis qui, selon nous, est inexact en droit et en fait. La plupart des sociétés coopératives sont constituées en corporations. Elles sont, à notre sens, des corporations et, par conséquent, des "personnes" au sens du terme employé dans la Loi de l'Impôt de guerre sur le revenu. Nous considérons les membres individuels, et les organismes constitués en corporations avec lesquels ils sont associés, comme des "personnes" séparées et distinctes l'une de l'autre. Chacune est, en puissance, un contribuable sous le rapport du revenu qu'elle peut convenablement être présumée toucher.

Contre les arguments ainsi invoqués par le mouvement coopératif, quelques-uns de ses rivaux affirment :

- (1) Que les sociétés remplissent exactement les mêmes fonctions productives que les compagnies ordinaires, utilisant le même genre d'immeubles et de matériel, employant le même ordre de main-d'œuvre, faisant usage des mêmes procédés techniques, obtenant des mêmes sources les marchandises qu'elles manutentionnent et transforment, et écoulant celles-ci sur les mêmes marchés que leurs concurrents non coopératifs;
- (2) Qu'elles sont organisées sur le pied de compagnies à responsabilité limitée, et fonctionnent en vertu du même genre de contrats et avec les mêmes pouvoirs et obligations que les commerçants ordinaires;
- (3) Qu'elles sont organisées et fonctionnent *en vue* de réaliser un profit, et
- (4) Que par conséquent elles devraient payer l'impôt au même titre qu'une compagnie ordinaire.

Nous avons déjà dit qu'à notre sens le but ou le prétendu but des associations ne doit pas entrer en ligne de compte. Nous sommes convaincus que les coopératives n'exécutent pas le même genre de contrats que les industriels ordinaires. Le premier argument invoqué n'en est pas moins vrai et important, et il s'en dégage une conclusion capitale. Si nous envisageons une société de consommation ou de production ainsi que ses membres comme un groupe d'individus, alors la somme totale des profits réalisés par ce groupe au moyen de la vente de ses produits est le revenu brut de la société et de ses membres considérés dans leur ensemble. Si de ce revenu brut sont déduits les frais versés aux gens de l'extérieur et le montant généralement alloué pour les mauvaises créances et la dépréciation des immeubles et installations, soit aux mains des sociétaires soit en celles de la société, alors ce qui reste est le revenu net de la société et de ses membres. En outre, ce revenu net peut s'établir en dollars. Il devient semblable aux revenus ordinairement imposables. L'entité de la somme devrait être taxée comme revenu soit des membres soit de la société, soit encore des deux, à moins qu'il n'y ait des motifs spéciaux très évidents d'en immuniser une partie. Ce point n'est vraiment pas en litige puisque, sans exception, les témoins en faveur des sociétés coopératives se sont déclarés d'avis que les sociétés rapportaient un profit financier à leurs sociétaires.

Le magasin coopératif qui vend des produits aux consommateurs se trouve peut-être dans une situation un peu différente. En ce cas, les dépenses payées par la société et ses membres à l'extérieur sont évidentes et bien définies. Toutefois, les marchandises ne sont pas revendues par les membres; elles sont employées ou consommées par eux. En conséquence, il est impossible de calculer le revenu net en argent de la société et de ses membres considérés dans leur ensemble. Dans ce cas, il devient nécessaire de déterminer dès le début quelle part des recettes que la société touche par ses membres représente vraiment les prix payés par les membres. Peut-être est-ce cette difficulté qui a donné lieu au compromis offert en guise de

solution par la Commission britannique de 1933, à l'effet que les rabais ou dividendes de consommation ("divis") dont jouissent les membres d'un magasin de consommation ne devaient être considérés comme les profits de personne, tandis que la somme échue à la société, moins les dépenses ordinaires, devait être envisagée comme étant le revenu imposable de quelqu'un qui s'appelle la société.

Dans les débuts de la controverse fiscale en Angleterre, un effort fut fait pour appliquer la doctrine de la mutualité à cet état de choses. Un pareil argument, introduit d'abord par rapport à l'assurance mutuelle, fut invoqué à l'appui du principe que ni la société ni les sociétaires ne réalisent aucun profit sur les risques qu'ils courent conjointement. Mais, dans l'attitude que nous assumons à l'égard de la situation fiscale au Canada, cet argument nous est peu utile. Les sociétés coopératives sont organisées en vue de l'achat ou de la vente, ou de l'un et de l'autre. Même lorsqu'il s'agit d'un magasin coopératif de consommation, le montant économisé par le consommateur varie, non seulement selon le prix initial payé par le consommateur à la société, mais aussi par le montant que verse la société à ses fournisseurs et à ses employés, par les sommes provenant des placements extérieurs, et par le chiffre des affaires conduites par la société avec les personnes autres que ses sociétaires. Nous n'hésitons pas à déclarer qu'à la suite de l'entreprise commerciale où ils s'aventurent la société et ses membres réalisent un profit. La difficulté est de savoir lequel des deux, des membres ou de la société en tant que telle, touche ce bénéfice. Dans les mains de l'une ou des autres, il est impossible. Il se trouve donc que cette "mutualité" qui, à l'origine, aurait pu militer fortement en faveur d'un argument à l'effet qu'aucun profit ne résulte de l'entreprise, perd beaucoup de son ancienne force probante en présence des problèmes coopératifs que nous avons à résoudre actuellement.

Nous l'avons vu, les sociétés coopératives ne fonctionnent pas en vertu du même genre de contrats que la compagnie ordinaire, non plus qu'avec exactement les mêmes obligations. Les méthodes d'organisation des sociétés coopératives les laissent particulièrement libres de ne pas distinguer aussi clairement qu'une compagnie ordinaire entre les sommes qui, par leur source et leur fonction, ressemblent au moins en général aux profits d'une compagnie ordinaire, et les autres sommes qui sont de la même manière assimilables aux contributions en argent des actionnaires, ou aux dépenses d'une compagnie ordinaire. Dans une société commerciale, par exemple, une partie des déductions sur les recettes de la vente des produits des sociétaires s'assimile aux frais subis par la société en disposant des produits des sociétaires. D'autres parties ressemblent plutôt aux souscriptions en argent dont les membres financent la société. Dans le cas d'une compagnie ordinaire, il est absolument facile d'établir quelle part de la masse des profits à revenir aux actionnaires provient des souscriptions des actionnaires et quelle part a été déduite sur les profits de la compagnie. Si une compagnie ordinaire était autorisée par son client à retenir à titre d'emprunt une partie des recettes de la vente des produits reçus en consignation, ce prêt ne serait évidemment pas considéré comme faisant partie du revenu de la compagnie. Encore une fois, la société a, d'une manière générale, l'obligation de répartir entre les membres ses bénéfices en proportion de leurs achats. Ces recettes ressemblent partiellement à un rabais de prix ou escompte ordinaires. Le chiffre n'en varie pas moins selon le degré de compétence des directeurs de la société et toute une série de circonstances imprévisibles sur lesquelles celle-ci n'a aucun pouvoir. Il peut aussi être affecté par le revenu provenant des placements de la société en obligations ou autres titres. Il pourra également dépendre de l'attitude de la société à l'égard des affaires à traiter avec les personnes qui ne sont pas ses sociétaires, et des profits d'encouragement accordés à ces derniers. D'autre part, si ces profits ne sont pas distribués, il est probable que le nombre de membres et le chiffre d'affaires de la société seront en baisse. En principe, les soi-disant dividendes des consommateurs pourront assumer la forme d'un

bénéfice versé aux membres sur les profits, ou d'un bénéfice sur les droits excessifs, ou d'un bénéfice sur les placements, ou d'une dépense de la société. A noter toutefois que ces pratiques ne doivent pas être considérées comme des moyens que prendraient les coopératives pour échapper à l'impôt. Elles appartiennent plutôt à l'ensemble des méthodes qui caractérisent la coopérative ordinaire dans le domaine des affaires.

Les contrats entre la société et ses membres diffèrent au moins quant au texte et aux détails d'une société à l'autre. Les termes employés dans les statuts, mémoires, actes constitutifs, règlements, ainsi que dans les contrats spécifiques et implicites, diffèrent des documents et contrats correspondants conclus entre une compagnie ordinaire et ses clients; ou entre une compagnie ordinaire et ses actionnaires. Aucune interprétation juridique n'a élucidé, au Canada, l'effet précis de l'ensemble des diverses clauses des contrats et de leurs implications générales, et il est donc, en principe, peu facile d'établir quel effet doit ou devrait leur être donné. Bien peu de Canadiens se sont prononcés sur la question. Chaque cas doit être étudié à la lumière et en fonction des circonstances qui l'entourent. Aussi est-il impossible, en règle générale, de dire exactement combien de leur surplus les sociétés sont vraiment tenues de remettre à leurs membres, ni à quelle date, ni dans quelles conditions. Voilà précisément où il est difficile de déterminer quelles sommes peuvent être considérées raisonnablement, aux fins de l'impôt sur le revenu, comme un revenu touché directement par le sociétaire et imposable en sa possession seulement, et quelles sommes constituent à juste titre le revenu distinct de la société, revenu imposable en sa possession, même s'il doit plus tard être distribué aux sociétaires. On nous renvoya à cet égard à deux jugements rendus par la Cour suprême du Canada. Le premier de ces jugements fut rendu dans la cause de la *Fraser Valley Milk Producers Association contre le Ministre du Revenu national 1929 S.C.R. 435*. Ce jugement, rendu le 30 avril, 1929, à l'unanimité, confirmait celui du juge Audette de la Cour de l'Echiquier, rendu le 8 octobre, 1928. Le second de ces jugements fut rendu dans la cause de la *Saskatchewan Co-operative Wheat Producers Association contre le Ministre du Revenu national 1930 S.C.R. p. 402*. Ce jugement, rendu le 10 avril, 1930, confirmait celui du juge Audette de la Cour de l'Echiquier, rendu le 29 mai, 1929. On nous informe que ces jugements s'appliquaient aux faits particuliers en cause et que, pour cette raison, ils n'établissent pas de principe directeur applicable à la présente enquête générale.

Les concurrents des sociétés prétendent que les surplus des coopératives sont rigoureusement analogues aux profits d'une compagnie ordinaire; que la formule coopérative permet de faire de grosses affaires et d'effectuer des économies dans le commerce; que, en outre, ces surplus sont attribuables à l'usage de capital, à l'emploi de la main d'oeuvre et à l'issue heureuse de risques commerciaux. Ces facteurs, disent-ils, sont précisément ceux qui permettent aux compagnies ordinaires de faire des profits.

On ne tarde pas à conclure de là que tout le surplus des sociétés coopératives devraient être imposables en tant que profits. A notre avis, ces facteurs contribuent effectivement à la réalisation d'économies. Toutefois, du point de vue de la concurrence commerciale, les compagnies ordinaires tendent à faire profiter leurs clients de la plus grande partie des économies qu'elles réalisent en leur vendant la marchandise à des prix plus bas. Cependant, le revenu imposable des compagnies dépend des prix demandés effectivement. De même, si une société coopérative réalise des économies dont elle fait profiter ses clients, nous sommes d'avis qu'elle ne devrait pas être imposée de la même façon que si elle n'agissait pas de la sorte.

#### CONCURRENCE ET EXEMPTION D'IMPÔTS

Les impôts sur le revenu en cours à l'heure actuelle pèsent lourdement sur les compagnies ordinaires et sur leurs actionnaires. Il est donc important de savoir

si l'immunité des sociétés coopératives à l'égard des impôts fait subir à leurs concurrents constitués en corporations une surcharge permettant aux coopératives de jouir d'un avantage injuste du point de vue de la concurrence.

Au premier plan des craintes exprimées par les concurrents des coopératives se trouve l'opinion que ces dernières pourraient utiliser leurs réserves, réserves jusqu'à présent affranchies d'impôts, pour forcer leurs concurrents à abandonner les affaires en précipitant une guerre de prix, pour financer l'amélioration des installations et des locaux, pour acheter des commerces ordinaires ou encore pour en lancer de nouveaux. Si improbable que puisse paraître l'opinion que les coopératives pourraient se servir de leurs fonds accumulés pour financer l'avilissement des prix ou précipiter une guerre à cet égard, on peut tout de même admettre que certaines sociétés pourraient commettre l'erreur d'adopter une telle méthode. Il est vrai que les coopératives retiennent présentement des profits sans payer d'impôts. (Annexe C). Admettons que ces profits retenus puissent servir à l'agrandissement des locaux, à l'amélioration des services et partant à l'obtention de nouveaux membres. Une telle expansion tend à réduire le volume des affaires et les revenus des entreprises ordinaires—entreprises déjà existantes ou entreprises qui auraient pu être établies n'eût été l'expansion de la coopérative. De plus, les réserves affranchies d'impôts qu'une société peut accumuler l'aideront à survivre aux périodes de baisse des prix et de dépression commerciale.

Lorsqu'une nouvelle société coopérative se forme, les premières sommes versées au vendeur de l'établissement acquis par la société ne proviennent pas de réserves affranchies d'impôts mais bien de souscriptions en espèces de la part des membres de la nouvelle société. Le reste peut provenir en tout ou en partie de revenus non assujettis à l'impôt. Lorsqu'une coopérative établie acquiert un commerce, les fonds requis peuvent provenir, en tout ou en partie, de capital nouvellement souscrit; ils peuvent aussi provenir, en tout ou en partie, de revenu non imposé. D'après les témoignages entendus on serait porté à croire qu'une certaine partie des avantages éventuels découlant de l'affranchissement d'impôts, a pu, dans quelques cas, être capitalisée et versée à l'ancien propriétaire en tant que partie du prix d'achat. Dans ce cas, le vendeur du commerce, n'a souffert aucun tort, mais d'autres acheteurs éventuels ont pu de ce fait se trouver dans une situation désavantageuse.

L'opinion voulant que l'exonération d'impôts dont les coopératives ont joui ait pu, dans le passé, porter ces sociétés à faire une concurrence déloyale en matière de prix, ou leur permettre de nuire à leurs rivaux en attirant un capital qui aurait pu être placé dans d'autres entreprises ordinaires, ne se fonde sur aucun précédent. Il reste à savoir si vraiment la capacité d'une société de verser des ristournes lui donne un avantage quant à la concurrence dans le domaine des prix. Il semble donc que le principal avantage du point de vue de la concurrence dont jouissent les coopératives comme entités, en vertu de leur exonération d'impôts, repose sur leur capacité actuelle de mettre de côté des réserves plus considérables qu'elles ne pourraient le faire si leurs revenus étaient frappés des mêmes impôts que ceux de leurs concurrents.

Cette conclusion se fonde sur le fait que les sociétés coopératives commerciales ne semblent pas avoir pu obtenir une proportion très considérable du commerce de denrées agricoles. Il est probablement assez significatif de constater d'autre part que nul concurrent direct d'une coopérative ne se soit présenté jusqu'à ce jour à la Commission pour se plaindre d'avoir eu gravement à souffrir de la concurrence des coopératives, bien que plusieurs se soient plaint de la lourdeur du fardeau des impôts qui frappent les compagnies. On semble craindre plutôt les avantages que les coopératives pourront tirer plus tard de leurs grandes réserves. Il sera donc désirable à notre avis de trouver une solution qui, du moins jusqu'à un certain

point, fera disparaître les craintes provenant de l'exemption d'impôts dont jouissent les coopératives.

#### EQUITÉ DES CHARGES FISCALES

Voyons maintenant si les avantages dont les sociétés coopératives jouissent par constitution légale sont substantiellement les mêmes, en nature et en espèces, que ceux qui sont conférés aux compagnies ordinaires. Certaines stipulations de la Loi de l'impôt de guerre sur le revenu reconnaissent déjà qu'on peut raisonnablement accorder, du point de vue de l'imposition, des traitements variables à divers genres de compagnies ordinaires. On a dernièrement fait certaines recommandations touchant le traitement particulier de compagnies privées et celui de compagnies à nombre d'actionnaires restreint. Les avantages que confèrent la constitution légale comprennent, entre autres, le pouvoir d'émettre des actions transportables tout en conservant une responsabilité limitée, la succession perpétuelle et l'usage d'un sceau commun. En outre, la constitution établit une entité légale dont les actionnaires peuvent exiger leurs droits par des moyens juridiques. Le pouvoir d'émettre des actions transportables tout en conservant une responsabilité limitée se trouve très avantageux pour l'accumulation de sommes considérables provenant de personnes qui craindraient de risquer la totalité de leur fortune dans une entreprise et qui sont désireuses de pouvoir réaliser leurs placements sans trop de délai.

Les sociétés coopératives aussi bien que les compagnies ordinaires jouissent de ces avantages, sauf que les actions des coopératives et celles des compagnies à nombre d'actionnaires restreint ne sont pas toujours aussi facilement transportables; toutes deux tirent leur capital de sources restreintes de placement. Les coopératives s'imposent une restriction supplémentaire du fait qu'elles rachètent les actions des personnes qui cessent d'être clientes. Ces considérations nous amènent à conclure que les coopératives de même que les compagnies retirent des avantages de la constitution en corporation et qu'elles pourraient raisonnablement subir l'imposition de leurs revenus quels qu'ils soient. Cependant, dans l'ensemble, les avantages retirés par les coopératives paraissent inférieurs à ceux dont jouissent les compagnies ordinaires. Nous n'entreprendrons pas d'établir si, oui ou non, les avantages de la constitution en société sont proportionnés aux taux élevés d'imposition qui affectent présentement les corporations.

Il est maintenant opportun de traiter de la faculté relative ou de la facilité qu'ont les sociétés coopératives et les compagnies de payer des impôts. On a signalé plus d'une fois qu'il est extraordinairement difficile d'établir une société coopérative et l'étude faite en Saskatchewan tend à prouver que, au cours des premières années de son existence, les difficultés financières de la coopérative peuvent être, l'un portant l'autre, plus grandes que celles d'une compagnie ordinaire semblable. Il est vrai aussi que, étant donné la voix unique de chacun des sociétaires, la stabilité de la coopérative dépend de la discrétion de ses membres les moins fortunés. On ne peut pas d'ordinaire en dire autant de la compagnie ordinaire. Cependant, lorsqu'elle parvient à maturité, la société du type à "capital-actions", grâce à ses grandes réserves inaffectées, paraît être un organisme plutôt stable. La puissance financière d'une société "du genre agence", laquelle est, dans une large mesure, financée au moyen de réserves assignées, est moins patente. En pratique, toutefois, au Canada, les membres n'ont pu, dans le passé, obtenir le remboursement des réserves assignées, si ce n'est avec l'approbation des administrateurs de la société. Ceci nous amène à penser que les sociétés financées par cette méthode, une fois qu'elles ont atteint leur maturité, sont également des institutions assez stables et capables de porter le fardeau des impôts. Nous concluons qu'il n'est pas justifiable d'exempter entièrement les sociétés coopératives de l'un ou l'autre genre sous prétexte qu'en tant que compagnies, elles ne sont pas capables de payer des impôts.

Envisagé d'un autre point de vue, l'impôt sur le revenu des corporations peut être considéré comme un impôt payé par la compagnie au nom de ses actionnaires. A un tel point de vue, la part de l'impôt exigé sur les bénéfices non distribués de la corporation constitue un versement moyen, au nom des propriétaires de la compagnie, à même les fonds leur échéant mais à l'égard desquels ils ne sont généralement pas taxés. Si l'on veut justifier la part de l'impôt exigé sur les dividendes, il faut que ce soit pour la raison que les compagnies ont le droit, que n'ont pas les entreprises non constituées en corporation, de déterminer l'année où les bénéfices de la compagnie seront versés aux actionnaires et soumis à l'impôt sur le revenu personnel. Lorsque les taux de l'impôt sur le revenu personnel sont à progression plutôt forte et que les bénéfices d'une entreprise varient d'une année à l'autre, le pouvoir de maintenir des dividendes stables diminue le montant total d'impôt que les actionnaires sont tenus de payer.

La société coopérative, comme la société commerciale, a le pouvoir de maintenir des taux de dividendes stables. En outre, les sociétés coopératives autorisées en vertu de l'article 4 (p) de la Loi de l'impôt de guerre sur le revenu peuvent créer des réserves dont certaines ne sont pas présentement taxées soit comme revenu du membre, soit comme revenu de la société, durant la période où elles sont réalisées. Il est vrai qu'un membre ne peut opérer de réalisations touchant ces accumulations exemptes d'impôt en vendant ses actions à un prix supérieur, mais il tire en fait un avantage du pouvoir qu'il a, pour ainsi dire, de réengager des bénéfices dans la société sans avoir, au préalable, à payer d'impôt sur lesdits bénéfices. C'est là un avantage que possèdent les membres de la société qui reçoivent des revenus impossibles. Quoi qu'il en soit, la majorité des membres des sociétés coopératives, en temps normal, reçoivent des revenus moindres que la limite d'exemption. En conséquence, la capacité de réengager sans d'abord payer l'impôt sur le revenu personnel est moins avantageuse pour les membres d'une société coopérative qu'elle ne l'est en moyenne pour les actionnaires d'une compagnie. A notre avis, de telles considérations ne suffisent pas à justifier l'argument voulant que les sociétés coopératives soient totalement exemptes de l'impôt sur le revenu.

#### L'EXPÉRIENCE DE LA GRANDE-BRETAGNE ET DES ETATS-UNIS

La tâche d'appliquer l'impôt sur le revenu aux sociétés coopératives, en ce qui a trait aux sociétés qui ne tombent pas sous l'empire de l'article 4 (p) de la Loi de l'impôt de guerre sur le revenu, a toujours confronté les autorités fiscales au Canada. Nos attributions et la preuve qui nous a été soumise portent à croire qu'aucune ligne de conduite définitive et parfaitement satisfaisante n'a été élaborée. Pour nous mieux renseigner, nous avons jugé opportun d'étudier l'application de l'impôt sur le revenu aux sociétés coopératives en existence en Grande-Bretagne et aux sociétés non exemptes aux Etats-Unis. Ces études sont comprises dans l'Annexe D et l'on peut s'y reporter pour plus amples détails.

En Angleterre, l'impôt s'applique à tous les montants que les sociétés coopératives versent aux réserves. En vertu des conditions et des pratiques qui existent dans ce pays, cette ligne de conduite n'a pas offert de difficultés administratives sensibles. Il est bon de se rappeler, toutefois, qu'en Grande-Bretagne, aucune société ne prétend agir en qualité d'agent pour ses membres et qu'elle n'acquiert pas de capital en retenant les dividendes d'achats ou les bonis crédités à ses membres.

Aux Etats-Unis, les sociétés non exemptes sont autorisées à déduire les ristournes, qu'elles soient versées ou retenues. Cette méthode paraît réalisable, du point de vue administratif, dans les conditions qui règnent en ce pays.

## SECTION 4

**Propositions soumises à la Commission**

Les propositions soumises à la Commission furent nombreuses et variées. Les suivantes méritent une considération plus approfondie et appellent des commentaires plus étendus :

- (1) *Étendre la portée actuelle de l'article 4 (p) de façon à en amplifier les dispositions relatives aux exemptions.* Nous avons déjà mentionné les raisons pour lesquelles nous nous opposons à l'exemption générale des sociétés coopératives.
- (2) *Taxer les sociétés coopératives seulement sur leur revenu de placement et sur la part de leur surplus commercial qui provient des affaires transigées avec les non-membres.* Cette proposition repose sur l'argument de "mutualité". Comme nous l'avons déjà fait observer, nous considérons que tout le revenu des membres et de la société constitue le revenu imposable des membres ou de la société ou bien des deux. Les coopératives de consommation représentent, au Canada, seulement une exception relativement peu importante par rapport à ce principe général.
- (3) *Taxer les sociétés tout comme les compagnies ordinaires.* Nous acceptons le principe général en jeu, mais vu que les sociétés n'administrent pas tout à fait leurs affaires comme les compagnies ordinaires, cette proposition doit être écartée. Elle est loin de résoudre nos problèmes.
- (4) *Accorder au Ministre, dans les cas difficiles, le pouvoir de déterminer le revenu de la société.* Bien que dans les questions d'impôt, il faille confier certains pouvoirs discrétionnaires à l'administration, nous croyons que cette proposition tend à imposer un fardeau trop onéreux aux fonctionnaires chargés de l'administration.
- (5) *Imposer une taxe spéciale aux sociétés coopératives en se fondant sur autre chose que le revenu.* Notre mission, toutefois, est restreinte aux impôts sur le revenu et sur les surplus de bénéfices. La majorité des commissaires considèrent que les impôts suggérés ici ne seraient pas de cette nature.
- (6) *Compter comme faisant partie du revenu de la société l'intérêt à un taux raisonnable sur les placements improductifs des membres.* Nous sommes d'avis que cela devrait être évité si c'est possible.
- (7) *Appliquer le système britannique de taxation sur les sociétés coopératives en permettant de compter les ristournes comme déductions.* Nous sommes jusqu'à un certain point en faveur de cette mesure mais les méthodes des sociétés coopératives canadiennes diffèrent considérablement de celles en usage en Grande-Bretagne.
- (8) *Permettre aux sociétés coopératives de déduire les bénéfices répartis en proportion du chiffre d'affaires et permettre à leurs concurrents directs de déduire les dividendes payés aux actionnaires.* A notre avis, la dernière partie de cette proposition occasionnerait de plus grandes inégalités entre les compagnies que celles qu'elle pourrait corriger. Si on l'adoptait, les concurrents des concurrents directs de la société pourraient demander, non sans raison, qu'on leur accorde le même privilège. Nous ne pouvons entrevoir de fin définie et équitable à un tel procédé.
- (9) Une des propositions qu'on nous a soumises consiste à révoquer l'article 4 (p) de la Loi de l'impôt de guerre sur le revenu. Dans ce cas, toutes les sociétés coopératives seraient taxées sur leur revenu imposable et la responsabilité de déter-

miner si elles ont un revenu imposable et son montant retomberait sur ceux qui sont chargés d'appliquer la Loi. La difficulté de déterminer le montant d'un revenu imposable dans les cas qui n'entrent pas dans le cadre de l'article 4 (p), et en outre la difficulté d'interpréter l'article pour savoir si ses dispositions s'appliquent à telle ou telle société coopérative, ont donné lieu, d'après ce qu'on nous dit, à une grande partie des incertitudes administratives mentionnées dans l'arrêté en conseil no 8725. Nous nous permettons donc de discuter cette proposition en détail, à la lumière des renseignements donnés à la Commission.

On nous apprend que l'article 4 (p) a été inséré, sous sa forme actuelle, dans la Loi de l'impôt de guerre sur le revenu par l'adoption de l'article 2 du chapitre 24 des Statuts de 1930 (sanctionnés le 30 mai 1930) et qu'il n'a pas été modifié depuis. Au cours des deux années immédiatement antérieures à la promulgation de cet article, la cour Suprême du Canada avait rendu les deux décisions susmentionnées, dont chacune traitait du point suivant: certains deniers touchés par les sociétés coopératives sont-ils assujétis à l'impôt sur le revenu, en la possession de ces sociétés? On a prétendu que l'article en question avait été promulgué par suite d'une de ces décisions ou des deux.

L'article 4 décrète que "les revenus suivants ne sont pas sujets à impôt." Les revenus spécifiés aux alinéas (a) à (y) sont ensuite énumérés. L'alinéa (p) est ainsi conçu:

"(p) Le revenu des compagnies et associations coopératives de cultivateurs, de laitiers, d'éleveurs de bétail, de fructiculteurs, d'éleveurs de volaille, de pêcheurs et autres compagnies et associations coopératives du même genre, qu'elles aient un capital-actions ou non, organisées et exploitées sur une base coopérative, lesquelles organisations

(a) mettent sur le marché les produits des membres ou actionnaires de ces organisations coopératives avec l'obligation de leur payer le produit des ventes sur la base de la quantité et de la qualité, moins les dépenses et réserves nécessaires;

(b) achètent des fournitures et du matériel pour l'usage de ces membres avec l'obligation de les mettre en possession de ces fournitures et de ce matériel au prix coûtant, plus les dépenses et réserves nécessaires."

Ces compagnies et associations peuvent mettre sur le marché les produits de personnes qui ne sont pas membres de la compagnie ou association ou acheter des fournitures et du matériel pour l'usage de ces derniers, pourvu que leur valeur ne dépasse pas vingt pour cent de la valeur des produits, fournitures ou matériel mis sur le marché ou achetés pour les membres ou actionnaires.

Cette exemption doit s'étendre aux compagnies et associations possédées ou contrôlées par ces compagnies et associations coopératives et organisées en vue de financer leurs opérations. Il faut noter que l'article 4 n'est pas à proprement parler un article d'exemption, comme on le désigne souvent; c'est ce qu'on peut appeler un article de "non-assujettissement" ou d'exception énonçant que certains revenus et le revenu entier de certaines personnes "ne sont pas sujets à impôt." Les dispositions d'exemption de la loi se trouvent à l'article 5.

Quelles sont alors les "personnes" dont l'article 4 (p) déclare le revenu non sujet à l'impôt? Il y a d'abord certaines "compagnies et associations", mais non toutes les compagnies et associations. Seules celles qui ont les caractéristiques suivantes peuvent profiter des avantages découlant de cet article:

(a) elles doivent être des compagnies ou associations coopératives;

- (b) elles doivent être *organisées et exploitées* sur une base *coopérative*;
- (c) elles doivent être des associations coopératives de *cultivateurs, de laitiers, d'éleveurs de bétail, de fructiculteurs, d'éleveurs de volaille, de pêcheurs, ou autres associations coopératives du même genre*;
- (d) elles doivent exercer le commerce mentionné aux alinéas (a) ou (b) aux conditions y énoncées avec l'*obligation* de verser une certaine ristourne à leurs membres.
- (e) elles peuvent mettre sur le marché les produits de non-membres et acheter des fournitures pour ceux-ci; toutefois, la valeur n'en doit pas dépasser 20 p. 100 de la valeur des produits et fournitures mis sur le marché et achetés pour leurs membres.

La première difficulté que présente l'interprétation de cet alinéa c'est de savoir à quoi se rapporte l'expression "du même genre". On nous a suggéré qu'elle est employée comme locution adverbiale et qu'elle s'applique aux mots "organisées et exploitées", c'est-à-dire, aux compagnies et associations organisées sur le même genre, soit le genre coopératif. D'un autre côté, on a soutenu qu'elle était employée comme adjectif et qualifiait "compagnies et associations coopératives" et limitait les compagnies et associations coopératives dont le revenu était déclaré "pas sujet à impôt", à celles dont le commerce était du même genre que celui des cultivateurs, laitiers, éleveurs de bétail, fructiculteurs, éleveurs de volaille ou pêcheurs et/ou dont les membres étaient du même genre que ces derniers. A cause de ce doute cet article peut difficilement être maintenu dans sa forme actuelle.

Il surgit aussi une difficulté quant au sens à donner aux mots "coopératives" et "organisées et exploitées sur une base coopérative". La Loi ne définit pas ces expressions. Les personnes que nous avons interrogées n'étaient pas unanimes quant à leur sens.

Des divergences d'opinion ont surgi relativement au sens du membre de phrase "mettent sur le marché les produits". Les concurrents des coopérateurs ont soutenu qu'il comportait une restriction et qu'une compagnie ou association qui transformait ou manufacturait les produits de ses membres et qui vendait l'article transformé ou manufacturé ne mettait pas sur le marché les produits de ses membres lorsqu'elle accomplissait ces opérations, et que celles dont le principal commerce ou une partie importante de celui-ci consistait dans la transformation et la mise sur le marché de l'article transformé ne pouvaient être considérées comme relevant de cet article. Par ailleurs, on a prétendu que ce point n'avait aucune importance.

On a aussi exprimé un doute quant au sens de l'expression "obligation". Certains ont soutenu qu'elle devait être interprétée comme signifiant un contrat légal, précis quant au temps et à la somme et strictement exécutoire. D'autres ont prétendu qu'elle devait être considérée comme se rapportant à l'espèce d'obligation imposée de façon typique aux associations par les statuts d'après lesquels elles exécutent les accords conclus avec leurs membres, soit écrits ou consacrés par l'usage.

L'application de l'article dans sa forme présente comporte une autre incertitude qui porte sur les mots "membres et non-membres", surtout en ce qui a trait à la clause dite de "vingt pour cent." Nous avons constaté que certaines associations traitaient et considéraient chaque pratique ou client comme membre, sans autre condition d'admission que celle d'être pratique ou client.

La dernière phrase de l'alinéa analysé à savoir: "Cette exemption doit s'étendre aux compagnies et associations possédées ou contrôlées par ces compagnies et associations coopératives et organisées en vue de financer leurs opérations" est

difficile d'interprétation et d'application pour deux raisons. D'abord, que signifie "cette exemption"? Tel que précité l'article 4, alinéa (p) n'est pas un article d'exemption. Il énonce que le revenu de certaines personnes désignées et que certain revenu ne sont pas sujets à impôt. En deuxième lieu, que signifient les mots "organisées en vue de financer leurs opérations"? Nous avons constaté très souvent que des compagnies et associations avaient fait organiser des filiales qu'elles possédaient et géraient entièrement. Il était difficile de comprendre comment elles finançaient les opérations des associations coopératives.

Par suite du libellé ambigu de cet article et de la difficulté de l'appliquer, et parce que nous sommes d'opinion qu'il n'existe pas de catégorie générale ou groupement d'associations coopératives au Canada à l'heure actuelle dont le revenu ne devrait pas être déclaré sujet à impôt, nous croyons que cet article dans sa forme actuelle ne peut pas demeurer vu les critiques qu'il a suscitées.

En proposant l'abrogation de l'article 4 (p) de la Loi de l'impôt de guerre sur le revenu, nous le faisons, conscients que les entreprises dont l'organisation et l'exploitation sont vraiment coopératives n'ont que faire des dispositions d'exception y contenues. Si ces entreprises ne font pas de bénéfices elles ne sont pas imposables. Ces associations qui ne répondent pas à ces conditions, pour les raisons que nous avons énumérées, ne devraient pas obtenir une exemption générale à laquelle elles n'ont pas droit par ailleurs. On peut dire que le mot "coopérative" n'est défini nulle part dans la Loi. C'est entièrement vrai et en vérité il serait presque impossible de formuler une définition qui, tenant compte, d'une part, des principes primitifs et des pratiques actuelles, de l'autre, rendrait justice en l'espèce. Nous croyons qu'il suffit de dire que les associations constituées en corporation en vertu des lois provinciales et reconnues dans les provinces comme coopératives ont ainsi obtenu un statut et une désignation tout à fait suffisants pour fins d'impôt.

(10) Les représentants des compagnies ordinaires ont prétendu dans beaucoup de leurs mémoires que la taxation du revenu corporatif entier joint à la taxation des dividendes touchés par les actionnaires constituait une taxation double injuste et ils ont demandé à la Commission de recommander la modification du système général de taxation afin de remédier dans une certaine mesure à cette prétendue injustice. La majorité des membres de la Commission estiment que leur recommandation à ce sujet doit se borner à la proposition que lorsqu'on étudiera la révision générale du régime fiscal au Canada, l'allégation précitée soit examinée à fond.

(11) On nous a proposé que les recommandations en vue de taxer les associations coopératives s'appliquent rétroactivement. Sans l'insistance avec laquelle on a appuyé sur ce point auprès de nous, nous ne le mentionnerions pas. Nous n'estimons pas qu'il soit dans nos attributions de faire des recommandations qui, une fois incorporées dans la loi porteraient atteinte aux droits ou aux obligations des contribuables en vertu de la loi actuelle. Il appartient à ceux qui ont la responsabilité d'appliquer la loi d'en exécuter les dispositions comme ils les entendent. Si un doute ou une incertitude surgit, le contribuable et la Couronne sont toujours libres de s'adresser aux tribunaux pour établir leurs droits et leurs obligations respectifs. Etant donné, cependant, les ambiguïtés contenues dans l'article 4 (p) de la Loi de l'impôt de guerre sur le revenu et les hésitations administratives (bien compréhensibles) qui s'ensuivent dans son application, nous sommes d'avis que les sociétés coopératives ont géré leurs affaires de telle façon que l'application rétroactive de nos recommandations susciterait de grandes difficultés. Nous croyons également qu'un grand nombre d'entre elles seraient lésées si on interprétait la loi actuelle de manière à les rendre redevables d'impôts durant la période postérieure à l'adoption de l'article 4 (p). Vu leurs convictions dans le temps, convictions que l'attitude des autorités administratives ne réprouvait pas, nous

osons espérer que les coopératives qui, de bonne foi, ont géré leurs affaires à la lumière d'une interprétation possible, voire même plausible, de l'article en question, bénéficieront d'un dégrèvement d'impôt sur les ristournes versées effectivement ou implicitement à leurs membres ou clients, depuis l'adoption de l'article 4 (p).

## SECTION 5

### Conclusions et recommandations

A la lumière des remarques formulées dans les deux dernières sections, nous avons examiné avec soin les divers postes des comptes des coopératives en vue de déterminer ceux qui peuvent raisonnablement être considérés comme revenu de la société; ceux qui doivent être imposés uniquement comme revenu des membres; et ceux qui doivent l'être comme revenus de la coopérative et des membres une fois qu'ils leur sont distribués. La situation de quelques-uns de ces montants est claire; celle de certains autres a été mise en doute.

L'intérêt sur un prêt à la coopérative ou sur un autre placement dans celle-ci à échéance fixe doit pouvoir être déduit comme une dépense de la société, pourvu qu'il puisse être perçu chaque année au taux fixé au moment où le prêt ou le placement a été fait. Il doit être considéré comme revenu du membre lorsque ce dernier le touche. Les prêts ou les placements dans la coopérative qu'un membre a droit de retirer moyennant un avis raisonnable ressemblent aux dépôts avec préavis. L'intérêt de ces prêts, placements ou dépôts est considéré comme une dépense que la société peut déduire, s'il est payé à un taux fixé d'avance, même si la société modifie ce taux à l'occasion. Ces paiements sont considérés comme faisant partie du revenu du membre lorsque celui-ci les touche.

Cependant, l'"intérêt" ou les ristournes déclarées par la coopérative après la clôture de son exercice financier, à divers taux, ou seulement une fois acquis, ne doivent pas être considérés comme un montant que la société peut déduire. Ces paiements ressemblent étroitement à une répartition des bénéfices de la coopérative. Alors même que le taux est fixé d'avance, nous estimons que ces paiements ne doivent pas être considérés comme frais que la société peut déduire si le principal montant n'a pas de date précise d'échéance et ne peut pas être retenu par le membre moyennant avis raisonnable. Ces montants doivent également être imposés comme revenu du membre lorsque celui-ci les reçoit.

Les paiements au comptant effectués par les membres pour acquitter des actions, des prêts, des cotisations ou d'autres parts d'intérêt analogues, ne font évidemment pas partie du revenu de la société. De même, les déductions du montant brut de la vente des produits d'un membre que la société est autorisée à garder à titre de prêt ou à affecter aux paiements du capital social ou à d'autres parts d'intérêt dans la société, auxquels le membre a souscrit, ou doit souscrire, ne font pas partie des revenus de la société. Cependant, celles-ci doivent être considérées comme faisant partie du revenu imposable du membre, une fois faites et affectées.

Quand le contrat ou les règlements décrètent qu'en plus de déduire ces contributions de capital, s'il en est, il faut faire des déductions du montant brut de la vente des produits du membre pour payer les frais d'exploitation ou de service, les dépenses réelles faites à cet égard par la société sont évidemment susceptibles de déduction aux fins de l'impôt sur le revenu; mais toute différence entre la déduction ainsi faite et les dépenses effectivement payées doit être considérée de la même manière et soumise aux mêmes déductions que le surplus ordinaire d'une société.

Reste à étudier la grande variété de paiements et de répartitions effectués à même le revenu brut de la société et de ses membres en proportion du chiffre d'affaires. Nous sommes d'avis en général que les montants de ce genre dont les membres peuvent facilement bénéficier, doivent être considérés comme revenu des membres ou des clients et non pas de la société.

Cependant, le sens de l'expression "facilement bénéficiaire" doit être précisé. Il est censé comprendre les ristournes au comptant accordées avant ou peu après la fin de la période financière; les affectations de ces ristournes au paiement du capital social ou des placements auxquels le membre a souscrit ou qu'il est obligé de faire. En outre, il est censé comprendre les montants crédités au membre de façon qu'il puisse les retirer moyennant un avis raisonnable de son intention de la faire. Ces paiements ou crédits proportionnés au chiffre d'affaires ajoutent manifestement au revenu du membre ou du client, lorsqu'ils proviennent de coopératives de vente ou de matériel agricole, et doivent être imposables entre les mains du membre ou du client, une fois qu'ils lui ont été faits ou accordés. Cependant, le membre ou le client ne doit pas déclarer les ristournes ou les crédits de marchandises de consommation comme faisant partie de ses revenus aux fins de l'impôt, à moins qu'ils n'entrent dans son compte d'affaires.

D'un autre côté, le reste du surplus de la société ou le reste de l'excédent des déductions faites pour payer les frais d'exploitation sur les dépenses effectivement faites, doit être imposable à titre de revenu de la société. Ce reste, gardé par la société, peut demeurer dans ses livres comme surplus non réparti, être porté aux réserves générales (réserves d'évaluation non comprises), ou être crédité au compte des membres, mais de façon qu'ils ne puissent, comme particuliers, retirer les montants en question en donnant un avis raisonnable, même s'ils sont indiqués au bilan sous la rubrique "comptes à payer", "réserves assignées" ou "dividendes différés".

Ces ristournes que les membres ne peuvent pas retirer moyennant avis raisonnable, ne doivent donc pas être considérés comme des frais que la société peut déduire une fois acquis. Pourtant, s'ils sont payés ou mis à la disposition des membres par la suite, ils doivent être déduits du revenu de la société dans l'année où ils sont payés ou mis à la disposition des membres, et considérés comme revenu imposable du membre une fois qu'ils sont mis à sa disposition.

On remarquera que nous faisons une distinction entre les crédits d'achat et les autres sommes qui ne sont pas mises à la disposition du membre et les montants qu'il peut retirer moyennant avis raisonnable. En ce qui concerne ces derniers, les administrateurs peuvent naturellement être revêtus de pouvoirs convenables pour protéger la société en cas de ruée générale sur les fonds sujets à retrait. L'exercice de ses pouvoirs n'empêchera pas le retrait, si ce n'est dans la mesure où cela est nécessaire pour protéger les parts d'intérêt des membres. Nous attirons l'attention sur les règlements qui régissent les coopératives anglaises, énoncés à l'Annexe D. Dans ce pays, les règlements des sociétés prévoient un avis raisonnable pour les retraits considérables. Sauf avec le consentement des administrateurs, 10 p. 100 au plus des actions en cours peuvent être rachetées ou retirées au cours d'une seule année. En outre, les administrateurs sont autorisés à suspendre temporairement le rachat des actions en temps de crise. En pratique, cependant, il est facile de se faire rembourser les actions et l'argent prêté à la société.

Nous sommes également d'avis que les compagnies, associations ou les entreprises commerciales particulières d'un genre ordinaire qui promettent à leurs clients qu'elles vont répartir parmi eux sur une base de chiffre d'affaires une partie du surplus des recettes, doivent être autorisées à déduire ces paiements avant de calculer leur revenu imposable.

Pour parer à toute injustice, les ristournes accordées par une coopérative ou une entreprise ordinaire doivent l'être au même taux à tous les clients, qu'ils soient membres ou non, pour la même catégorie ou espèce de marchandises ou de services. Cela n'empêchera pas les taux de varier pour différentes catégories ou espèces de marchandises ou de services, à condition que tous les clients bénéficient du même traitement pour la même catégorie ou espèce de marchandises.

On nous a signalé à maintes reprises qu'il était difficile d'organiser les sociétés coopératives et que leur taux de mortalité était élevé surtout dans les premières années. Elles ne sont pas en mesure d'attirer le capital pour fins de placement, sauf en ce qui concerne les petits placements. En outre, elles sont susceptibles d'éprouver des difficultés à financer l'emploi du personnel de direction nécessaire. De plus, il existe une tendance prononcée à organiser des coopératives en temps de crise économique. Nous sommes donc d'avis que, dans l'intérêt public, les sociétés coopératives, avec le consentement du ministre, devraient être exemptes entièrement de l'impôt sur le revenu durant les premières années de leur opération.

Les recommandations qui précèdent s'appliquent à tous les genres de sociétés ou d'entreprises coopératives, peu importe que leurs membres ou clients soient des particuliers ou des sociétés, et sans égard au genre d'affaires qu'elles transigent. Néanmoins, quelques genres de coopératives requièrent un traitement particulier.

Certaines salles de réunions publiques sont constituées en corporation comme sociétés coopératives. D'une manière typique, elles n'ont pas le droit d'effectuer des versements en numéraire à leurs membres, et les recettes provenant de l'exploitation de ces salles doivent être dépensées pour les fins de la collectivité ou pour des fins de charité. A notre avis, ces sociétés sont évidemment visées par l'article 4 (h) de la Loi de l'impôt de guerre sur le revenu.

Les sociétés coopératives de téléphone et les sociétés coopératives qui font la distribution de l'énergie électrique ou qui exploitent localement des systèmes de téléphone n'ont pas habituellement de concurrents directs et, dans bien des endroits au Canada, elles sont manifestement des alternatives aux institutions municipales ou provinciales. Si ces services étaient fournis par les gouvernements, ils ne seraient pas imposés. En conséquence, nous recommandons qu'ils demeurent exempts.

Certaines sociétés ont été formées en vue de fournir à leurs membres des logements économiques. A notre avis, ces projets sont suffisamment analogues, quant au but et à l'opération, aux organismes dont le revenu jouit d'exemption sous le régime de l'article 4 (y) de la Loi de l'impôt de guerre sur le revenu, qu'elles devraient également bénéficier des dispositions de ce paragraphe.

Le revenu des sociétés coopératives organisées uniquement dans le but de financer ou de fournir des services médicaux et d'hospitalisation devrait aussi jouir de ce privilège.

Nous sommes d'avis que les sommes qu'une société ou autre entreprise est autorisée à déduire en calculant le revenu imposable (sauf les ristournes sur les produits de consommation) devraient être incluses dans le revenu du bénéficiaire pour la période durant laquelle elles lui sont versées ou portées à son crédit. En vue de faciliter l'administration, nous recommandons que le ministre soit autorisé à exiger les déclarations annuelles qu'il peut juger opportunes.

Bien que nos recommandations aient porté en premier lieu sur la position des sociétés coopératives et de leurs concurrents sous le régime de la Loi de l'impôt de guerre sur le revenu, nous savons fort bien que ces sociétés une fois assujetties à l'impôt en vertu de la loi, deviendront automatiquement imposables sous l'empire de la Loi de taxation sur les surplus de bénéfices également.

## SECTION 6

## Sommaire des recommandations

(Dans la présente section, selon que le contexte l'exige, le mot "client", est censé comprendre les expéditeurs et les fournisseurs ainsi que les acheteurs.)

- (1) Que l'article 4, paragraphe (p) de la Loi de l'impôt de guerre sur le revenu soit abrogé.
- (2) Que la Loi de l'impôt de guerre sur le revenu et la Loi sur la taxation des surplus de bénéfices soient modifiées afin de permettre la taxation des sociétés coopératives et des organismes fonctionnant sur une base semblable, tout comme les autres personnes, conformément aux recommandations suivantes.
- (3) Que les sociétés coopératives et organismes coopératifs, les compagnies par actions, les associations et les autres corps et personnes soient autorisés, en calculant leur revenu imposable, à déduire certaines sommes comme les boni sur les affaires, les ristournes, les remboursements de l'excédent des frais de service, les escomptes, les rabais et toutes sommes semblables versées aux clients ou portées à leur crédit, dans la proportion de la quantité, de la qualité ou de la valeur des marchandises achetées, mises sur le marché ou vendues, ou des services rendus, pourvu que
  - (a) ces sommes ou leur équivalent soient versées comptant, dans un délai de six mois après l'assemblée générale se rapportant à la période financière de la société, de l'organisme ou de la compagnie, et dans un délai de six mois à compter de la fin de la période financière pour les autres entreprises; ou encore, que ces sommes soient portées au crédit de chaque client dans le même délai et que ce dernier peut exiger en donnant l'avis qui peut être jugé raisonnable (Annexe D).
  - (b) la loi ou les lois en vertu desquelles toute société coopérative ou organisme coopératif est constitué en corporation ou enregistré, ou les règlements, ou un contrat passé avec les clients prévoient que les versements seront effectués dans la proportion du chiffre d'affaires de chaque client.
  - (c) la compagnie ou une autre personne laisse entendre au client que les versements seront effectués dans la proportion du chiffre d'affaires.
  - (d) le taux des versements effectués dans la proportion du chiffre d'affaires sera le même pour tous les clients en ce qui concerne le même genre ou la même catégorie de denrées, marchandises ou services, avec une certaine tolérance pour la différence de classe, de catégorie ou de qualité lorsque la chose est opportune.
- (4) Que les déductions effectuées sur les recettes brutes provenant des produits d'un client ne fassent pas partie du revenu de la société, de l'organisme ou autre entreprise, lorsqu'elles s'appliquent à une obligation contractée par le client pour l'achat d'actions, ou pour faire d'autres placements dans la société; ou si elles sont portées au crédit du client ou exigibles par lui en donnant l'avis qui peut être jugé raisonnable. (Annexe D).
- (5) Que les sommes créditées dans la proportion du chiffre d'affaires et les déductions effectuées sur les recettes brutes provenant de la vente des produits du client qui n'étaient pas déductibles pour fins d'impôt lorsque portées au crédit ou déduites soient, néanmoins, considérées comme une déduction durant la période où elles sont versées aux clients.
- (6) (a) Que l'intérêt sur tout genre de placement fait dans la société ou sur tout prêt consenti portant une date fixe d'échéance, soit déduisible, pourvu que cet

intérêt soit exigible annuellement par le réclamant ou créancier au taux fixé lors du placement ou du consentement du prêt.

(b) Que l'intérêt, sur toute forme de placement ou de prêt qui peut être rappelé en donnant l'avis qui peut être jugé nécessaire (Annexe D), soit déduisible s'il est exigible par le réclamant ou le créancier à un taux fixé d'avance.

(7) Qu'une société récemment formée, constituée ou enregistrée en vertu d'une loi coopérative provinciale, ou si elle est constituée en corporation comme coopérative avec l'assentiment du fédéral, pour fins de production et/ou de mise en vente des produits naturels de ses membres ou clients et/ou d'achat d'approvisionnements, d'outillage, de fournitures de maison, ou de services pour ses membres ou clients, et qui n'est pas la propriété d'une société existante ou d'un groupe de sociétés existantes, et qui n'est pas dirigée par cette dernière ou ces dernières, directement ou indirectement, doit, avec le consentement du ministre, être exempte de l'impôt sur le revenu pendant ses trois premières années financières à compter du début de son exploitation. Une société sollicitant cette exemption devrait, néanmoins, être tenue de produire une déclaration annuelle, en conformité de la Partie V de la Loi de l'impôt de guerre sur le revenu, en la forme que le ministre peut prescrire.

(8) Que l'article 4, paragraphe (y) de la Loi de l'impôt de guerre sur le revenu soit modifié, s'il est nécessaire, afin d'inclure les sociétés constituées en corporation ou enregistrées en vertu d'une loi coopérative provinciale pour fournir un service coopératif de logements.

(9) Que les sociétés constituées en corporation ou enregistrées en vertu d'une loi coopérative provinciale, ou constituée en corporation comme coopérative avec l'assentiment de l'administration fédérale, aux fins de fournir des services de téléphone, de distribution d'énergie électrique, ou des services médicaux et d'hospitalisation, soient exemptes de l'impôt sur le revenu et de la taxation sur les surplus de bénéfices.

(10) Que le ministre soit autorisé à enjoindre à toute personne de faire une déclaration annuelle des ristournes déclarées, ou des déductions accordées, selon qu'il le juge à propos.

**DEUXIÈME PARTIE**

## DEUXIEME PARTIE

### Caisses populaires

Les renseignements fournis à la Commission montrent clairement que les sociétés coopératives organisées dans le but d'accepter les épargnes de leurs membres sous forme d'actions et de dépôts et pour procurer aux membres une source de crédit, forment une partie importante et rapidement croissante du mouvement coopératif au Canada. Dans le Québec ces sociétés sont appelées "Caisses populaires" et dans les autres provinces "Coopératives de crédit". Il existe également des fédérations régionales et provinciales de ces sociétés organisées soit dans le but de servir comme caisse de dépôt pour les fonds disponibles des sociétés adhérentes et en même temps comme source de crédit pour les mêmes sociétés, soit pour fournir un service d'inspection ou d'éducation.

Les progrès accomplis par les caisses populaires et des détails plus complets à leur sujet font l'objet de l'Annexe E.

Les méthodes d'opération des caisses populaires et les statuts qui les gouvernent sont assez uniformes. Cette uniformité offre un grand contraste avec les nombreuses pratiques et législations concernant les sociétés coopératives d'achat et de vente. Cela provient, en premier lieu, du fait que les caisses populaires ne fournissent qu'un seul genre de service; en effet, elles ne font que recevoir l'argent et accorder du crédit, tandis que les autres coopératives sont organisées pour vendre ou acheter une grande variété de marchandises et de services. En second lieu, les lois sur le crédit ne se généralisèrent, et les caisses populaires ne firent de grands progrès dans les provinces en dehors du Québec, qu'après trente ans d'expérience dans cette province. Les résultats ont démontré la nécessité d'une surveillance et d'une inspection minutieuses et c'est à quoi ont pourvu subséquemment les lois sur les caisses populaires dans toutes les provinces.

### TYPES DE CAISSES POPULAIRES

L'adhésion aux caisses populaires est limitée par ses statuts aux personnes liées par un intérêt commun bien défini d'occupation, ou d'association ou de résidence. Les caisses populaires peuvent en conséquence être classées comme suit:

- (a) Caisses populaires rurales: Sur la totalité des caisses populaires en existence au Canada en 1943, 57 p. 100 étaient des caisses rurales, organisées pour la plupart dans les limites d'une région rurale bien définie. Leurs membres peuvent comprendre les habitants d'un village et les cultivateurs dans les environs desservis par le village. Dans le Québec en particulier, la paroisse sert de base pour les adhésions.
- (b) Caisses populaires urbaines: Ces caisses forment les autres 43 p. 100 de toutes les caisses populaires en existence en 1943. Leurs membres sont exclusivement des résidents de villages ou des groupes ayant un lien commun d'occupation, d'association ou de paroisse dans les villes.
- (c) Fédérations de caisses populaires: L'objet de ces fédérations est d'accepter les fonds disponibles des caisses adhérentes et de faire des prêts aux caisses faisant partie de la fédération. Elles fonctionnent ainsi en quelque sorte comme caisses centrales de crédit ou comme banques pour leurs membres. Les Caisses centrales de Québec offrent un bon exemple de ce genre d'organisation. Il existe également des fédérations composées non seulement de caisses populaires mais aussi d'autres coopératives incorporées. Ces fédérations remplissent les fonctions de caisses centrales de

crédit pour leurs membres comme par exemple la Saskatchewan Co-operative Credit Society. Il existe en outre des fédérations organisées exclusivement pour rendre aux caisses populaires des services n'ayant aucun rapport avec les affaires d'argent et concernant exclusivement l'éducation, la comptabilité, l'inspection etc. La Fédération des Caisses populaires Desjardins de Québec et la Credit Union Fédération of Saskatchewan sont des fédérations de ce genre.

#### ORGANISATION ET FONCTIONNEMENT

Les lois sur les caisses populaires stipulent que de 7 à 20 personnes doivent signer la demande de constitution en corporation, et le nombre minimum de signataires varie selon les lois de chaque province. Les actions sont évaluées à \$5 ou \$10 chacune et le montant de capital n'a généralement pas de limite. Une taxe d'entrée est parfois exigée, et généralement fixée par les règlements, mais elle excède rarement 25 cents. Le champ de recrutement prescrivant le lien d'association, de profession ou de résidence des membres éventuels doit être énoncé dans les statuts. La loi décrète généralement que l'objet et les pouvoirs d'une caisse populaire doivent être "d'assurer l'épargne parmi ses membres et de créer une source de crédit pour ses membres, à des taux légitimes d'intérêt, exclusivement pour des fins de prévoyance et de production". Les pouvoirs statutaires typiquement accordés à une caisse populaire sont indiqués à l'Annexe E. Toutes les lois sur les caisses populaires décrètent que d'autres caisses populaires et parfois d'autres coopératives ou corporations peuvent devenir membres. Une caisse populaire est une compagnie à responsabilité limitée et dans la plupart des provinces la loi stipule que le mot "limitée" doit faire partie du nom enregistré.

Certains principes de fonctionnement sont également incorporés dans toutes les lois sur les caisses populaires. Chaque membre n'a qu'une seule voix. Le taux d'intérêt sur les prêts ne doit pas excéder un pour cent par mois sur le solde impayé. En pratique, le taux peut varier au-dessous de ce minimum, selon que le prêt est fait à un cultivateur ou sur hypothèque, etc. Une caisse populaire peut être propriétaire d'un terrain pour ses propres fins mais le maximum de valeur est généralement fixé à \$5,000. Une caisse populaire possède les pouvoirs usuels de prendre garanties pour ses prêts et le montant qu'elle est autorisée à prêter avec ou sans garanties est généralement limité par la loi. Le montant qu'une caisse populaire peut emprunter en proportion de son capital est usuellement fixé par la loi. Toutes les lois sur les caisses populaires ont cela de caractéristique qu'elles ne permettent de faire des prêts qu'aux membres. Le droit des administrateurs ou autres membres de la direction d'emprunter à la caisse est sujet à certaines restrictions statutaires. Le paiement de l'intérêt sur les dépôts, aux taux et aux époques fixés par les règlements, est prévu dans la loi. Aucun administrateur ou autre membre de la direction, sauf le secrétaire-trésorier ou le gérant et ses aides, s'il en a, ne doit recevoir de rémunérations pour ses services. Il s'ensuit qu'une grande partie du travail administratif d'une caisse populaire est exécutée gratuitement.

Les actions et les dépôts dans une caisse populaire peuvent être retirés sur préavis fixé par les règlements, ou sur avis additionnel approuvé par le registraire ou tout autre fonctionnaire du gouvernement chargé de l'application des lois sur les caisses populaires. Généralement les caisses exigent un plus long avis de remboursement dans le cas d'actions. Dans la pratique, toutefois, un membre qui a des fonds à son crédit dans une caisse sous forme d'actions ou de dépôts, peut en faire le retrait n'importe quand.

Les revenus d'une caisse populaire type comprennent:

- (a) L'intérêt sur les prêts aux membres.

- (b) La taxe d'entrée—transférée aux réserves
- (c) Les amendes perçues, le cas échéant—transférées aux réserves.
- (d) L'intérêt sur les obligations de l'Etat et autres titres.
- (e) L'intérêt et/ou les dividendes provenant de placements ou dépôts dans d'autres caisses ou leurs fédérations, etc.

Les dépenses d'une caisse populaire type comprennent:

- (a) Les salaires de la direction, qui sont limités au gérant ou au secrétaire-trésorier et leurs aides, s'il y en a.
- (b) Les frais ordinaires d'exploitation, comprenant loyer, éclairage, chauffage, timbres-poste et d'accise, papeterie et fournitures, publicité, etc.
- (c) Primes de cautionnement.
- (d) Assurance sur les prêts.
- (e) Cotisation annuelle à la fédération, s'il y a lieu.
- (f) Dépréciation de l'actif immobilisé. Le montant qui peut être placé en terrain est limité par la plupart des provinces.
- (g) Impôts. Certaines lois provinciales exemptent les biens des caisses populaires des impôts municipaux.
- (h) L'intérêt sur l'argent emprunté.
- (i) L'intérêt payé sur les dépôts.
- (j) Les frais d'organisation.

Les excédents de revenu d'une caisse populaire sont divisés comme suit:

- (a) Un montant généralement fixé à au moins 20 p. 100, est mis de côté comme réserve pour mauvais prêts ou pour pertes et ne doit pas être employé à d'autres fins sauf à la liquidation.
- (b) Un montant n'excédant généralement pas 5 p. 100 est parfois mis en réserve pour fins d'éducation ou pour oeuvres sociales.
- (c) Sous réserve d'approbation par l'assemblée générale, la caisse peut déclarer sur les actions des dividendes n'excédant pas 5 ou 6 p. 100 au plus.
- (d) Un emprunteur peut recevoir une ristourne en proportion de l'intérêt qu'il a payé sur son prêt. Toutes les caisses populaires ne font pas de ristournes aux emprunteurs, mais la pratique commence à se généraliser.

Les caisses populaires paient l'intérêt sur les dépôts à des taux variant de 1 à 2½ p. 100, tandis que les dividendes sur les actions varient de 1 à 5 p. 100, le taux de 3 p. 100 étant habituel. Quant à l'intérêt sur les prêts, l'usage paraît être de demander le maximum au début et d'abaisser graduellement le taux à mesure que la capitalisation et le volume des affaires s'accroissent. Les caisses populaires, parmi les groupements professionnels, peuvent demander 1 p. 100 par mois sur le solde impayé, alors que les groupements ruraux peuvent demander de 6 à 8 p. 100 par année. Le taux sur les prêts hypothécaires peut varier de 4 à 5 p. 100. A mesure que les recettes des caisses populaires augmentent, la ligne de conduite paraît être d'abaisser les taux sur les prêts et dans bien des cas de consentir des ristournes aux emprunteurs, de même qu'à ne verser qu'un dividende modéré sur les actions et un taux raisonnable d'intérêt sur les dépôts.

Chaque caisse populaire compte trois comités dont les fonctions sont décrites à l'Annexe E. Dans le passé les coefficients des pertes des caisses populaires ont été très bas. Les témoins ont attribué cet état de choses, en partie du moins, au fait qu'elles sont organisées d'après une base de communauté ou de groupe. Il est relativement facile de choisir les membres avec soin et chaque emprunteur est influencé par son désir de tenir sa promesse envers ses amis et ses voisins, qui forment les membres, de rembourser l'emprunt si la chose lui est le moins possible.

## SITUATION ACTUELLE DES CAISSES POPULAIRES QUANT À LA TAXATION

La Loi de l'impôt de guerre sur le revenu renferme deux articles qui intéressent les caisses populaires, à savoir:

- (a) L'article 4 (g) qui exempte d'impôt "le revenu de toute institution de banque organisée sous le régime d'une législation coopérative provinciale dont les recettes proviennent de prêts effectués en premier lieu aux membres domiciliés dans les limites territoriales de la province à laquelle sont limitées les opérations de l'institution";
- (b) L'article 92 (1) qui stipule que toute personne devra déduire à la source une somme égale à sept pour cent d'
  - "(i) un montant à titre d'intérêts selon les stipulations d'une débenture ou autre obligation du même genre pleinement nominative, ou
  - (ii) un montant sous forme de dividende relatif à une action de capital".

À l'époque de l'adoption de l'article 4 (g), les caisses populaires s'étaient surtout implantées dans le Québec, où elles s'appelaient "banques du peuple", et cela explique probablement l'emploi de l'expression "institutions de banque". Dans la pratique on a considéré les caisses populaires et les fédérations formées de caisses populaires et de coopératives comme relevant des dispositions de l'alinéa (g).

## CONSIDÉRATIONS ET ARGUMENTS

Il a été soumis une preuve abondante concernant les services plutôt spécialisés que les caisses populaires peuvent rendre à leurs membres et qu'elles leur rendent. On a soutenu que la forme d'activité de la caisse populaire aidait particulièrement ses membres pour les raisons suivantes:

- (a) Elle fournit une méthode en vertu de laquelle les personnes aux ressources modestes sont encouragées à acquérir l'habitude d'économiser, vu qu'en mettant en commun leurs épargnes elles peuvent s'assurer une source de crédit pour elles-mêmes lorsqu'elles en ont besoin.
- (b) Le lien d'association, de profession ou autre communauté d'intérêt sur lequel est fondé l'adhésion aux caisses populaires tend à minimiser l'élément de risque dont doit tenir compte un autre genre d'institution prêteuse lorsqu'elle étudie une demande de prêt par un particulier avec peu ou point de garantie accessoire;
- (c) En conséquence, elle assure un service à ceux qui ne pourraient obtenir aucun service de crédit d'autres institutions de prêt, ou qui ne pourraient en obtenir qu'à des taux bien plus forts à cause des risques en jeu.
- (d) Les avantages matériels tangibles et autres que peut procurer la forme d'activité de la caisse populaire fournit à ses membres les moyens et stimulants pour régler leurs problèmes eux-mêmes plutôt qu'en comptant sur l'aide de l'Etat dans les périodes de crise ou de stagnation. [Nulle entreprise commerciale n'a exprimé devant la Commission son opposition aux caisses populaires ni prétendu que celles-ci devraient être taxées pour la raison qu'elles concurrencent d'autres genres d'entreprises commerciales. Toutefois, on a allégué qu'aucune entreprise commerciale ne devrait avoir droit à une exemption et qu'aucune exception ne devait être consentie dans le cas des caisses populaires ou de leurs fédérations.

Nous sommes convaincus que les caisses populaires remplissent un rôle très utile en aidant les personnes qui ne peuvent profiter efficacement des facilités d'épargne et de crédit offertes par les autres institutions de prêt. Nous sommes

aussi convaincus que les caisses populaires ne supplantent pas un autre genre d'entreprise commerciale, si ce n'est qu'elles fournissent une autre source de prêts dans un domaine où les prêteurs d'argent ou les institutions de prêt n'offrent pas de facilités de crédit semblables à des taux nets comparables. Il est donc évident que ces caisses complètent utilement les autres institutions de prêt et que leur essor continu est à désirer au point de vue de l'intérêt public.

Les caisses populaires distribuent à leurs adhérents une très forte proportion de leurs excédents de recettes. Cependant il arrive parfois qu'elles retiennent des sommes qui paraissent, à la lumière de l'expérience, plus considérables qu'il n'est nécessaire pour les réserves contre les prêts douteux et les pertes. Si elles devaient être taxées suivant les méthodes que nous avons recommandées pour les sociétés coopératives, les additions à ces réserves excédentaires seraient assujetties à l'impôt. Toutefois, les sommes particulières qui seraient imposées seraient très souvent, très faibles. De plus, nous estimons qu'il n'est pas à propos de décourager l'accumulation de réserves en vue de protéger les épargnes des membres qui touchent pour la plupart des revenus faibles ou très modérés.

On remarquera que pour qu'une institution relève des dispositions de l'article 4 (g) elle doit tirer ses revenus des prêts consentis en premier lieu aux membres. Nous sommes d'avis qu'une interprétation raisonnable de l'expression "de prêts effectués en premier lieu aux membres" n'empêche pas une caisse populaire de placer une partie de ses fonds dans des valeurs d'Etat ou autres plutôt que de les laisser dormir. L'un des principaux objectifs de la caisse populaire est de favoriser l'économie. Afin de répondre à cet objectif elle doit pouvoir attirer les fonds en payant un taux qui encouragera ses membres à accumuler des épargnes.

On nous a signalé que pendant la guerre la proportion des fonds des caisses populaires placés dans les valeurs d'Etat était plus considérable et que la proportion employé pour les prêts aux membres était plus faible que normalement. On a attribué cet état de choses aux pénuries courantes d'outillage durable et d'articles de consommation, ainsi qu'à la réponse de leurs membres aux demandes du Gouvernement de restreindre les dépenses. Nous sommes convaincus que lorsque la situation redeviendra normale, une part plus importante des fonds des caisses populaires sera prêtée à leurs membres. Il ne faudrait pas considérer la situation anormale actuelle comme modifiant la position des caisses populaires réclamant l'exonération d'impôt pour la raison qu'elles sont des institutions de banque dont les recettes proviennent de prêts effectués en premier lieu aux membres.

Pour ce qui est de l'article 92, on a démontré à la Commission que la déduction à la source de l'impôt de 7 p. 100 des dividendes sur actions a été demandée dans au moins une province, mais que dans les autres provinces on a dispensé les agents des caisses populaires de cette tâche. On a soutenu, et à bon droit, que les dividendes sur les actions retirables étaient semblables aux versements d'intérêt sur les dépôts bancaires et ne devraient pas par conséquent être déduisibles à la source.

Nous sommes portés à croire que, vu le travail administratif en jeu, il vaudrait mieux exclure les dividendes sur les actions des caisses populaires des déductions à la source, en vertu de l'article 92, et d'exiger que les caisses fassent rapport au ministère du Revenu national de tous les paiements de dividendes ou d'intérêt dépassant la somme minimum convenable au point de vue de l'administration.

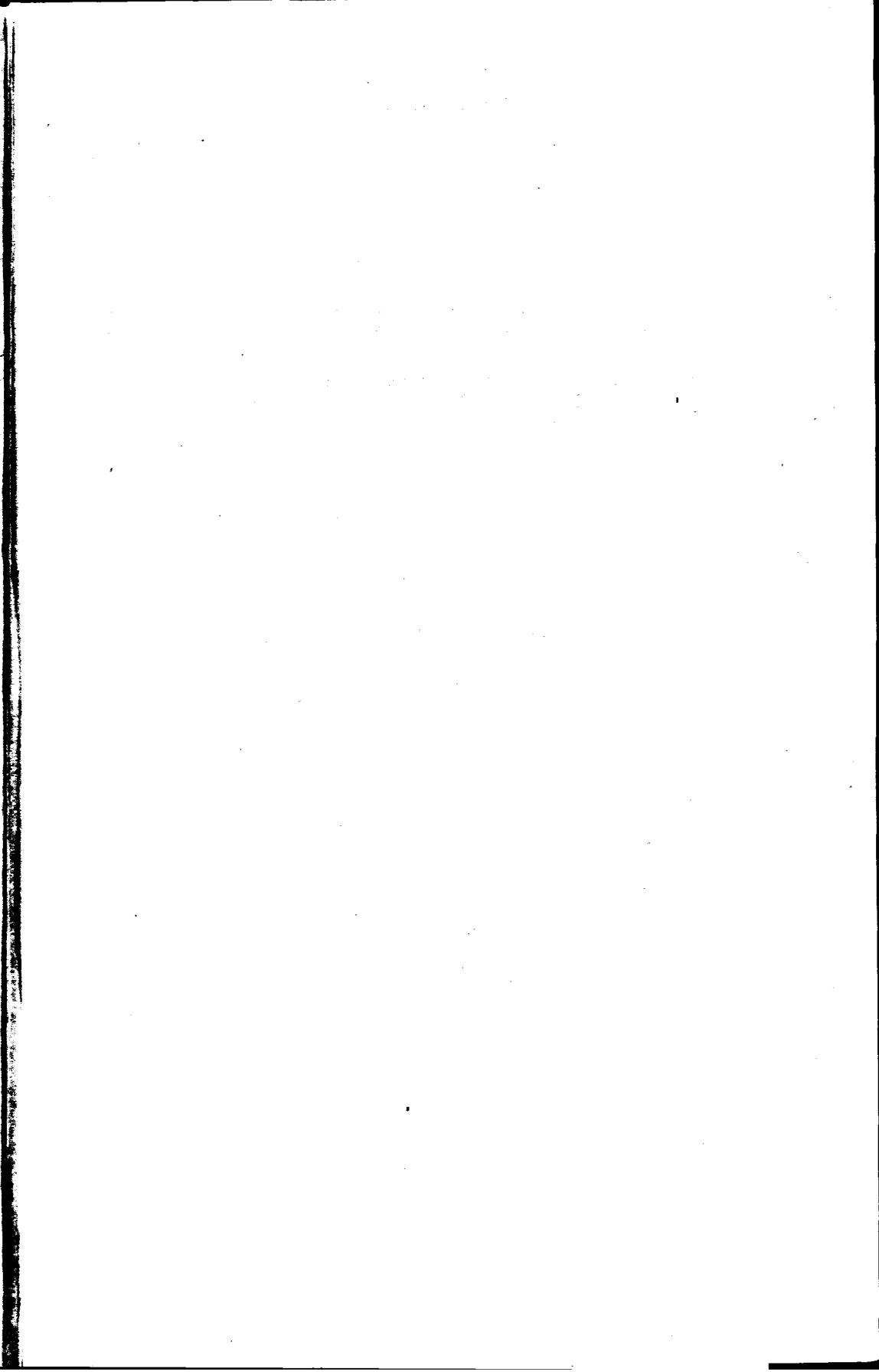
### **Sommaire des recommandations touchant les caisses populaires**

1. Que le revenu des coopératives de crédit ou caisses populaires continue à être exempté d'impôt en vertu de l'article 4, alinéa (g) de la Loi de l'impôt de guerre sur le revenu.

2. Que l'article 4 (g) de la Loi de l'impôt de guerre sur le revenu soit modifié de façon à préciser:

- (a) qu'il embrasse les fédérations dont les membres peuvent comprendre d'autres caisses populaires, associations coopératives, paroisses, arrondissements scolaires et autres organismes semblables.
- (b) que les associations exceptées sous le régime dudit article doivent tirer d'abord leurs recettes de prêts effectués en premier lieu aux membres.

## TROISIÈME PARTIE



## TROISIEME PARTIE

### Sociétés d'assurance mutuelle

Nous avons aussi été chargés d'enquêter sur l'imposition du revenu et des bénéfices des sociétés constituées et exploitées selon les principes de mutualité, ainsi que sur la situation correspondante, en ce qui regarde l'impôt, des personnes dont l'entreprise fait concurrence directe aux mutuelles. En conséquence, la Commission a reçu de nombreux mémoires et entendu des témoins représentant des mutuelles d'assurance-incendie de diverses catégories, de même que les représentants de compagnies à fonds social se livrant à des opérations d'assurance-incendie, d'assurance-automobile et d'assurance-accidents. La Commission a aussi entendu les représentants d'agents de compagnies d'assurance-incendie. Comme nous n'avions pas mandat d'enquêter sur les compagnies d'assurance-vie ou d'assurance maritime, mutuelles ou autres, ces organismes n'ont pas formulé de représentations.

La Première Partie du présent rapport a déjà mentionné certains articles de la Loi de l'impôt de guerre sur le revenu et de la Loi de 1940 sur la taxation des surplus de bénéfices, qui se rapportent à l'étude sur les coopératives. Les dispositions ci-après, extraites de diverses lois, prennent une importance spéciale dans l'étude des opérations et des organismes d'assurance mutuelle. L'article 4 de la Loi de l'impôt de guerre sur le revenu prescrit que les revenus suivants ne sont pas sujets à l'impôt:

#### "Corporations mutuelles

- (g) Le revenu des corporations mutuelles n'ayant pas un capital représenté par des actions, dont aucune partie du revenu ne profite à quelqu'un de leurs membres, et le revenu des compagnies d'assurance sur la vie sauf le montant porté au crédit du compte des actionnaires;

#### Associations agricoles

- (i) Le revenu des associations d'assurance, de mort-gage et de prêts exclusivement exploitées au bénéfice des cultivateurs et approuvées par le Ministre;"

L'article 4 (p) de la Loi de l'impôt de guerre sur le revenu (étudié dans la Première Partie), qui s'applique aux coopératives s'occupant de vente et d'achat, revêt aussi une certaine importance relativement à certains organismes coopératifs se livrant à des opérations d'assurance.

L'article 7, alinéa (a) de la Loi de 1940 sur la taxation des surplus de bénéfices prescrit que les bénéfices d'organismes exempts d'impôt en vertu des alinéas (g) et (i) précités de l'article 4 de la Loi de l'impôt de guerre sur le revenu ne sont pas assujettis à l'impôt sur les surplus de bénéfices.

Bien que nous n'ayons reçu aucun mandat à l'égard de la Loi spéciale des revenus de guerre, nous avons été saisis de nombreuses représentations relatives à la taxe prélevée sur les primes nettes des compagnies d'assurance-incendie, aux termes de cette dernière loi. Pour fins de consultation, nous reproduisons ici les dispositions pertinentes de cette loi, modifiée en 1942 par le chapitre 32.

"(2) Est abrogé l'alinéa (b) de l'article treize de ladite loi édicté par l'article un du chapitre cinquante-quatre du Statut de 1932 et modifié par l'article deux du chapitre cinquante du Statut de 1932-33, et remplacé par le suivant:

- (b) 'compagnie' comprend toute corporation ou toute raison sociale ou association, constituée ou non en corporation, ou toute société, ou toute Bourse, ou tout assureur qui se livrent à des opérations d'assurance,

autre qu'une société fraternelle de bénéfiques, une corporation faisant des opérations d'assurance maritime, ou une corporation purement mutuelle, en toute année dans laquelle le revenu de la prime nette de cette corporation mutuelle au Canada provient, jusqu'à concurrence d'au moins cinquante pour cent, de l'assurance de biens de ferme ou provient entièrement de l'assurance d'églises, d'écoles ou d'autres institutions religieuses, éducatives ou charitables;"

4. Est abrogé l'alinéa (f) dudit article treize et remplacé par le suivant:

"(f) 'primes nettes' signifie, dans le cas d'une compagnie exerçant le commerce d'assurance-vie, les primes brutes reçues par elle, autres que le prix reçu pour des rentes moins les primes remises et moins la valeur en espèces des dividendes versés ou crédités aux assurés; et, dans le cas de toute autre compagnie, elle signifie les primes brutes reçues ou recevables par la compagnie ou payées ou payables par l'assuré, moins les rabais et les primes de remboursements payés lors de l'annulation des polices; cependant, s'il s'agit d'une compagnie mutuelle qui fait des opérations sur le plan de dépôt de primes, et s'il s'agit d'une Bourse. l'expression 'primes nettes' signifie le coût net réel de l'assurance à l'assuré pendant la période taxable, ainsi que les intérêts sur ce qui, du dépôt de primes, excède ce coût net au taux moyen réalisé par la compagnie sur ces fonds durant ladite période;"

5. Est abrogé l'article quatorze de ladite loi, édicté par l'article un du chapitre cinquante-quatre du Statut de 1932, et remplacé par ce qui suit:

"(14) (1) Toute compagnie autorisée en vertu des lois du Dominion du Canada ou de l'une de ses provinces à faire des opérations d'assurances, autre qu'une association de personnes formée d'après le plan connu sous le nom de Lloyds, qu'une compagnie mutuelle ne faisant pas d'opérations d'assurance-vie, et qu'une Bourse, doit payer au Ministre une taxe de deux pour cent sur les primes nettes qu'elle a reçues au Canada, moins les primes nettes payées pour réassurances à des compagnies ou associations auxquelles s'applique le présent article durant l'année 1941 et chaque année civile subséquente.

(2) Toute association de personnes formée d'après le plan connu sous le nom de Lloyds et toute compagnie mutuelle n'exerçant pas le commerce d'assurance-vie et n'exerçant pas d'opérations d'après le plan du dépôt de primes, autorisées en vertu des lois du Dominion du Canada, ou de l'une de ses provinces, à exercer le commerce d'assurances, doivent payer au Ministre une taxe de trois pour cent sur les primes nettes qu'elles ont reçues au Canada, moins les primes nettes payées pour réassurances à des compagnies ou associations auxquelles s'applique le présent article, durant l'année 1941 et chaque année civile subséquente.

(3) Toute compagnie mutuelle autorisée en vertu des lois du Dominion du Canada, ou de l'une de ses provinces, à faire des opérations d'assurances et qui exerce ses opérations d'après le plan du dépôt de primes et toute Bourse ainsi autorisée doivent verser au Ministre une taxe de quatre pour cent sur les primes nettes qu'elles ont reçues au Canada pendant l'année civile 1941 et chaque année civile subséquente."

Dans l'étude de l'assurance mutuelle, il convient de s'arrêter à la définition contenue dans la Loi des assurances d'Ontario (Ontario Insurance Act): " 'Assurance mutuelle' signifie un contrat d'assurance ne comportant pas, à l'époque de sa passation, de considération ou prime fixe ou déterminée, cette considération

devant être, à l'expiration dudit contrat, déterminée selon l'expérience des assureurs à l'égard de tous contrats analogues, que le maximum de cette considération ait été prédéterminé ou non."

#### *Mutuelles de diverses catégories*

Nombre de groupements d'assureurs mutuels, y compris les mutuelles agricoles, ont présenté à la Commission des mémoires exposant leur mode de fonctionnement. Suit une description des principales catégories.

Les sociétés agricoles d'assurance mutuelle jouent un rôle important dans l'Ontario et le Québec. Il est intéressant de noter que dès 1818 la loi prévoyait, dans Québec, l'organisation d'assureurs mutuels. Dans toutes les provinces, les mutuelles agricoles sont exploitées selon le mode des billets de dépôt sujets à paiements en espèces et/ou à cotisations. La Loi ontarienne, par exemple, définit le "surplus" d'une mutuelle agricole comme "l'actif de l'assureur autre que le résidu des billets de dépôt, déduction faite de l'entier passif de l'assureur (à l'exclusion du passif éventuel ou des contrats non expirés), et de la proportion des paiements en espèces et de leurs versements acquittés d'avance, applicables aux polices non expirées, cette proportion étant calculée selon les prescriptions du paragraphe 5 de l'article 73". Dans l'ensemble, les mutuelles agricoles d'Ontario sont organisées et fonctionnent de la même façon que dans les autres provinces. Le rôle important qu'elles jouent est démontré par le fait que 69 mutuelles agricoles d'Ontario comptent 140,000 assurés ruraux et que leurs opérations s'exercent pour environ 90 p. 100 en territoire rural. Selon les dépositions recueillies par la Commission, le Québec compte 320 compagnies d'assurance mutuelle agricole, y compris les groupes de comté, de municipalité et de paroisse, qui ont assumé un risque global de \$180,000,000.

Avant de passer à d'autres catégories de mutuelles, rappelons certains traits qui caractérisent les mutuelles agricoles. Elles se spécialisent dans les risques agricoles, domaine où les compagnies à fonds social déploient peu d'activité. De plus ces mutuelles, ainsi que le montrent les statistiques provinciales, sont d'exploitation économique. Leur caractère local fournit à leurs dirigeants une bonne occasion d'apprécier les risques agricoles, car ils connaissent les biens qu'ils assurent ainsi que les gens avec qui ils transigent. En outre, les dépositions recueillies font voir que les garanties statutaires relatives aux taux minima et aux risques maxima sont scrupuleusement observées. Bref, les mutuelles agricoles paraissent répondre à un besoin, mieux que ne le font les autres assureurs.

D'autres groupements d'assurance mutuelle, qui se spécialisent aussi beaucoup dans les risques agricoles comptent un grand nombre d'assurés, en contraste avec les mutuelles locales. Ces groupes comprennent les sociétés "d'assurance mutuelle au comptant" qui avaient débuté avec les billets de dépôt mais qui, maintenant, ont aussi adopté le mode des primes au comptant. Les mutuelles qui fonctionnent selon le mode de primes au comptant et de billets de dépôt jouent un rôle important dans l'Ontario et l'Ouest canadien, où elles assurent un grand nombre de cultivateurs. On a aussi fait observer qu'en plus des risques agricoles, ces mutuelles, et d'autres mutuelles agricoles, ont assumé des risques ruraux ou autres à des endroits où le matériel municipal ou autre de lutte contre l'incendie n'existait pas. En certains cas, les mutuelles en question ont exercé l'assurance-accidents, de même que l'assurance urbaine relativement aux propriétés d'habitation ou de commerce. Quatre sociétés ontariennes d'assurance mutuelle au comptant, constituées en vertu de Loi des assurances d'Ontario, ont présenté leurs vues à la Commission.

Ces quatre sociétés d'assurance mutuelle au comptant ont soutenu que la dérogation au mode des billets de dépôt était devenue nécessaire pour détruire des

critiques des compagnies à fonds social qui prétendaient que dans une société mutuelle, l'obligation du détenteur de police n'était jamais fixe mais bien indéterminée et sans limites, et qu'en conséquence, une police mutuelle offrait peu de sécurité. Pour cette raison, il a été jugé utile de donner à l'assureur le choix entre le mode des primes au comptant et le mode des billets de dépôt; comme résultat une part considérable des opérations des mutuelles canadiennes d'assurance-incendie, sauf les mutuelles agricoles régulières, ont emprunté le mode des primes au comptant. Les sociétés d'assurance mutuelle au comptant ont aussi soutenu qu'elles tendaient à faire bénéficier leurs assurés de taux réduits, mais qu'il était particulièrement important pour elles de constituer des réserves vu le grand nombre de risques agricoles ou ruraux qu'elles assumaient.

La citation suivante, extraite de la Loi des assurances d'Ontario, article 275, traite des réserves à constituer par une compagnie d'assurance mutuelle contre l'incendie:

"(1) Sous réserve des dispositions du paragraphe 5, une corporation d'assurance mutuelle ou d'assurance mutuelle au comptant peut constituer un fonds permanent de réserve devant comprendre la part des bénéfices nets que les administrateurs peuvent périodiquement affecter à cette fin; ce fonds de réserve peut aussi être constitué par des cotisations annuelles imposées à cette fin, et ne devant pas excéder, pour une cotisation, 10 p. 100 des billets de dépôt détenus par la corporation, jusqu'à ce que le fonds atteigne en tout deux pour cent de l'assurance en vigueur souscrite par la corporation.

(2) Le fonds ainsi constitué doit être affecté à garantir les assurés et est assujéti aux dispositions prévues en la présente loi relativement au placement des fonds des compagnies d'assurances.

(3) Le revenu net dudit fonds doit être inclus dans les recettes générales de la compagnie et doit constituer une part des 'bénéfices nets', s'il en est, selon que le présent article définit l'expression.

(4) Le fonds ainsi constitué doit servir au paiement des pertes et des dépenses, lorsque l'encaisse de la compagnie en sus du montant égal à son passif (y compris le capital de garantie, s'il en est) est épuisée. Et lorsqu'il est ainsi prélevé des deniers sur ledit fonds, l'affectation de bénéfices ou l'imposition de cotisations peuvent être continuées jusqu'à ce que le fonds ait été remis dans son état antérieur.

(5) Le dit fonds ne peut pas être réduit par le versement de dividendes aux actionnaires ou aux sociétaires, ni par l'abaissement des primes courantes à un niveau inférieur à 2% de l'assurance en vigueur mentionnée ci-dessus, mais il peut être augmenté au delà de cette limite."

Un autre groupe de mutuelles, l'American Mutual Alliance, qui fit des représentations à la Commission, comprend des organismes dont les membres sont des entreprises commerciales, constituées ou non. Ces mutuelles ont leur siège social aux États-Unis mais elles sont autorisées à faire des affaires au Canada. Bien que ces mutuelles soient formées d'entreprises commerciales, leur formule d'organisation et leur méthode de fonctionnement sont assez semblables à celles des mutuelles constituées par des particuliers. Elles sont organisées sans capital-actions, seuls les assurés peuvent être sociétaires, chaque compagnie ou entreprise ayant qualité de membre ne dispose que d'une voix aux réunions de la mutuelle et enfin on verse des primes en argent dont la portion inabsorbée est remise aux sociétaires. Les compagnies qui font partie de ce groupe prétendent que leur objet consiste à faire des affaires au nom de leurs membres au prix coûtant, et que, à cet égard, 98% des

primes versées par les membres de 1929 à 1943 avait servi, premièrement, à compenser les pertes, deuxièmement, à régler les dépenses, et troisièmement, à payer des dividendes ou des ristournes aux assurés.

Un autre groupe de mutuelles qui fit des représentations à la Commission comprend aussi des compagnies constituées en corporation. On les désigne parfois sous le nom de "New England Factory Mutuals". Ce groupe se distingue d'autres genres de mutuelles par une caractéristique dite provision de prime. En effet, au moment de l'émission d'une police, son détenteur est tenu de déposer une somme parfois considérablement supérieure au coût net annuel de l'assurance. On impute sur le compte de chaque compagnie sociétaire son prorata de pertes et de frais ainsi que de contributions aux réserves. Lorsqu'une police expire ou qu'elle est annulée, on fait le total des frais et le solde de la provision est remis au sociétaire.

A l'égard de la provision exigée des membres des mutuelles industrielles, on prétend que, en moyenne, la partie absorbée de la dite provision de prime peut atteindre environ 10% du total. D'autre part, on affirme que la valeur considérable des risques individuels assurés, bien que triés sur le volet du point de vue de la protection contre les incendies, rend indispensable le dépôt de provisions importantes. Les risques souscrits sont soigneusement choisis et ils se composent pour ainsi dire exclusivement de propriétés industrielles et commerciales très bien construites et munies partout d'extincteurs automatiques d'incendies, selon les prescriptions de l'assureur. D'après les dépositions faites auprès de la Commission, la somme d'assurances souscrite par les mutuelles industrielles aux Etats-Unis et au Canada s'est élevée, en 1943, à \$16,700,000,000, répartis, en chiffres ronds, entre 10,500 risques particuliers. La part canadienne de ce chiffre d'affaires atteint environ 7% du total.

Un autre groupe de mutuelles qui, du point de vue de l'organisation, diffère considérablement des précédents, est connu sous le nom d'inter-assureurs ou d'échanges réciproques. Ce groupe, représenté auprès de la commission par l'American Reciprocal Association, comprend vingt échanges dont les sièges sociaux sont aux Etats-Unis. Dix de ces échanges font des affaires considérables au Canada. L'échange, comme tel, n'est pas constitué en corporation et c'est par là qu'il diffère de tous les autres groupements d'assurances mutuelles. Presque tous les membres (souscripteurs) de chaque échange sont des corps constitués. Le but des souscripteurs est, dit-on, de s'assurer réciproquement. A cette fin, il faut nommer un agent ou mandataire commun chargé de traiter les affaires de l'échange. En conséquence, chaque souscripteur donne procuration au mandataire ou agent commun, l'autorisant ainsi à traiter en son nom. On désigne ce mandataire sous le nom de "Mandataire de fait". Le mandataire reçoit des fonds de la part de chacun des souscripteurs. Ces fonds sont portés au crédit de chaque souscripteur et demeurent sa propriété de telle sorte qu'il faut à chacun un compte particulier. Le mandataire déduit de ces sommes ce qu'il faut pour solder les pertes, payer les frais et accumuler les réserves et les surplus indispensables pour parer aux imprévus. Le solde non utilisé est remis annuellement aux souscripteurs. En cas de retraite d'un souscripteur de l'échange, le mandataire lui remet tout l'argent à son crédit, y compris sa part de toutes réserves ou surplus existants. Dans la pratique, et bien que les risques assurés par l'entremise des échanges réciproques soient choisis avec soin, on considère qu'il est opportun d'exiger que la somme fournie par le souscripteur soit suffisante pour parer à l'imprévu, y compris des pertes extraordinairement élevées. Le contrat des souscripteurs prévoit l'établissement de cette réserve destinée aux imprévus. Il va sans dire que la réserve en question est placée et que, en tant que placement, elle produit un certain revenu qui est porté au crédit des souscripteurs. Le mandataire de fait relève d'un comité consultatif de souscripteurs. Chaque échange est autorisé à porter un nom social. Contrairement aux autres mutuelles, le vote par procuration est permis aux réunions de

l'échange. Ce genre de société se distingue de plus par le fait que la part éventuelle du fonds de réserve à revenir à chaque souscripteur, bien que sujette au retrait, se trouve retenue de temps à autre par l'échange.

Il convient aussi de mentionner les mutuelles à capital, bien que nul témoin ne se soit présenté de la part de ce groupe. Il n'existe que peu de compagnies de ce genre. Elles furent primitivement organisées comme des mutuelles pures et simples d'après le système du billet prime. On leur accorde plus tard la permission d'émettre des titres de capital et de vendre des polices à primes au comptant, mais les détenteurs de polices à primes au comptant se voient privés du privilège de devenir sociétaires. Ces compagnies payent des dividendes sur le capital et les billets-primes en cours sont assujettis à l'impôt.

La Pool Insurance Company est une autre société qui fonctionne d'après la formule coopérative. Cette compagnie fut organisée en 1939, sous l'empire de la Loi du Manitoba sur les compagnies, par les trois syndicats du blé de l'Ouest. La création de cette compagnie avait pour objet de permettre aux trois syndicats d'assurer leurs propres élévateurs et de distribuer proportionnellement aux chiffres d'affaires toutes les économies provenant du commerce de la compagnie. En 1940, le Parlement du Canada accorda une charte permettant à la compagnie de se soumettre au règlement des membres de la Commission des grains, savoir que les grains ensilés dans les élévateurs patentés devaient être assurés par des compagnies d'assurances munies d'un permis du gouvernement canadien. L'organisation de la compagnie comporte un capital-actions et elle peut payer sur le dit capital des dividendes n'excédant pas 5%. Le reste a été distribué sous forme de trop-perçu, proportionnellement aux primes courantes payées à la compagnie par les assurés.

Les concurrents des mutuelles dans le domaine de l'assurance-feu, des accidents et de l'automobile, sont des compagnies par actions, qui font de l'assurance exclusivement sur base de comptant. Ces dernières comprennent des compagnies par actions, britanniques, étrangères, y compris la plupart des sociétés américaines, ainsi que les compagnies par actions dont le siège social est au Canada.

#### *La situation de la concurrence.*

On trouve dans les statistiques préparées par le Surintendant fédéral des assurances certaines indications relatives à la situation de la concurrence entre les sociétés d'assurances mutuelles et les compagnies par actions, touchant les affaires faites par les compagnies d'assurance-feu et d'assurances contre les accidents fonctionnant en vertu d'un permis du gouvernement canadien. En 1943, les primes versées à 267 compagnies d'assurance-feu et d'assurances contre les accidents s'élevaient à \$99,897,515. Onze échanges réciproques touchèrent 0.6% du revenu total en primes, onze mutuelles à primes de provision en touchèrent 1.1%, trente autres mutuelles, y compris l'American Alliance Group et les compagnies mutuelles canadiennes, en touchèrent 11.8%, trois mutuelles à capital en touchèrent 1.9% tandis que 212 compagnies par actions recueillaient 84.6% dudit revenu en primes.

Les bénéfices dits "profits d'assurance" ou "gains d'assurance" de ces compagnies s'élevaient, en 1943, à \$5,498,546. De cette somme, 4.3% allait aux échanges réciproques, 6.8% aux mutuelles à primes de provision, 19.9% à d'autres mutuelles, 4% aux mutuelles à capital social et enfin 65% aux compagnies par actions. Notons à cet égard qu'on a déjà signalé la méthode de calculer les "primes nettes" des échanges réciproques et des mutuelles à primes de provision, telle qu'exposée dans la Loi spéciale de l'impôt de guerre sur le revenu. Ce facteur exerce une certaine influence sur le rapport existant entre les profits de souscription de ces compagnies et leur revenu en primes, si on compare ces sociétés aux mutuelles d'autres genres et aux compagnies par actions.

Bien que plusieurs des principes adoptés et des conclusions tirées dans la Première Partie du présent rapport soient applicables aux assureurs mutuels, il convient cependant d'étudier d'une façon spéciale certaines différences entre le mode de fonctionnement des sociétés coopératives et celui des mutuelles d'assurances.

#### QUELQUES COMPARAISONS ENTRE LES MUTUELLES ET LES COMPAGNIES PAR ACTIONS

Les représentants des compagnies par actions font remarquer qu'il existe certaines ressemblances entre leur genre d'organisation et celui des mutuelles. Cela est vrai. Exception faite des échanges réciproques, les deux groupes jouissent de la constitution légale et des avantages découlant de la responsabilité limitée. Tous deux sont tenus par la loi de constituer certaines réserves pour la protection des assurés. La terminologie employée dans les compagnies d'assurances sert à un groupe aussi bien qu'à l'autre.

Il existe toutefois certaines différences évidentes entre les deux genres d'organisations. Dans une compagnie par actions, les personnes qui possèdent et dirigent l'entreprise constituent, à tout prendre, un groupe distinct de ceux qui utilisent les services d'assurances de l'entreprise. Dans une société mutuelle, d'autre part, il y a communauté d'intérêts entre les propriétaires et les usagers. Toutefois, cette distinction est moins évidente lorsqu'une part du surplus d'une société mutuelle par actions est répartie au prorata des actions détenues. En outre, la différence est moins patente lorsqu'une société mutuelle vend des polices à primes payables au comptant, dont les unes comportent le paiement de dividendes suivant les primes versées par les assurés et dont les autres ne comportent pas un tel paiement. Une autre caractéristique qui distingue les deux genres d'assureurs repose sur le fait que, dans une société d'assurance mutuelle, la demande de paiement et le paiement d'une police est, en pratique, synonyme de sociétariat. Si l'on considère les deux genres d'assurances dans l'ensemble, il est évident que l'intérêt prépondérant dans une mutuelle et la participation à son surplus, s'il y a lieu, sont dévolus à ceux qui utilisent ses services à titre d'assurés, tandis que l'intérêt prépondérant et la participation au surplus d'une société par actions sont assignés à ceux qui l'utilisent pour fins de placement, en qualité d'actionnaires.

#### *Certains arguments avancés par les sociétés par actions*

Le premier argument soumis par les sociétés par actions fut que le "dividende" payé sur les primes aux assurés, dans une mutuelle, est semblable à une distribution de profits et, par conséquent, imposable. Même si l'on accepte l'argument des sociétés par actions que les risques d'assurance-feu sont plus difficiles à estimer d'avance que les risques d'assurance-vie, où l'emploi de statistiques et de formules actuarielles permettent de faire une appréciation rigoureuse, ceci n'infirme en rien la similitude qui existe entre un dividende versé par une mutuelle d'assurance-feu et un versement similaire effectué par une mutuelle d'assurance-vie. Comme il est dit dans la Première Partie du présent rapport, nous sommes d'avis que le dividende payé au prorata des affaires constitue la caractéristique des méthodes commerciales des coopératives et des mutuelles. Les membres d'une mutuelle paient des primes en vue de deux fins : s'assurer les uns les autres et soutenir l'organisation nécessaire à la gestion de ce service. S'ils constatent qu'ils ont payé plus qu'il ne faut pour faire face aux pertes et aux dépenses et pour établir les réserves nécessaires, ils peuvent obtenir un remboursement au prorata de la prime payée. Il est impossible de considérer un tel paiement à l'assuré comme un bénéfice imposable à la charge de l'assureur. Si toutefois une part est versée non pas à l'assuré mais à l'actionnaire, à titre de revenu sur son placement, un tel paiement ne représente pas une remise sur un plus-payé d'assurance, mais une récompense en retour du placement fait et du risque assumé par l'actionnaire qui fournit le service aux assurés. A notre avis, le dividende d'une prime d'assurance ne diffère

pas essentiellement de la portion non taxée d'un billet à ordre donné pour payer une prime. Les deux sont nécessaires aux méthodes d'affaires des mutuelles.

Un autre argument présenté par les sociétés par actions fut que les mutuelles devraient être taxées pour fins d'impôt sur le revenu d'après les mêmes normes que celles touchant les sociétés par actions. Ici encore la différence entre les méthodes d'opérations des deux genres de sociétés rendrait l'incidence d'un tel impôt inéquitable en tant que les mutuelles sont concernées. Non seulement cela comporterait-il la taxation du "dividende" dont il a déjà été question, mais d'autres fonds qui sont à la charge de la mutuelle et que l'assuré peut exiger. Dans une mutuelle, le paiement d'une prime sert à combler les pertes et à payer les dépenses, de même qu'à fournir du capital d'exploitation. Un remboursement sous forme de dividende sur les primes ne constitue pas un bénéfice pour la mutuelle. Toute somme retenue par la mutuelle mais exigible par l'assuré n'est pas un bénéfice pour la mutuelle mais un fonds contribué partiellement pour créer du capital d'exploitation, partiellement pour combler des pertes imprévues ou futures.

#### *Les mutuelles peuvent avoir un revenu*

Dans la Première Partie du présent rapport, nous nous sommes efforcés d'établir la distinction entre ce que la coopérative retient en permanence et ce qu'elle paie de fait à ses membres ou ce qui est exigible par eux. La question se pose donc de savoir si les mutuelles où il n'existe d'autre intérêt de propriétaire autre que celui des assurés, gagnent ou reçoivent quelque revenu imposable. Si elles reçoivent un revenu net, à qui échoit-il : à la mutuelle ou aux membres? Nous sommes d'avis que les mutuelles peuvent avoir et ont, dans certaines conditions, un revenu qui peut être imposable. Ce revenu peut provenir partiellement des placements et partiellement d'autres profits d'exploitation. Ce que la mutuelle reçoit et retient sous forme de revenu de placement, ajouté à d'autres apports au surplus sur lesquels les assurés n'ont aucun droit de réclamation, peut être considéré comme revenu, lequel devrait être imposable.

#### *Les mutuelles se spécialisent en certaines sphères*

Il a été clairement établi au cours de nos séances que certaines sociétés mutuelles se spécialisent dans l'assurance contre les risques agricoles et rendent des services fort nécessaires dans ce domaine que ne couvrent guère les autres sociétés d'assurance. En outre, la propriété des villages et villes qui ne sont pas protégées par des services de pompiers, municipaux ou autres, est assurée presque entièrement par les mutuelles. Les raisons pour lesquelles les mutuelles sont en mesure d'assurer contre des risques de ce genre ont déjà été exposées. En vue du grand besoin d'expansion des services d'assurance touchant les régions rurales, nous considérons qu'il n'est pas opportun, du point de vue de l'intérêt public, d'imposer une taxe quelconque qui rendrait plus difficile aux mutuelles et aux autres assureurs la tâche de développer davantage ce service d'assurance si nécessaire dans les zones rurales. En fait, on n'a porté à notre attention aucun cas où une société par actions ait subi de perte d'affaires ou d'autres préjudices par suite des opérations d'une mutuelle agricole. On a plutôt soutenu en général que toutes les mutuelles devraient être taxées suivant les mêmes normes que les sociétés par actions. Il semblerait que les mutuelles font du progrès dans certaines sphères hautement spécialisées, mais que, dans l'ensemble, il y ait peu de changement. Les deux genres d'assureurs semblent fournir un service efficace. Il n'y a aucune preuve tendant à établir que le progrès des mutuelles est attribuable à l'exemption d'impôt. Ceci ne veut pas dire, toutefois, qu'elles ne peuvent avoir de revenu imposable.

#### *Certains arguments avancés par les mutuelles*

Le principal argument des mutuelles, c'est qu'elles s'efforcent de gérer leurs affaires au prix de revient et que, de plus, leur mode de fonctionnement tend à

réduire les taux d'assurance en général. D'autre part, ceci ne dispose pas de l'argument voulant que les mutuelles peuvent avoir et ont, en certains cas, un revenu imposable. Toutefois, les mutuelles ont soumis d'autres arguments pour démontrer l'injustice de la situation où elles se trouvent. Ceux-ci méritent un examen attentif. Ils comportent ce qui va suivre:

- (a) La différence dans les taux imposés par rapport à la taxe sur les primes en vertu de la Loi spéciale des revenus de guerre est injustifiée. Les porteparole des mutuelles ont soutenu que toutes les compagnies devraient payer une taxe à un taux uniforme et qu'ils étaient disposés à continuer de payer une telle taxe. Bien que la Loi spéciale des revenus de guerre soit en dehors de la portée de nos attributions, nous devons signaler qu'il existe beaucoup de mécontentement par rapport à l'échelle actuelle des taux et, à notre avis, le gouvernement devrait étudier de nouveau cette question avant d'assujettir les mutuelles à l'impôt sur le revenu.
- (b) Les mutuelles canadiennes ont fait mention du fait que le revenu de placement est exclu de la liste des revenus imposables au Canada en ce qui a trait aux opérations des compagnies d'assurance britanniques et étrangères. Ceci paraît être un arrangement ministériel avec ces compagnies, arrangement en vigueur depuis un certain nombre d'années. Alors que les sociétés d'assurances par actions au Canada n'ont formulé aucune plainte touchant un tel arrangement, certaines mutuelles canadiennes ont soutenu qu'il comportait une discrimination contre les sociétés par actions canadiennes.
- (c) On a aussi formulé des critiques contre l'exemption d'impôt sur le revenu accordée aux compagnies d'assurance maritime et contre l'exemption consentie à ces compagnies en vertu de la Loi spéciale des revenus de guerre. Aucun représentant de compagnies d'assurance maritime n'a soumis de témoignage à la Commission et l'on ne nous demande pas d'examiner leur situation par rapport à l'impôt. Nous ne faisons que signaler les critiques formulées.

### Conclusions

Nous sommes d'avis que les mutuelles peuvent avoir et ont un revenu imposable. Ce revenu provient des placements et des profits d'exploitation contre lesquels les assurés n'ont aucun droit de réclamation. D'autre part, nous considérons que les mutuelles, dans certaines sphères spécialisées, rendent des services qui ne sont pas fournis par d'autres sociétés, notamment en ce qui a trait aux assurances contre les risques agricoles et d'autres risques ruraux sans protection. Ces mutuelles cherchent à maintenir leurs taux aussi bas que possible, compte tenu du risque à encourir. Nous considérons donc qu'il ne serait pas dans l'intérêt public d'assujettir à l'impôt sur le revenu les assureurs qui font valoir leur activité essentiellement dans ces sphères.

En envisageant la situation dans son ensemble, nous sommes d'avis qu'il ne faudrait pas assujettir les mutuelles à l'impôt sur le revenu sans examiner de nouveau les divers taux actuels de taxes sur les primes en vertu de la Loi spéciale des revenus de guerre, la taxation du revenu de placement des compagnies d'assurance britanniques et étrangères et la situation des compagnies d'assurance maritime.

#### *Sommaire des recommandations*

En conséquence, nous faisons les recommandations suivantes:

1. Que la Loi de l'impôt de guerre sur le revenu et la Loi de 1940 sur la taxation des surplus de bénéfices soient modifiées en vue de prévoir la taxation, en con-

formité des recommandations ci-dessous, des sociétés mutuelles exerçant au Canada le commerce de l'assurance-feu, de l'assurance contre les accidents et de l'assurance des automobiles.

2. Que dans le calcul du revenu imposable, les dividendes ou les ristournes de primes aux assurés, que ces dividendes ou ristournes soient payés comptant ou appliqués au paiement de primes sur le renouvellement de polices, ainsi que les primes non absorbées, ou les dépôts de primes retournés ou payables aux assurés et tout autre montant porté au crédit de l'assuré ou du souscripteur et susceptible d'être exigé par ce dernier, en donnant un avis jugé raisonnable, soient admis pour déduction.
3. Que dans le calcul de leur revenu imposable, il soit permis aux sociétés par actions et autres assureurs qui font le commerce de l'assurance-feu, de l'assurance des automobiles et de l'assurance contre les accidents, et qui payent des dividendes ou remboursent des primes aux assurés, de déduire ces dividendes ou remboursements.
4. Qu'avant de donner effet aux recommandations qui précèdent, il y aurait lieu pour le gouvernement de remettre à l'étude l'incidence de l'impôt visé par la Loi spéciale des revenus de guerre, en ce qui concerne les primes nettes des sociétés d'assurance mutuelles, de même que l'exemption d'impôt consentie aux compagnies d'assurance maritime et le traitement accordé aux compagnies d'assurance britanniques et étrangères, à l'égard de l'impôt sur leurs revenus provenant de placements au Canada.
5. Que le revenu d'un assureur, mutuel ou autre, ne doit pas être sujet à l'impôt lorsque, dans une année quelconque, son revenu net en primes, au Canada, provient, pour 50 p. 100 au moins, de l'assurance de biens agricoles ou d'autres biens non protégés par un organisme, municipal ou autre, de protection contre l'incendie, ou lorsqu'il provient en totalité de l'assurance d'églises, d'écoles, ou d'autres institutions religieuses, ou institutions d'enseignement ou de charité.

Le présent rapport est souscrit par tous les membres de la Commission sous réserve, toutefois, des observations et commentaires annexés aux présentes.

Le tout respectueusement soumis.

ERROL M. McDougall, *Président*  
 B. N. ARNASON  
 G. A. ELLIOTT  
 JEAN-MARIE NADEAU  
 J. J. VAUGHAN

Ottawa, le 25 septembre 1945.

## MÉMOIRE DES COMMENTAIRES ET RÉSERVES

par B. N. ARNASON

La Première Partie, Section IV, du rapport, mentionne les ambiguïtés que présente l'alinéa (p) de l'article 4 de la Loi de l'impôt de guerre sur le revenu. L'opinion y est exprimée que l'application rétroactive des recommandations contenues dans le rapport serait une source d'ennuis sérieux. Il y est déclaré également que l'interprétation de la loi, dans sa forme présente de manière à les assujettir au paiement des impôts postérieurs à l'adoption de l'article 4 (p), porterait atteinte à nombre de sociétés coopératives. On y exprime, aussi l'espoir que les sociétés coopératives, qui ont géré leurs affaires à la lumière d'une interprétation possible, voire même plausible de l'alinéa en question, bénéficieraient d'un dégrèvement d'impôt sur les ristournes versées effectivement ou implicitement depuis l'adoption de l'article 4 (p).

Bien que ce ne soit pas mon intention d'exprimer ici une dissidence, je désire souligner particulièrement les conséquences graves qui s'ensuivraient, pour les institutions coopératives, si elles devaient être requises de payer les impôts sur les ristournes versées ou attribuées depuis l'adoption de l'article 4 (p). Bien que l'alinéa (p) paraisse ambigu, les membres et dirigeants des coopératives ont, à n'en pas douter, tenté d'administrer les affaires de leurs organisations, croyant pour le moins que les ristournes, payées ou attribuées, seraient exemptées. Si ces ristournes devaient être taxées, les résultats pourraient être désastreux pour les coopératives intéressées et onéreux pour leurs membres.

Il y a lieu de se rappeler aussi que nombre de sociétés coopératives ont constitué des réserves inaffectées, en vue de préserver l'intérêt de leurs membres. Dans bien des cas, ces réserves ont été constituées en conformité soit des exigences des lois provinciales sur les coopératives, ou des lois spéciales les constituant en corporations, et en raison aussi de la conviction qu'elles avaient le droit de constituer ces "réserves nécessaires" en vertu de l'article 4 (p).

Pour les motifs énoncés, je soumets qu'il n'est pas dans l'intérêt public d'exiger de ces coopératives les impôts sur le revenu pour la période postérieure à l'adoption de l'article 4 (p).

Il est recommandé, à la Première Partie, Section VI 3(a), du rapport, que les montants payés par les sociétés coopératives et autres entreprises commerciales, en proportion des affaires transigées, soient admis pour déduction, s'ils ont été portés au crédit du membre ou du client et si le montant ainsi crédité peut être retiré moyennant avis raisonnable. Ce même principe est renfermé dans la recommandation (4), en ce qui concerne les déductions à pratiquer du montant brut provenant des produits du client. Le lecteur est renvoyé à l'Annexe D pour l'explication de ce qui constitue un avis raisonnable. Ceci a trait à la pratique suivie par les sociétés coopératives en Grande-Bretagne à l'égard du retrait du capital-actions.

Il est opportun que les droits du membre d'une coopérative, au retrait des fonds qu'il y a placés, soient clairement définis, tant au point de vue de la saine pratique coopérative que pour établir une distinction tranchée entre ce qui appartient au membre et ce qui peut être retenu en permanence par la coopérative. Bien que la pratique britannique constitue une règle utile, il est néanmoins nécessaire d'examiner les conditions dans lesquelles les coopératives canadiennes fonctionnent. En Grande-Bretagne, les coopératives s'adonnent surtout au commerce de denrées de consommation, pour lesquelles la demande est très soutenue, indépendamment des fluctuations dans l'emploi de leurs membres. Les sociétés sont solidement établies, financièrement, ont de fortes réserves et, en conséquence, elles sont en bon

état de faire face promptement aux retraits de capital-actions par leurs membres. Au Canada, par contre, les coopératives s'occupent surtout de l'écoulement de produits agricoles ou autres produits bruts, dont le volume peut fluctuer fortement d'année en année et accuser une baisse très marquée au cours d'une période d'années. Quant aux coopératives agricoles d'approvisionnement, leur commerce n'est pas seulement saisonnier, mais leur volume d'affaires se rattache directement aux fluctuations dans le revenu des membres provenant de la production de produits primaires. De plus, la majeure partie des coopératives canadiennes ne disposent pas de réserves comparables à celles des coopératives britanniques.

Tout en appuyant la recommandation qu'il soit permis au membre de retirer les ristournes ou autres sommes portées à son crédit moyennant avis raisonnable, je suis d'avis que l'étude de ce qui constitue un avis raisonnable doit porter sur les conditions qui règnent au Canada. A mon sens, ce qui importe surtout c'est que le membre puisse, moyennant un avis, réaliser sur sa part d'intérêt sans pour cela compromettre l'intérêt des autres membres. Et la chose est possible sans qu'il soit nécessaire, autant que l'élément temps est concerné, d'adhérer à une pratique en tout semblable à celle qui a généralement cours en Angleterre.

Cette considération en amène une autre. Le rapport tente d'établir la distinction entre ce que la société coopérative peut s'attribuer à elle-même et ce que le membre peut effectivement réclamer comme sien, c'est-à-dire, ce qu'il est en droit d'exiger. Cet "exigible" comprend soit les ristournes versées au comptant ou affectées au paiement d'obligations contractées par le membre envers la société, relativement à des placements, soit les sommes portées au crédit du membre et sujettes au retrait moyennant un avis raisonnable. Or ceci est également conforme à la pratique britannique. Toutefois, les coopératives canadiennes se sont vues dans l'obligation de différer, pour des périodes variées, le paiement des ristournes ou des déductions pratiquées à même les recettes brutes provenant des produits des membres. Ce mode de financement a été jugé nécessaire en raison des conditions où se trouvent les coopératives agricoles, où le volume d'affaires fluctue fortement d'année en année et où, contrairement à ce qui se passe dans les sociétés de consommateurs, de fortes sommes doivent être affectées aux immobilisations. La Commission est d'avis que, lorsque le paiement en est différé pour une période indéfinie, à la seule discrétion des directeurs, ces sommes ne devraient être déduites, pour fin de taxation, que lorsqu'elles sont effectivement payées aux membres.

Il existe cependant un autre mode dont il n'est pas fait mention dans les recommandations, mode qui consiste, lorsque les statuts de l'association ou le contrat avec les membres le stipulent, à différer pour une période déterminée seulement, les déductions à faire des recettes brutes ou les ristournes. Lorsque le paiement doit s'effectuer à une date déterminée, fixée à l'avance, de sorte que l'engagement de payer est irrévocable et ne saurait être changé à volonté par la société, ce paiement ne peut ni être considéré comme "revenu" de la société ni être taxable entre ses mains. Un tel délai, lorsqu'il est adapté aux conditions où s'exerce le commerce des coopératives canadiennes, n'est pas contraire à la pratique suivie par les coopératives britanniques. Il constitue un mode moyen entre celui qui consiste à retirer le capital en aucun temps et celui selon lequel le capital n'est retiré que du consentement de la société. Il établit clairement l'obligation envers le membre. Ce mode a été jugé essentiel aux opérations de nombre de coopératives agricoles. L'admission des ristournes, différées pour une période définie en vertu d'une obligation définie de payer, pour fin de déduction dans le calcul du revenu imposable, fera disparaître cette anomalie que les coopératives canadiennes sont assujetties à des restrictions plus sévères en ce qui concerne le financement à même les fonds payables à leurs membres, que ne le sont celles des coopératives américaines qui bien que n'étant pas exemptes de l'impôt fédéral sur le revenu, n'en sont pas moins autorisées à déduire les ristournes assignées, dans le calcul du revenu imposable.

Je recommande donc que les déductions opérées sur le produit brut ou sur les ristournes d'un sociétaire et retenues par la société coopérative pour une période déterminée, avec engagement irrévocable de payer à la date stipulée, soient considérées comme exemptes lorsqu'on calcule le revenu imposable de cette société.

Avec l'exception des nouvelles sociétés et coopératives d'un certain genre désignées dans la recommandation numéro (9) — voir section VI, Première Partie du présent rapport, les recommandations impliquent la taxation des réserves non assignées des sociétés coopératives d'achat et de vente. Les faits portés à l'attention de la Commission n'en montrent pas moins nettement que les coopératives sont des entreprises qui jouissent d'un degré de stabilité moindre que toute autre. En outre, elles sont incapables de recueillir autant de capitaux de placement d'une compagnie par actions et doivent compter sur les contributions des gens peu fortunés qui ont besoin de leurs services. De plus, la plupart des coopératives au Canada traitent avec les agriculteurs et autres producteurs primaires ce qui veut dire une fluctuation considérable dans le chiffre d'affaires. La législation coopérative de chacune des provinces canadienne a reconnu l'authenticité de cet état de choses en statuant sur les réserves requises pour sauvegarder la part d'intérêt des sociétaires.

A cause de certaines faiblesses du système coopératif envisagées ailleurs dans le présent rapport, et par suite aussi du fait qu'à tout prendre les membres des coopératives sont des personnes à faible revenu qui peuvent difficilement fournir des contributions spéciales pour contrebalancer les lourdes pertes subies par leurs sociétés, je crois que, dans l'intérêt public, les coopératives devraient être autorisées à accumuler des réserves limitées pour protéger les biens de leurs membres, avant que soit calculé le revenu imposable. Aux fins d'exemption d'impôt, les réserves pourraient être restreintes au minimum fixé pour ce genre de réserves par la législation coopérative provinciale. On pourrait encore protéger l'intérêt du membre d'une coopérative en versant annuellement à la réserve 2% de l'actif net, jusqu'à ce que le montant de la réserve égale un maximum de 20% de cet actif net. L'actif net serait l'actif total moins la valeur des réserves, moins les engagements envers le public et moins les obligations courantes envers les sociétaires.

Il a été en outre allégué devant la Commission que certaines autres entreprises, surtout celles qui s'occupent de la manutention des produits agricoles, sont sujettes à une fluctuation considérable de revenu et trouvent onéreux de constituer des réserves suffisantes contre l'imprévu. Bien que ces entreprises soient actuellement en possession de disponibilités, la situation pourrait facilement être renversée par la modification des conditions économiques. Il semble donc qu'avant l'établissement du revenu imposable il faille songer à permettre à d'autres genres d'entreprises d'accumuler des réserves limitées destinées à protéger le capital pourvu que la demande nécessaire à cet égard soit adressée au Ministre et que celui-ci considère de telles réserves justifiables. Pour autant que les coopératives et les autres entreprises font face aux mêmes problèmes, une fois prises en considération les lacunes inhérentes au système coopératif, une pareille attitude aiderait à mettre sur un pied d'égalité les deux genres d'activité commerciale.

Je recommande donc que, dans l'intérêt public, les sociétés coopératives d'achat et de vente soient autorisées à accumuler des réserves limitées pour prévenir l'affaiblissement du capital et pour couvrir les pertes imprévues, avant l'évaluation du revenu imposable.

Je recommande en outre d'étudier l'opportunité de permettre à d'autres genres d'entreprises d'accumuler des réserves analogues, avant le calcul du revenu imposable, quand le Ministre est d'avis que ces réserves sont justifiées.

Respectueusement soumis,

B. N. ARNASON

## COMMENTAIRES

de M. J.-M. NADEAU

Sans aucune intention de faire des réserves à un rapport et à des recommandations que j'approuve entièrement, j'estime toutefois, qu'il convient d'appuyer particulièrement sur l'incertitude dans laquelle se trouvent les coopératives au sujet de l'application de l'article 4 (p) de la Loi de l'impôt de guerre sur le revenu. Je suggère donc respectueusement que toute mesure prise en vue de la perception d'arriérés d'impôts soit motivée par l'idée de ne pas imposer, dans l'intérêt public, de trop dures épreuves aux coopératives de cultivateurs et de pêcheurs qui ont fait preuve de bonne foi et qui croyaient que les ristournes payées ou créditées n'étaient pas imposables en vertu des lois existantes.

Les réserves non créditées sont équivalentes dans bien des cas aux "réserves nécessaires", autorisées par l'article 4 (p), en vue de protéger la part d'intérêt des membres. J'estime également que, dans l'intérêt public, ces réserves non créditées devraient jouir de l'exemption d'impôt dont il est question au paragraphe précédent dans le cas de ristournes créditées.

Respectueusement soumis,

Jean-Marie NADEAU.

## MÉMOIRE DE COMMENTAIRES ET DE RÉSERVES

par M. J. J. VAUGHAN

Je regrette de ne pouvoir me joindre à mes collègues pour rendre ce rapport unanime à tous les égards. Sans souscrire à tous les arguments avancés dans le rapport, j'approuve la taxation des coopératives dans la mesure indiquée dans les recommandations. Attendu que l'adoption de cette seule mesure de taxation ne suffirait pas à faire disparaître l'inégalité qui existe actuellement entre les coopératives et les compagnies sous le rapport des impôts, il est nécessaire, à mon avis, d'y porter remède de quelque autre façon.

Disons au préalable que je ne suis pas hostile aux coopératives. Au contraire, je crois qu'elles ont joué et qu'elles jouent encore un rôle très utile, particulièrement dans les endroits reculés du pays, en fournissant à des groupements les moyens d'améliorer leur situation économique. Il est incontestable que les coopératives ont leur place dans notre économie nationale. Mais il faut avouer que les compagnies aussi ont une place très importante dans cette économie. En effet, c'est à l'initiative des compagnies que nous devons une grande partie de l'expansion du Canada jusqu'ici, grâce à l'emploi de capitaux principalement souscrits par des particuliers. Ces capitaux ont permis aux compagnies de s'embarquer dans de nouvelles formes d'entreprise, d'agrandir celles qui existaient déjà, de fournir du travail, d'augmenter la richesse du pays et d'améliorer les conditions d'existence. Les compagnies ont également fourni un moyen de placement qui a permis à un grand nombre de gens de toucher de meilleurs intérêts sur leurs économies et leurs fonds disponibles qu'ils n'auraient pu le faire autrement. Il convient donc que les compagnies puissent aller de l'avant comme autrefois et qu'elles soient capables de rapporter des revenus qui encourageront les placements de capitaux dont le besoin se fera tellement sentir dans la période de rétablissement de l'avenir.

A plusieurs endroits au Canada la concurrence est vive entre les coopératives et les compagnies, mais ces dernières comme on l'a énergiquement signalé au cours de nos séances, sont dans une situation injuste en matière de concurrence. Elles sont tenues de payer de lourds impôts sur le revenu et bien souvent la taxe sur les surplus de bénéfices, ce qui met les coopératives en posture plus avantageuse de se constituer des réserves et de se développer. Etant donné que le Canada est un domaine fertile pour les coopératives, que celles-ci sont solidement établies, avec une direction habile, patronnées et aidées par les gouvernements provinciaux, il y a tout lieu de s'attendre à une expansion sensible de leur chiffre d'affaires. Cette expansion, lorsqu'elle se produira, engendrera une plus forte concurrence et rendra plus prononcée l'inégalité en matière de taxation, à moins qu'on n'applique des mesures remédiatrices.

Vu que la mesure de taxation imposée aux coopératives par la Commission, comme le recommande le rapport, ne fera pas disparaître, je le répète, l'inégalité qui existe et comme, à mon avis, il convient de prendre d'autres dispositions, au besoin, deux moyens semblent se présenter. Le premier, d'imposer davantage les coopératives, le second, de dégrever les compagnies. Le mode de fonctionnement et de comptabilité diffère totalement de celui du commerce ordinaire. Inclus dans les bénéfices sont les bénéfices d'exploitation, le revenu provenant de placements et les soldes payables aux membres à l'égard de leurs produits et denrées, le tout amalgamé d'une façon qui ne permet pas d'établir le bénéfice exact. Il est très difficile, en conséquence, sinon impossible, de taxer davantage les coopératives. Le rapport déclare que les coopératives réalisent des bénéfices; je suis d'accord sur ce point et il n'y a pas de doute qu'elles sont, dans l'ensemble, administrées d'une façon efficace. Il s'ensuit donc que ces bénéfices devraient être comparables avec ceux des entreprises concurrentes. Mais comme ces bénéfices n'apparaissent pas séparément dans les livres des coopératives et comme l'impôt sur le revenu ne peut s'appliquer à la totalité des bénéfices, un autre genre d'impôt me semblerait plus approprié, si le premier moyen doit être adopté. Toutefois, nos attributions, définies dans l'arrêté C. P. 8725, ne nous autorisent pas à recommander une autre forme d'impôt.

Le second moyen mentionné serait de dégrever les compagnies. Les autres commissaires ont exprimé l'avis qu'une telle recommandation, une telle mesure serait en dehors des attributions que nous confère l'arrêté en conseil C. P. 8725. Je ne suis pas de cet avis et je me permets de citer les parties pertinentes de l'arrêté en conseil qui, selon moi, accordent ce pouvoir à la Commission, savoir: que les Commissaires soient nommés pour *faire enquête*—

- “(b) sur l'organisation et les méthodes et opérations commerciales desdites coopératives, ainsi que sur toute autre matière pertinente à la question de l'application des mesures d'impôt sur le revenu et de surplus de bénéfices, et
- (c) sur la situation comparative, à l'égard de l'imposition, sous le régime desdites lois, des personnes exerçant un genre quelconque de commerce en concurrence directe avec les coopératives.

et de faire rapport, dans la mesure où la chose peut se faire commodément, sur tous les faits qui leur paraissent pertinents, afin de déterminer ce qui, dans l'intérêt public, constituerait une base juste, raisonnable et équitable pour l'application de la Loi de l'impôt de guerre sur le revenu et la Loi de 1940 sur la taxation des surplus de bénéfices, aux coopératives et aux personnes autres que les coopératives, à l'égard des méthodes analogues aux méthodes coopératives, comme la remise des sommes généralement appelées ristournes, et de formuler les recommandations qu'ils croient justifiées et dans l'intérêt public quand à la modification des lois existantes.”

Je crois donc qu'il est à propos et opportun de prendre en considération la situation comparative des compagnies, et des coopératives, sous le rapport des impôts.

Au cours de nos audiences, de Vancouver à Halifax, diverses chambres de commerce, la Canadian Chamber of Commerce, l'Association des manufacturiers canadiens de même que d'autres organismes et compagnies ont souligné l'injustice du prétendu système de double impôt au Canada, c'est-à-dire l'imposition de tous les bénéfices entre les mains de la compagnie et de nouveau entre les mains des actionnaires de la partie des bénéfices que ces derniers reçoivent en dividendes. En guise de mesure destinée à remédier à l'injustice de l'imposition actuelle des compagnies en comparaison de l'exemption d'impôt accordée aux coopératives, les témoins ont préconisé la suppression de cette double imposition. Il est à remarquer que ce double mode d'imposition n'existe ni en Angleterre, ni en Australie ni en Nouvelle-Zélande.

Vu que l'imposition aux coopératives de tout autre impôt sur le revenu que celui que recommande la Commission est considérée comme impraticable et que la recommandation d'un autre mode d'impôt n'est pas dans les attributions de la Commission, je suis d'avis qu'il importe de prendre le second moyen. A cet égard, il faut également tenir compte de l'étendue de la perte qu'en éprouverait le Trésor national.

Tout bien considéré, je recommande de réduire de 40 à 30 p. 100 l'impôt sur le revenu des corporations et d'accorder aux actionnaires sujets à l'impôt sur le revenu au Canada un crédit de 50 p. 100 de l'impôt payé par la compagnie en ce qui concerne leurs dividendes.

L'adoption de cette recommandation servirait à une double fin. Elle constituerait un nouveau pas dans la suppression de l'inégalité d'imposition entre les coopératives et les compagnies, et elle supprimerait dans une certaine mesure le double mode d'imposition qui est l'objet de tant de critiques actuellement.

J. J. VAUGHAN

**ANNEXE A**

**EXPANSION RELATIVE DES AFFAIRES DES COOPÉRATIVES  
AU CANADA**

- I. Question de classification.....
- II. Type de la coopérative canadienne.....
- III. Analyse des ventes coopératives de produits agricoles.....
  - (A) Comparaison entre les ventes coopératives et les données sur les recettes en espèces.....
  - (B) Proportion des ventes agricoles effectuées par les coopératives.....
- IV. Analyse du commerce coopératif.....
- V. Sommaire.....
- VI. Supplément—Tableaux.....
- VII. Graphiques.....

## EXPANSION RELATIVE DES AFFAIRES DES COOPÉRATIVES AU CANADA

### I. Questions de classification

Afin d'avoir une idée du commerce coopératif et de sa situation par rapport à l'économie canadienne, une certaine classification s'impose.

Les gens font ordinairement une distinction entre la coopérative de consommation et la coopérative de production. Les Canadiens entendent généralement par coopérative de consommation l'achat coopératif de marchandises et de services qui caractérise les affaires coopératives en Grande-Bretagne. Par coopérative de production, les Canadiens entendent communément la vente des produits agricoles à laquelle se livrent les syndicats canadiens du blé, les associations de bétail et d'autres groupements de cultivateurs constitués pour fins de vente. Les coopératives de production portent souvent le nom de coopérative de *vente*. Ce classement a suffi à caractériser l'expansion de la coopérative à ses débuts, et n'a créé que peu de confusion jusqu'à ces derniers temps pour ainsi dire. La grande diversité d'expansion courante de la coopérative exige pourtant une classification plus élaborée.

Au point de vue du volume, ce sont les coopératives de *production* ou de *vente* qui font encore de beaucoup la plus grande proportion du chiffre d'affaires en dollars des sociétés coopératives canadiennes, et cela comporte pour les organismes coopératifs l'accomplissement de certaines des fonctions relatives à la vente des produits agricoles. Dans cette sphère d'activité, les termes *production* ou *vente* sont satisfaisants tant qu'ils sont pris au sens ordinaire. De même, les magasins coopératifs de détail qui existent dans certaines localités canadiennes peuvent s'appeler à juste titre des coopératives de consommation.

On constatera à l'étude des exemples qui suivent que les deux groupes en cause n'embrassent pas toute l'activité coopérative canadienne. Une coopérative qui fournit du carburant à tracteurs aux cultivateurs qui en font partie est-elle une coopérative de consommation, ou une coopérative de production, ou ni l'une ni l'autre? Une ferme coopérative est-elle une coopérative de production? Si oui, n'est-ce pas parce que le terme est employé dans le sens qui s'applique à un syndicat du blé? Où faut-il ranger la caisse populaire ou la compagnie d'assurances mutuelles? Un salon funéraire coopératif constitue-t-il une coopérative de consommation et, si oui qui sont les consommateurs?

La classification suivante de l'activité coopérative, classification adaptée d'une source américaine (1), pourrait faire la lumière sur l'expansion coopérative au Canada.

- I. Sociétés coopératives de vente (désignées aussi sous le nom de Sociétés coopératives agricoles de vente)
  1. Sociétés de vente des denrées
  2. Sociétés à contrat collectif
  3. Agences de vente
- II. Sociétés coopératives d'achat
  1. Sociétés coopératives de consommateurs faisant le commerce de produits de consommation

(1) Bakken H. H. et M. A. Schaars, *The Economics of Co-operative Marketing* (New York, 1937), pp. 204-6.

- (a) Sociétés de détail
  - (b) Sociétés de gros
2. Coopératives pour l'achat d'articles destinés aux producteurs (p. ex. coopératives de matériel agricole)
    - (a) Sociétés de détail
    - (b) Sociétés de gros
    - (c) Sociétés de fabrication ou de transformation

### III. Coopératives de services

1. Caisses populaires
2. Sociétés d'assurance
3. Compagnies mutuelles de téléphone
4. Sociétés médicales et hospitalières
5. Sociétés fournissant divers services tels que restaurant, logement transport par autobus, divertissement, enterrement, buanderie, camionnage, garage, etc.

### IV. Coopératives ouvrières

1. Ateliers coopératifs
2. Fermes coopératives.

Il arrive sans doute assez fréquemment qu'une société coopérative unique réunisse les caractéristiques de deux ou plusieurs genres de sociétés figurant au tableau ci-dessus. Des sociétés formées pour la vente de denrées agricoles se lancent souvent dans l'achat de fournitures agricoles et vont même parfois jusqu'à diriger un magasin coopératif de consommation. D'autres sociétés coopératives de détail peuvent devenir des sociétés de gros, parvenir au statut de sociétés manufacturières et donner à leurs sociétaires une gamme de services fournis d'autre part par des coopératives spécialisées. Cette dernière formule de développement caractérise le mouvement coopératif britannique.

### *Catégories canadiennes.*

Les données sur les organismes coopératifs canadiens et leur champ d'action se classent d'après une formule beaucoup moins approfondie que celle qui précède. Le Bureau fédéral de la statistique donne, dans son recensement des établissements marchands et des établissements de services, quelques détails sur les magasins coopératifs de détail. Ces magasins font la manutention de produits de consommation et les données qui les concernent ne renferment aucune indication touchant le volume de marchandises passant par les autres genres de coopératives d'achat, notamment celles dont l'objet est d'acheter du matériel agricole.

La seule source importante de renseignements visant le développement des coopératives canadiennes est constituée par le Service des marchés, division de l'économie agricole, ministère de l'Agriculture, à Ottawa. Cette branche du gouvernement compile, depuis les premières années qui suivirent 1930, des relevés annuels touchant le commerce des organismes coopératifs agricoles au Canada. Depuis l'inauguration de ce service de renseignements sur "les affaires des coopératives agricoles" on a tenté dernièrement de restreindre autant que possible la portée de ces enquêtes au domaine strictement coopératif bien que la difficulté d'établir une distinction précise soit évidente. Les autorités de ce service considèrent que les données en leur possession embrassent approximativement 95 p. 100 des affaires des coopératives au Canada, bien que jusqu'à 30 p. 100 peut-être du nombre des coopératives (très petites, celles-là) ne soient pas compris dans les chiffres.

En plus de renseignements sur certaines coopératives, telles que caisses populaires, mutuelles d'assurance, coopératives de téléphone, coopératives de soins médicaux et d'hospitalisation et diverses autres, les données principales compilées par la Division de l'Economie agricole touchant les coopératives sont classées sous les rubriques qui vont suivre. Elles sont d'abord divisées en deux groupes principaux: (1) Vente et (2) Commerce. Puis les groupes secondaires sont établis comme suit:

#### VENTE

Produits laitiers

Fruits et légumes

Grains et semences

Bétail

Volaille

Miel

Produits de l'érable

Tabac

Laine

Fourrures

Bois de charpente et autres

Divers

#### COMMERCE

Produits alimentaires

Vêtements et ameublement

Produits du pétrole et accessoires d'autos

Fourrages concentrés, engrais ou substances pour vaporisation

Machinerie et outillage

Charbon, bois et matériaux de construction

Divers

Les données classées d'après ces rubriques sont utiles et pratiques. Les coopératives "de vente" sont celles qui s'occupent essentiellement de la vente de produits agricoles pour leurs membres. Ce sont les "sociétés coopératives de vente" ou les "sociétés coopératives agricoles de vente" de la classification américaine indiquée précédemment. Les coopératives "de commerce", tel que suggéré par les sous-titres plutôt que par le terme général, sont essentiellement des coopératives agricoles, d'approvisionnement, celles qui achètent des marchandises des producteurs pour les cultivateurs. Depuis 1941, la division de l'économie agricole a étendu la portée de la rubrique "commerce" de telle sorte qu'elle englobe les magasins coopératifs de consommation du genre agricole.

Néanmoins, la classification offre des difficultés. Certaines sociétés de vente peuvent s'occuper de plusieurs produits. Dans un cas de ce genre, la division de l'économie agricole classe les ventes totales sous le produit qui les intéresse principalement. Les sociétés de vente peuvent aussi s'occuper d'approvisionnements pour leurs membres. La division de l'économie agricole répartit leurs ventes en (a) produits et (b) approvisionnements, et classe les ventes d'approvisionnements sous la rubrique voulue dans la colonne "ventes commerciales". Jusqu'en 1942, les affaires des coopératives de consommation n'étaient comprises dans les rapports de la division de l'économie agricole que si la majorité des membres se livraient à quelque occupation agricole. Depuis 1942 inclusivement, la rubrique "commerce" embrasse les affaires de toutes les coopératives d'achat et de consommation, rurales ou urbaines, que ces affaires se rapportent aux marchandises de production ou aux marchandises de consommation. Toutefois, les chiffres fournis par la division de l'économie agricole ne donnent pas les détails séparément pour chacune.

### *Difficulté d'établir des comparaisons*

Il est difficile de trouver des bases pour comparer l'importance relative et les taux de progrès relatifs des coopératives et des organismes non coopératifs. On peut signaler certaines de ces difficultés. D'abord, on n'a colligé les données sur les coopératives au Canada que depuis relativement peu d'années. Parfois les variations dans ces chiffres proviennent de ce qu'ils embrassent davantage, qu'ils s'appliquent à plus d'institutions.

En deuxième lieu, la mise sur le marché comporte une série d'étapes ou stades différents pour chaque produit, et les coopératives participent dans des proportions différentes du nombre global d'étapes dans la manutention des divers produits. Si nous disons, par exemple, que de tout le grain mis sur le marché en Saskatchewan au cours de l'année agricole 1943-44, 42.8 p. 100 a été manutentionné par le syndicat des élévateurs, nous savons passablement bien quelle est la situation relative aux marchés locaux de groupement. Mais nous savons très peu de chose de l'importance des coopératives dans la vente du blé à moins de connaître également les proportions à chacune des autres étapes du procédé de vente—à savoir, le niveau à la tête de ligne et le niveau à l'exportation. Dans la mise sur le marché du tabac canadien, une société coopérative enregistre un chiffre d'affaires de millions de dollars. Cependant, ce n'est qu'une agence collective de vente. Elle ne supprime aucun organisme privé. Comparer le chiffre d'affaires de cet organisme au chiffre qui représente la valeur globale de gros de la récolte du tabac canadien, par exemple, ne donnerait que peu d'éclaircissements sur l'importance relative de l'entreprise coopérative dans la vente du tabac canadien.

En troisième lieu, il y a la comparaison du commerce des coopératives d'achat ou de commerce avec les ventes de l'entreprise privée dans des domaines semblables d'activité. Certaines des denrées manutentionnées par les coopératives de commerce sont vendues au détail et d'autres en gros. Par exemple, les ventes en gros d'essence par les coopératives peuvent supplanter les ventes au comptant d'essence par le commerce non coopératif. On peut obtenir les chiffres de vente des magasins coopératifs de consommation et les comparer aux ventes des magasins de détail non coopératifs. Mais au delà les données du commerce coopératif comportent des transactions de gros ou de détail, ou, en fait, d'une nature telle qu'elles peuvent être considérées comme production ou transformation, plutôt que du commerce dans quelque une de ses formes. Il est extrêmement difficile d'obtenir des bases de comparaison pour indiquer l'importance changeante des coopératives d'achat dans le tableau du commerce canadien.

## II. Type des Coopératives canadiennes

L'activité des coopératives canadiennes a toujours été plus marquée dans le domaine du commerce (\*) que dans celui des services ou de la "production". Dans la sphère commerciale, c'est-à-dire, pour ce qui est de l'achat et de la vente des marchandises, les coopératives canadiennes ont toujours pratiqué d'avantage la vente des produits agricoles que l'achat ou la vente de toute autre denrée. Leurs ventes ont toujours été plus importantes que leurs achats: la "mise sur le marché" plus importante que le "commerce". La division de l'économie partage les denrées manutentionnées par les coopératives canadiennes en "produits" et "fournitures", ceux-là se composant surtout de produits agricoles mis sur le marché pour leurs membres, et celles-ci, de fournitures et de marchandises achetées pour leurs mem-

(\*) Les activités de "mise sur le marché" et de "commerce" analysées annuellement par la division de l'économie du ministère de l'Agriculture, à Ottawa, sont les activités commerciales des coopératives canadiennes. Dans la classification américaine donnée plus haut les sociétés coopératives de vente et les sociétés coopératives d'achat sont les sociétés commerciales.

bres. En 1943, 86 p. 100 des opérations commerciales des coopératives canadiennes comportait la mise sur le marché de produits et 14 p. 100, le "commerce" ou l'achat de fournitures et d'articles de consommation.

Cependant, la situation régionale varie ainsi que le démontre le tableau suivant.

TABLEAU I

Mise sur le marché de produits, et achats de fournitures et de marchandises en pourcentages des affaires des coopératives commerciales au Canada, pour l'année close le 31 juillet 1943.

	Mise sur le marché des produits	Achat de fournitures
Ile du P.-E.....	85	15
Nouvelle-Ecosse.....	49	51
Nouveau-Brunswick.....	63	37
Québec.....	75	25
Ontario.....	86	14
Manitoba.....	93	7
Saskatchewan.....	87	13
Alberta.....	90	10
Colombie-Britannique.....	83	17
Canada.....	86	14

Pour l'ensemble des provinces Maritimes les chiffres de 1943 s'établissaient à 60 p. 100 pour la vente et à 40 p. 100 pour l'achat; pour les provinces des Prairies, ils étaient de 89 pour la vente et de 11 pour l'achat.

Au Canada, les proportions ne varient pas seulement par régions; elles ont beaucoup fluctué à différentes périodes, ces dernières années. L'achat de fournitures et de marchandises prend une place de plus en plus importante dans les affaires des coopératives canadiennes, ainsi que l'indique le Tableau II. (Voir aussi Graphique 1).

TABLEAU II

Vente de produits et achat de fournitures et marchandises, en pourcentages des affaires des coopératives canadiennes, années terminées le 31 juillet.

Année	Vente de produits	Achat de fournitures
1932-3.....	93	7
1933-4.....	95	5
1934-5.....	94	6
1935-6.....	92	8
1936-7.....	91	9
1937-8.....	87	13
1938-9.....	90	10
1939-40.....	91	9
1940-1.....	89	11
1941-2.....	85	15
1942-3.....	86	14
1943-4.....	89	11

La valeur en dollars du commerce exercé par les coopératives canadiennes accuse une augmentation sensible depuis quelques années. En 1943, les entreprises faisant rapport à la division de l'économie accusaient un chiffre d'affaires de \$353 millions répartis approximativement comme suit: vente de produits, \$295 millions; achat de marchandises et fournitures, \$56 millions. Comme il est dit plus haut, la division de l'économie estime que ces chiffres représentent environ 95 p. 100 de l'entière activité commerciale des coopératives au Canada. Comme ces statistiques sont incomplètes, et comme nous nous intéressons plus, dans le moment, aux

montants relatifs qu'aux montants absolus, le tableau suivant (Tableau III) est établi en nombres-indices. Le Tableau III indique le taux estimatif d'expansion du commerce coopératif au Canada et dans les provinces. La période de base de 1935-39 a été choisie pour représenter l'avant-guerre, afin d'éviter la comparaison avec une seule des années de la décade de 1930, qui peuvent toutes être considérées comme anormales. Les tableaux dressés sur une telle base appellent en particulier l'attention sur les années subséquentes à 1939 et facilitent la comparaison avec ces dernières.

TABLEAU III

Indice de la valeur en dollars des produits vendus et des fournitures et marchandises achetées au Canada par les coopératives:  
(1935-39 = 100)

	Canada	Mari- times	P.Q.	Ont.	Man.	Sask.	Alta.	C-B.
1933.....	71.1	68.5	48.2	51.7	53.9	71.7	85.2	75.9
1934.....	83.7	68.4	48.4	53.6	70.9	108.0	91.1	83.4
1935.....	77.4	73.9	66.8	62.1	69.8	98.7	68.7	89.2
1936.....	97.1	90.2	95.6	75.6	63.9	108.2	109.3	99.1
1937.....	106.7	95.8	99.5	85.2	88.9	134.3	89.8	99.3
1938.....	95.2	115.6	122.6	100.2	150.8	51.2	110.6	103.5
1939.....	123.7	124.5	115.6	177.0	126.6	107.6	121.7	108.9
1940.....	145.0	116.6	135.1	174.9	130.4	173.9	118.8	110.9
1941.....	148.6	118.7	171.9	157.0	166.0	160.1	132.4	109.8
1942.....	157.7	172.2	289.8	236.3	213.7	108.1	121.0	163.0
1943.....	216.5	240.0	293.0	255.3	261.2	205.7	164.6	209.2
1944.....	316.5	292.9	356.4	288.0	476.7	357.5	271.7	246.5

L'expansion de l'activité coopérative a été plus marquée au Manitoba, en Saskatchewan et dans Québec, qu'en Colombie-Britannique, en Ontario et en Alberta.

Les Tableaux IV et V indiquent les variations d'ordre régional dans la vente et l'achat coopératifs respectivement. L'augmentation en pourcentage de la valeur des achats dépasse sensiblement l'augmentation en valeur des ventes de produits<sup>(\*)</sup>.

TABLEAU IV

Indices de la valeur en dollars des produits vendus par les Coopératives au Canada  
(1935-39 = 100)

Campagne agricole terminée en	Canada	Pro- vinces Mari- times	P.Q.	Ont.	Man.	Sask.	Alb.	C-B.
1933.....	72.6	73.4	59.1	51.8	54.1	72.5	84.6	77.7
1934.....	87.6	73.1	60.2	51.9	71.6	111.8	91.9	87.3
1935.....	80.1	71.2	80.0	64.5	67.5	101.4	69.5	91.3
1936.....	98.6	95.3	115.8	72.9	61.9	109.5	108.3	102.5
1937.....	106.8	92.4	92.6	82.6	89.8	135.8	89.7	99.3
1938.....	91.4	108.8	108.7	93.9	153.8	46.6	111.6	101.5
1939.....	122.9	132.4	102.9	186.1	127.0	106.8	120.8	105.5
1940.....	145.7	115.6	135.3	183.3	130.0	174.3	115.8	108.9
1941.....	146.2	108.7	180.5	162.0	162.6	154.8	125.8	102.2
1942.....	145.6	162.7	272.3	249.3	211.5	98.4	110.6	163.1
1943.....	200.4	218.0	272.3	255.7	257.8	189.8	154.1	213.0
1944.....	311.4	267.3	321.2	285.8	483.8	351.6	263.3	246.0

(\*) A noter qu'une part de l'augmentation des achats coopératifs, dans le Québec en particulier, peut être attribuée à l'activité sans cesse croissante de la division de l'économie attachée au Service de l'organisation des marchés, ministère de l'Agriculture, d'où proviennent les données publiées ici.

Les indices montrent particulièrement l'augmentation sensible dans les achats des sociétés coopératives dans les provinces des Prairies. Si nous ignorons pour l'instant les chiffres des ventes coopératives en 1944 (Tableau IV) nous pouvons voir que celles de la Saskatchewan et de l'Alberta ont une tendance marquée à traîner par rapport à celles des autres provinces. En raison de l'énorme augmentation dans les chiffres de 1944, qui a fait monter l'indice canadien de 200 à 311 en une seule année principalement comme résultat de la bonne récolte, les chiffres de 1944 ne devraient pas être considérés comme caractéristiques des progrès depuis 1939, progrès qui ont été beaucoup plus graduels en général.

TABLEAU V

Indices de la valeur en dollars des marchandises et fournitures achetées par les coopératives au Canada

(1935-39 = 100)

Année civile	Canada	Provinces Maritimes	P.Q.	Ont.	Man.	Sask.	Alb.	C.-B.
1933.....	40.3	53.6	3.5	55.5	57.7	45.3	57.1	64.8
1934.....	44.0	74.1	7.5	40.0	96.5	49.3	36.6	76.9
1935.....	70.4	73.8	6.5	77.0	87.9	74.9	106.0	80.2
1936.....	90.1	95.4	103.4	86.6	67.8	92.3	68.0	92.8
1937.....	110.7	120.5	148.4	119.2	99.7	97.5	62.1	105.9
1938.....	112.4	100.0	139.0	107.8	116.3	99.9	110.8	111.8
1939.....	116.4	110.5	102.7	109.4	128.4	135.3	153.2	109.2
1940.....	142.6	129.0	105.3	110.5	203.5	187.7	239.2	127.0
1941.....	204.1	180.2	305.2	141.8	238.0	210.4	313.8	159.3
1942.....	265.7	267.6	318.7	209.5	293.2	349.5	347.5	179.5
1943.....	317.9	324.2	422.3	265.5	363.6	373.8	396.2	244.0

Les variations de pourcentage dans le volume des affaires coopératives ne donnent, naturellement, aucune idée de l'énorme différence dans le chiffre des affaires transigées dans les diverses provinces ou régions en une même année. L'importance des affaires coopératives dans les provinces des Prairies est bien connue. C'est dans les provinces des Prairies que se font annuellement la moitié ou les deux tiers des affaires coopératives du Canada. La Saskatchewan seule accuse des chiffres qui oscillent considérablement mais qui varient entre 20 et 40 pour cent du total, généralement 30 à 40 pour cent. Le Tableau VI indique la répartition régionale des affaires commerciales des coopératives canadiennes—c'est-à-dire l'ensemble des ventes et des achats pour revente. (Voir Graphique 2)

(\*)

Les indices montrant les augmentations en dollars dans les affaires des coopératives canadiennes donnent peu de renseignements sur la situation et la puissance concurrentes de la forme coopérative de l'organisation commerciale. Une partie de l'augmentation dans le chiffre d'affaires est due à la hausse des prix depuis les huit ou dix dernières années. L'augmentation dans le volume des affaires coopératives n'est pas aussi forte que celle du chiffre d'affaires. Sous le rapport de la concurrence, les affaires non coopératives ont augmenté sensiblement depuis les dix dernières années en même temps que les affaires coopératives. Le problème

(\*) Les Graphiques 3, 4, 5, 6 indiquent encore plus complètement l'activité des coopératives canadiennes par régions et par années.

TABLEAU VI

Répartition, en pour-cent, des affaires coopératives au Canada

	Canada	Provinces Maritimes	P.Q.	Ont.	Man.	Sask.	Alb.	C.-B.	Entre provinces
1933.....	100	3.3	5.3	9.3	6.2	30.0	22.8	6.4	16.7
1934.....	100	2.8	4.5	8.2	6.9	38.4	20.7	6.0	12.5
1935.....	100	3.1	6.4	10.0	7.1	37.0	16.3	6.6	13.5
1936.....	100	3.2	7.7	10.0	5.3	33.2	21.4	6.2	13.0
1937.....	100	3.1	7.3	10.2	6.8	37.4	16.0	5.6	13.6
1938.....	100	4.2	10.1	13.4	13.0	16.0	22.1	6.5	14.7
1939.....	100	3.5	7.3	18.3	8.4	25.8	18.7	5.3	12.7
1940.....	100	2.8	7.3	15.4	7.3	35.7	15.5	4.6	11.4
1941.....	100	2.8	9.1	13.5	9.1	32.0	16.9	4.5	12.1
1942.....	100	3.9	14.8	19.6	11.4	20.8	14.9	6.4	8.2
1943.....	100	3.9	10.9	15.4	10.2	28.9	14.8	6.1	9.8

est de trouver une mesure des affaires non coopératives pour en faire la comparaison avec celles des coopératives.

### III. Analyse des ventes coopératives de produits agricoles

Pour se faire une idée du taux relatif des progrès accomplis par les organisations coopératives de vente, par les organismes coopératifs faisant la vente des produits agricoles, il vaudrait mieux avoir les chiffres indiquant les ventes de produits agricoles par les organismes non coopératifs. Pour faire une bonne comparaison il faudrait ces chiffres par totaux, par régions et par denrées. Malheureusement les chiffres comparatifs n'existent pas sous cette forme. Par suite du nombre variable d'étapes que comporte la vente des différents produits agricoles et de la complexité générale des débouchés commerciaux il est impossible d'obtenir des chiffres mesurant l'opération de la vente pour tous les produits agricoles ou même pour un seul d'entre eux. Il faut donc s'en tenir à des comparaisons de convention.

Parmi les renseignements disponibles on trouve les chiffres approximatifs des recettes provenant des ventes au comptant de produits agricoles par années, régions et denrées. Nous croyons que la comparaison de ces renseignements pourrait donner une idée du taux relatif des progrès des ventes coopératives. Les recettes provenant de la vente d'un produit agricole donnent, naturellement, la mesure des ventes de l'organisme local. C'est pour ainsi dire la valeur d'inventaire du produit sur la base du prix de revient. Les recettes des agriculteurs dans le cas de la vente du blé, par exemple, sont l'inventaire au prix de revient pour l'élevateur local et représentent la valeur en dollars du blé à la première étape du système de vente. Comme seconde étape, la compagnie d'élevateur peut, par exemple, vendre à un meunier ou à un exportateur, et la valeur à la deuxième opération de vente comprend la valeur primitive (la recette de l'agriculteur) plus la "majoration" à l'élevateur. Le commerce du blé ne se sert pas de ces termes et au lieu de "majoration" il emploie le terme "frais de manutention". Il faut également ajouter les frais de transport. Mais le fait est que les recettes de l'agriculteur proviennent du procédé de vente. Elles représentent le produit agricole à un certain stade du procédé, et on peut se faire une idée relativement claire de la variation de l'importance relative des organismes coopératifs de vente en comparant les chiffres de vente coopérative et ceux des recettes de l'agriculteur. Les pages suivantes contiennent des comparaisons de ce genre.

Ces comparaisons soulèvent certains problèmes. Les chiffres servant de base aux indices des recettes ont été compilés sur une base d'année civile<sup>(1)</sup>, tandis que les statistiques des produits agricoles ont été compilés<sup>(2)</sup> en partie sur une base d'année civile et en partie sur une base de campagne agricole. Il a été difficile en conséquence de trouver des indices correspondants pour les années appropriées. Savoir si les données sur les produits agricoles qui comprennent celles de la campagne agricole de 1943-44 devraient être mises en regard des données sur les recettes de l'année civile de 1943 ou 1944. Dans la comparaison ci-dessous, il a été décidé d'opposer la campagne agricole de 1943-44 à l'année civile 1944, c'est-à-dire que les données sur les produits agricoles sont ainsi mis en regard des données sur les recettes de l'année civile au cours de laquelle se termine la campagne agricole. Et cela, surtout parce que la campagne agricole pour le grain et les semences, qui forment une si grande partie de l'ensemble des produits se termine le 31 juillet. En outre, depuis quelques années, il y a un report considérable en stocks de grain, ce qui fait que les ventes dans la dernière partie de la campagne agricole sont assez importantes.

On comprend qu'un fort argument peut également être avancé en faveur de l'autre méthode mentionnée. La vérité exacte se trouve entre les deux extrêmes, aucune n'étant d'une exactitude précise. Nous croyons que la méthode employée établit une comparaison aussi raisonnablement juste qu'on saurait obtenir dans les circonstances.

Enfin, il convient de dire un mot de la technique employée dans le calcul des recettes provenant de la vente des produits agricoles.<sup>(3)</sup>

"Les paiements effectués sous le régime de la Loi de 1942 sur la réduction des emblavures, de la Loi de 1939 sur l'assistance à l'agriculture des Prairies, du Prairie Farm Income Act, en vertu des certificats de participation relativement au blé des récoltes de 1940, 1941 et 1942 ne sont pas inclus sous la rubrique recettes en espèces provenant (de la vente) des produits agricoles . . . Les autres paiements effectués par les gouvernements fédéral et provinciaux sont inclus . . ."

Un genre important de paiement gouvernemental qui influe sur les recettes en espèces c'est les primes versées par l'Office du ravitaillement agricole, aux producteurs de produits laitiers. Ces primes ont été autorisées par l'arrêté en conseil du 26 décembre 1941 et ont été versées depuis, en montants divers, pour les différents produits laitiers. Il en résulte que ces primes seront cause que les recettes en espèces seront, pour ces dernières années, légèrement plus élevées qu'elles ne l'auraient été autrement. Il faut bien retenir ceci en établissant une comparaison entre les ventes coopératives et les recettes en espèces.<sup>(4)</sup>

#### a. COMPARAISON ENTRE LES VENTES COOPÉRATIVES ET LES DONNÉES SUR LES RECETTES EN ESPÈCES

Le Tableau VII établit une comparaison entre les indices du chiffre d'affaires en dollar des agences de vente coopératives—coopératives vendant des produits agricoles—et les indices des recettes en espèces provenant de la vente des produits agricoles. (Voir Graphique 7).

Le Tableau VII fait voir un aspect de la croissance relative des ventes coopératives par rapport aux années d'avant-guerre. En 1943, la vente coopérative des produits agricoles avait doublé en volume-dollar au Canada à l'égard des années

<sup>(1)</sup>Bureau fédéral de la Statistique, Service agricole.

<sup>(2)</sup>Bureau fédéral de la Statistique, Service des ventes, Ministère de l'agriculture.

<sup>(3)</sup>Bulletin du 23 février 1945 publié par le Service agricole du Bureau fédéral de la statistique estimant les recettes en espèces pour les années civiles 1942 à 1944.

<sup>(4)</sup>Ces paiements affecteront seulement l'analyse comprenant les recettes en espèces provenant de la vente de tous les produits agricoles. Ils n'affectent en rien l'étude des ventes coopératives des produits laitiers qui emploie la valeur de fabrication des produits laitiers de préférence aux recettes en espèces provenant de la vente des produits laitiers, évitant ainsi ce problème.

TABLEAU VII

Indices du chiffre d'affaires en dollar pour les produits vendus par les coopératives comparés aux indices des recettes en espèces provenant de la vente des produits agricoles pour tout le Canada.

(1935-39 = 100)

	Produits vendus	Recettes en espèces
1933.....	72.6	63.5
1934.....	87.6	77.7
1935.....	80.1	81.9
1936.....	98.6	92.6
1937.....	106.8	103.4
1938.....	91.4	106.4
1939.....	122.9	115.7
1940.....	145.7	122.7
1941.....	146.2	146.4
1942.....	145.6	176.3
1943.....	200.4	221.6
1944.....	311.4	280.5

d'avant-guerre. D'autre part, les recettes en espèces provenant de la vente des produits agricoles avait plus que doublé. Il semble convenable d'en conclure qu'en dépit de son expansion prononcée au cours des dernières années, en 1942 et 1943, le chiffre des ventes coopératives des produits agricoles canadiens était moins considérable que vers la fin de la décade de 1930. A la fin de l'année 1944, les ventes coopératives avaient plus que triplé par comparaison aux années d'avant-guerre. En 1944, les recettes en espèces traînaient quelque peu.

Une autre comparaison est possible en calculant le pourcentage relatif de la croissance des ventes coopératives et celui des recettes en espèces provenant de la vente des produits agricoles<sup>(\*)</sup>. Ces calculs établissent que de 1933 à 1944, inclusivement, le volume-dollar des ventes coopératives pour tout le Canada a augmenté en moyenne de 11.4 p. 100 par année, tandis que les recettes en espèces provenant de la vente des produits agricoles ont diminué de 12.1 p. 100 par année. Le pourcentage d'augmentation est beaucoup plus prononcé si on n'envisage que les toutes dernières années. De 1939 à 1944, inclusivement, les ventes totales coopératives ont augmenté de 17.4 p. 100 et les recettes en espèces, de 20.2 p. 100, par année. Le chiffre des recettes en espèces a augmenté plus rapidement, au cours de ces deux périodes, que celui des ventes coopératives.

Le point de vue régional est important sous un autre angle. Le Tableau VIII établit des comparaisons semblables à celles qui figurent au Tableau VII pour tout le Canada et pour les groupements provinciaux et régionaux.

Le Tableau VIII fait voir que dans certaines parties du Canada, sous le rapport des ventes des produits de la ferme, les coopératives ont fait plus que se maintenir. Ce fait est particulièrement vrai en ce qui concerne le Manitoba, et à un degré moindre pour l'Ontario, le Québec et les provinces Maritimes. En 1913 et 1914, en Colombie-Britannique, les indices étaient à peu près égaux, faisant voir un développement égal pour les ventes coopératives et les recettes en espèces provenant de la vente des produits agricoles depuis les années d'avant-guerre. En Saskatchewan et en Alberta, l'expansion des recettes en espèces provenant de la vente des produits agricoles était bien en avant de l'expansion des ventes coopératives. Etant donné l'importance relative du volume des ventes coopératives en Saskatchewan et en Alberta, la tendance de ces dernières à céder le pas dans ces provinces crée une fausse impression sous le rapport du développement coopératif dans les autres provinces, si l'on ne s'en tient qu'aux totaux pour toutes les provinces réunies.

(\*) Ces calculs ont été faits en adaptant la courbe  $y = a + bx$  aux renseignements obtenus par la méthode des moindres carrés et donnant pour résultat  $b = (1 + r)x$  alors que "r" représente le taux annuel moyen d'augmentation.

TABLEAU VIII

Variations dans le volume-dollar des produits agricoles vendus par les coopératives comparées aux variations dans les recettes en espèces provenant de la vente des produits agricoles

(Indice 1935-9 = 100)

	CANADA		PROVINCES MARITIMES		QUÉBEC		ONTARIO		MANITOBA		SASKATCHEWAN		ALBERTA		COLOMBIE-BRITANNIQUE	
	Produits		Produits		Produits		Produits		Produits		Produits		Produits		Produits	
	Ventes	Re-cettes	Ventes	Re-cettes	Ventes	Re-cettes	Ventes	Re-cettes	Ventes	Re-cettes	Ventes	Re-cettes	Ventes	Re-cettes	Ventes	Re-cettes
1933.....	72.6	63.5	73.4	72.7	59.1	57.7	51.8	65.2	54.1	56.1	72.5	67.3	84.6	60.6	77.7	71.3
1934.....	87.6	77.7	73.1	82.9	60.2	73.0	51.9	73.3	71.6	75.2	111.8	82.1	91.9	83.6	87.3	81.2
1935.....	80.1	81.9	71.2	84.4	80.0	78.1	64.5	78.1	67.5	62.7	101.4	94.9	69.5	86.8	91.3	83.9
1936.....	98.6	92.6	95.3	95.2	115.8	87.2	72.9	93.1	61.9	81.9	109.5	110.5	108.3	83.2	102.5	90.0
1937.....	106.8	103.4	92.4	112.1	92.6	103.4	82.6	108.8	89.8	130.0	135.8	74.0	89.7	107.2	99.3	105.4
1938.....	91.4	106.4	108.8	107.3	108.7	108.6	93.9	110.3	153.8	113.0	46.6	82.0	111.6	117.5	101.5	112.3
1939.....	122.9	115.7	132.4	100.6	102.9	122.7	186.1	109.7	127.0	112.3	106.8	138.8	120.8	105.4	105.5	108.1
1940.....	145.7	122.7	115.6	126.7	135.3	146.0	183.3	117.5	130.0	112.9	174.3	132.4	115.8	111.6	108.9	110.3
1941.....	146.2	146.4	108.7	152.4	180.5	175.2	162.0	144.3	162.6	141.7	154.8	142.2	125.8	135.4	102.2	140.2
1942.....	145.6	176.3	162.7	183.8	272.3	210.8	249.3	179.3	211.5	179.5	98.4	171.9	110.6	148.2	163.1	170.9
1943.....	200.4	224.6	218.0	221.6	272.3	240.9	255.7	193.2	257.8	253.1	189.8	287.5	154.1	193.6	213.0	212.6
1944.....	312.6	280.5	267.3	230.5	321.2	262.3	289.6	206.8	490.5	292.4	351.6	441.9	263.3	275.5	246.0	252.1

La tendance régionale peut être constatée plus clairement si les chiffres absolus sont exprimés en pourcentage annuel moyen du changement. C'est ce qui figure au Tableau IX.

TABLEAU IX

Pourcentage annuel moyen de la croissance des ventes coopératives des produits agricoles et des recettes en espèces provenant de la vente des produits agricoles par régions. 1933-43

Province ou région	Produits vendus	Recettes en espèces
Canada.....	9.3 p. 100	11.5 p. 100
Maritimes.....	10.3 "	10.5 "
Québec.....	16.2 "	14.6 "
Ontario.....	16.9 "	10.9 "
Manitoba.....	16.3 "	13.5 "
Saskatchewan.....	5.9 "	11.8 "
Alberta.....	5.6 "	9.3 "
Colombie-Britannique.....	7.6 "	10.0 "

Les calculs comparés dans le Tableau IX permettent d'envisager les pourcentages comparatifs de croissance des ventes coopératives et des recettes en espèces des cultivateurs provenant de la vente des produits agricoles pour la décade 1933 à 1943 pour les différentes régions. Le pourcentage de la croissance des ventes coopératives a surpassé celui de la croissance des recettes en espèces dans Québec, Ontario et au Manitoba; a été inférieur en Saskatchewan, Alberta et en Colombie-Britannique, et tous deux furent à peu près identiques dans les provinces Maritimes.

Naturellement, le chiffre total des ventes se compose de chiffres se rapportant à la vente de produits déterminés ou de groupes de produits. Les renseignements détaillés pour ces groupes de denrées seront analysés autant qu'il sera possible de se les procurer. Il convient de signaler ici un groupe important "grain et semences" et d'indiquer comment il influe sur le total. Le grain et les semences constituent une partie si importante de tout le commerce coopératif que l'expansion de la vente coopérative de ces produits peut fort bien créer une fausse impression sur ce qui s'est passé dans les autres domaines de l'activité coopérative.

Le tableau X indique l'importance relative du commerce du grain et des semences dans les coopératives canadiennes au cours des dernières années.

TABLEAU X

Pourcentage du grain et des semences par rapport au commerce total des produits dans les coopératives canadiennes, de 1933 à 1943

1933.....	69.0	1939.....	61.5
1934.....	73.5	1940.....	66.3
1935.....	66.4	1941.....	63.7
1936.....	67.4	1942.....	40.6
1937.....	69.6	1943.....	45.5
1938.....	60.1	1944.....	57.6

Les affaires coopératives concernant le commerce du grain et des semences n'ont pas augmenté aussi rapidement que le commerce des autres produits agricoles. A cause de cela et de l'importance relativement considérable des affaires coopératives à l'égard du grain et des semences, les indices du commerce coopératif *excluant* le grain et les semences sont tout à fait différents des indices *compréant* le grain et

les semences. En 1943, les coopératives canadiennes ont acheté et vendu, en dollars, deux fois plus de produits agricoles que dans chacune des années d'avant-guerre, c'est-à-dire de 1935 à 1939. Toutefois, à l'exclusion du grain et des semences, elles ont triplé leur commerce. Le tableau XI ci-dessous expose cette dernière situation (Voir le Graphique 8).

TABLEAU XI

Indices du commerce coopératif, moins le grain et les semences, et recettes de la vente des produits agricoles, moins le grain et les semences.

(1935-1939 = 100)

	Produits vendus	Recettes en espèces
1933.....	64.0	56.2
1934.....	66.2	79.2
1935.....	76.7	76.7
1936.....	91.7	95.0
1937.....	92.5	100.9
1938.....	104.0	109.3
1939.....	135.0	118.0
1940.....	140.3	112.2
1941.....	151.1	144.9
1942.....	246.7	209.5
1943.....	311.5	242.0
1944.....	378.9	273.7

Le tableau XI indique également que, à l'exclusion du grain et des semences, les coopératives commerciales du Canada ont progressé plus rapidement en ces dernières années que les recettes provenant de la vente des produits agricoles (à l'exclusion du grain et des semences). Cela est tout naturel. Les affaires coopératives concernant le commerce du grain ont presque atteint un record durant les dernières années de 1920 à 1930, lorsque près de la moitié de tout le blé canadien et une partie considérable de tous les grains bruts passaient par les syndicats. Nous étudierons plus loin le grain et les semences, mais il importe dès maintenant de noter dans quelle mesure une situation coopérative relativement stable concernant le commerce de ces produits a tendance à donner une fausse impression de l'expansion du commerce coopératif des autres produits. Exception faite du grain et des semences, la situation des coopératives canadiennes semble s'être améliorée par rapport aux entreprises commerciales non coopératives.

Il est également possible d'en indiquer les taux comparatifs de croissance. De 1933 à 1943, le commerce coopératif au Canada, moins le grain et les semences, a augmenté en moyenne de 16.2 p. 100 par année, tandis que les recettes de la vente des produits agricoles, moins le grain et les semences, ont augmenté de 11.8 p. 100. De 1939 à 1943, les taux correspondants ont été de 25.1 p. 100 pour le commerce coopératif et de 18.9 p. 100 pour les recettes. Les données relatives au commerce coopératif moins le grain et les semences, accusent une progression beaucoup plus considérable que le même commerce sans le grain et les semences.

#### Analyse des groupes de produits:

Grâce aux données existantes, nous pouvons établir une comparaison basée sur les produits entre le commerce et les recettes des coopératives. Les indices de ces données concernant six des principaux produits dont les coopératives s'occupent activement sont exposés dans le tableau XII: (\*) (Voir les Graphiques 9, 10, 11, 12.)

(\*) Ces groupes représentent 98.4 p. 100 du volume en dollars du commerce des coopératives canadiennes en 1943-1944.

TABLEAU XII

Indices de la valeur en dollars du commerce coopératif et des recettes en espèces de la vente des principaux groupes de produits agricoles: pour tout le Canada.

(1935-1939 = 100)

	PRODUITS LAITIERS		FRUITS ET LÉGUMES		GRAIN ET SEMENCES		BÉTAIL		VOLAILLE ET OEUFS		TABAC	
	Produits vendus	Recettes en espèces	Produits vendus	Recettes en espèces	Produits vendus	Recettes en espèces	Produits vendus	Recettes en espèces	Produits vendus	Recettes en espèces	Produits vendus	Recettes en espèces
1933.....	67.4	76.5	72.4	69.0	78.4	81.3	57.2	50.5	55.4	68.6	1.9	50.3
1934.....	77.8	81.7	81.5	83.7	99.3	74.3	99.8	67.2	73.8	78.9	2.4	50.3
1935.....	100.6	85.9	87.6	93.8	85.2	94.4	106.7	78.4	75.3	81.7	61.7	55.6
1936.....	88.9	94.9	103.7	92.9	102.4	87.0	87.3	93.4	100.6	90.6	79.9	83.8
1937.....	103.5	103.4	98.8	106.0	114.6	109.7	107.5	117.5	96.4	91.5	69.3	72.3
1938.....	105.7	109.7	99.8	106.3	118.0	99.6	91.9	99.0	131.7	115.5	139.2	131.2
1939.....	101.2	106.6	110.0	100.9	116.4	110.3	106.7	111.7	95.9	120.5	150.0	156.2
1940.....	128.7	117.5	122.2	131.2	148.7	148.1	144.2	147.8	137.7	129.9	163.0	149.9
1941.....	210.5	149.3	112.8	125.6	143.7	150.3	229.6	193.4	220.4	149.3	100.2	85.4
1942.....	237.5	180.2	186.1	158.2	91.2	97.0	357.0	224.6	334.8	226.3	191.3	149.1
1943.....	286.8	181.1	235.2	195.3	140.6	183.2	467.2	270.0	469.3	285.1	170.7	166.0
1944.....	.....	188.5	254.3	227.8	276.8	297.7	.....	310.3	.....	301.3	162.8	151.4

Ce tableau indique un retard comparatif considérable dans l'expansion du commerce coopératif du grain et des semences. Il montre que dans les autres domaines importants du commerce coopératif, le taux d'expansion des coopératives a dépassé au cours des dernières années le taux d'expansion des recettes des cultivateurs provenant des produits respectifs. Cela est particulièrement évident pour les produits laitiers et le bétail, mais s'applique également aux fruits, aux légumes et à la volaille. Quant au tabac, les indices n'accusent que de faibles écarts pour les dernières années.

L'étude de la moyenne des taux d'accroissement annuel du volume de commerce et de recettes par rapport aux divers groupes de produits fait ressortir la même tendance dans les données.<sup>(1)</sup> Le tableau XIII en indique les comparaisons.

TABLEAU XIII

Moyennes du pourcentage annuel d'expansion du commerce coopératif et des recettes provenant de la vente des produits agricoles, de 1933 à 1944.

Groupes de produits	Produits vendus	Recettes en espèces
Produits laitiers(a).....	11.6	8.6
Fruits et légumes.....	10.1	8.8
Grain et semence.....	7.6	9.2
Bétail(a).....	18.2	15.2
Volaille et œufs(a).....	18.2	13.4
Tabac.....	20.6	9.3
Miel.....	16.6	4.6
Sucre d'érable(b).....	13.4	11.4
Laine.....	13.0	9.6
Fourrure.....	-7.9	3.2
Ensemble des produits.....	9.3	11.5

(a)1933-1943.

(b)Québec seulement.

Dans les groupes de denrées qui figurent au tableau XIII, y compris les catégories majeures et mineures d'entreprises de coopération commerciale, tous, sauf deux ou trois, révèlent un excédent des taux d'augmentation de l'activité coopérative sur les taux d'augmentation des recettes correspondantes en espèces. Les taux d'expansion qui figurent au tableau XIII englobent naturellement l'entière période 1933-1943, tandis que les indices du tableau XII s'attachent plus particulièrement aux années postérieures à 1939, puisqu'ils reposent sur la période 1935-39 (1935-9 = 100). Pour les produits laitiers, le bétail, les fruits et les légumes, la volaille et les œufs, le tabac, le miel, le sucre d'érable et la laine, les taux de hausse du commerce coopératif pour les onze ou douze années envisagées ont dépassé le taux de hausse des recettes en espèces. En ce qui concerne le commerce des fourrures, les transactions coopératives attestent un déclin durant la même

<sup>(1)</sup>Le calcul du taux d'expansion suivant a été effectué en adaptant la courbe  $y = a + bx$  aux données existantes par la méthode des *demi-moyennes* qui donne une idée passablement juste du résultat obtenu au moyen de la méthode des moindres carrés, expliquée à la note (5) ci-dessus.

période, ou un taux négatif de hausse de 7.9 p. 100. Le commerce coopératif du grain et des semences s'est chiffré quelque peu en deçà des recettes en espèces du grain et des semences.

La comparaison des taux d'augmentation des affaires coopératives et des recettes en espèces pour ces dernières années seulement révèle des taux bien plus frappants et des contrastes beaucoup plus extraordinaires entre les taux correspondants. Le tableau XIV fournit l'un de ces états comparatifs par groupes de denrées, pour tout le Canada, durant les années 1939 à 1944.

**TABLEAU XIV**  
Pourcentage annuel moyen d'expansion du commerce coopératif  
et des recettes en espèces provenant de la vente  
des produits agricoles, 1939-44

Groupes de denrées	Produits vendus	Recettes en espèces
Produits laitiers(a).....	36.1	16.6
Fruits et légumes.....	24.8	17.4
Grain et semences.....	4.1	9.9
Bétail(a).....	48.3	22.6
Volaille et œufs(a).....	50.5	29.6
Tabac.....	11.5	7.2
Miel.....	10.7	10.1
Sucre d'érable(a).....	26.5	54.7
Laine.....	25.8	19.8
Fourrure.....	32.7	17.5
Ensemble des produits.....	17.4	20.2

Les taux d'expansion qui figurent dans ce tableau représentent les progrès accomplis durant la guerre. Sauf une exception majeure, et une ou deux mineures seulement, le taux d'augmentation de l'activité commerciale coopérative a sensiblement dépassé le taux d'augmentation des recettes correspondantes en espèces. Les calculs attestent un déclin considérable dans le commerce coopératif du grain et des semences ainsi que du sucre d'érable—ce dernier constituant naturellement un produit plutôt secondaire—et des taux presque égaux de hausse dans la vente coopérative et les recettes en espèces du miel, autre produit secondaire. Pour toutes les autres catégories, le taux d'expansion coopérative dépasse sensiblement le taux des recettes en espèces. Mais à cause de la prépondérance des chiffres du grain et des semences, les taux relatifs à l'ensemble des produits révèlent une hausse de 20.2 p. 100 dans les recettes en espèces tandis que le commerce coopératif n'a augmenté qu'au taux moins élevé de 17.4 p. 100.

#### *Groupement des denrées par régions:*

Les relevés fédéraux par groupes de denrées peuvent attester une moyenne de divergences entre les relevés régionaux. Pour établir le degré de ces différences régionales, il est nécessaire, autant que possible, de faire tous rapprochements et calculs sur une base régionale. Suit un rapprochement des indices du commerce coopératif et des recettes en espèces provenant de la vente des produits agricoles respectifs par provinces ou par régions.

(a) Les chiffres visant ces produits sont établis par années civiles, et le rapprochement embrasse les années civiles 1939 à 1943. D'autres états comparatifs englobent les campagnes agricoles antérieures aux années 1939-1944.

TABLEAU XV

Produits laitiers: Indices, en dollars, du chiffre des ventes coopératives et des recettes en espèces provenant de l'écoulement des produits agricoles  
(Indices 1935-9 = 100)

Années civiles	CANADA		MARITIMES		QUÉBEC		ONTARIO		MANITOBA		SASK.		ALBERTA		C.-B.	
	Ventes	Re- cettes	Ventes	Re- cettes	Ventes	Re- cettes	Ventes	Re- cettes	Ventes	Re- cettes	Ventes	Re- cettes	Ventes	Re- cettes	Ventes	Re- cettes
1933.....	67.4	76.5	58.2	86.5	64.4	74.7	66.6	76.2	95.1	70.9	37.1	87.6	63.5	76.2	77.5	74.9
1934.....	77.8	81.7	64.1	88.7	93.0	80.7	75.7	79.4	108.5	76.4	60.2	94.8	69.9	82.9	78.1	91.3
1935.....	100.6	85.9	82.4	85.5	126.9	84.1	86.9	85.9	102.1	81.3	70.8	91.1	72.6	80.3	101.2	93.0
1936.....	88.9	94.9	100.9	93.4	41.8	93.9	98.5	97.0	70.1	91.2	79.7	96.2	103.5	88.4	102.0	93.7
1937.....	103.5	103.4	127.1	102.7	95.6	104.3	117.2	103.9	85.2	104.5	117.6	103.5	96.4	102.4	102.8	94.1
1938.....	105.7	109.7	127.1	115.9	117.1	109.3	115.9	108.5	124.0	114.2	115.1	103.7	111.6	118.3	99.3	106.2
1939.....	101.2	106.6	111.5	102.5	118.4	108.4	81.5	104.7	118.5	108.8	117.9	105.5	136.0	110.5	95.6	111.0
1940.....	128.7	117.5	128.1	111.3	126.5	113.4	124.0	118.1	151.7	125.6	152.8	129.0	158.6	117.6	110.5	119.1
1941.....	210.5	149.3	180.1	150.7	163.8	148.8	197.9	139.9	181.1	170.5	322.7	190.3	200.0	168.3	129.4	140.8
1942.....	237.5	180.2	227.9	176.2	343.9	185.3	180.9	169.7	260.0	193.3	423.0	225.0	312.6	199.7	155.6	161.6
1943.....	286.8	181.1	283.2	197.7	394.2	185.5	291.6	162.9	320.0	200.7	515.8	251.6	333.6	209.6	185.8	167.4
1944.....	.....	188.5	.....	203.8	.....	198.5	.....	166.7	.....	197.4	.....	256.7	.....	218.1	.....	189.9

TABLEAU XVI

Fruits, légumes et pommes de terre: Indices, en dollars, du chiffre des ventes coopératives et des recettes en espèces provenant de l'écoulement des fruits, des légumes et des pommes de terre.

(Indice: 1935-9 = 100)

Campagne agricole terminée en mars	CANADA		MARITIMES		QUÉBEC		ONTARIO		COLOMBIE-BRITANNIQUE	
	Ventes	Recettes	Ventes	Recettes	Ventes	Recettes	Ventes	Recettes	Ventes	Recettes
1933.....	72.4	69.0	87.7	56.0	50.7	70.7	....	73.3	.....	75.6
1934.....	81.5	83.7	99.3	85.9	54.4	78.9	37.8	82.4	100.0	88.1
1935.....	87.6	93.8	84.9	96.0	74.0	89.7	52.8	93.7	104.2	95.8
1936.....	103.7	92.9	105.6	89.8	142.6	90.9	66.1	93.9	94.7	98.1
1937.....	98.8	106.0	73.0	104.0	73.6	115.4	105.7	109.4	94.8	93.7
1938.....	99.8	106.3	76.7	107.1	118.9	105.9	132.6	103.1	98.4	106.8
1939.....	110.0	100.9	159.8	103.1	91.0	98.0	142.9	99.9	107.9	105.6
1940.....	122.2	131.2	142.0	110.0	64.9	145.7	156.6	144.7	118.3	117.7
1941.....	112.8	125.6	87.4	100.5	114.3	143.6	154.2	140.8	92.8	108.4
1942.....	186.1	158.2	129.9	112.9	162.0	159.2	234.9	204.4	144.9	127.2
1943.....	235.1	195.3	167.5	160.4	181.8	177.1	291.3	233.4	202.9	186.5
1944.....	254.3	227.8	247.9	178.6	146.7	174.7	309.9	262.8	262.8	226.5

3. Grain et semences. Le tableau XVII compare les grains et les semences.

TABLEAU XVII

Grain et semences: Indices, en dollars, du chiffre des ventes coopératives et des recettes en espèces provenant de l'écoulement du grain et des semences

(Indices: 1935-9 = 100)

Campagne agricole terminée le 31 juillet	CANADA		QUÉBEC		ONTARIO		MANITOBA		SASK.		ALBERTA		C.-B.	
	Ventes	Re-cettes	Ventes	Re-cettes	Ventes	Re-cettes	Ventes	Re-cettes	Ventes	Re-cettes	Ventes	Re-cettes	Ventes	Re-cettes
1933.....	78.4	81.3	23.4	71.1	16.7	62.8	45.9	57.8	75.4	99.8	85.5	78.3	84.9	35.0
1934.....	99.3	74.3	52.6	61.9	27.5	68.4	67.3	58.3	116.7	87.8	97.2	69.2	284.9	35.5
1935.....	85.2	94.4	35.8	88.3	69.7	79.0	59.0	86.7	103.7	101.6	62.2	94.2	138.1	47.0
1936.....	102.4	87.0	50.3	89.4	120.6	83.8	54.4	45.9	112.4	110.4	111.5	81.1	146.8	73.4
1937.....	114.6	109.7	102.9	103.4	127.9	98.2	95.1	88.8	137.8	141.1	88.0	87.9	115.9	146.1
1938.....	118.0	99.6	147.4	120.4	101.5	138.0	162.9	176.5	37.6	42.4	112.0	113.6	38.1	164.4
1939.....	116.4	110.3	161.7	98.5	80.3	101.1	128.6	102.1	108.6	104.5	122.3	123.2	61.1	69.2
1940.....	148.7	148.1	307.1	101.9	91.4	99.2	127.1	114.4	182.0	205.9	111.8	115.6	456.4	132.3
1941.....	143.7	150.3	521.4	84.1	93.2	90.0	156.2	122.3	154.5	198.0	116.8	130.5	.....	105.8
1942.....	91.2	97.0	306.9	109.7	251.1	135.1	188.0	118.8	74.7	108.7	68.5	64.0	1849.2	122.7
1943.....	140.6	183.2	306.9	137.6	240.7	192.5	208.1	173.3	159.9	251.7	68.6	116.9	1431.7	96.5
1944.....	276.8	297.7	461.6	166.6	248.1	259.4	459.1	269.2	312.9	429.3	176.4	190.7	5412.7	199.4

1. **PRODUITS LAITIERS.** Le tableau XV offre un état comparatif régional des produits laitiers.

Le tableau XV indique, en ce qui concerne les produits laitiers, que la situation régionale ne diffère pas beaucoup de la situation nationale. Dans chaque province ou région, le commerce coopératif a montré qu'il avait manifestement tendance, depuis quelques années, à s'accroître plus rapidement que les recettes en espèces de même que celui du Dominion tout entier. Le degré d'authenticité de ce fait varie entre les provinces, mais non pas d'une manière arbitraire. Québec, Ontario et la Saskatchewan attestent l'excédent le plus prononcé de l'expansion coopérative sur celle des recettes en espèces, et les provinces Maritimes, l'Alberta et la Colombie-Britannique probablement le moins élevé.

2. **FRUITS, LÉGUMES ET POMMES DE TERRE.** Le tableau XVI indique une marge irrégulière entre les provinces Maritimes et le Québec, et un excédent assez marqué des progrès coopératifs sur ceux des recettes en espèces dans l'Ontario et la Colombie-Britannique. Le commerce des fruits et des légumes récoltés dans les provinces des Prairies est omis, à cause du peu d'importance de l'activité coopérative en ce domaine.

Les statistiques comparatives du Tableau XVII relativement au grain et aux semences accusent plus de divergences régionales que d'autres catégories de denrées. Pour l'ensemble du Canada, le commerce coopératif du grain et des semences paraît avoir, ces dernières années, un peu moins progressé que les recettes en espèces dérivées de la vente du grain et des semences. Cette moyenne générale est cependant fondée sur des écarts considérables entre les diverses provinces. Dans le Québec, au Manitoba et en Colombie-Britannique, et surtout dans cette dernière province, l'expansion coopérative a dépassé de beaucoup celle des recettes en espèces. Dans l'Ontario, la comparaison reste indécise. En Saskatchewan et dans l'Alberta, les recettes en espèces dérivées de la vente du grain et des semences ont, depuis quelques années, progressé beaucoup plus rapidement que la vente coopérative du grain et des semences.

Vu le rôle important que la vente coopérative du grain des Prairies joue dans le domaine du commerce coopératif, toute information concernant l'expansion relative de ce commerce s'avère utile. Le Tableau XVIII contient des statistiques pertinentes exprimées en boisseaux. Il fait entrer en comparaison sur une telle base les manutentions de grain des trois syndicats de l'Ouest et des United Grain Growers, et les livraisons annuelles totales, de 1930 à 1944.

TABLEAU XVIII

Volume du grain livré aux trois syndicats du blé et aux United Grain Growers comparativement aux livraisons globales dans chaque campagne agricole de 1933 à 1944, ainsi que le pourcentage des livraisons provinciales globales signalées par chaque syndicat.(a)

CAMPAGNE AGRICOLE EXPIRÉES	LIVRAISONS					
	Aux coopératives, boisseaux	Total, boisseaux, en millions	Coopératives, en pour-cent du total %	Pour-cent des livraisons provinciales signalées par chaque syndicat		
				Alberta%	Sask.%	Man.%
1933.....	182,677	470,725	38.80	.....	43.02	28.30
1934.....	122,642	327,293	37.47	26.57	43.51	26.90
1935.....	122,287	326,632	37.44	27.16	44.41	25.40
1936.....	123,188	321,616	38.30	.....	45.30	27.50
1937.....	103,502	266,139	38.89	.....	46.88	27.06
1938.....	75,935	229,756	33.05	27.70	.....	27.09
1939.....	159,726	411,407	38.82	.....	45.15	27.09
1940.....	222,186	548,231	40.52	.....	43.83	29.02
1941.....	217,797	517,221	42.10	26.90	39.64	33.84
1942.....	132,297	297,252	44.51	27.10	42.43	34.11
1943.....	215,714	494,736	43.60	28.74	39.71	33.24
1944.....	267,030	578,078	46.19	28.74	42.84	36.38

(a) Tableau dressé sous la direction de W. F. Shown, du service de l'organisation des marchés, division de l'économie, ministère de l'Agriculture.

Ce tableau comprend deux séries de statistiques, une pour les trois provinces et les quatre coopératives, et une pour le syndicat de chaque province. Comme il est indiqué, les statistiques concernant les syndicats sont des pourcentages signalés ou établis par les syndicats même. Le pourcentage d'ensemble est basé sur les chiffres des livraisons calculés par le Bureau fédéral de la statistique. D'après ces données, les coopératives des Prairies ont bien maintenu et même amélioré leur situation respective dans la manutention du grain depuis les années d'avant-guerre. Chez les syndicats provinciaux, seul celui du Manitoba accuse une tendance marquée à accroître son pourcentage du grain produit dans la province.

Cette conclusion ne concorde pas entièrement avec le résultat des comparaisons que fait le Tableau XVII entre le commerce coopératif du grain et des semences, et les recettes en espèces provenant du grain et des semences. En réunissant les statistiques contenues dans ce tableau pour les trois provinces des Prairies, nous obtenons le résultat suivant:

TABLEAU XIX

Grain et semences: Indices, pour les provinces des Prairies, du volume-dollar de la vente coopérative et des recettes en espèces provenant de la vente du grain et des semences

(1935-39 = 100)

Campagne agricole terminée en	Vente coopérative	Recettes en espèces
1933.....	74.8	83.3
1934.....	103.6	75.0
1935.....	85.2	96.0
1936.....	104.4	87.0
1937.....	115.4	110.5
1938.....	79.2	95.1
1939.....	115.8	111.5
1940.....	151.2	153.4
1941.....	142.1	157.4
1942.....	87.7	92.8
1943.....	135.7	183.9
1944.....	236.5	305.4

Les indices du tableau ci-dessus paraîtraient indiquer sans conteste que les coopératives des Prairies n'ont pas absolument maintenu la position relative qu'elles occupaient dans le commerce du grain et des semences, dans les années 1935 à 1939. Il est vrai que les Tableaux XVII et XIX comprennent des semences comme la luzerne, qui ne sont pas comptées dans le Tableau XVIII, mais l'écart est négligeable. Les chiffres concernant les livraisons réelles de grain et de semences ne concordent pas absolument avec les chiffres relatifs aux livraisons au comptant et aux recettes en espèces. En ce cas-ci, les données concernant les livraisons réelles doivent être considérées comme plus significatives que les statistiques relatives à la valeur-dollar, mais la marge est faible. Si les coopératives manutentionnant le grain et les semences avaient vu sensiblement augmenter ou diminuer leur part du commerce, la preuve aurait été plus concluante. On peut en inférer qu'il ne s'est produit ni augmentation ni diminution.

Les provinces Maritimes et l'Ontario sont les seules régions où le taux d'accroissement de la vente coopérative du bétail n'ait pas dépassé celui des recettes en espèces (voir Tableau XX). Les résultats pour les autres régions ont concorde avec ceux de l'ensemble du Dominion. Dans quelques régions, particulièrement au Manitoba, en Alberta et en Colombie-Britannique, l'expansion coopérative a excédé de beaucoup les recettes en espèces. Dans les deux dernières provinces, l'indice coopératif dépassait 1,000 en 1943 tandis que celui des recettes en espèces était d'environ 300.

L'ensemble du commerce avicole coopératif pour le Dominion ayant progressé plus rapidement, ces dernières années, que les recettes en espèces dérivées de la vente de volailles et d'oeufs, la plupart des statistiques provinciales s'harmonisent maintenant avec la moyenne fédérale. Dans les provinces des Prairies, cependant, deux exceptions marquées se constatent en sens opposé. En Saskatchewan, les chiffres concernant le commerce coopératif étaient bien inférieurs aux chiffres des recettes en espèces; c'est là, avec les provinces Maritimes, la seule exception régionale du genre. En Alberta, d'autre part, les chiffres du commerce coopératif surpassaient bien les chiffres des recettes en espèces, mais par des montants considérables dont l'indice s'établissait à des milliers, par comparaison avec les recettes en espèces dont l'indice n'excédait pas quelques centaines. (Voir Tableau XXI.)

5. Bétail. Le tableau XX expose des statistiques comparatives concernant le bétail.

TABLEAU XX

Bétail: Indices du volume-dollar de la vente coopérative et des recettes en espèces dérivées de la vente du bétail

(Indices: 1935-9 = 100)

Année civile	CANADA		MARITIMES		QUÉBEC		ONTARIO		MANITOBA		SASK.		ALBERTA		C.B.	
	Ventes	Re- cettes	Ventes	Re- cettes	Ventes	Re- cettes	Ventes	Re- cettes	Ventes	Re- cettes	Ventes	Re- cettes	Ventes	Re- cettes	Ventes	Re- cettes
1933.....	57.2	50.5	23.3	59.6	62.4	42.2	64.4	58.5	76.0	41.6	64.5	41.2	41.3	43.9	89.0	73.6
1934.....	99.8	67.2	43.8	71.2	64.9	59.7	77.0	68.7	96.0	61.1	77.9	66.6	95.2	70.5	86.7	78.0
1935.....	106.7	78.4	53.2	85.1	81.3	70.2	84.6	74.3	87.5	75.5	77.9	88.2	88.1	86.7	191.5	88.0
1936.....	87.3	93.4	74.3	93.0	111.5	79.6	89.2	93.6	39.7	79.9	121.2	111.0	101.4	97.6	20.7	97.4
1937.....	107.5	117.5	113.1	108.8	87.6	113.5	107.5	110.6	124.0	107.1	127.6	163.2	101.0	114.9	39.4	107.2
1938.....	91.9	99.0	118.8	102.0	127.0	109.0	106.8	107.2	107.1	108.7	79.2	57.6	89.1	93.6	159.7	101.7
1939.....	106.7	111.7	140.4	111.1	92.7	127.7	111.8	114.3	141.4	128.7	94.2	80.1	120.4	107.3	88.3	106.1
1940.....	144.2	147.8	137.8	250.4	120.8	176.7	127.8	136.3	206.0	160.9	155.6	131.1	173.8	142.8	.....	137.6
1941.....	229.6	193.4	170.0	334.3	198.1	215.3	118.8	170.7	368.4	176.6	313.2	184.8	475.0	210.9	427.0	267.8
1942.....	357.0	224.6	257.1	293.5	230.5	224.0	168.0	188.3	588.8	275.6	477.4	256.8	917.9	254.0	735.5	246.3
1943.....	467.2	270.0	.....	338.0	362.2	276.7	191.3	199.8	730.0	347.0	761.2	383.6	1146.8	311.6	1038.3	279.5
1944.....	.....	310.3	.....	352.4	.....	286.1	.....	205.1	.....	381.5	.....	.....	.....	398.7	.....	293.6

## 6. Volaille et œufs.

### TABLEAU XXI

Volaille et œufs: Indices du volume-dollar de la vente coopérative et des recettes en espèces dérivées de la vente de volailles et des œufs.

(Indices: 1935-9 = 100)

Année civile	CANADA		MARITIMES		QUÉBEC		ONTARIO		MANITOBA		SASK.		ALBERTA		C.-B.	
	Ventes	Re-cettes	Ventes	Re-cettes	Ventes	Re-cettes	Ventes	Re-cettes	Ventes	Re-cettes	Ventes	Re-cettes	Ventes	Re-cettes	Ventes	Re-cettes
1933.....	55.4	66.6	86.0	71.8	38.0	48.5	16.2	75.9	94.6	60.2	89.8	58.3	50.2	58.6	.....	57.9
1934.....	73.8	78.9	91.0	75.2	23.0	57.9	33.3	89.5	96.6	65.9	87.8	76.2	115.9	71.1	.....	72.4
1935.....	75.3	81.7	98.9	86.6	47.9	58.0	23.8	87.5	77.6	78.3	99.6	80.8	94.0	82.9	106.0	75.0
1936.....	100.6	90.6	114.8	90.2	78.0	67.1	125.0	99.3	104.4	81.7	102.9	81.4	121.1	84.1	35.9	96.7
1937.....	96.4	91.5	104.2	83.7	98.1	70.1	121.8	99.4	95.6	82.2	95.3	79.1	.....	95.7	113.6	97.2
1938.....	131.7	115.5	125.0	120.2	89.1	146.8	143.2	105.7	110.3	125.4	99.0	117.3	81.1	114.3	119.8	116.9
1939.....	95.9	120.5	56.7	119.4	193.0	158.1	85.8	108.1	112.1	132.3	102.8	135.4	101.8	122.9	123.9	114.1
1940.....	137.7	129.9	80.9	140.9	206.3	178.3	89.0	116.9	137.0	133.5	101.5	140.9	119.8	136.4	96.5	113.5
1941.....	220.4	149.3	111.9	167.4	221.5	188.9	182.1	118.1	247.4	191.0	113.8	214.8	658.7	179.2	189.5	129.3
1942.....	334.8	226.3	173.2	231.2	292.0	256.9	173.3	181.8	372.6	307.8	176.3	364.0	980.4	284.8	367.1	168.6
1943.....	469.3	285.1	123.4	317.4	504.1	303.1	329.4	231.4	549.1	359.6	241.4	457.5	211.2	365.6	556.7	219.9
1944.....	.....	301.3	.....	357.1	.....	351.4	.....	224.9	.....	367.5	.....	557.6	.....	397.8	.....	216.4

On pourrait poser de la façon suivante la principale question faisant l'objet de la présente analyse: L'accroissement du commerce des coopératives s'opère-t-il suivant les voies ouvertes à ces organismes? L'expansion rapide et absolue du commerce coopératif constitue un fait qui n'échappe à personne. D'autre part, le commerce non coopératif s'est aussi développé rapidement surtout en fonctions du chiffre d'affaires. Il s'agit donc d'établir le rapport relatif d'accroissement entre ces deux formes d'activité commerciale.

Si l'on découvre que l'expansion coopérative est relativement considérable, il faudra de plus trouver jusqu'à quel point on peut imputer ce développement relatif à la formule d'impôt. La présente étude ne permet pas de répondre à cette dernière question.

Jusqu'à présent, l'analyse en question n'a pas fourni de solution au principal problème, bien qu'elle ait permis d'entrevoir certaines perspectives. Quelles possibilités y a-t-il de comparer les chiffres des ventes coopératives avec le total du chiffre des ventes, produit par produit, ou province par province? On pourrait répondre beaucoup plus catégoriquement à la question primordiale si cette comparaison était possible.

Comme il a été dit précédemment, la principale difficulté à vaincre quant à l'établissement d'une telle comparaison repose principalement sur le chiffre d'affaires. Certains produits vendus par l'agriculteur à \$100 peuvent se détailler jusqu'à \$200, plus ou moins, mais ils peuvent en outre entraîner des transactions commerciales atteignant cinq cents dollars ou plus en raison des nombreux changements de mains survenus dans l'intervalle. Il existe certaines données touchant les affaires effectuées par les coopératives quant au commerce du bétail, par exemple; mais rien ne nous indique d'une façon précise, le total en dollars du commerce canadien du bétail. Les calculs approximatifs qui suivent laissent entrevoir cependant les connexités en jeu.

#### TABLEAU XXII

Données mettant en lumière les totaux des ventes du bétail canadien pour 1941

Valeur des produits de l'industrie de l'abattage et de la salaison.....	\$296,000,000
Exportation — un quart environ.....	74,000,000
Vente au Canada.....	222,000,000
Majoration au détail, un tiers.....	74,000,000
Ventes au détail.....	296,000,000
Ventes agricoles.....	245,000,000
Ventes des salaisons.....	296,000,000
Volume en dollars du commerce intérieur du bétail.....	\$837,000,000
Montant des ventes coopératives.....	40,000,000
Proportion du total atteint par les coopératives.....	5 p. 100

L'exportation complique un tant soit peu le tableau du commerce du bétail mais voici à peu près ce qui se produit: Le cultivateur vend un produit à \$100; l'exploitant de salaison le vend à \$120 (majoration de 20 p. 100) et le détaillant le vend à \$160 (majoration de 33.3 p. 100). Ces chiffres ne comprennent pas les

frais de transport que le détaillant ajoutera à sa majoration. Au minimum, la vente agricole de bétail a créé, en trois étapes, un mouvement d'affaires s'élevant à \$380. Les coopératives comptent pour 5 p. 100 du chiffre approximatif du commerce intérieur du bétail pour 1941, tandis que si l'on établit un rapport entre le commerce coopératif et le commerce du bétail à un niveau unique, on atteindra le chiffre de 10 à 12 p. 100 (Voir le tableau XXIV ci-dessous). De ces deux chiffres, le plus bas est naturellement le plus significatif.

Vu la difficulté et l'imprécision des calculs tendant à déterminer le volume total des ventes de tel ou tel produit d'année en année, il faut trouver un autre terme de comparaison. Si l'on pouvait obtenir la valeur au comptant d'un produit quelconque à un niveau déterminé des opérations commerciales et la comparer avec le chiffre coopératif au même niveau, la comparaison serait juste. Si, par exemple, on connaissait la valeur aux lieux de rassemblement locaux de tout le bétail écoulé au Canada pendant une certaine année, et si l'on connaissait la valeur du bétail écoulé par les coopératives aux dits lieux de rassemblement locaux, il serait facile de déterminer la proportion du commerce du bétail fait par l'entremise des coopératives aux lieux de rassemblement. De plus, on pourrait, d'une année à l'autre, observer les changements qui pourraient modifier cette proportion et saisir leur portée. Les ventes aux têtes de ligne, aux parcs à bestiaux ou aux parcs d'engraissement, ou aux autres étapes n'entreraient pas dans ce tableau, mais la comparaison aux lieux de rassemblement locaux vaudrait pour ce qu'elle représente.

Au fait, les données disponibles permettent l'établissement de ce genre de comparaison pourvu qu'on ne manque pas d'en préciser les vices dans chaque cas particulier. Les chiffres des recettes en espèces provenant de la vente de produits agricoles sont fondés sur les prix locaux, et les données sur la vente coopérative des produits agricoles, tels que compilés par la division de l'économie, sont aussi en rapport étroit avec les prix locaux. On notera, au fur et à mesure de la présentation de ces données, les exceptions à la comparabilité apparente de ces chiffres. Observons toutefois que, d'une façon générale, lorsque les coopératives manutentionnent le même produit à plus d'une étape de la vente, la Division de l'économie considère les données à cet égard comme faisant double emploi, et que, autant que faire se peut, elle en réduit le total pour éviter la duplication. Les chiffres qui restent représentent donc le produit de la vente à une seule étape du procédé.

Le tableau XXIII fait voir en pour-cent le rapport existant entre les données annuelles sur la vente coopérative et les recettes en espèces provenant de la vente des produits agricoles.

TABLEAU XXIII

Valeur en dollars de la vente coopérative en tant que pourcentage des recettes en espèces provenant de la vente des produits agricoles pour tout le Canada.

	Tous produits	Tous produits moins grains et semences
1933.....	26.9	13.3
1934.....	26.6	9.8
1935.....	23.0	11.7
1936.....	25.0	11.3
1937.....	24.3	10.7
1938.....	20.2	11.1
1939.....	25.0	13.4
1940.....	27.9	14.6
1941.....	23.5	12.2
1942.....	19.5	13.8
1943.....	21.0	15.1
1944.....	26.2	16.2

Dans le mesure où les données touchant les ventes coopératives représentent les affaires transigées sur le marché local, on pourrait considérer que le tableau XXIII signifie qu'une proportion allant du cinquième au quart de tous les produits agricoles canadiens se trouve écoulee localement par l'entremise des coopératives. Il importe cependant d'apporter certaines réserves à cette considération, réserves qu'il faut préciser dans chaque cas parce qu'elles diffèrent. En outre, l'importance relative de l'activité coopérative varie considérablement d'un produit à l'autre, et, en conséquence, la moyenne est en elle-même trompeuse. Le tableau tend à montrer toutefois que le total des ventes effectuées par les coopératives n'a guère marché de pair au cours des dernières années avec l'accroissement des recettes en espèces des cultivateurs. Il fait aussi voir que la vente coopérative est beaucoup moins importante dans le domaine des denrées agricoles autres que les grains et les semences que dans le domaine proprement dit des grains et semences. Dans les produits agricoles autres que les grains et semences, l'activité coopérative a fait mieux que de maintenir sa position au cours des dernières années, le rapport entre le chiffre d'affaires coopératif et les recettes en espèces passant de 11.3 p. 100 en 1936 à 16.2 p. 100 en 1944.

Le tableau XXIV établit le rapport entre la vente coopérative et les recettes en espèces quant à certains groupes déterminés de denrées pour tout le Canada.

#### TABLEAU XXIV

Valeur en dollars des ventes coopératives en tant que pourcentage des recettes en espèces provenant de la vente de denrées déterminées pour tout le Canada.

Années	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
	Produits laitiers (b)	Fruits légumes et pommes de terre	Grains, semences et foin	Bétail	Oeufs et volaille	Tabac
1933.....	10.1	20.3	49.4	12.0	6.3	4.0
1934.....	10.9	18.8	69.5	15.8	7.1	95.0
1935.....	13.5	18.0	45.1	14.4	7.0	84.7
1936.....	10.7	21.6	61.1	9.9	8.4	82.0
1937.....	11.5	18.0	54.3	9.7	7.9	90.1
1938.....	11.0	18.1	44.2	9.8	8.6	84.7
1939.....	10.9	21.0	54.8	10.0	6.0	91.3
1940.....	12.5	18.0	52.2	10.3	8.0	91.2
1941.....	16.1	17.3	49.7	12.3	11.1	103.9
1942.....	15.1	22.7	43.9	16.9	11.2	88.0
1943.....	18.1	23.3	39.9	18.4	12.4	92.0
1944.....	.....	21.6	48.4	.....	.....	.....

(a) Les données sur les produits laitiers, le bétail, les œufs et la volaille ainsi que le tabac s'appliquent à l'année civile; les données sur les fruits, les légumes et les pommes de terre ainsi que sur les grains, les semences et le foin s'appliquent aux campagnes agricoles se terminant au cours des années mentionnées.

(b) Au lieu de se rapporter aux recettes en espèces, les calculs touchant les ventes coopératives de produits laitiers se rapportent à des chiffres représentant la valeur à la fabrique du fromage de fromagerie, du beurre de crèmerie et du lait concentré, ainsi que la valeur du lait nature aux laiteries, y compris les frais d'embouteillage et de pasteurisation.

Le tableau XXIV fournit l'occasion d'étudier les degrés d'importance relative de l'activité coopérative dans la vente de divers groupes de produits agricoles; il permet aussi de voir si cette importance relative a varié au cours des dernières

années. Chaque groupe de denrées, du moins les plus importants, appelle des commentaires particuliers.

1. **PRODUITS LAITIERS.** Les données sur les produits laitiers représentent assez fidèlement l'importance relative de l'activité coopérative dans le rassemblement et à la transformation de ces denrées.

En ce cas, la comparaison entre les données sur les ventes coopératives et celles touchant les "recettes en espèces"<sup>(12)</sup> s'établit au stade où le lait et la crème ont été assemblés et transformés en fromage, en beurre ou en lait concentré, ou bien embouteillés et pasteurisés pour être distribués sur le marché du lait nature. En ce qui a trait à ces stades dans la distribution des produits laitiers, les pourcentages inscrits au tableau indiquent la proportion des affaires des coopératives par rapport aux affaires totales. En dehors de la comparaison, naturellement, il existe d'autres stades, tels que ceux des revendeurs, des grossistes et des détaillants dans le commerce du beurre, par exemple.

Dans ces bornes, les données indiquent que, depuis 1933, les coopératives canadiennes ont augmenté constamment et sensiblement leur proportion des affaires en produits laitiers. De 1939 à 1943, elles ont augmenté leur part des trois-cinquièmes, soit de 11.0 à 18.1 p. 100. Une analyse ultérieure de la situation régionale dénotera sans doute des fluctuations dans cette tendance en diverses parties du pays.

2. **FRUITS, LEGUMES ET POMMES DE TERRE.** Cette comparaison tend encore à indiquer la part des coopératives au stade local de la distribution, sans tenir compte des stades subséquents du processus. Toutefois, la proportion coopérative est exagérée dans une certaine mesure, par suite du fait que les chiffres sur les coopératives représentent les fruits et les légumes après qu'ils sont passés par les cellules coopératives locales de rassemblement et qu'ils ont, en conséquence, acquis une plus grande valeur en raison de divers degrés de classement, d'emballage, d'empaquetage et d'emmagasinage. Les recettes en espèces des cultivateurs dérivées de la vente de ces produits ne comprennent pas les valeurs supplémentaires en question. Il s'ensuit que durant telle ou telle année, les coopératives, au stade local, feraient, dans le domaine des fruits, des légumes et des pommes de terre du Canada, une proportion d'affaires moindre que ne l'indiqueraient les chiffres.

D'autre part, pour ce qui est de la tendance, les chiffres sembleraient dignes de foi. On note une certaine augmentation de la proportion coopérative dans le commerce des fruits et des légumes canadiens, mais elle n'est pas aussi prononcée que dans le cas de produits laitiers.

3. **GRAIN ET SEMENCES.** Ici, les données indiquent assez bien le degré d'activité coopérative au stade du rassemblement local—compte tenu d'une légère exagération par suite de l'inclusion des frais de manutention locale dans les données sur les coopératives. A noter ici le pourcentage appréciable des coopératives, en harmonie avec l'importance constatée de ces sociétés dans la manutention des grains et semences du Canada.

Quant à la tendance, il n'y a rien de bien défini, si ce n'est que la proportion des coopératives n'augmente ni de décroît. Ceci est en harmonie avec le caractère peu concluant de la preuve soumise aux Tableaux XVII, XVIII et XIX précédents et de délibérations qui y ont trait.

4. **BETAIL.** Les pourcentages indiqués ici représentent de près la proportion des affaires faites par les coopératives au stade du rassemblement local. Les

<sup>(12)</sup>A la note (b) au Tableau XXIV, on trouve des explications sur les normes servant à déterminer les "recettes en espèces" dans le cas des produits laitiers. En fait, c'est un chiffre qui représente la valeur "à la fabrique".

données coopératives comprennent les affaires faites par une seule conserverie coopérative de viandes, dont le volume d'affaires s'élève à près de trois pour cent des chiffres coopératifs totaux. A part cette exception, les données coopératives se rapportent au stade du rassemblement local, tout comme dans le cas des recettes en espèces. Les coopératives semblent avoir augmenté leur proportion du chiffre d'affaires au lieu de rassemblement du bétail, particulièrement en ces dernières années. De 1939 à 1943, le pourcentage coopératif indiqué a augmenté de 84 p. 100, soit de 10.0 à 18.4 p. 100, ou presque du double.

5. **VOLAILLE ET OEUFS.** Ici encore le pourcentage se rapporte au rassemblement local. Bien qu'elle soit quelque peu plus irrégulière que dans le cas de certains autres produits, la tendance est à la hausse. De 1939 à 1943, le pourcentage a plus que doublé. Toutefois, le chiffre de 1939 est plus bas que celui de toute autre année de la fin de la décade de 1930. D'autre part, le pourcentage de 12.4 pour 1943 représente le point le plus élevé de la période subséquente à 1932.

6. **TABAC.** Les chiffres à la colonne (6) montrent que les données sur les ventes coopératives constituent un très fort pourcentage des recettes en espèces provenant de la vente de produits agricoles. Le pourcentage de 103.9 pour l'année 1941 est un chiffre possible, vu que le volume d'affaires des coopératives par rapport à ce produit peut être inclus à plusieurs stades du processus de vente, mais il ne faut pas en tenir compte, étant donné qu'il est attribuable à certaines irrégularités dans les données. Les agences coopératives de tabac font effectivement un volume d'affaires qui embrasse presque toute la valeur agricole du tabac canadien. Il faut se rappeler, à propos de l'activité de ces agences à caractère de contrat collectif qu'elles ne "manutentionnent" la récolte en aucun sens du mot. Elles ne possèdent ni services d'emmagasinage, ni services de transformation industrielle. On peut donc considérer les agences coopératives de vente du tabac comme d'autres agences de vente qui ne remplacent aucun négociant particulier et ne remplissent aucune fonction antérieurement exécutée par des négociants particuliers.

Alors que 90 p. 100 environ du tabac canadien a fait l'objet des affaires des agences de contrat collectif depuis 1934, les proportions des coopératives n'ont eu aucune tendance à varier sensiblement dans l'un ou l'autre sens.

#### *Récapitulation:*

Le Tableau II qui précède indique des différences marquées en ce qui concerne l'expansion de l'activité coopérative, par denrées. Dès 1933 ou 1934, les affaires coopératives accusaient des proportions très variées des recettes en espèces provenant de la vente de divers produits agricoles. Depuis cette époque, l'activité coopérative a fort augmenté relativement aux recettes en espèces provenant de certains produits agricoles, tandis qu'en d'autres cas, elle est restée plutôt stationnaire. En ce qui concerne les produits laitiers, le bétail et les produits avicoles, le Tableau II indique de sensibles augmentations relatives. En ce qui regarde les fruits et légumes, les grains et semences et le tabac, les fluctuations ont été irrégulières ou de peu d'importance. Les coopératives ont réagi de façon très diverse à l'uniformité de régime fiscal.

*Analyse régionale:* Les totaux pour l'ensemble du pays dissimulent de frappants écarts régionaux. Les tableaux qui suivent expriment, dans la mesure du possible, l'activité coopérative en pourcentages des recettes en espèces dérivées de produits en provenance de diverses régions ou provinces canadiennes. Autrement dit, les tableaux qui suivent reproduisent les statistiques du Tableau XXIV du point de vue régional.

Le Tableau XXV traite des produits laitiers.

TABLEAU XXV

Produits laitiers: Activité coopérative en pourcentages des recettes en espèces provenant de la vente de produits laitiers (a) en

Année civile	Canada	Mar.	P.Q.	Ont.	Man.	Sask.	Alta.	Prairies	C.-B.
1933.....	10.1	10.6	7.8	5.0	10.2	3.7	17.7	15.5	48.4
1934.....	10.9	11.4	10.5	5.4	10.8	5.5	17.9	16.8	42.4
1935.....	13.5	15.2	13.7	5.7	9.5	6.7	19.2	12.1	54.0
1936.....	10.7	17.1	4.0	5.8	5.8	7.1	20.0	11.4	52.9
1937.....	11.5	19.6	8.3	6.4	6.2	9.8	20.0	12.4	54.1
1938.....	11.0	17.3	9.7	6.1	8.2	9.6	20.0	13.3	45.9
1939.....	10.9	17.2	9.9	4.4	8.3	9.7	26.1	15.5	42.7
1940.....	12.5	18.2	10.1	6.0	9.2	10.2	28.6	16.5	46.0
1941.....	16.1	19.0	10.0	8.0	8.1	14.7	25.2	16.4	45.6
1942.....	15.1	20.4	16.9	6.0	10.2	16.3	33.2	20.4	47.7
1943.....	18.1	22.7	19.3	10.1	12.1	17.7	33.8	21.8	55.0

(a) Les chiffres des "recettes en espèces" sont ici établis comme pour le Tableau XXIV ci-dessus, et selon la manière décrite au renvoi (b) de ce tableau.

Les statistiques de l'activité coopérative dans la vente des produits laitiers indiquent clairement les différences régionales qui marquent le régime coopératif. En Colombie-Britannique, l'importance constante de l'activité coopérative à l'endroit des produits laitiers est manifeste: dans cette province, les affaires coopératives s'établissent de 42 à 55 p. 100 de la valeur des produits laitiers transformés, mais dans la période à l'étude, cette proportion n'a manifesté aucune tendance persistente à la hausse ou à la baisse. Dans les provinces Maritimes, le pourcentage a doublé dans la période comprise entre 1934 et 1943, tandis que dans les provinces des Prairies prises comme région, le même pourcentage, quoique élevé dans les premières années, n'a pas augmenté à la même allure. Le total pour les provinces des Prairies dissimule aussi des différences. Au Manitoba, le pourcentage a fluctué de façon irrégulière, sans manifester de tendance évidente à la hausse. En Alberta, et surtout en Saskatchewan, la courbe ascendante s'accroît, ce qui porte la tendance régionale vers la hausse également.

Le Tableau XXVI esquisse sommairement la situation régionale à l'égard des fruits, légumes et pommes de terre. L'activité coopérative dans ce domaine est négligeable dans les provinces des Prairies; il en va de même pour les recettes en espèces dérivées de la vente de ces produits. Pour les provinces Maritimes, nous ne disposons pas de statistiques pouvant servir à la même comparaison.

TABLEAU XXVI

Fruits et légumes: Activité coopérative en pourcentages des recettes en espèces provenant de la vente de fruits et légumes

Campagne agricole terminée en mars	Canada	Québec	Ontario	C.-B.
1933.....	20.3	15.9	.....	.....
1934.....	18.8	15.3	4.0	48.8
1935.....	18.0	18.3	4.9	46.6
1936.....	21.6	34.7	6.1	41.5
1937.....	18.0	14.1	8.3	43.5
1938.....	18.1	24.9	11.1	39.6
1939.....	21.0	20.6	12.3	43.9
1940.....	18.0	9.9	9.3	43.2
1941.....	17.3	17.6	9.5	36.8
1942.....	22.7	22.5	9.9	49.9
1943.....	23.3	22.7	10.8	46.8
1944.....	21.6	16.8	10.2	49.9

En outre, le fait le plus saillant concernant les statistiques est-il peut-être le pourcentage uniformément élevé pour les coopératives en Colombie-Britannique, et aussi le fait que le pourcentage de cette province n'accuse aucune tendance soit à la hausse soit à la baisse. Le pourcentage en Ontario accuse une augmentation quoique le pourcentage en cette province ne soit pas comparable à celui de la Colombie-Britannique, alors que dans le Québec, les fluctuations de pourcentage ne révèlent aucune tendance évidente, soit à la hausse, soit à la baisse. La divergence dans l'expansion a été en harmonie avec les modifications de l'impôt applicables à toutes les régions du Canada.

Le tableau XXVII donne les statistiques par provinces concernant le grain et les semences.

TABLEAU XXVII

Campagne agricole close le 31 juillet	Canada	Québec	Ontario	Man.	Sask.	Alberta	C.-B.
1933.....	49.4	3.8	1.5	27.9	44.8	43.3	3.2
1934.....	69.5	9.7	2.3	39.4	78.9	55.8	10.6
1935.....	45.1	4.6	5.0	25.9	60.5	27.9	3.9
1936.....	61.1	6.4	8.2	40.4	60.4	54.5	2.6
1937.....	54.3	11.4	7.4	36.5	58.9	39.7	1.1
1938.....	44.2	14.0	4.2	31.5	52.7	39.1	0.4
1939.....	54.8	18.9	4.5	43.0	61.6	39.4	1.2
1940.....	52.2	34.5	5.2	37.9	52.4	38.4	4.6
1941.....	49.7	71.0	5.9	43.6	46.3	35.5	....
1942.....	48.9	41.4	10.6	54.0	40.8	42.5	19.9
1943.....	39.9	33.0	7.1	41.0	37.7	23.3	19.5
1944.....	48.4	31.7	5.4	58.2	43.3	36.7	35.8

Les pourcentages de ce tableau indiquent l'importance relative de l'activité des coopératives dans la mise sur le marché du grain et des semences dans les provinces des Prairies—importance qui n'accuse aucune tendance tranchée soit à la hausse soit à la baisse. Ce tableau indique aussi l'importance négligeable du commerce de grain et de semences dans le Québec, l'Ontario et la Colombie-Britannique jusqu'à ces dernières années. La part qui en revient aux coopératives est devenue importante dans le Québec et la Colombie-Britannique ces dernières années; en Ontario elle reste insignifiante.

Le tableau XXVIII donne une idée partielle de la mise sur le marché du bétail par les coopératives en comparaison des recettes en espèces provenant de la vente de

TABLEAU XXVIII

Bétail: Affaires des coopératives en pourcentages des recettes en espèces provenant de la vente du bétail

Années civiles	Canada	Québec	Ontario	Sask.	Alberta	C.-B.
1933.....	6.3	13.0	10.8	28.4	6.4	....
1934.....	10.5	9.6	11.0	21.2	9.2	....
1935.....	9.5	10.2	11.2	16.0	6.9	....
1936.....	9.9	12.3	9.3	19.8	7.1	....
1937.....	9.7	6.8	9.5	14.2	6.0	....
1938.....	9.8	10.2	9.8	25.0	6.5	3.4
1939.....	10.0	6.4	9.6	21.4	7.6	1.8
1940.....	10.3	6.0	9.2	21.5	8.2	....
1941.....	12.3	8.1	6.8	30.8	15.3	3.5
1942.....	16.9	9.0	8.7	33.7	24.6	6.5
1943.....	18.4	9.6	9.4	36.0	25.0	8.1

cé bétail. Les statistiques pour les provinces Maritimes et le Manitoba sont assez élevées mais elles n'étaient pas disponibles sous une forme qui convenait à la présente analyse. L'accroissement comparativement régulier du pourcentage pour tout le Canada se compose d'augmentations un peu moins régulières dans les diverses provinces.

Le tableau XXIX donne aussi une idée partielle de la mise sur le marché des volailles et des oeufs par les coopératives par rapport aux recettes en espèces. Les statistiques provinciales tendent ici à une irrégularité prononcée; elles n'indiquent jamais de tendance marquée à la hausse.

TABLEAU XXIX

Volailles et oeufs: Affaires des coopératives en pourcentages des recettes en espèces provenant de la vente des volailles et des oeufs.

Années civiles	Canada	Québec	Ontario	Manitoba
1933.....	6.3	6.6	1.0	24.5
1934.....	7.1	3.3	1.7	22.8
1935.....	7.0	6.0	1.3	15.4
1936.....	8.4	9.7	5.8	19.9
1937.....	7.9	11.7	5.6	18.1
1938.....	8.6	5.1	6.2	13.7
1939.....	6.0	10.2	3.7	13.2
1940.....	8.0	9.7	3.5	16.0
1941.....	11.1	9.8	7.1	20.2
1942.....	11.2	9.5	4.4	18.9
1943.....	12.4	13.9	6.5	23.8

*Sommaire:* Le point le plus significatif dans les comparaisons ci-dessus entre l'activité des coopératives et les recettes en espèces est-il peut-être la dissimilitude des tendances d'une denrée à l'autre et d'une région à l'autre. Les affaires des coopératives se sont fortement accrues en général et, en certains cas, elles accusent une expansion relative considérable en comparaison des recettes en espèces. Cependant, l'expansion absolue non plus que relative n'a été uniforme ni d'une denrée à l'autre ni d'une province à l'autre. Les taux de cette expansion n'ont pas été non plus uniformément plus marqués depuis 1940.

#### IV. Analyse du commerce coopératifs

Ce que la Division de l'économie entend par rubrique "commerce" par opposition à "mise sur le marché" ce sont les achats. Ce qu'elle désigne par "mise sur le marché" c'est la vente des produits. Les achats comprennent la coopération des consommateurs telle qu'elle est pratiquée par les magasins coopératifs et aussi l'achat de fournitures, particulièrement les fournitures agricoles, soit par les coopératives de vente ou par des coopératives organisées spécialement à cette fin. La Division de l'économie classe l'activité commerciale relativement aux groupes suivants de denrées:

- Denrées alimentaires
- Vêtements et ameublements de maison
- Produits pétrolifères et accessoires d'automobiles
- Fourrages concentré, engrais chimiques ou liquides pour vaporisation
- Machines et outillage
- Charbon, bois et matériaux de construction
- Divers

La classification des statistiques sur les coopératives d'après cette base ne remonte qu'à 1942.

La principale difficulté qu'offre l'analyse des statistiques sur l'essor de l'activité commerciale des coopératives est qu'une partie de celle-ci porte sur les opérations de détail et l'autre sur celles de gros. Le Bureau fédéral de la statistique divise le commerce en opérations de gros et de détail. L'activité commerciale des coopératives n'entre entièrement ni dans l'une ni dans l'autre de ces catégories. Les statistiques sur les coopératives ne se décomposent pas non plus en sections de gros et de détail. Le Bureau fédéral de la statistique inclut les statistiques sur les magasins coopératifs de détail dans le recensement du commerce de détail. Mais les chiffres relatifs au commerce de détail ne sauraient embrasser les produits pétroliers, les fourrages concentrés ni les autres produits de même genre vendus en gros, et ce genre de commerce forme une partie importante du commerce coopératif global. On ne peut établir de comparaisons étroites entre les coopératives d'achat et leur volume d'affaires et les établissements non coopératifs et leur commerce. Si les statistiques sur le commerce coopératif étaient décomposées par groupes de denrées pour les dix ou douze dernières années, on pourrait faire des comparaisons sur cette base. La classification de ces statistiques n'existe que depuis 1941. Les tendances de l'activité commerciale des coopératives et des établissements doivent donc être coordonnées le mieux possible.

#### COMMERCE COOPÉRATIF: PROPORTIONS ET TENDANCES

Les achats ou "commerce" coopératifs constituent une proportion relativement faible des affaires coopératives au Canada. Cette proportion s'est néanmoins accrue ces dernières années passant de 5 à 7 p. 100 dans les premières années de la décade de 1930 à 12 à 15 p. 100 dans les années postérieures à 1940 (voir le tableau II ci-haut). Le chiffre de 14 p. 100 pour tout le Canada en 1942-43 était basé sur les pourcentages provinciaux qui oscillaient entre 7 p. 100 au Manitoba et 51 p. 100 en Nouvelle-Ecosse. (Voir le tableau 1 ci-dessus). Par régions, les achats coopératifs dans les provinces Maritimes en 1942-43 représentaient 40 p. 100 des affaires coopératives; et 11 p. 100 dans les provinces des Prairies.

Les achats coopératifs ont augmenté plus rapidement que les ventes coopératives de 1939 à 1943, surtout de 1939 à 1942 et avec plus de rapidité en certaines régions (voir tableaux IV et V ci-haut). Les achats coopératifs avaient doublé leur volume d'avant-guerre avant la campagne agricole de 1942-43. En 1943 les achats coopératifs s'étaient multipliés par 2. Lors de la campagne agricole de 1943-44 les ventes coopératives avaient triplé le chiffre d'avant-guerre, et n'étaient que très peu inférieures à l'augmentation comparable la plus proche pour les achats des coopératives (318 p. 100 en 1943). Jusqu'en 1942 la différence régionale la plus remarquable dans la situation d'ensemble pour le Canada était l'augmentation marquée des achats coopératifs dans les provinces de Saskatchewan et d'Alberta. Dès 1943, cependant, les indices pour les provinces n'étaient aucunement les plus élevés dans la liste provinciale, et, règle générale, les augmentations s'étendaient d'un littoral à l'autre.

#### *Magasins coopératifs*

Les magasins coopératifs de détail constituent un facteur important dans les achats coopératifs. Les chiffres du recensement et les rapports des coopératives démontrent que les magasins coopératifs de détail s'étaient partagé près de la moitié des achats coopératifs en 1941 (14).

(14) La division de l'économie a signalé que les achats coopératifs en 1941 se sont établis à \$42,327,000. Le recensement du commerce a attribué la somme de \$19,840,000 aux ventes des coopératives de détail en 1941.

Le tableau XXX indique les genres et l'importance relative de ces magasins.

TABLEAU XXX

Magasins coopératifs de détail au Canada en 1941 (a)

	Nombre	Ventes	
		Mont. En Milliers de dollars	Pour- centage du total
Magasins à rayons.....	27	\$3,195.8	16.1
Magasins généraux ruraux.....	248	8,823.2	44.5
Épiceries (ne vendant pas de viande fraîche).....	69	1,840.6	9.3
Épiceries-boucheries.....	53	3,370.6	17.0
Restaurants.....	5	130.2	0.6
Postes d'essence.....	5	145.8	0.7
Magasins de fournitures agricoles.....	17	1,048.2	5.3
Autres magasins de détail.....	21	1,284.6	6.5
Total.....	445	\$19,839.0	100.0

(a) Huitième recensement du Canada, 1941, vol. X p. XXVI.

Le tableau XXX établit la prépondérance des magasins généraux ruraux dans l'ensemble des coopératives de détail. Les 248 magasins de ce groupe ont fait des ventes se totalisant à \$8,823,200 en 1941, soit 44.5 p. 100 des ventes globales des coopératives de détail cette année-là. En y adjoignant les magasins de denrées alimentaires et les magasins à rayons nous obtenons 87 p. 100 des ventes des coopératives de détail.

Il n'existe pas de données montrant le développement des magasins coopératifs de détail, par années, et par régions. Le tableau XXXI donne un aperçu de la situation régionale aux dates des recensements successifs.

TABLEAU XXXI

Magasins coopératifs de détail au Canada

	1930 VENTES			1941 VENTES		
	Nombre de magasins	Montant (000)	Pour-cent. du volume total d'affaires au détail	Nombre de magasins	Montant (000)	Pour-cent. du volume total d'affaires au détail
Canada.....	282	\$15,647.9	0.6	445	\$19,839.0	0.6
Ile du Prince-Edouard..	0	0	0	5	59.0	0.4
Nouvelle-Ecosse.....	17	2,103.7	2.1	72	3,434.9	2.1
Nouveau-Brunswick...	15	890.7	1.0	18	665.7	0.7
Québec.....	13	1,303.5	0.2	78	3,248.7	0.4
Ontario.....	71	4,809.1	0.4	81	4,478.9	0.3
Manitoba.....	28	689.3	0.4	35	938.4	0.4
Saskatchewan.....	61	2,991.8	1.6	70	2,974.4	1.6
Alberta.....	31	1,288.9	0.7	53	2,169.9	1.0
Colombie-Britannique..	46	2,301.4	0.9	33	1,881.1	0.6

Le tableau XXXI démontre que, entre 1930 et 1941, le nombre de magasins coopératifs de détail, au Canada, s'est accru sensiblement; le volume des ventes s'est également accru. Toutefois, la proportion entre les ventes coopératives et le commerce total de détail est demeurée constante, au chiffre bien insignifiant de 0.6 p. 100. En 1941, le commerce coopératif de détail a dépassé 1 p. 100 du commerce total de détail dans deux provinces seulement. En Nouvelle-Ecosse, le pourcentage était de 2.1 en 1930 et en 1941. En 1930, les 282 magasins coopératifs ont effectué 0.2 p. 100 du commerce des magasins canadiens de détail, alors qu'en 1941, les 445 magasins ont accusé un pourcentage de 0.3.

Le tableau XXXII fait voir ces pourcentages. Il révèle aussi cet autre fait intéressant: de 1930 à 1941, la forme corporative d'entreprise a diminué d'importance dans le commerce de détail, tant au point de vue du nombre de magasins qu'à celui du volume de ventes. Dans un cas comme dans l'autre, les gains correspondants sont échus à la propriété individuelle.

TABLEAU XXXII

Répartition des magasins de détail et des ventes au détail par formes d'organisations—1930 et 1941\*

	MAGASINS		VENTES	
	Pour-cent. du total		Pour-cent. du total	
	1930	1941	1930	1941
Propriété individuelle.....	79.4	82.7	41.5	46.2
Sociétés.....	8.3	7.7	9.8	9.3
Corporations.....	11.5	8.8	44.4	40.7
Sociétés coopératives.....	0.2	0.3	0.6	0.6
Autres formes (magasins de liqueurs).....	0.6	0.5	3.7	3.2
Total.....	100.0	100.0	100.0	100.0

\*Huitième recensement du Canada. Vol. X, 1941, p. XXVI.

## COMMERCE COOPÉRATIF COMPARÉ AU COMMERCE DE DÉTAIL

Comme il est dit dans l'analyse des ventes coopératives l'accroissement marqué en dollars, au cours des dernières années, ne dit pas grand'chose sur l'accroissement coopératif lorsqu'on le compare aux chiffres du commerce non coopératif. On a dû recourir à une technique particulière pour obtenir une idée même approximative de l'accroissement relatif des ventes coopératives. Nous proposons l'emploi d'une technique semblable à l'égard du commerce coopératif.

Toutefois, dans ce cas, le problème n'est pas aussi simple. Certaines possibilités se présentent. En premier lieu, il est possible de comparer l'achat coopératif dans l'ensemble du commerce de détail. Nombre de considérations concourent pour rendre une telle comparaison non satisfaisante. Les chiffres sur le commerce de détail ne comprennent qu'une partie du commerce coopératif: c'est-à-dire, les magasins coopératifs de détail, qui représentent moins de la moitié des achats coopératifs. C'est le seul cas où les données sur l'achat coopératif et les données sur le commerce de détail couvrent un terrain commun. Le tableau suivant, pour 1941, donne des chiffres comparatifs pour l'ensemble du Canada:

Ventes par les magasins de détail, y compris celles des magasins coopératifs de détail.....	\$3,440,902,000
Achats coopératifs, y compris ceux des magasins coopératifs de détail.....	\$ 42,327,000
Volume d'affaires des magasins coopératifs de détail.....	\$ 19,840,000

Le terrain commun, qui représente près de \$20,000,000, équivaut à près de la moitié du volume d'achats, mais moins de un pour cent de l'ensemble du commerce de détail canadien. Il s'ensuit donc qu'il ne saurait y avoir de corrélation étroite entre les achats coopératifs et le commerce de détail. De plus, la majeure partie du commerce coopératif surtout dans les régions non urbaines, tient du gros plutôt que du détail. Par exemple, la majeure partie des affaires coopératives du pétrole—qui à elles seules constituent un cinquième du volume total des achats coopératifs—est vendue en gros aux cultivateurs, pêcheurs et autres producteurs de matières premières. Tout en tenant compte de ces importantes restrictions, étudions, pour fin de comparaison, le tableau XXXIII.

TABLEAU XXXIII

Indices des achats coopératifs et du commerce de détail: Canada

	Achats	Commerce de détail
1933.....	40.3	73.4
1934.....	44.0	82.1
1935.....	70.4	87.1
1936.....	90.1	94.7
1937.....	110.7	107.2
1938.....	112.4	104.5
1939.....	116.4	106.6
1940.....	142.6	121.2
1941.....	204.1	141.4
1942.....	265.7	149.3
1943.....	317.9	154.3

Le seul fait saillant révélé par le tableau XXXIII est l'excédent appréciable de l'indice coopératif sur l'indice du commerce de détail, en 1943. L'indice coopératif s'établissant à 317.9 et celui du détail à 154.3, le commerce coopératif accusait, cette année-là, une augmentation, en excédent de son niveau d'avant-guerre, exactement deux fois plus élevée que le commerce de détail en général.

Malgré cette forte augmentation, par comparaison, dans les achats coopératifs, au cours des dernières années, il y a lieu de se rappeler que ce volume d'affaires est encore bien minime si on le compare au volume du commerce de détail au Canada. En 1943, les achats coopératifs se totalisaient à \$65,500,000, alors que l'ensemble du commerce de détail pour le Canada était de \$3,753,900. Le volume coopératif n'atteignait même pas deux pour cent de celui du détail.

#### L'ACHAT COOPÉRATIF ET LES MAGASINS GÉNÉRAUX DE CAMPAGNE

Une autre comparaison est également possible. Elle comporte l'étude du développement de l'achat coopératif par rapport aux magasins généraux de campagne. Moins de la moitié du commerce coopératif, au Canada, est effectué par les magasins coopératifs de détail. Des affaires faites par ces magasins, moins de la moitié le sont par des magasins généraux de la campagne—possédés coopérativement (14). Plus d'un cinquième du commerce coopératif canadien en 1941, est attribuable à des magasins coopératifs de ce genre. Une comparaison entre les ventes des magasins généraux coopératifs et non coopératifs serait très utile. Toutefois, il n'existe pas de données annuelles quant aux premiers.

En conséquence, une comparaison, basée sur des données annuelles, comporte l'inclusion de la totalité du commerce coopératif dont environ vingt pour cent seulement est attribuable aux magasins généraux. Cette façon de procéder fournirait probablement un meilleur critère qu'une comparaison avec le commerce de détail en général. Ces deux types d'organismes desservent surtout la même catégorie de personnes—la classe rurale. Ou pourrait donc alléguer que les fluctuations dans les recettes agricoles auraient leurs répercussions sur les deux genres de débouchés de détail. Toutefois, les ventes de marchandises pour <sup>(14)</sup>:

la production agricole varient plus fortement avec les fluctuations dans les recettes et la production agricoles que les ventes de produits de consommation écoulés par les magasins généraux de campagne. Le tableau XXXIV fait voir cette comparaison pour l'ensemble du Canada. Ce tableau tend à corroborer la situation indiquée par la comparaison avec le commerce de détail, bien que, ici encore, il y ait lieu de ne pas perdre de vue les limitations de ces critères.

TABLEAU XXXIV

Indices des achats coopératifs et des ventes des magasins généraux de campagne: Canada

(1935-1939 = 100)

	Coopératifs	Généraux
1933.....	40.3	.....
1934.....	44.0	.....
1935.....	70.4	.....
1936.....	90.1	.....
1937.....	110.7	105.4
1938.....	112.4	103.2
1939.....	116.4	100.7
1940.....	142.6	106.7
1941.....	204.1	116.2
1942.....	265.7	132.9
1943.....	317.9	148.0

Ce tableau fait voir une expansion beaucoup plus marquée du commerce coopératif que du commerce de détail rural, en général, depuis les années d'avant-guerre.

L'accroissement de la production et des recettes agricoles durant la guerre a donné lieu à un accroissement dans l'usage des fourrages concentrés et des engrais <sup>(15)</sup>. Les fourrages concentrés et les engrais constituent une proportion considérable de l'ensemble des achats effectués par les sociétés coopératives. En conséquence, il semble probable que l'accroissement, relativement rapide, de l'achat coopératif est attribuable en partie à l'accroissement de la vente de ces produits.

<sup>(14)</sup> Les proportions, pour 1941, pour tout le Canada s'établissent comme suit:

(a) Commerce coopératif.....	\$42,327,000
(b) Magasins coopératifs de consommation.....	19,840,000
(c) Magasins généraux coopératifs de campagnes.....	8,823,000

<sup>(15)</sup> Cette observation a été faite par M. W. F. Chown, de la Division de l'économie, Service des marchés, ministère de l'Agriculture, et est utilisée ici avec sa bienveillante permission.

## TABLEAU XXXV

Le Tableau XXXV montre la consommation rapidement augmentée au Canada des préparations fourragères, des issues de mouture du blé et des engrais mélangés.

	Préparations fourragères	Consommation domestique d'issues de mouture du blé	Engrais mélangés, Ventes au Canada
	Tonnes	Tonnes	Tonnes
1937.....	.....	.....	191,233
1938.....	.....	396,534	216,602
1939.....	375,900	382,240	232,926
1940.....	413,257	380,133	261,083
1941.....	496,488	380,087	249,667
1942.....	649,938	581,750	347,411
1943.....	805,618	737,043	417,699
1944.....	.....	758,834	455,875
1943 en % de 1939.....	214	193	180

*Etude du commerce coopératif des marchandises en Saskatchewan*

Dans une étude sur la Saskatchewan publiée à Régina on trouve une autre indication de l'expansion relative de la vente coopérative des marchandises <sup>(14)</sup>. D'après l'estimation faite dans cette étude, en 1938, les coopératives faisaient concurrence aux autres établissements dans environ la moitié des régions commerciales de la province, et cela pour la vente de denrées représentant un peu moins de la moitié du commerce de détail de la province. En ce qui concerne les marchandises et services sur lesquels portaient leurs opérations en 1938, les coopératives ont vu, de 1930 à 1940, constamment s'accroître leur part du marché de détail provincial. Les calculs extraits de l'étude sur la Saskatchewan figurent au Tableau XXXVI <sup>(17)</sup>.

## TABLEAU XXXVI

Valeur à la vente des marchandises et services distribués coopérativement, par comparaison avec la valeur à la vente de tous les produits analogues vendus en Saskatchewan (1930-1940)

Année civile	Pour-cent	Année civile	Pour-cent
1930.....	2.1	1936.....	3.1
1931.....	2.2	1937.....	3.5
1932.....	2.3	1938.....	4.4
1933.....	2.3	1939.....	4.3
1934.....	2.3	1940.....	6.0
1935.....	3.3		

Il ne faut pas perdre de vue que les pourcentages du tableau ci-dessus ne représentent pas la part des coopératives dans le commerce global de détail en Saskatchewan; ils se rapportent exclusivement aux lignes dans lesquelles les coopé-

<sup>(14)</sup>A. H. Turner, Co-operative Purchasing Association in the Province of Saskatchewan, Partie II (Régina: n.d., ca. 1941).

<sup>(17)</sup>Idem, p. 16.

ratives faisaient affaires en 1938. Comme il est dit plus haut, ces lignes constituaient un peu moins de la moitié de l'entier commerce global de détail de la province. Selon cette base, le chiffre coopératif s'établirait à près de 3 p. 100 du total des ventes au détail en 1940, au lieu de 6 p. 100, et il serait réduit en conséquence pour les autres années. Si les statistiques du commerce coopératif sont mises en comparaison directe avec les chiffres globaux du commerce provincial de détail pour l'année 1940, nous obtenons un pourcentage de 4.1, qui, à cause d'une certaine irrégularité dans les données, s'écarte du résultat indirect mentionné ci-dessus.

Incidentement, la comparaison entre les données du commerce coopératif et le total des ventes au détail en Saskatchewan donne les résultats suivants:

Année	Commerce de détail (000)	Commerce coopératif (000)	Pour-cent
1940.....	\$174,235	\$ 7,068	4.1
1941.....	186,885	8,577	4.6
1942.....	194,855	11,225	5.8
1943.....	211,765	13,078	6.2

Cette sorte d'analyse n'est pas plus généralement employée parce qu'elle tend à fausser les conclusions. Il ne conviendrait pas, par exemple, de dire que les coopératives ont exercé, en 1943, 6.2 p. 100 du commerce de détail en Saskatchewan, car pour une bonne part le commerce coopératif s'opère en gros, et n'est pas compris dans les données relatives au détail. Dans un sens, le chiffre de 6.2 p. 100 est obtenu en réunissant quelques opérations de détail et quelques opérations de gros, et en comparant le total obtenu au total du commerce de détail.

L'étude sur la Saskatchewan, citée plus haut, fait mention d'un chiffre qu'il ne faudrait pas prendre comme renseignement mais contre lequel il importerait plutôt de se mettre en garde. Le chiffre est 7.6 p. 100 et il représente la proportion entre le commerce coopératif et la totalité du commerce de détail en marchandises et services du même genre *aux endroits en Saskatchewan où étaient situées les coopératives en 1938* (\*). Disons de plus qu'il ne faut pas en conclure que les coopératives ont fait 7.6 p. 100 du commerce de détail de la Saskatchewan en 1938, mais plutôt que dans les centres commerciaux où il y avait des coopératives faisant le commerce de détail, celles-ci ont vendu 7.6 p. 100 des marchandises et services dont elles faisaient le commerce.

Le tableau XXXVI ci-dessus indique clairement que le commerce coopératif de détail faisait de bons progrès en Saskatchewan de 1930 à 1939. Il s'ensuit que l'expansion après 1940 n'a pas été un événement fortuit, dû exclusivement ou principalement aux modifications fiscales. Il devrait également être clair que le commerce coopératif occupe une place secondaire dans les affaires commerciales de la Saskatchewan malgré des années ou même des dizaines d'années de progrès continuels.

On remarque particulièrement en Saskatchewan un certain aspect de l'expansion coopérative dans le domaine commercial. C'est le changement d'exploitation privée en exploitation coopérative dans les magasins et on le remarque particulièrement dans le cas des magasins généraux de campagne en Saskatchewan. Au cours des audiences de la Commission en Alberta on a déclaré que durant le premier

(\*) Idem, p. 20.

semestre de 1944 en Saskatchewan, 171 magasins de détail appartenant à des compagnies privées ont été transformés en sociétés coopératives <sup>(19)</sup>. Mme Neal, de la Commission des prix et du commerce, a déclaré sous serment à Regina que 59 transformations de ce genre ont eu lieu durant les douze mois de 1944 <sup>(20)</sup>.

Aucun facteur unique n'explique complètement la transformation des magasins d'exploitation privée en magasins coopératifs. Les changements dans les méthodes de transport et de communication ont révolutionné l'armature entière de la distribution des marchandises au cours de notre génération. Le magasin général de campagne a subi successivement la concurrence des ventes par correspondance, des magasins à rayons et des magasins à succursales multiples pendant de nombreuses années. Dans certains cas en passant de l'exploitation privée à l'exploitation coopérative la collectivité rurale essaie de prévenir la perte de son magasin local. Le succès de ces tentatives n'a pas encore été complètement démontré.

## V. Sommaire

L'analyse ci-dessus a porté essentiellement sur les types "commerciaux" de coopératives au Canada, la vente et l'achat de marchandises, et les affaires coopératives classées par les services ministériels du Canada comme "vente" et "commerce". La vente de produits agricoles au lieu de rassemblement local prédomine dans les affaires de vente coopérative au Canada, quoique la coopération s'étende au delà du domaine local dans le cas de certains produits agricoles et comprenne la vente d'autres produits primaires, comme le poisson. L'achat de fournitures agricoles au détail prédomine dans le domaine du commerce coopératif au Canada, quoique là aussi les efforts de coopération s'étendent du commerce de détail au commerce de gros et même au domaine de la fabrication, et comprennent l'achat de marchandises de consommation par des groupes autres que les groupes agricoles.

La vente coopérative dépasse de beaucoup le commerce coopératif au Canada, quoique ce dernier ait augmenté de 5-7 p. 100 en 1933 à 11-15 p. 100 du total. Dans les provinces des Prairies, la proportion du commerce demeure relativement plus faible que la moyenne pour tout le Dominion. Dans les provinces Maritimes, le commerce représente 40 p. 100 de toutes les affaires coopératives. Le commerce coopératif au Canada a augmenté plus rapidement que la vente coopérative, et plus rapidement dans les provinces des Prairies, les provinces Maritimes et Québec qu'en Ontario et en Colombie-Britannique.

Le problème envisagé dans la présente analyse est de déterminer, autant que possible, si oui ou non l'expansion coopérative des années récentes a été plus rapide que celle des établissements non coopératifs engagés dans les mêmes affaires. Les années depuis 1939 présentent un intérêt particulier à cause des rajustements tranchés d'impôts qui sont entrés en vigueur en 1940. Où il a été impossible d'établir une comparaison directe entre les coopératives et les établissements non coopératifs la présente analyse compare les chiffres de vente coopérative et les chiffres de recettes en espèces par marchandises et régions. Les difficultés et les restrictions de ces comparaisons sont expliquées dans l'analyse, mais il est possible d'en tirer certaines déductions raisonnables.

D'abord, en ce qui concerne la vente coopérative de produits agricoles, les comparaisons indiquent que dans l'ensemble les coopératives de vente ont eu du mal à maintenir leur niveau de 1939 à 1944 au Canada et que, de fait, les organismes de vente non coopératifs ont légèrement augmenté leur proportion de ventes

<sup>(19)</sup>Audiences, Commission royale d'enquête sur les coopératives, Vol. IV, p. 1262.

<sup>(20)</sup>Idem, p. 1263.

agricoles. Cependant les résultats diffèrent selon les régions. Dans les provinces de Québec, d'Ontario et du Manitoba, les coopératives agricoles ont assez clairement amélioré leur situation respective; elles ont à peine maintenu leur niveau dans les Maritimes; elles ont relativement perdu du terrain en Saskatchewan, Alberta et en Colombie-Britannique.

Le grain et les semences forment de 40 à 60 p. 100 (45.4 p. 100 en 1943) des affaires coopératives agricoles au Canada. Ces chiffres dominent donc la situation en ce qui concerne le total des affaires. Les coopératives de grain et de semences (notamment les syndicats de blé) n'ont apparemment pas augmenté sensiblement leur part du commerce de grain au cours des années récentes. Mais le choix de cet exemple n'est pas suffisant, toutefois, pour affirmer que la situation des coopératives s'est améliorée ou détériorée légèrement. Autant qu'on peut s'en rendre compte la situation du grain et des semences a peu varié.

Prenons maintenant la vente des produits agricoles au Canada sans le grain et les semences, et la situation devient plus claire. Les coopératives, non compris celles de grain, ont augmenté sensiblement leur part de ventes agricoles depuis les années d'avant-guerre. Les groupes importants dans lesquels on remarque ces résultats sont les produits laitiers, les fruits et légumes (y compris les pommes de terre), le bétail, la volaille et les oeufs, et parmi les petits groupes, le tabac, la laine et la fourrure. Cela était apparent pour la plupart des régions pour chaque denrée, mais à des degrés différents.

La Partie III (B) comprend des chiffres approximatifs de la proportion des affaires coopératives par rapport aux affaires transigées au lieu de rassemblement pour chacun des principaux produits agricoles. On remarque ici de nouveau la tendance à l'augmentation des affaires coopératives pour tous les principaux produits agricoles sauf le grain et les semences. Pour la plupart cette tendance est manifeste depuis 1933, dernière année pour laquelle nous ayons des chiffres comparatifs, et ne montre aucune tendance marquée à devenir plus prononcée depuis 1939.

Dans la Partie IV il est devenu clair que le commerce coopératif a subi une expansion très rapide depuis 1933, et cela est spécialement vrai depuis 1939. Néanmoins, le commerce coopératif demeure une insignifiante proportion de la totalité du commerce canadien, et les magasins coopératifs de détail ont fait moins de 1 p. 100 du commerce canadien en 1941.

## VI. Supplément—tableaux

Les statistiques qui apparaissent aux tableaux suivants proviennent du, service des marchés, division de l'économie agricole, ministère de l'Agriculture à Ottawa. Elles fournissent les données de base sur les coopératives pour les calculs présentés dans l'analyse qui précède.

En sus des vides secondaires dans les statistiques, tel qu'expliqué aux notes au bas des divers tableaux, la principale omission dans le présent supplément est l'absence de tout tableau indiquant la valeur du grain et des semences mis sur le marché par les coopératives dans chaque province. La division de l'économie a fourni les statistiques sur ce point au personnel préposé aux recherches, mais elles ne sont pas destinées à la publication, les statistiques commerciales de chacune des firmes ne devant pas être divulguées. Cependant, cette prescription n'a pas été un obstacle aux calculs et aux analyses établis en pourcentages et chiffres-indices.

Voici les autres groupements de produits omis de la présentation en tableaux sur une base provinciale: le tabac; le miel; les produits de l'érable; la laine; les fourrures; le bois d'oeuvre et autre; et divers produits. Outre le tabac, dont les statistiques provinciales ne peuvent être publiées, les données sur les autres groupes de produits ne représentent que des sommes comparativement insignifiantes.

**TABEAU A**

Valeur des produits mis sur le marché par les sociétés coopératives au Canada, en 1943-44, par provinces  
(En milliers de dollars)

CAMPAGNE AGRICOLE CLOSE EN	CANADA	MARITIMES	QUÉBEC	ONTARIO	MANITOBA	SASK.	ALBERTA	COLOMBIE- BRITANNIQUE
1933.....	106,804	2,755	6,066	9,190	6,731	32,890	25,229	6,173
1934.....	128,909	2,746	6,175	9,206	8,902	50,677	27,395	6,939
1935.....	117,784	2,673	8,211	11,446	8,402	45,982	20,730	7,253
1936.....	144,963	3,580	11,883	12,922	7,701	49,660	32,305	8,145
1937.....	157,031	3,472	9,502	14,646	11,172	61,571	26,763	7,887
1938.....	134,492	4,085	11,160	16,635	19,131	21,107	33,293	8,063
1939.....	180,747	4,972	10,561	33,014	15,793	48,408	36,039	8,383
1940.....	214,203	4,340	13,885	32,513	16,175	79,024	34,537	8,649
1941.....	215,030	4,082	18,529	28,726	20,226	70,216	37,514	8,123
1942.....	214,763	6,112	27,949	44,284	26,811	44,611	32,999	12,960
1943.....	295,499	8,189	27,949	46,047	32,075	86,082	45,944	16,925
1944.....	459,537	10,038	32,968	51,364	61,014	159,444	78,489	19,546

TABLEAU B

Valeur des produits mis sur le marché par les sociétés coopératives au Canada

(En milliers de dollars)

	(2) Total des produits	(1) Produits laitiers	(2) Fruits et légumes	(2) Grain et semences	(1) Bétail	(1) Volailles	(2) Miel	(1) Sucre d'érable	(1) Tabac	(1) Laine	(2) Fourrures
1933.....	106,804	12,372	6,002	73,771	10,066	1,809	367	287	263	747	...
1934.....	128,909	14,277	6,783	94,796	17,565	2,409	238	293	6,858	...	...
1935.....	117,784	18,474	7,264	81,284	18,777	2,458	594	453	9,202	758	...
1936.....	144,963	16,329	8,603	97,693	15,371	3,283	211	456	7,693	879	1,454
1937.....	157,031	19,004	8,193	109,355	18,913	3,146	272	668	15,452	649	1,823
1938.....	134,492	19,412	8,278	80,889	16,169	4,297	203	685	17,171	615	1,639
1939.....	180,747	18,580	9,125	111,117	18,775	3,130	245	502	17,758	844	1,654
1940.....	214,293	23,637	10,135	141,981	25,383	4,493	571	839	10,113	1,193	678
1941.....	215,030	38,650	9,355	137,116	40,419	7,192	710	1,138	19,937	1,367	528
1942.....	214,763	43,607	15,432	87,014	62,840	10,924	727	1,138	18,957	1,989	705
1943.....	295,499	52,664	19,505	134,240	82,230	15,315	530	972	18,081	1,794	761
1944.....	459,537	...	21,093	264,201	...	...	647	...	...	...	1,025

(1) Année civile.

(2) Campagne agricole close en.

Les statistiques concernant certains produits pour une année ne représentent pas un total égal au chiffre du "total des produits" à cause de l'omission d'un poste concernant les "produits divers".

TABLEAU C

Valeur des marchandises et des fournitures achetées par les sociétés coopératives au Canada par provinces

(En milliers de dollars)

ANNÉE CIVILE	CANADA	MARITIMES	QUÉBEC(x)	ONTARIO	MANITOBA	SASK.	ALBERTA	COLOMBIE-BRITANNIQUE
1933.....	7,389	1,078	....	1,926	518	1,666	814	1,244
1934.....	7,992	1,490	222	1,389	867	1,814	521	1,477
1935.....	12,788	1,484	194	2,671	786	2,754	1,511	1,540
1936.....	16,364	1,919	3,063	3,005	609	3,392	969	1,782
1937.....	20,092	2,424	4,393	4,136	895	3,583	885	2,083
1938.....	20,400	2,010	4,117	3,741	1,044	3,674	1,579	2,146
1939.....	21,130	2,223	3,042	3,800	1,153	4,975	2,183	2,097
1940.....	25,895	2,594	3,119	3,834	1,827	6,900	3,409	2,438
1941.....	42,327	5,289	9,038	7,043	2,576	8,501	4,472	3,342
1942.....	55,689	7,152	10,754	9,483	3,801	13,623	4,952	3,707
1943.....	65,509	8,606	14,036	11,647	3,749	14,588	5,646	5,104

Avant 1941 la Division de l'économie ne comprenait pas les magasins coopératifs dans son étude du commerce si ces magasins paraissaient être des sociétés commerciales non agricoles. En 1941 et ultérieurement cette division a inclus tous ces magasins. Les statistiques du tableau C ne sont pas mises au point. C'est-à-dire, qu'en 1941 un nouveau groupe d'institutions a été compris dans le total et qu'on n'a pas tenté de le séparer. Une partie de l'augmentation dans les statistiques entre 1940 et 1941 (tableau C) est due à ce fait. Les nouvelles institutions figurant aux statistiques en 1941 s'élevaient à 39 avec un chiffre d'affaires de \$5,272,000. On a mis au point des statistiques du tableau C pour les calculs de l'analyse qui précède.

(x)Expansion.

TABLEAU D  
 Marchandises et fournitures achetées par les sociétés coopératives par denrées et provinces.

En milliers de dollars)

Année civile	Produits alimentaires	Vêtements et ameublements de maison	Pétrole et accessoires d'autos	Fourrages, concentrés, engrais chimiques et préparations pour vaporisation	Machines et outillage	Charbon, bois et matériaux de construction	Divers	Total des marchandises
<b>1. Canada</b>								
1941.....	9,184	1,372	7,240	15,827	1,290	2,931	4,486	42,327
1942.....	12,617	2,240	9,879	19,282	480	4,911	6,281	55,689
1943.....	14,822	2,479	11,256	25,472	812	4,312	6,355	65,509
<b>2. Maritimes</b>								
1941.....	2,804	366	127	1,693	130	18	152	5,289
1942.....	3,289	403	20	3,104	209	24	103	7,152
1943.....	3,660	457	173	3,747	128	52	357	8,606
<b>3. Québec</b>								
1941.....	...	...	...	9,038	...	...	...	9,038
1942.....	1,312	131	4	9,162	7	15	123	10,754
1943.....	2,016	209	19	11,666	9	45	42	14,036
<b>4. Ontario</b>								
1941.....	1,997	41	182	2,358	95	609	1,763	7,043
1942.....	2,269	90	157	4,255	65	982	1,615	9,433
1943.....	3,110	106	175	6,167	125	748	1,216	11,647
<b>5. Manitoba</b>								
1941.....	346	48	1,482	126	113	455	6	2,576
1942.....	1,145	160	1,420	124	46	442	464	3,801
1943.....	524	143	1,543	157	138	585	659	3,749
<b>6. Saskatchewan</b>								
1941.....	2,219	555	3,902	220	600	1,004	1	8,501
1942.....	2,382	595	6,585	76	61	2,236	1,688	13,623
1943.....	2,543	501	7,543	201	248	1,774	1,772	14,588
<b>7. Alberta</b>								
1941.....	1,108	236	1,441	562	207	183	785	4,472
1942.....	1,453	600	1,580	299	20	257	743	4,952
1943.....	1,616	637	1,704	323	25	291	1,051	5,646
<b>8. Colombie-Britannique</b>								
1941.....	710	125	86	1,687	145	103	487	3,342
1942.....	768	259	88	2,141	72	156	223	3,707
1943.....	1,182	395	74	2,870	140	71	371	5,104

Les années indiquées ici sont les seules pour lesquelles existent des détails par denrées. La Division de l'économie compilait avant 1941 les statistiques commerciales en fonction du volume total seulement. Les statistiques provinciales ci-haut ne sont pas égales au total pour tout le Canada à cause de l'inclusion chaque année d'un poste interprovincial.

**TABLEAU E**

Valeur des produits laitiers mis sur le marché par les sociétés coopératives au Canada par provinces

(En milliers de dollars)

ANNÉE CIVILE	CANADA	MARITIMES	QUÉBEC	ONTARIO	MANITOBA	SASK.	ALBERTA	COLOMBIE-BRITANNIQUE
1933.....	12,372	744	2,621	2,682	666	270	1,440	3,028
1934.....	14,277	820	3,784	3,051	760	438	1,584	3,233
1935.....	18,474	1,054	5,162	3,500	715	515	1,645	4,192
1936.....	16,329	1,291	1,700	3,970	491	572	1,892	4,223
1937.....	19,004	1,626	3,890	4,720	597	855	2,185	4,257
1938.....	19,412	1,625	4,764	4,669	868	837	2,529	4,068
1939.....	18,580	1,426	4,817	3,284	829	857	3,082	3,956
1940.....	23,687	1,639	5,145	4,996	1,062	1,111	3,598	4,576
1941.....	38,650	2,812	6,660	7,973	1,268	2,346	4,532	5,357
1942.....	43,607	2,915	13,986	7,288	1,819	3,075	7,084	6,444
1943.....	52,664	3,636	16,084	11,750	2,240	3,750	7,560	7,696

## TABLEAU F

Valeur des fruits et légumes mis sur le marché par les sociétés coopératives au Canada par provinces.

(En milliers de dollars)

Campagne agricole close en	Canada	Maritimes	Québec	Ontario	Colombie-Britannique
1934.....	6,783	1,561	931	514	3,773
1935.....	7,264	1,335	1,266	717	3,984
1936.....	8,603	1,661	2,438	898	3,573
1937.....	8,193	1,148	1,259	1,437	3,576
1938.....	8,278	1,207	2,033	1,802	3,713
1939.....	9,125	2,514	1,556	1,942	4,073
1940.....	10,135	2,233	1,109	2,128	4,463
1941.....	9,355	1,375	1,954	2,096	3,501
1942.....	15,432	2,044	2,770	3,192	5,469
1943.....	19,505	2,634	3,108	3,959	7,657
1944.....	21,093	3,899	2,509	4,212	9,919

Les données pour les provinces des Prairies sont omises parce que négligeables.

## TABLEAU G

Valeur du bétail mis sur le marché par les sociétés coopératives au Canada par provinces

(En milliers de dollars)

Année civile	Canada	Québec	Ontario	Sask.	Alberta
1933.....	10,066	1,264	4,489	2,243	885
1934.....	17,565	1,315	5,367	2,708	2,040
1935.....	18,777	1,646	5,902	2,708	1,889
1936.....	15,371	2,258	6,222	4,215	2,174
1937.....	18,913	1,774	7,495	4,437	2,165
1938.....	16,169	2,571	7,451	2,754	1,909
1939.....	18,775	1,878	7,800	3,278	2,580
1940.....	25,383	2,446	8,915	5,412	3,704
1941.....	40,419	4,012	8,288	10,896	10,180
1942.....	62,840	4,667	11,716	16,606	19,671
1943.....	82,330	6,119	13,343	26,476	24,576

Les statistiques pour les autres provinces ne sont pas publiées afin de ne pas divulguer le commerce des entreprises.

## TABLEAU H

Valeur des volailles mises sur le marché par les sociétés coopératives au Canada  
par provinces

(En milliers de dollars)

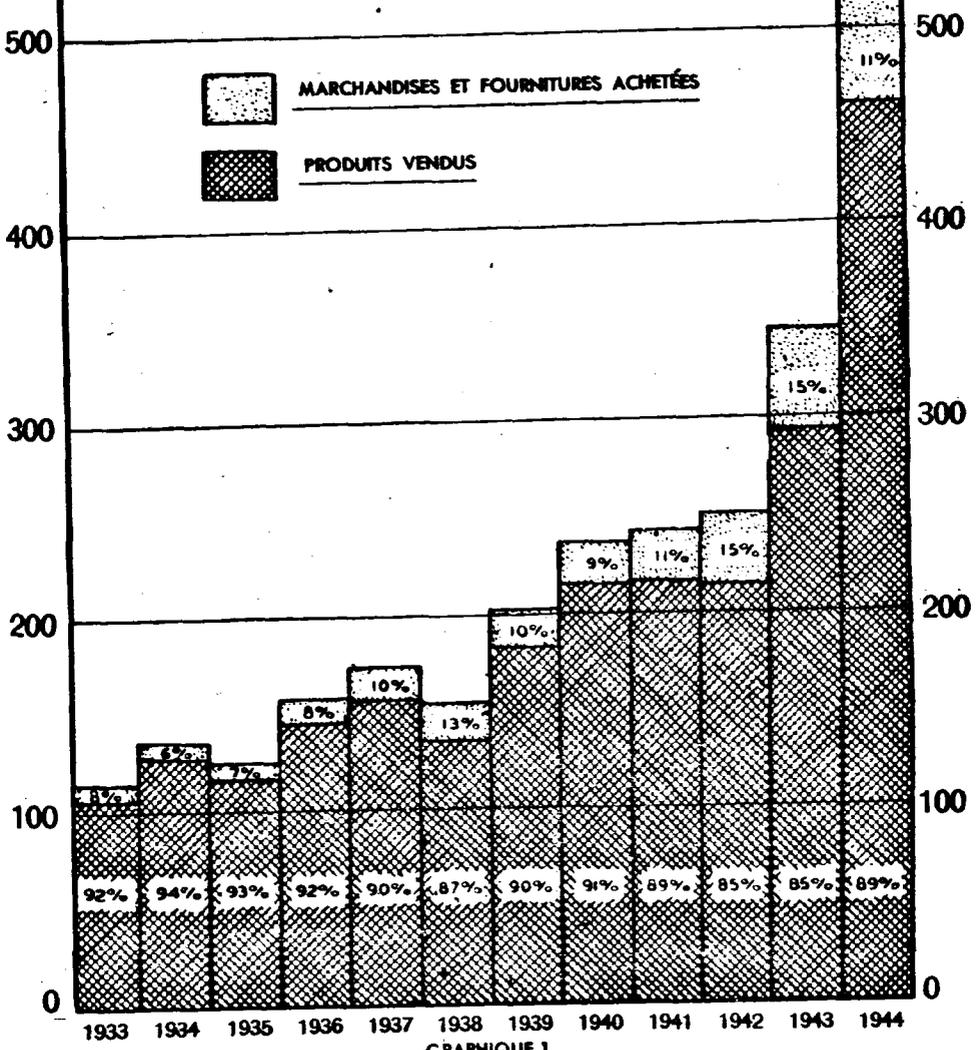
Année civile	Canada	Québec	Ontario	Manitoba
1933.....	1,809	157	155	470
1934.....	2,409	95	320	490
1935.....	2,458	173	229	385
1936.....	3,283	322	1,200	519
1937.....	3,146	405	1,160	475
1938.....	4,297	368	1,375	548
1939.....	3,130	797	824	557
1940.....	4,493	852	853	681
1941.....	7,192	915	1,749	1,230
1942.....	10,924	1,206	1,664	1,852
1943.....	15,315	2,082	3,162	2,729

Les statistiques pour les autres provinces n'apparaissent pas afin de dissimuler le commerce de entreprises particulières.

# CANADA

PRODUITS VENDUS ET MARCHANDISES ET APPROVISIONNEMENTS  
 ACHETÉS PAR LES COOPÉRATIVES : 1933-1944

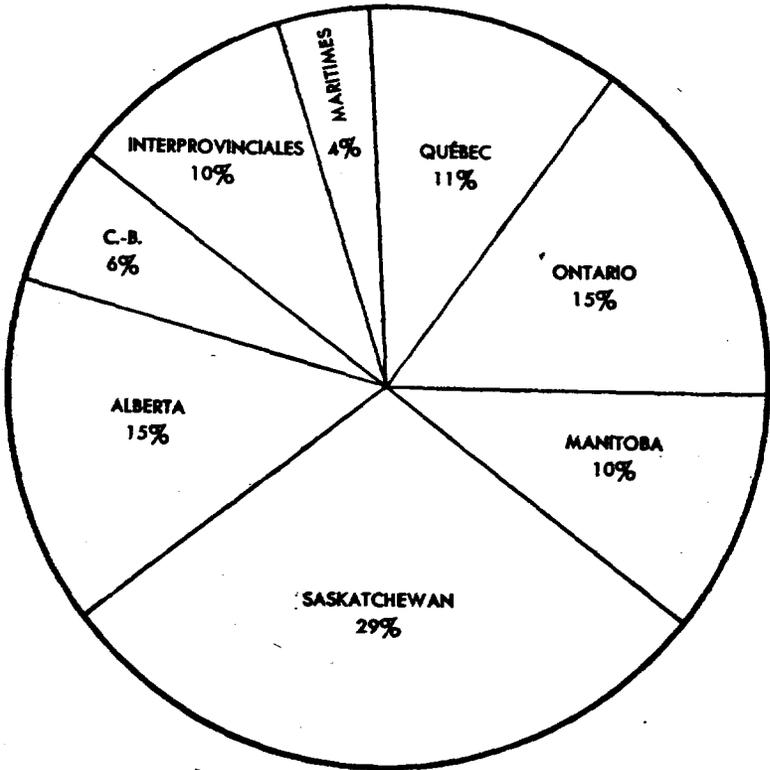
MILLIONS DE DOLLARS



GRAPHIQUE 1

# CANADA

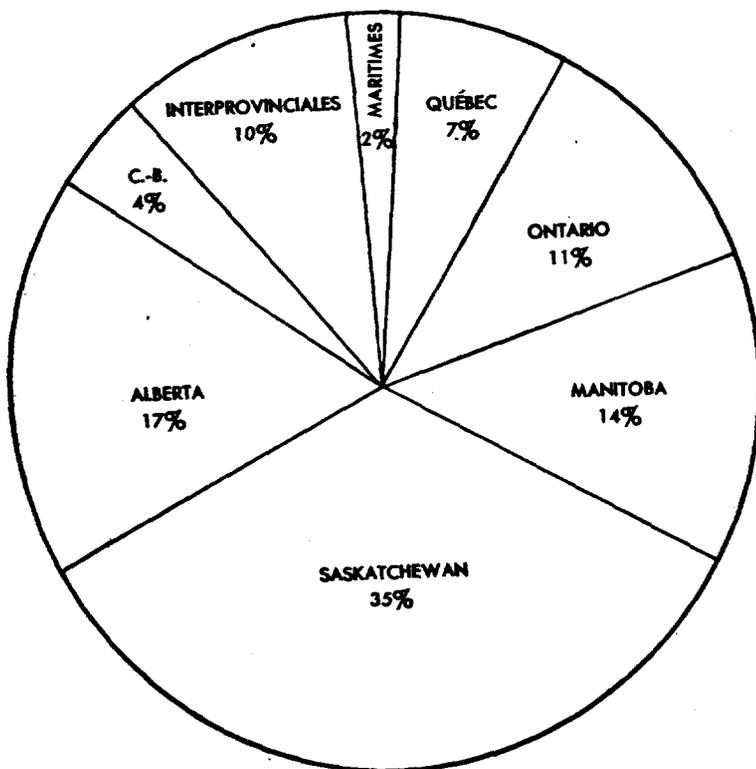
AFFAIRES COOPÉRATIVES : PAR PROVINCES : 1943-1944



GRAPHIQUE 2

**CANADA**

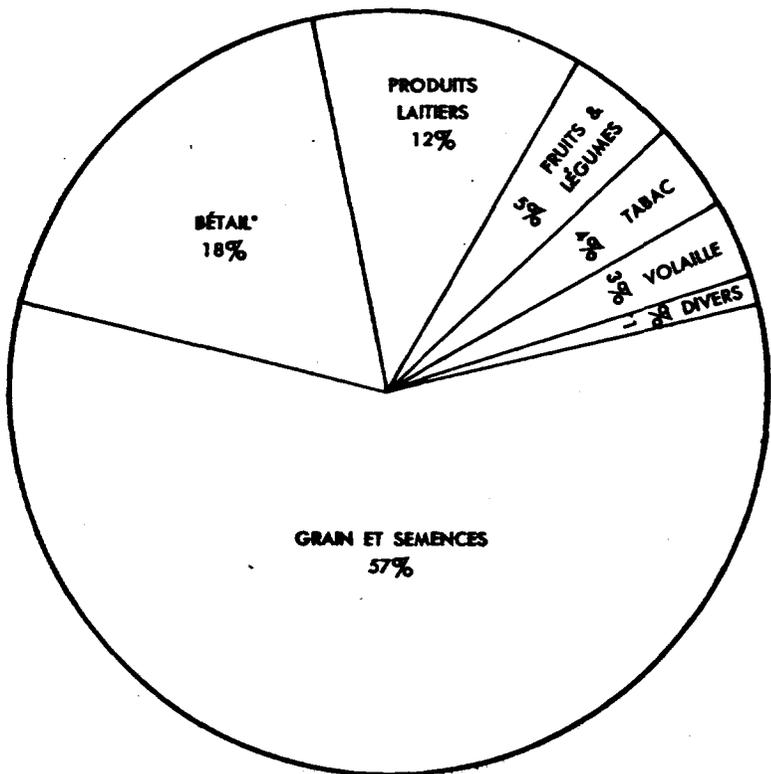
**VALEUR DES DENRÉES VENDUES PAR LES COOPÉRATIVES:  
PAR PROVINCES : 1943-1944**



GRAPHIQUE 3

## CANADA

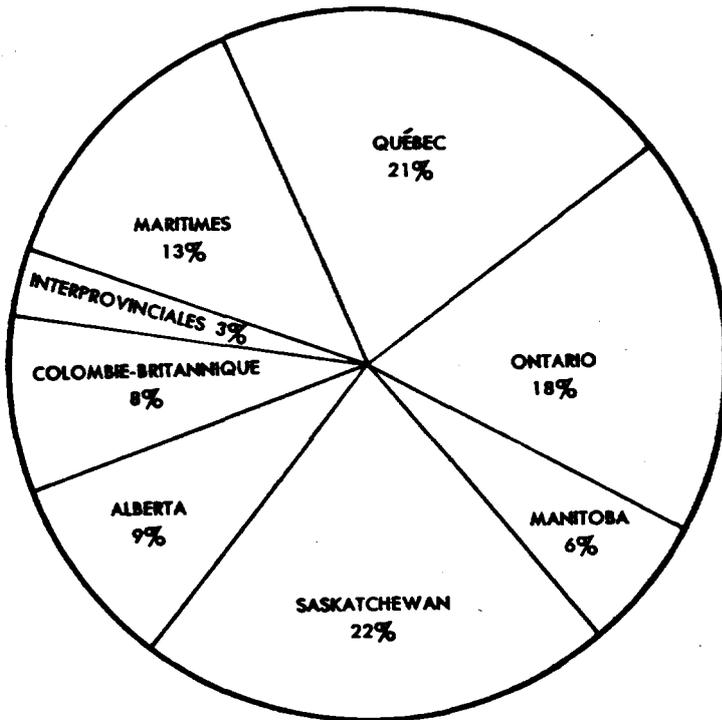
VALEUR RELATIVE DES DENRÉES VENDUES  
PAR LES COOPÉRATIVES : 1943-1944



GRAPHIQUE 4

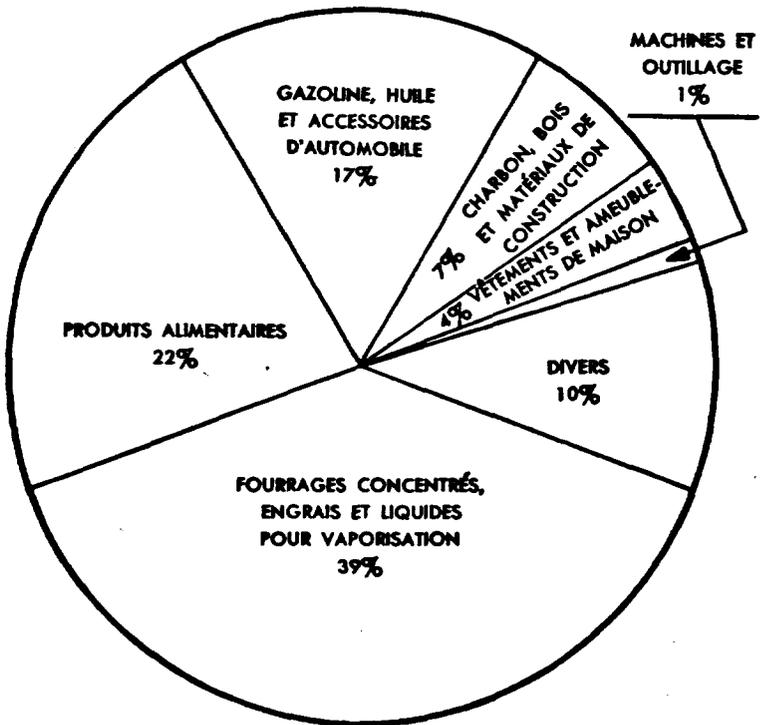
**CANADA**

**MARCHANDISES DISTRIBUÉES PAR LES COOPÉRATIVES:  
PAR PROVINCES : 1943-1944**

**GRAPHIQUE 5**

## CANADA

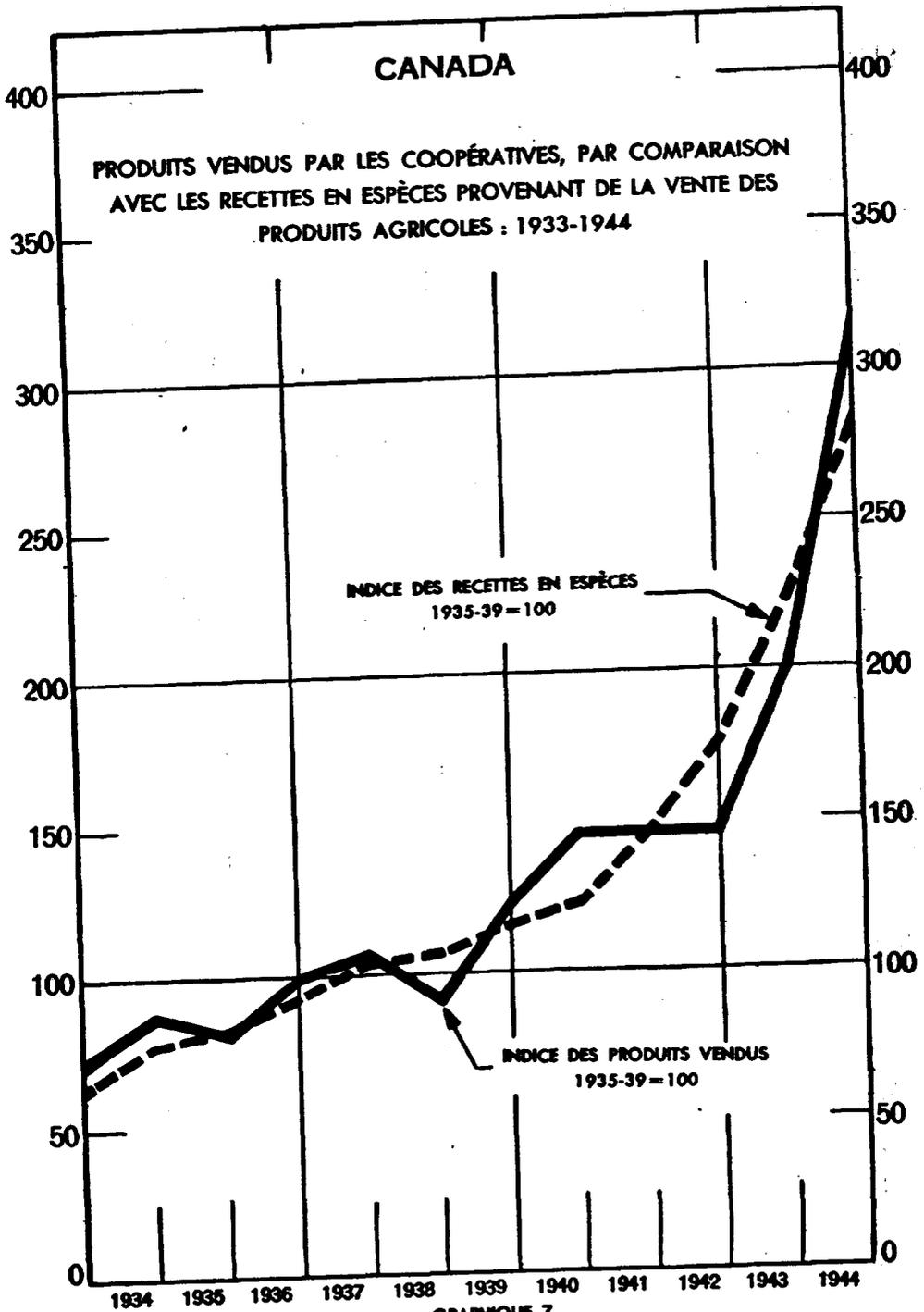
MARCHANDISES DISTRIBUÉES PAR LES COOPÉRATIVES:  
PAR DENRÉES : 1943-1944



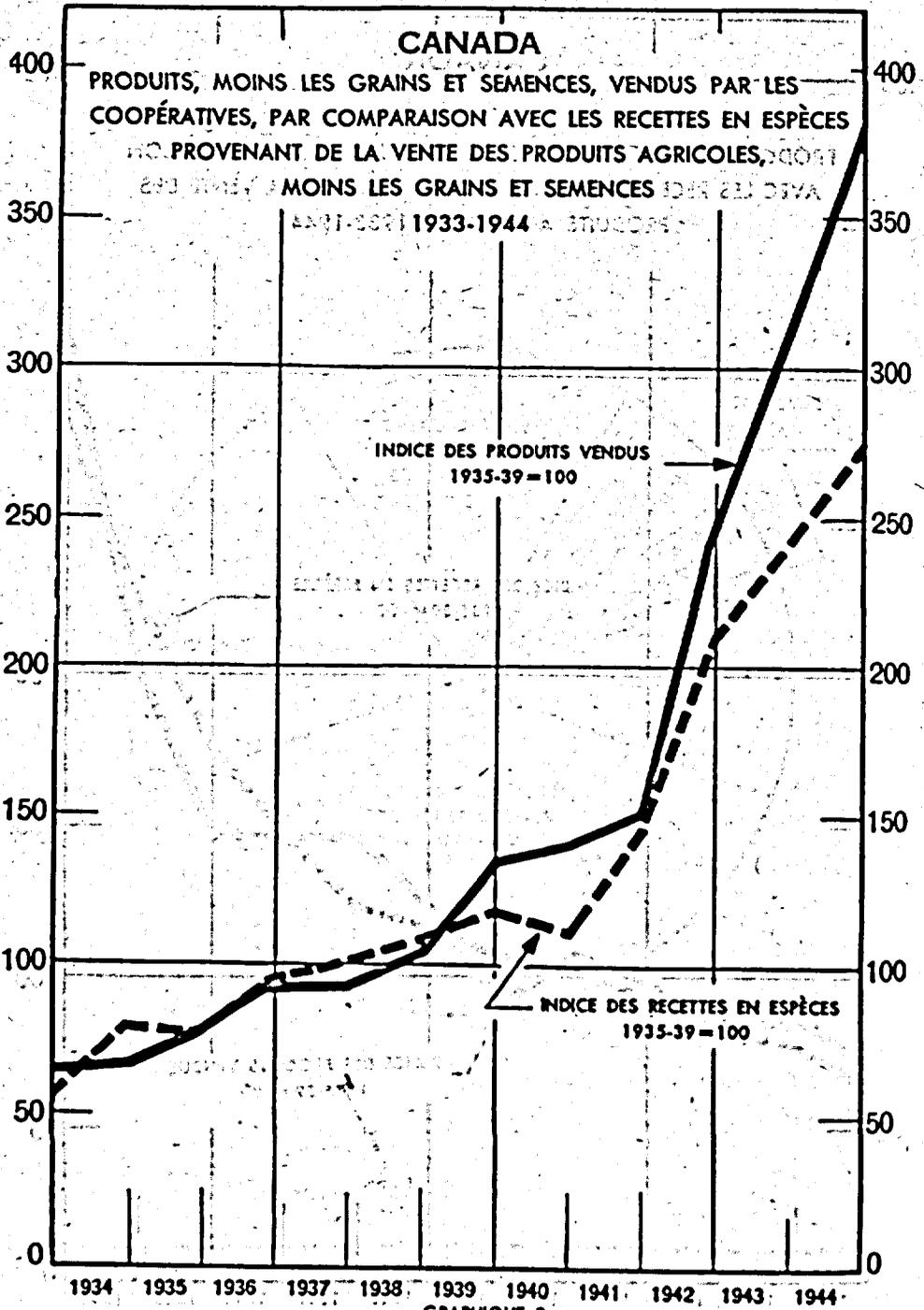
GRAPHIQUE 6

## CANADA

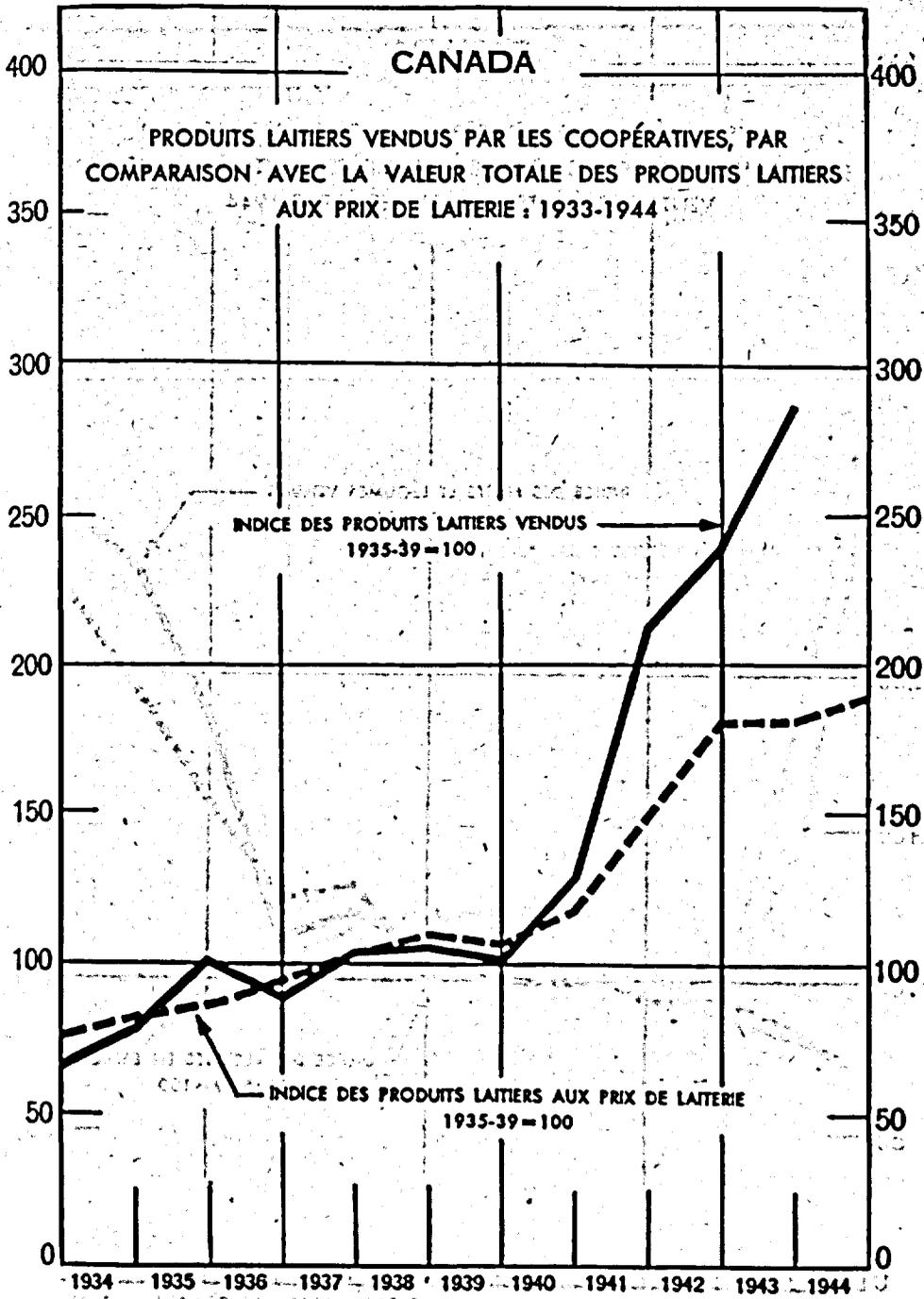
PRODUITS VENDUS PAR LES COOPÉRATIVES, PAR COMPARAISON  
AVEC LES RECETTES EN ESPÈCES PROVENANT DE LA VENTE DES  
PRODUITS AGRICOLES : 1933-1944



GRAPHIQUE 7

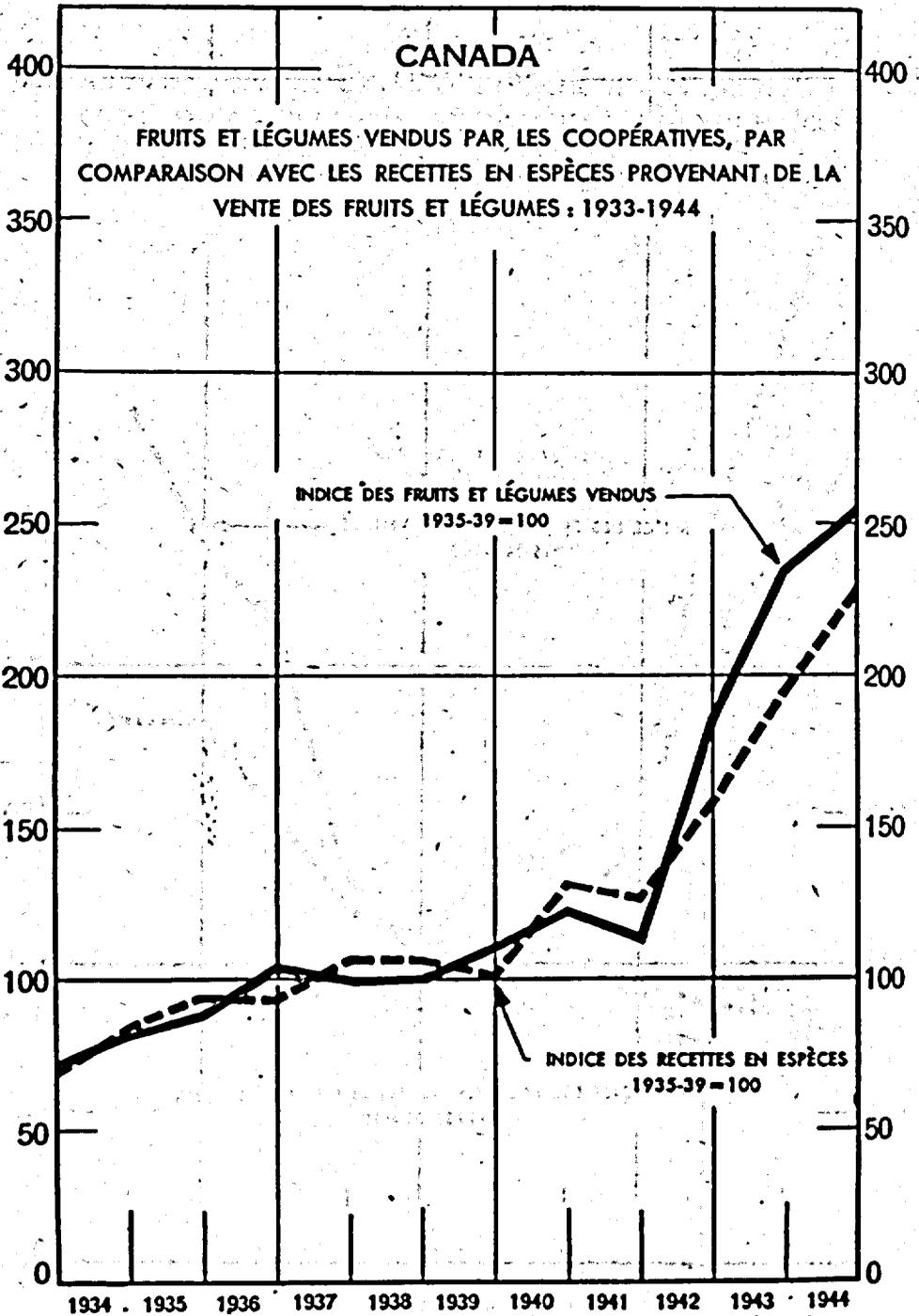


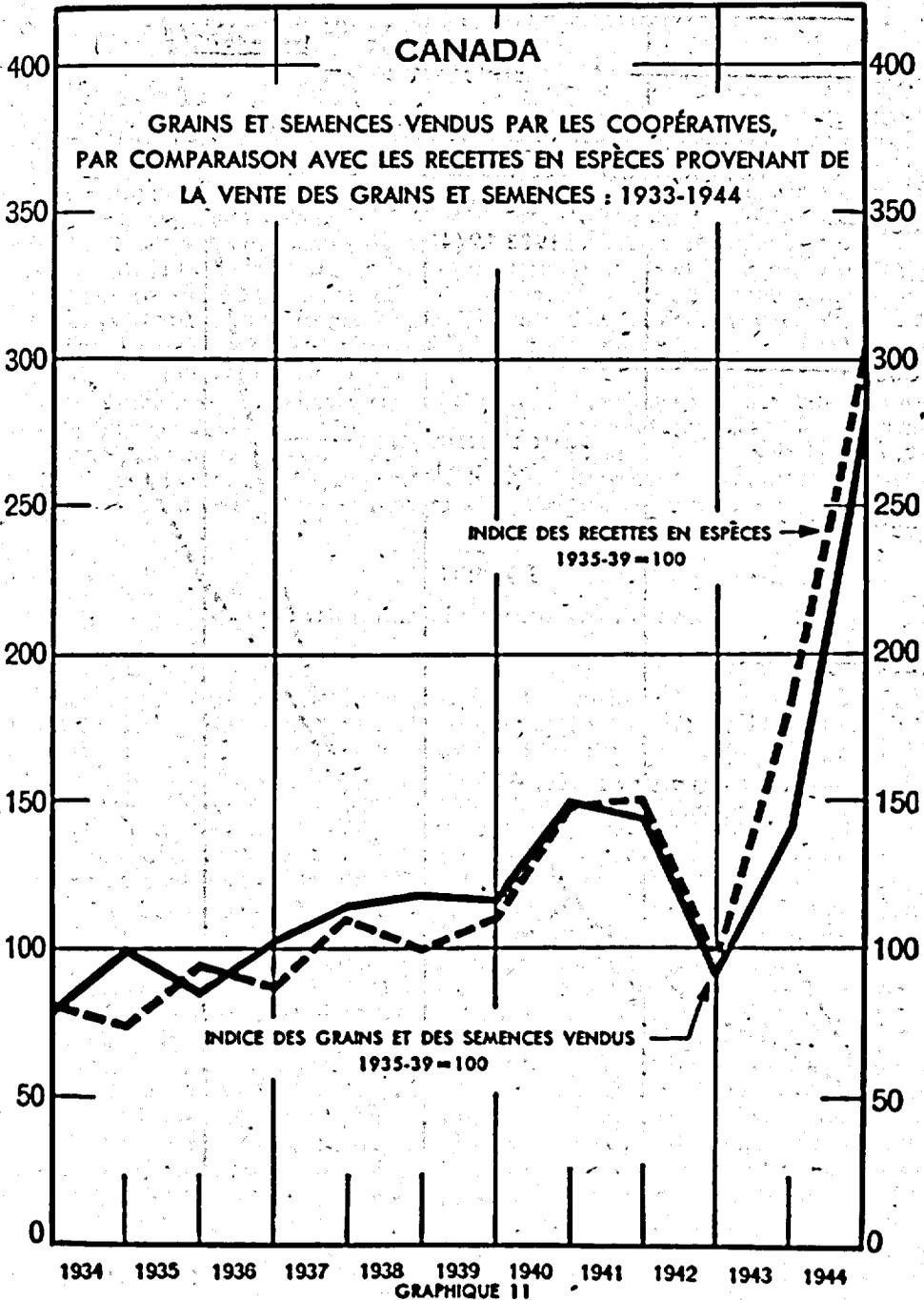
GRAPHIQUE 8

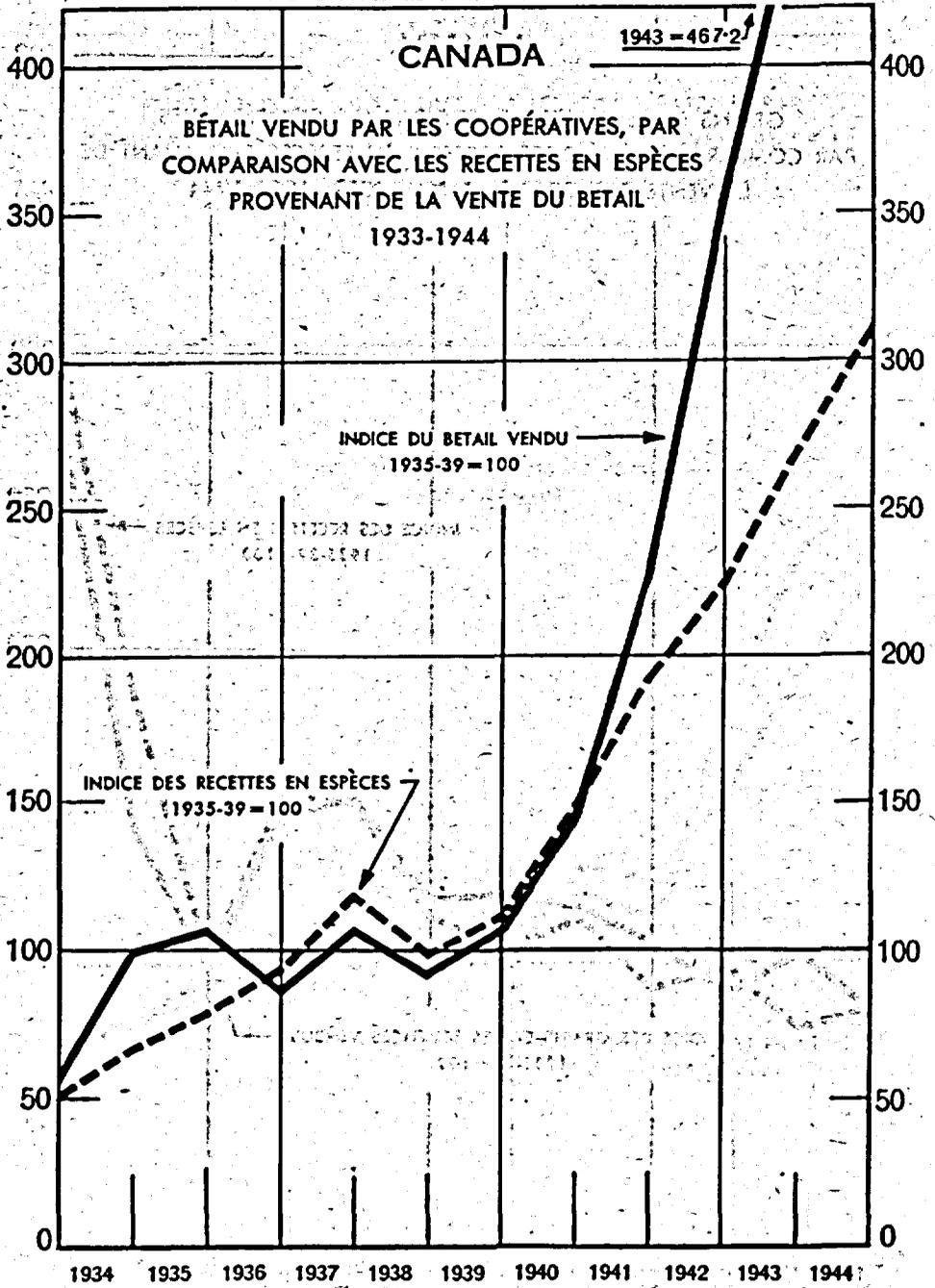


GRAPHIQUE 9

LE DÉVELOPPEMENT







GRAPHIQUE 12