

## ANNEXE B

ORGANISATION ET FONCTIONNEMENT DE CERTAINES  
SOCIÉTÉS COOPÉRATIVES CANADIENNES

## INTRODUCTION

L'organisation et la pratique de la coopérative canadienne sont excessivement variées. Il convient donc de compléter la description sommaire continue dans le rapport principal, par une analyse plus détaillée des affaires des genres de sociétés qui ont comparu devant la Commission ou qui ont soumis des rapports. Dans la présente annexe, on trouvera une description de certaines sociétés coopératives engagées dans (a) le commerce du grain, (b) l'industrie laitière, (c) la vente des bestiaux, (d) la manutention et la transformation des fruits et légumes. En outre, la Coopérative des fermiers-unis est étudiée comme un exemple d'une centrale occupée à la vente, la transformation, la fabrication et au commerce de gros. La Canadian Cooperative Wool Growers Limited est incluse comme fédération de coopératives dans le domaine national.

En étudiant les principaux champs d'activité coopérative on constate que les conditions géographiques accentuent les différentes pratiques dans les diverses provinces. Certaines sociétés dont il est fait mention font bien voir le type industriel général et géographique, pour autant qu'un type existe. D'autres montrent des déviations intéressantes des pratiques coopératives générales.

## SECTION I

## Coopération dans le commerce du grain

## GENÈSE DES SOCIÉTÉS AGRICOLES

Les sociétés agricoles n'ont pris pied dans les provinces des Prairies qu'après le début du siècle. Bien que la première coopérative fut établie en Nouvelle-Ecosse quarante ans auparavant et que le mouvement Grange venant du sud se répandit dans l'est du Canada, en 1872, ces mouvements n'obtinrent pas l'appui populaire dans l'Ouest. Ce n'est que lorsque les régions de l'Ouest commencèrent à ressentir les effets de la complexité d'un régime économique s'industrialisant rapidement que la solidarité d'intérêt devint suffisante pour encourager les premiers essais de coopération chez les producteurs de grain.

Certains aspects de la production du blé canadien ont une tendance à accentuer ces difficultés. Au point de vue de l'offre, il s'opère une concentration des emblavures par suite de l'absence d'une autre utilisation des terres à blé. Ainsi, plus des trois quarts des recettes en espèces des cultivateurs de la Saskatchewan provenaient du blé. La production est aléatoire, tant au point de vue économique qu'au point de vue climatique. La demande est relativement fixe, la variation des prix n'influe guère sur le volume de la consommation. Bref, l'impossibilité d'ajuster l'offre à la demande fait de la production du blé une entreprise excessivement précaire. Ceci est important pour bien se rendre compte des difficultés ultérieures qu'ont éprouvées les syndicats du blé. Une grande partie de l'expérience du commerce du blé au cours des dernières cinquante années peut être attribuée à l'ambiance économique et géographique particulière au sein de laquelle est située l'agriculture.

On peut distinguer quatre phases dans l'évolution de la coopération dans l'Ouest.

- (1) La période de 1900-1917 qui vit la naissance des sociétés de producteurs de blé et le début des opérations de la vente coopérative.

- (2) La Commission du blé, qui vit le jour immédiatement après la guerre, et qui enseigna aux cultivateurs la valeur du syndicat.
- (3) La période de 1923-31, durant laquelle les opérations syndicales atteignirent les proportions d'une entreprise commerciale de haute importance.
- (4) La réapparition de la Commission du blé en 1935, qui vint garantir au cultivateur un prix minimum pour son produit.

L'historique des débuts du développement coopératif dans l'ouest du Canada, y compris la période qui vit surgir les compagnies d'élevateurs agricoles, de 1900 à 1917, et l'origine des opérations de vente coopérative, ainsi que le travail accompli par la Commission du blé, immédiatement après la première grande guerre, qui éveilla l'intérêt dans les syndicats ont été traités dans de nombreux volumes et publications sur le sujet. Par conséquent, cette étude du commerce du grain traite de la période qui a débuté en 1919 et comprend les opérations de la première Commission du blé.

#### LA COMMISSION DU BLÉ, 1919-20

A la fin de la guerre, les compagnies de cultivateurs et la Saskatchewan Co-operative Elevator Company, c'est-à-dire les United Grain Growers, avaient des antécédents remarquables, et ensemble avaient manutenté 25 p. 100 de tout le blé vendu dans l'ouest du Canada. Par suite de leurs opérations, on signala de nombreux avantages pour les cultivateurs. (\*)

- (1) La dépendance de l'intermédiaire privé avait été réduite.
- (2) La valeur des services de vente avait été grandement augmentée.
- (3) Les bénéfices provenant de ces services de vente avaient été remis aux cultivateurs, soit en espèces, soit au moyen d'installations améliorées.
- (4) Les sociétés agricoles avaient été largement renforcées, tant au point de vue de la législation qu'au point de vue de la protection.

Néanmoins, le fait que ces sociétés opéraient sur une base lucrative (bien que les bénéfices fussent distribués aux clients), ouvrait inévitablement la porte à la critique et ouvrit une nouvelle avenue vers la vente coopérative, le syndicat. Désormais la méthode syndicale, en premier lieu à contrat obligatoire, puis à contrat volontaire, devint l'objectif de la plupart des cultivateurs des provinces des Prairies." (\*)

Durant les années 1917-18, et 1918-19, le blé était vendu sous la surveillance des directeurs de la Commission du grain, qui avaient le pouvoir de fixer un prix, garanti par le gouvernement, pour le blé tant pour la consommation domestique que pour l'exportation. L'année 1919-20 vit la continuation de la centralisation des achats en Europe et le manque d'espace dans les navires. Ceci, joint à une mauvaise récolte de blé au Canada, amena l'établissement de la Commission canadienne du blé avec des pouvoirs exclusifs sur toute la récolte de 1919. La Commission différait des directeurs de la Commission du grain, en ce qu'elle s'occupait de vente et non seulement de réglementation. Elle remplissait la fonction d'un syndicat national obligatoire, achetant tout le blé à un prix fixe et émettant un certificat de dividendes différés. Les pouvoirs de la Commission expirèrent en juin 1920, mais le dividende était si élevé et le mode de vente si efficace que les producteurs de blé commencèrent immédiatement à en réclamer le rétablissement.

(\*) H. S. Patton—Grain Growers Co-operation in Western Canada—Harvard University, 1928, p. 189.

(\*) Ibid. p. 194.

Avec la disparition de la Commission, les opérations "normales" recommencèrent à la Bourse de Winnipeg. Il en résulta une diminution du prix de \$2.78½ en septembre 1920, à \$1.76½, en avril 1921. Le Conseil canadien de l'agriculture se mit aussitôt en frais de trouver un remède. En 1922 on proposa la formation d'une nouvelle commission du blé, pourvu que deux provinces au moins approuvent la proposition afin d'en assurer la constitutionnalité. La chose était nécessaire parce que les conditions "extraordinaires" de guerre n'existaient plus. L'idée, néanmoins, fut abandonnée parce qu'il ne fut pas possible de trouver une personne compétente acceptant d'agir comme gérant. Le premier ministre Dunning de la Saskatchewan fit une autre proposition—un syndicat volontaire opérant sur une base facultative (non contractuelle) sous l'égide de l'Etat. Les producteurs de blé rejetèrent cette idée, à cause de son caractère facultatif. Devant l'échec de la création d'une Commission du blé, les cultivateurs se tournèrent de nouveau vers l'initiative libre.

#### LES SYNDICATS DU BLÉ

En juillet 1923, les United Grain Growers proposèrent l'établissement, sous la responsabilité du Conseil canadien d'agriculture d'un syndicat du blé à base contractuelle. Cependant il ne fut pas possible d'établir une coopérative interprovinciale, et à une conférence tenue à Regina, il fut décidé que chaque province établirait son propre syndicat avec sa propre centrale de vente afin de coordonner le programme de vente.

En conséquence, chacune des trois provinces prit des dispositions en vue de l'établissement d'un tel syndicat. En Saskatchewan, la S.G.G.A. et la Farmers Union travaillèrent indépendamment à la réalisation de ce projet. Quoi qu'il en soit on parvint à éviter la dualité, lorsqu'un avocat de la Californie, très calé en matières de ventes coopératives dans l'Ouest, insista sur l'importance de l'Unité. Ainsi, lorsque le syndicat fut établi, pour la récolte de 1923, il reçut l'appui unanime des cultivateurs de la province. Un syndicat identique prit naissance dans l'Alberta. Les syndicats furent établis trop tard au Manitoba et en Saskatchewan pour effectuer la vente de la récolte de 1923. Lors de la récolte de 1924, les trois syndicats étaient solidement établis. En Saskatchewan, les adhésions excédèrent l'objectif de cinquante pour cent des emblavures de la province, et même au Manitoba, un tiers des emblavures était sous contrat. Il ne fut pas possible de mener à bonne fin le projet de la Centrale de vente.

La Canadian Co-operative Wheat Producers, Limited, connue comme Syndicat central de vente, obtint une charte fédérale en 1924. Ce syndicat fut établi avec un capital de \$150,000 et une représentation égale pour chacune des trois provinces, bien que la Saskatchewan fût la principale productrice. Alexander J. McPhail, président du Syndicat du blé de la Saskatchewan, devint également président de Centrale de vente. Les trois syndicats conclurent une entente qui devait embrasser les compagnies agricoles de 1924-1927 inclusivement, mais chaque syndicat pouvait se retirer moyennant un avis de trois mois, avant le 1er juillet de chaque année. Il incombait toujours aux syndicats provinciaux de recruter des membres, de conserver la clientèle ainsi que d'acquérir et d'entretenir les installations de tête de ligne; mais la Centrale avait charge des ventes.

A partir de sa fondation jusqu'à 1928-1929, l'année de son plus grand chiffre d'affaires, le Syndicat, c'est-à-dire la Centrale de ventes, a sans cesse progressé. Au cours de ces années, plus d'un milliard de boisseaux de grain, soit 52 p. 100 du blé livré par les cultivateurs de l'Ouest, passèrent par le Syndicat. Celui-ci s'engagea à prendre les dispositions nécessaires pour financer les paiements initiaux aux cultivateurs. Le produit des ventes suffit à rembourser les banques et à effectuer les paiements intérimaires et finals. Toutefois, pendant que le commerce syndical

faisait de grands progrès, une certaine dissension survenue entre les trois syndicats constitutifs handicapait la Centrale, surtout au point de vue administratif. Un différend particulièrement grave se produisit au sujet de l'administration des élévateurs.

#### ADMINISTRATION DES ÉLÉVATEURS SYNDICAUX

Tandis que les trois syndicats provinciaux déployaient une très grande activité dans le domaine de la vente du grain, la *United Grain Growers* et la *Saskatchewan Co-operative Elevators* avaient la haute main sur les élévateurs, et les syndicats devaient compter sur la collaboration de ces derniers pour entreposer leur grain. En conséquence, les trois syndicats organisèrent un mouvement pour acquérir leurs propres élévateurs. On désirait en arriver à une certaine fusion, mais il était difficile de s'entendre par suite de la différence des objectifs. Les syndicats insistèrent plus que les deux autres groupes sur l'aspect "fonctionnement."

En 1925, le Syndicat de la Saskatchewan entreprit d'acquérir ses propres élévateurs. À l'automne de la même année, le *Saskatchewan Pool Elevators Limited* se trouvait établi et possédait 86 élévateurs prêts à servir. Finalement, en avril 1926, le Syndicat acheta les élévateurs de la Compagnie d'élévateurs et réalisa l'union des deux groupes.

Cependant, il était un peu plus difficile de prendre la suite des affaires de la *United Grain Growers*. Les *Grain Growers* étaient un organisme interprovincial, et les trois syndicats ne pouvaient s'entendre sur une base de possession mutuelle. Enfin, une offre fut faite en décembre 1926, mais les *United Grain Growers* refusèrent de vendre. On estima que les installations des *United Grain Growers* devaient rester intactes pour répondre aux besoins des cultivateurs non syndiqués. Après cela, les trois syndicats donnèrent suite à leur projet de posséder leurs propres élévateurs.

Les groupes provinciaux ayant pris sur eux de pourvoir aux services d'élévateurs, le Syndicat continua ses opérations de vente. Des mesures furent prises en vue d'augmenter ses affaires. Non seulement un siège fut acquis à la Bourse des grains de Winnipeg, mais, lorsque ce fut possible, des relations directes furent établies avec les acheteurs. Le but du Syndicat était de faire monter les prix et de réduire les frais grâce à des méthodes efficaces de vente, telle que la suppression des intermédiaires, lorsque la chose était possible. Ce recours aux relations directes avec les élévateurs de tête de ligne permit au Syndicat de surmonter la crise de 1925, lors de la chute des prix à la Bourse. En somme, le Syndicat remportait un succès considérable. Un programme énergique de ventes avait grandement augmenté les exportations. Cela résultait également de la centralisation des ventes. De plus, le Syndicat développa un certain nombre de ports du Pacifique qui devinrent des centres d'exportation de blé, notamment Prince-Rupert. Enfin, la vente en masse de plusieurs variétés de blé avait nécessité le développement de méthodes de classement améliorées.

#### L'EFFONDREMENT DE LA CENTRALE

L'année 1928-1929 fut témoin de plusieurs difficultés de mauvais augure pour l'avenir du Syndicat. Pour commencer, les contrats existants dans les trois provinces étaient expirés, et une nouvelle campagne était nécessaire pour garder les membres. Cette campagne fut entravée par un mouvement de coopération obligatoire organisé au sein des syndicats provinciaux. Une telle friction nuisit à l'administration des syndicats. Plus encore, le Syndicat commençait à faire face à une très forte concurrence sur le marché européen. Non seulement la Russie et l'Argentine menaient-elles une campagne agressive de vente, mais les acheteurs

européens, hostiles à l'idée de la vente organisée, semblaient favoriser les autres pays aux dépens du Canada.

Le prix élevé qui caractérisa le début de 1929, encouragea le Syndicat à faire un gros paiement initial. La baisse subséquente de ce prix occasionna un fléchissement dans les finances. Cette chute fut suscitée par un certain nombre de facteurs, y compris l'avènement d'une dépression commerciale dans toute l'Europe, qui incita à l'érection de barrières douanières contre les importations comme celle du blé canadien. La grave chute de prix qui se produisit à la Bourse des grains, en octobre 1929, laissa entre les mains des syndicats une grande quantité de blé qu'ils eurent de la difficulté à écouler. À l'automne de 1929, une crise se produisit brusquement et menaça la structure financière du Syndicat.

Plusieurs mesures furent adoptées pour parer à cette crise. On tenta de protéger les prix en faisant des opérations de contre-partie à la bourse. En outre, les gouvernements des trois provinces des Prairies accordèrent une garantie temporaire destinée à sauvegarder les couvertures des syndicats provinciaux dans les banques, à condition que la Centrale s'en tint à un "programme de ventes prudent". Il fut convenu de "vendre du blé selon les besoins du marché local et de continuer à en écouler autant que possible à l'étranger".<sup>(1)</sup>

Après l'expiration de la garantie provinciale, des accords appropriés concernant le financement de la récolte de 1929 furent conclus avec les banques sur la garantie d'une lettre signée par les premiers ministres des trois provinces. Un petit paiement fut effectué pour la récolte de 1930. En outre, "un accord fut conclu, le 26 août 1930, entre le Syndicat du blé, les gouvernements provinciaux et les sept banques prêteuses, à l'effet que la valeur de toutes les ventes de blé effectuées par la Centrale seraient autant que possible réparties également entre les récoltes précédentes et celle de 1930".<sup>(2)</sup>

En octobre 1930, les prix étaient descendus à un niveau *catastrophique*—environ cinquante cents le boisseau—et un pressant besoin de secours se faisait sentir. Les cultivateurs estimèrent que ce secours pouvait leur venir de la préférence impériale qui, espérait-on, permettrait de stimuler les marchés d'exportation. Cependant, le secours faisait défaut, et quand les banques insistèrent sur une garantie additionnelle, les syndicats se trouvèrent sans ressource. M. J. I. McFarland fut nommé directeur général à la demande expresse des banques. Cela signifiait en fait que les syndicats n'étaient plus maîtres de la Centrale de vente. On envisagea la liquidation de l'organisme, au mois de juin 1931, alors que la situation ne semblait pas du tout devoir s'améliorer.

Les problèmes auxquels les syndicats devaient faire face, étaient réellement formidables:<sup>(3)</sup>

1. Il y avait une dette énorme à payer. (Quelque 23 millions).
2. Les prix étaient très bas.
3. La récolte faisait gravement défaut dans la Saskatchewan.
4. Le petit syndicat de l'Ontario, établi en 1928 par les fermiers-unis d'Ontario comme filiale du Syndicat, s'était complètement effondré.

Les gouvernements provinciaux demandèrent donc au Gouvernement fédéral d'établir une Commission nationale du blé pour vendre la récolte de 1931. Toutefois, la proposition fut faite trop tard pour avoir du succès, et l'on prit un autre parti. Chaque syndicat devait fonctionner séparément en se servant des élévateurs

<sup>(1)</sup>H. A. Innis (éd.)—The Diary of A. J. McPhail. (Toronto—1940)

<sup>(2)</sup>Ibid., p. 218.

<sup>(3)</sup>Hugh Boyd—"New Breaking". (J. M. Dent and Sons, Toronto, 1938)

existants. Le système syndical fut sacrifié; on achetait le grain comptant grâce à l'aide financière du gouvernement. Les contrats des membres ne furent pas exécutés, et, lors de leur expiration en 1933, on ne fit aucune tentative pour les renouveler. Entre 1931 et 1935, les syndicats perdirent presque toute leur importance; une infime partie seulement du grain canadien fut vendu par leur entremise. La Centrale de vente avait complètement cessé de fonctionner.

Les principales fonctions que la Centrale exerça entre 1931 et 1935, sous la direction de M. McFarland, tendirent à la stabilisation des prix. "Tout ce qu'on peut dire de ces mesures de stabilisation, c'est qu'elles consistaient à soustraire du marché au comptant, pendant des périodes prolongées, des quantités de blé exceptionnellement massives, tout en accroissant les stocks disponibles de l'Agence centrale de ventes par des achats à termes. Cette politique se basait sur trois faits: surabondance des stocks mondiaux, manque d'acheteurs et avilissement ruineux des prix."<sup>(10)</sup>

La principale tâche à laquelle les syndicats durent faire face durant cette période fut l'acquittement de leurs énormes dettes. Un accord fut conclu pour répartir la liquidation de ces dettes sur une période de vingt ans. C'est alors que commença la longue et dure montée vers le relèvement.

On désirait la reprise des syndicats, mais sur une base obligatoire et plus vaste. En fait, une agitation en faveur de la vente obligatoire avait commencé à se faire jour dans la Saskatchewan en 1929. Les progrès en ce domaine furent lents et peu satisfaisants, et l'on demanda de nouveau l'aide du Gouvernement.

En 1933, 107,000 personnes de la Saskatchewan signaient une pétition adressée au gouvernement fédéral en vue d'obtenir un plan de vente. Ce mouvement en faveur de la coordination nationale s'est trouvée soutenu par le plan proposé d'après la London Wheat Agreement de 1933, plan selon lequel une quotité fondée sur les ventes passées était assignée à chacun des principaux exportateurs.

#### LA COMMISSION CANADIENNE DU BLÉ

Finalement, en 1935, on créait une commission nationale de vente, dont l'objet était de payer un prix minimum garanti aux cultivateurs. (Ce prix fut primitivement fixé à 87½ cents). Le cultivateur était parfaitement libre de traiter ou de ne pas traiter avec la commission. Cet organisme fonctionna au cours de la saison 1935 à 1936. Au début, la Commission se lança dans une campagne de vente très poussée grâce à laquelle elle réussit à écouler une bonne partie des surplus de stocks disponibles. M. McFarland en fut nommé le premier commissaire, mais, au mois de décembre 1935, il démissionnait pour être remplacé par Mr. J. R. Murray.

"Il n'y a pas de doute que l'objet proposé à la loi sur la Commission Canadienne du Blé, 1935, était de protéger le producteur canadien contre les développements imprévus de la situation internationale du blé. De fait, réellement, la Commission Canadienne du Blé, grâce à son autorité de fixer un prix minimum, à son pouvoir de recevoir de l'aide du Fédéral, et à son pouvoir de transférer ses déficits au gouvernement du Dominion, agit effectivement comme un tampon entre les conditions chaotiques du marché international du blé et les fermiers dans l'Ouest du Canada."<sup>(11)</sup>

Au cours des saisons 1936-1937 et 1937-1938, la Commission n'aurait eu à intervenir que si le prix du blé à Winnipeg était tombé à un niveau inférieur à 90 cents. Le prix du blé n'étant pas tombé plus bas que ce minimum au cours des

<sup>(10)</sup>Rapport de la Commission royale d'enquête sur le commerce des céréales, 1933, p. 36.

<sup>(11)</sup>Annuaire du Canada, 1939, p. 601.

deux années en cause, le fonctionnement de la Commission se trouva effectivement suspendu. Au cours de cette période, on neutralisa intentionnellement le fonctionnement de la Commission en attendant les résultats de l'enquête menée par le juge Turgeon. Eu égard à la situation existante dans le temps, ce dernier exposa qu'il était opportun de maintenir la Commission en existence sans en modifier la constitution à titre de protection contre l'avisement des prix.

La situation se modifia au cours de la saison 1938-1939. Vers le mois de juillet 1939, les prix accusèrent une baisse prononcée en raison du grand nombre d'acres en culture, du bon rendement et d'une demande relativement faible. Ceci entraîna un renouveau d'activité pour la Commission qui disposa de la récolte de blé au prix de 80 cents. Presque toute la récolte de 1938-1939 fut écoulée par l'entremise de la Commission.

En 1939, deux faits nouveaux se produisirent. La loi sur la Commission canadienne du blé fut modifiée de manière à limiter à 5,000 boisseaux toute livraison de blé faite à la Commission par un cultivateur quelconque. Le cultivateur s'est donc vu dans l'obligation d'écouler toute quantité de blé excédant ce chiffre par l'entremise des coopératives ou sur le marché public. La loi de 1939 sur la vente coopérative du blé vint stimuler la vente coopérative. Grâce à cette loi, toute coopérative qui consentait à maintenir son paiement initial à un niveau fixé par le gouvernement, jouissait d'une garantie à l'égard dudit paiement, au cas où le prix du blé serait tombé au-dessous du niveau déterminé.

La Commission canadienne du blé a continué de fonctionner depuis 1939, et, de 1939 à 1943 elle a fourni une seconde voie d'écoulement en cas de fluctuations défavorables des prix. Depuis 1943, vu l'urgence du temps de guerre, tout le blé canadien a été écoulé par la Commission. Effectivement, les syndicats de blé ne sont plus que des agents de la Commission.

Le 27 septembre 1943, on apporta trois modifications significatives à la politique canadienne du blé. (1) D'abord, toutes les opérations furent suspendues à la Bourse de Winnipeg. Ensuite, le prix initial du blé numéro un du Nord à Fort-William, fut porté à \$1.25. Enfin, on décida que tout le blé non vendu de 1940-1941, de 1941-1942 et de 1942-1943 serait acheté par la Commission aux prix de fermeture à la Bourse, le 27 septembre 1943.

Cette politique qui fut adoptée en tant que mesure de contrôle général du temps de guerre dépendait de plusieurs facteurs. Premièrement, les difficultés de transport et de main-d'oeuvre contribuèrent à placer le blé disponible dans une situation privilégiée par rapport aux livraisons à terme, de telle sorte qu'il se produisit un écart démesuré entre ces deux classes. En vertu du programme adopté, la Commission assumait tous les frais obligatoires de cette nature. Deuxièmement, il était indispensable de vaincre la menace au contrôle des prix créée par la hausse rapide des prix du blé. Cette politique avait aussi pour objet d'aider au fermier à maintenir son revenu; les faibles quotités tenaient les recettes des fermiers à un niveau ridicule, particulièrement si les prix étaient maintenus aussi bas. Enfin, ce programme constituait un effort en vue de répartir le disponible en fonction de la politique nationale.

En résumé, on peut dire que l'innovation du mois de septembre 1943 marque l'introduction du contrôle absolu du marché du blé par l'Etat. Il reste à savoir si l'on peut résoudre pour le mieux les problèmes de l'agriculture d'après-guerre en usant de mesures un peu moins radicales.

Les vicissitudes et les changements survenus dans le commerce des grains influencent les modifications dans l'organisation et les programmes des syndicats du blé des Prairies et des sociétés de producteurs de grains.

(1) L. A. Skeock, *Changes in Canadian Wheat Policy*, Canadian Journal of Economics and Political Science.

## United Grain Growers Limited

Cette compagnie d'abord légalement constituée en 1906 en vertu de la Manitoba Companies Act (loi manitobaine sur les compagnies) sous le nom de Grain Growers Grain Company. En 1911, la compagnie demanda et obtint du gouvernement une loi qui lui accordait la constitution en corporation sous le nom de Grain Growers Grain Company Limited. En 1916, elle se fusionnait avec l'Alberta Farmers Co-operative Elevator Company et prenait le nom de United Grain Growers Limited. La compagnie albertaine était une des trois compagnies agricoles d'éleveurs constituées en 1911 en Saskatchewan, en 1913 en Alberta et établie au Manitoba en 1909-1910 en tant que chaîne d'éleveurs. En 1912, la Grain Growers Grain Company achetait les éleveurs du gouvernement manitobain. (Témoignages p. 7153). Ainsi, lors de son fusionnement, la United Grain Growers avait un réseau d'éleveurs tant en Alberta qu'au Manitoba. Elle a acheté d'autres éleveurs et ses ramifications s'étendent dans la Saskatchewan et la Colombie-Britannique. Elle possède maintenant 529 éleveurs ruraux ainsi qu'un terminus à Vancouver et un autre à Port-Arthur. (Témoignages p. 7143). Ces terminus appartiennent à la compagnie mais ils sont dirigés par une filiale autonome, la Grain Growers Terminals Limited organisée en 1926 à titre de compagnie par actions. (Témoignages p. 7227).

Une autre filiale autonome, la United Grain Growers Securities Company Limited, constituée en 1928, remplit le rôle d'agent d'assurances et s'occupe de toutes les assurances sur les propriétés de la United Grain Growers et sur la propriété et les récoltes de ses membres et de quelques non-membres. (Témoignages p. 7224).

En sus du grain, la compagnie fait un commerce considérable de fournitures agricoles, notamment de ficelle d'engrègement, de charbon, de farine, d'aliments fourragers, de sel, d'huile, de graisses et d'autres articles.

La compagnie publie le Country Guide et fait des travaux de ville en général par l'entremise de deux autres filiales à capital social qui lui appartiennent exclusivement, la Public Press Limited, constituée en 1907, et la Grain Growers Guide, appelée plus tard Country Guide, et dont la constitution remonte aussi à 1907.

Deux autres filiales par actions, la Grain Growers Export Company, Limited, et la United Livestock Growers Limited, sont inactives depuis des années.

La Grain Growers Grain Company Limited avait un capital autorisé de \$2,000,000.00 en actions d'une valeur nominale de \$25.00. Seuls les cultivateurs et leurs épouses peuvent être actionnaires avec une limite de quarante actions par personne. Le vote se fait à raison d'une voix par personne. La compagnie a le droit de distribuer des ristournes à ses actionnaires seulement et cela après avoir payé au moins huit pour cent d'intérêt sur les actions. En 1915, la loi fut modifiée en vue de permettre le versement de ristournes aux clients non actionnaires et on laissa aux directeurs le soin de fixer le taux d'intérêt à payer sur le capital social préalablement au versement des ristournes.

Après 1916, on répartit, aux fins d'administration, les 35,000 membres de la société en 281 locales comprenant chacune de 50 à 200 membres (Témoignages p. 7214). Chaque membre dispose d'une voix à sa locale pour élire un délégué à la réunion annuelle et chaque locale est représentée par un seul délégué. Les délégués élisent annuellement quatre administrateurs dont la durée d'office est de trois ans. Il y a donc en tout douze administrateurs dont quatre se retirent chaque année.

On porta à la même époque le capital de deux à cinq millions de dollars.

Avec le temps, inévitablement par suite de l'absence de dispositions restreignant aux cultivateurs la possession des actions, ces dernières finirent par passer, du

moins partiellement, en d'autres mains. Pour triompher de cette difficulté, on adopta au cours de l'année de 1940-1941 une modification divisant les actions de \$25.00 en deux classes: la classe A privilégiée et la classe B. Les actions de la classe "A" ont une valeur au pair de \$20.00 remboursable sur demande au prix de \$24.00. Elles sont limitées à 250 par personne et à 5% quant aux dividendes. Elles ne confèrent pas de droit de vote. Les actions de la classe "B" ont une valeur au pair de \$5.00 et elles sont indispensables pour le droit de vote. Elles sont limitées à vingt-cinq par personne et ne sont vendues qu'aux cultivateurs et aux locataires ou aux propriétaires de terres agricoles. La propriété comporte le droit de participer aux ristournes. La compagnie a le droit de racheter les actions de cette classe et elle doit aussi les revendre puis qu'elle ne doit, à aucun moment, détenir plus de 10% du total de ces actions en circulation. (Témoignages pp. 7152 et 7160).

La compagnie originale tenta, de bonne heure, d'exercer son droit de payer des ristournes, mais elle fut expulsée de la Bourse des grains de Winnipeg. La demande fut abandonnée. Après 1912, les surplus de bénéfices furent affectés à l'acquisition de facilités d'élevateurs et, partant, cette question des ristournes perdit son importance. (Témoignages; p. 7178). De 1925 à 1929, des certificats de ristournes furent émis, et tous à l'exception de la dernière émission, furent rachetés à raison d'un cent le boisseau. La dernière année se confond avec le commencement de la longue période de difficultés financières. (Témoignages, p. 7169). En 1940-1941, \$200,000.00 furent versés en ristournes, à raison d'un demi-cent le boisseau. Depuis lors, des sommes considérables ont été mises de côté, mais n'ont pas été payées, en attendant que la situation, à l'égard de l'impôt, fût tirée au clair.

## Saskatchewan Co-operative Producers Limited

### BREF HISTORIQUE DE L'ORGANISATION

La Saskatchewan Co-operative Elevator Company a été constituée en corporation en 1911, à la faveur de la tendance générale, dans les provinces des Prairies, à organiser les cultivateurs en compagnies de grain. Le gouvernement provincial convint d'avancer aux sociétés locales, organisées aux points d'expédition, 85 p. 100 du capital souscrit en vue de construire des élévateurs, à condition que les membres souscripteurs aient versé 15 p. 100. Ces sociétés furent organisées sous la dépendance de la compagnie d'élevateurs. La compagnie appropriait les surplus à ses propres fins, ou les payait en dividendes sur le capital social plutôt qu'en ristournes, bien qu'elle eût le pouvoir d'adopter ce dernier mode de paiement.

Après que la Commission canadienne du blé eut écoulé la récolte de 1919, sans recourir aux ventes à terme, les cultivateurs exercèrent une pression en vue du maintien de la Commission, mais sans succès. Dès 1923, les cultivateurs avaient déjà recours aux syndicats pour tenir lieu d'une commission gouvernementale. (Témoignages, p. 6616). Le Saskatchewan Wheat Pool fut, en 1925, constitué en coopérative, sous le régime de la Loi des compagnies de la Saskatchewan, avec un capital autorisé de 100,000 actions d'un dollar. Le capital fut, plus tard, porté en coopérative, sous le régime de la Loi des compagnies de la Saskatchewan, avec à 200,000 actions. La participation fut limitée à une action par individu et le paiement d'intérêt fut interdit. Jusqu'en 1932, la participation comportait l'achat d'une action et la souscription de l'engagement de livrer la totalité du blé à la société. L'engagement demeurait inopérant aussi longtemps que la moitié de l'emblavure de la Saskatchewan n'y avait pas été assujettie. Le syndicat commença ses opérations en 1921 avec 47,000 membres. Ce nombre est passé, aujourd'hui, à plus de 100,000.

Le contrat stipulait le paiement d'une avance à l'époque de la livraison du grain et un paiement final, ou solde après le paiement des frais et la constitution de deux réserves, les déductions pour éleveurs et pour une réserve commerciale. Le maximum de ces déductions fut fixé respectivement à deux cents le boisseau et 1 p. 100 des ventes brutes.

De 1924 à 1928, le syndicat déduisit \$12,188,000.00 pour les réserves d'éleveurs. Les déductions pour la réserve commerciale se chiffèrent à un peu plus que \$6,500,000.00. (Témoignages, p. 6651). En retour pour ces déductions, le membre reçut des certificats représentant sa part d'intérêt dans ces réserves. De 1925 à 1931, des intérêts de 6 p. 100 furent payés sur les certificats d'éleveurs. De 1931 à 1942, ces paiements cessèrent. En 1943 et 1944, 3 p. 100 fut payé. Avant 1928, 5 p. 100 fut payé sur les réserves commerciales. (Témoignages, p. 6738).

La province est divisée en seize divisions administratives qui sont elles-mêmes subdivisées en dix ou onze sections chacune. Chaque section choisit annuellement un délégué et les délégués, à leur tour, choisissent un de leurs membres comme administrateur pour représenter la division. Les délégués assistent à l'assemblée annuelle et aux assemblées régionales; ils sont remboursés de leurs dépenses et bénéficient de jetons de présence.

#### FILIALES ET RELATIONS EXTÉRIEURES

##### 1. *Saskatchewan Pool Elevators Limited*

Au début le syndicat, à titre d'agent, écoulait le grain de ses clients par l'intermédiaire de compagnies d'éleveurs. Toutefois, il prit des dispositions en vue d'accroître son capital, au moyen de réserves affectées aux éleveurs et de réserves commerciales. En 1925, la Saskatchewan Pool Elevators Limited fut constituée en corporation, sous l'empire de la Loi des compagnies de la Saskatchewan, avec un capital autorisé de 10,000 actions de \$10.00 chacune. Graduellement, le chiffre a été porté à 1,500,000 actions (Témoignages, p. 6623). La totalité des déductions pour éleveurs fut placée dans la Saskatchewan Pool Elevators Limited pour lui permettre l'achat ou la construction de facilités d'éleveurs. En 1926, la compagnie acheta la totalité de l'actif de la Saskatchewan Co-operative Elevator Company Limited, y compris 450 éleveurs; deux éleveurs terminus, à Port-Arthur et un éleveur de transbordement, à Buffalo, N.Y. (Témoignages, p. 6614). A l'heure actuelle, elle possède 1,125 éleveurs ruraux, ainsi que des éleveurs terminus et des éleveurs de transbordement.

La compagnie mère détient la totalité des actions de la Compagnie d'éleveurs, sauf les seize actions statutaires attribuées aux administrateurs du syndicat. Ces dernières sont automatiquement transférées aux nouveaux administrateurs. La Compagnie d'éleveurs rembourse aux membres seulement, les trop-perçus, selon le volume d'affaires au cours des douze mois précédents. De 1932 à 1938, les remboursements ont été effectués en prenant comme base du volume d'affaires, la période entière, plutôt qu'une période annuelle. Les taux de remboursement diffèrent avec les espèces de grains (Témoignages, p. 6627).

On y utilise une sorte de fonds renouvelable. La Compagnie d'éleveurs retient une partie du remboursement et l'affecte à l'achat de certificats de réserve d'éleveur ou de certificats de la réserve commerciale, appartenant aux successions de membres défunts, ainsi qu'aux membres qui ont cessé de cultiver et aux membres âgés de plus de soixante-cinq ans. Ces certificats sont alors portés au crédit des clients qui, autrement, auraient été remboursés en espèces. Par ce moyen, une sorte d'expurgation est pratiquée, les certificats étant restreints aux clients actifs. Le plan diffère du fonds renouvelable ordinaire en tant que les certificats ne sont pas rachetés et remplacés par d'autres. La tendance est plutôt de toujours les

mettre en la possession de membres plus actifs. De la sorte, le fonds de réserve initial pour les élévateurs et le fonds initial de réserve commerciale, deviennent permanents et de nouveaux placements par des membres plus actifs remplacent les placements de membres à la retraite.

La Compagnie d'élevateur exige aussi les frais de manutention et d'entreposage, normalement exigés par les commerçants de grain, et elle affirme avoir contribué, au cours des années, à obtenir une réduction de ces frais (Témoignages, p. 6629).

Avant 1932, les membres étaient engagés par un contrat envers le syndicat, le contrat étant renouvelé à son expiration. En 1931, les membres du syndicat furent relevés de l'obligation de ne faire affaire qu'avec le syndicat, et la Compagnie d'élevateurs adopta le principe d'acheter le grain de ses membres et d'autres personnes qui livrent du grain aux élévateurs ruraux. La mise en commun ne fut pas abandonnée tout à fait; une petite quantité de grain était acceptée sur la base de mise en commun volontaire. Le gros du grain, toutefois, était acheté à forfait (Témoignages, p. 6674). Le grain était acheté aux prix courants du marché. Après 1937, la Commission canadienne du blé a conclu un contrat avec les compagnies de grain, celles qui étaient du syndicat comme celles qui n'en étaient pas. La Saskatchewan Pool Elevators agissait comme agent dans la manutention du grain, destiné à la Commission par le producteur. Les livraisons à la Commission étaient limitées à tant de boisseaux l'acre, chiffre qui variait d'année en année. La compagnie d'élevateurs achetait le grain en excédent de ce chiffre, à son propre compte.

## 2. Saskatchewan Pool Terminal Limited

Cette compagnie, constituée en corporation en 1927, sous l'empire de la Loi des compagnies de la Saskatchewan, avec un capital autorisé de 500 actions de \$100.00 chacune, fut mise sur pied pour exploiter les facilités d'élevateurs terminus de la Saskatchewan Pool Elevators, Limited. Cent seize actions ont été attribuées; 100 à la compagnie mère et une, à titre d'action statutaire, à chacun des seize administrateurs de la compagnie mère. Son conseil d'administration est donc identique à celui de la Saskatchewan Co-operative Wheat Producers, ainsi qu'à celui de la Pool Elevator Company. La Pool Terminal est membre de la bourse des grains de Winnipeg.

La Pool Terminal loue les facilités de terminus de la Pool Elevators et en acquitte le loyer. Deduction faite des frais d'exploitation, elle paye les surplus à la Pool Elevators. Elle ne paye aucun intérêt ni dividende sur son capital social (Témoignages, p. 6662).

Dans l'exercice de son commerce d'exportation, elle achète du grain de la Commission du blé ainsi que des autres compagnies et en vend à ces dernières.

### FILIALES INTERPROVINCIALES

Plusieurs filiales sont possédées et exploitées conjointement par la Saskatchewan Wheat Pool et les autres syndicats.

1. La Canadian Co-operative Wheat Producers Limited, dont le capital social est détenu par trois syndicats, fut constituée en compagnie par actions. Jusqu'à 1935, elle a servi d'agence centrale de vente. Depuis lors elle a fonctionné comme syndicat du blé, mais sans activité commerciale.
2. La Canadian Pool Agencies Limited et la Pool Insurance Company sont également constituées en compagnies par actions aux fins de fournir un service d'assurance aux syndicats.

## AUTRES FILIALES

Il y a trois filiales qui ne s'occupent pas directement de la vente du grain. Elles sont toutes constituées en corporations et les actions appartiennent à la compagnie mère sauf les actions statutaires des administrateurs qui sont les mêmes que ceux de la compagnie mère.

1. La Saskatchewan Co-operative Livestock Producers Limited, constituée en 1926, a été acquise par le Syndicat du blé en 1944, et sa charte a été modifiée pour permettre d'organiser la coopérative sur le plan des filiales du syndicat. Elle fonctionne comme syndicat du bétail distinct des éleveurs du syndicat qui s'occupent de la vente du grain.

2. La Saskatchewan Wheat Pool Construction Company a été constituée en 1929 pour construire les installations nécessaires au Syndicat.

3. La Modern Press Limited a été constituée en 1931 pour absorber une maison d'imprimerie à laquelle le syndicat avait avancé de grosses sommes pour fournir un débouché à la publicité du syndicat. Elle exécute également des travaux de ville.

## Le syndicat du blé de l'Alberta

L'organisation de ce syndicat ressemble en général à celle du syndicat de la Saskatchewan quoique, par suite du cadre restreint des affaires, elle soit un peu plus simple. Il a été organisé en 1923 sous le régime de la Loi des sociétés coopératives de l'Alberta, et sa constitution a été confirmée par la Loi de 1921 sur la production coopérative du blé de l'Alberta. Sa charte a subi depuis des modifications statutaires.

L'autorité des productions est assurée par la division de la province en sept régions, contenant chacune dix sous-districts individuellement représentés par un délégué à l'assemblée générale. Les soixante-dix délégués élisent les sept administrateurs qui, à l'encontre de ceux du syndicat de la Saskatchewan, n'ont pas besoin d'être des délégués.

Une compagnie à capital-actions, le syndicat des éleveurs de l'Alberta, a été créée par le Syndicat du blé de l'Alberta pour construire et acheter des éleveurs en Alberta. Le Syndicat des éleveurs de l'Alberta exploitait trois éleveurs en 1925-26, quarante-deux en 1926-27 et possède maintenant 438 éleveurs ruraux. (Témoignages, p. 6898), un éleveur-terminus à Vancouver et un autre à la tête des lacs. La compagnie des éleveurs a exploité les éleveurs jusqu'en 1931 alors qu'ils ont été loués au Syndicat du blé de l'Alberta qui depuis les exploite lui-même. Toutes les actions de la compagnie sauf les actions statutaires des administrateurs appartiennent au Syndicat du blé.

Comme les autres syndicats, le Syndicat du blé de l'Alberta possède une part d'intérêt dans la Pool Agencies Limited, la Pool Insurance Limited, et l'agence centrale de vente, la Canadian Co-operative Wheat Producers Limited. Il n'a pas d'autres filiales ou d'intérêts et n'a pas non plus de service d'exportation (Témoignages, p. 6972).

Au début, pour appartenir au syndicat, il fallait signer un contrat de vente nommant le syndicat agent exclusif, et obligeant en réalité le membre à vendre tout son blé par l'intermédiaire du syndicat. Le membre devait également avoir une action (Témoignages, p. 6890). Au cours de la réorganisation de 1929, le capital social fut aboli et l'argent souscrit à cet effet remboursé aux membres. En 1931, les membres ont été dégagés de l'obligation de vendre exclusivement par l'intermédiaire du syndicat, quoiqu'ils aient signé en 1927 un nouveau contrat devant rester

en vigueur de 1928 à 1932 inclusivement. De 1931 à 1939, quand la Loi fut modifiée, il n'y avait pas de méthode permettant à un agriculteur de devenir membre du syndicat. (Témoignages, p. 6973). La modification de 1939 a établi une procédure pour l'enrôlement de nouveaux membres. N'importe quel agriculteur pouvait devenir membre à la suite d'une demande par écrit, s'il n'avait pas signé de contrat de vente, s'il avait livré 500 boisseaux de grain aux éleveurs du Syndicat de l'Alberta de 1935 à la date de sa demande, et s'il avait acquis un certain intérêt dans la réserve des éleveurs ou la réserve commerciale (Règlements). Des modifications aux règlements autorisèrent le Syndicat à acheter des certificats de réserve et à les revendre aux nouveaux membres. (Règlements, p. 29).

Ainsi, pour devenir membre, il fallait d'abord un contrat par écrit ou contrat de vente, et l'achat d'une action. Les membres avaient une part d'intérêt dans les réserves commerciale et de l'éleveur prélevées de 1924 à 1928 inclusivement. Le capital social fut aboli et les déductions pour les réserves commerciale et de l'éleveur suspendues en 1929. Les difficultés relatives au plus-payé de 1929 et la dégringolade des prix forcèrent le syndicat à dégager des membres de leur contrat en 1931. Aucun programme d'enrôlement ne fut établi jusqu'au moment où le syndicat sortant de ses embarras financiers vers 1938-39 adopta une méthode modifiée.

Le syndicat se procura d'abord des capitaux en faisant souscrire à chaque membre une action d'une valeur nominale d'un dollar. La réorganisation de 1929 prévoit le remboursement du capital social et le financement sans capital social. Le syndicat fut autorisé dans les deux contrats à déduire pour les réserves de l'éleveur deux cents par boisseau, et pour les réserves commerciales un pour cent du prix de vente. Comme dans le cas du syndicat de la Saskatchewan, les déductions furent opérées de 1924 à 1928 inclusivement. Les membres reçurent un certificat de participation. Les réserves de l'éleveur furent affectées exclusivement aux fins d'éleveur. L'intention était de continuer à faire les déductions et d'en appliquer le montant au remboursement de déductions antérieures. (Témoignages, p. 6891). Mais l'idée fut abandonnée. Par une modification aux règlements, le syndicat s'engagea à ne pas faire pour l'année 1931 de déductions applicables aux réserves commerciale ou de l'éleveur, ou pour compte du plus-payé de 1929. (Règlements, p. 16). L'intérêt fut payé sur les réserves de l'éleveur de 1926-1929 et sur les réserves commerciales, en 1928 et 1929 (Témoignages, p. 6985).

Les déductions pour l'éleveur furent employées à l'achat d'actions de la Alberta Pool Elevators Limited. En outre, des prêts à même les réserves commerciales furent faits à la compagnie d'éleveur. Le fonds de roulement de la compagnie d'éleveur fut obtenu au moyen d'emprunts basés sur le crédit de la filiale et du syndicat même. L'argent fut avancé par les banques à charte en vertu d'un contrat exigeant que le syndicat maintienne une marge de quinze cents entre le cours du marché et le montant emprunté pour les fins du paiement initial. La dégringolade des prix en 1929, venant à la suite d'un paiement initial de \$1.00 par boisseau, supprima la marge. Le gouvernement de l'Alberta, comme ceux de la Saskatchewan et du Manitoba, donna sa propre garantie aux banques pour les avances en vue du paiement initial. Les pertes du syndicat de l'Alberta en 1929 s'élevèrent à \$6,429,000. L'actif du Syndicat de l'Alberta et de la compagnie d'éleveur fut hypothéqué par le gouvernement, qui à son tour émit des obligations, payables en 1951, qu'il remit aux banques. Le chapitre 8 des Statuts de l'Alberta, 1938, prescrit que les membres ne peuvent retirer aucun argent des réserves commerciales ou de l'éleveur tant que le syndicat n'a pas acquitté sa dette au gouvernement.

Avant la saison de 1927-28, la compagnie de l'éleveur versait ses recettes au syndicat qui les ajoutait au paiement final du grain à ses membres. Ce montant était payé aux membres, qu'ils fussent clients ou non des éleveurs du syndicat, en retour de leurs contributions aux éleveurs, sous forme de déductions.

Le syndicat essaya, en 1928, de fonctionner sans percevoir de taxe mais il en fut empêché parce que quelques compagnies d'élevateurs locaux, dans les endroits où le syndicat n'avait pas d'élevateurs, avaient des contrats pour recevoir le blé du syndicat. Si ce plan avait été adopté, il aurait en grande partie éliminé les ristournes attendu que le paiement initial aurait été plus élevé tandis que les frais de manutention auraient été payés à même les recettes générales. Le surplus disponible pour répartition aurait été, par conséquent, réduit du montant des frais de manutention.

Aucune ristourne n'a été payé au cours des années difficiles de 1928 à 1941. Cette année-là, les ristournes furent rétablies. Les paiements étaient basés sur les affaires de 1938 et des années suivantes. Pour 1938 et 1939 les paiements furent effectués au comptant. En 1940, partie comptant et partie affectée aux réserves. (Témoignages, p. 6977). Par la suite, au comptant jusqu'en 1943.

Entre 1931 et 1940, le syndicat réussit à payer intérêt sur le prêt du gouvernement mais fut incapable de rembourser les certificats des réserves commerciale ou de l'élevateur. Après 1940, les recettes furent employées au paiement des ristournes, du principal et de l'intérêt au gouvernement pour compte de dettes, au remboursement des certificats de réserves et à l'augmentation du fonds de roulement. (Témoignages, p. 6986). Quand des réserves sont transférées à de nouveaux membres, le syndicat fait usage d'un fonds renouvelable modifié à peu près semblable à celui du syndicat de la Saskatchewan.

Au début, le syndicat avait adopté le principe de faire aux clients un paiement initial considéré prudent par la direction. Ce n'était pas le prix courant. Après 1931, il paya le prix courant, sauf à ceux qui préféraient mettre volontairement leur blé en commun. Le gros des affaires s'opérait sur le plan commercial. De 1935 à 1942, le syndicat pouvait vendre sur le marché ou par l'intermédiaire de la Commission du blé à un prix fixe. A partir de 1943 la Commission du blé devint le seul acheteur, et le syndicat joua le rôle, en réalité, d'une agence de la Commission du blé observant les prix maximum et minimum fixés par la Commission. Le commerce des céréales secondaires fut confié à la Commission après 1942. (Témoignages, pp. 6940 et 6955). Les compagnies d'élevateurs fonctionnaient d'après un contrat renouvelable annuellement passé avec la Commission du blé qui lui défendait d'acheter du blé sauf comme agent de la Commission.

### Le syndicat d'élevateurs du Manitoba

La vente coopérative du blé au Manitoba a donné lieu à un organisme quelque peu différent de ceux qui existent en Saskatchewan et en Alberta. L'impulsion donnée à l'organisation a été semblable dans toutes les trois provinces, mais la forme même a varié.

La *Manitoba Co-operative Wheat Producers*, ci-après appelée le Syndicat du blé, a été constituée en corporation en vertu du chapitre 130 des Statuts du Manitoba, 1924. L'organisation en a été activée et poussée par l'expérience acquise dans la vente de la récolte de 1919-1920 par la Commission gouvernementale du blé. La compagnie du Manitoba a fait pendant à l'*Alberta Wheat Pool* et à la *Saskatchewan Co-operative Wheat Producers Limited*. Comme en Saskatchewan et en Alberta, une compagnie d'élevateurs y fut également établie. La *Manitoba Pool Elevators Limited*, ci-après désignée sous le nom de Compagnie d'élevateurs, a été constituée en corporation par le chapitre 113 des Statuts du Manitoba, 1925.

La principale différence entre l'organisme du Manitoba et ceux des deux autres provinces a trait aux sociétés locales et à leur relation avec le Syndicat du blé et la Compagnie d'élevateurs. Au Manitoba, les locales ont une existence corporative distincte et fonctionnent en vertu de contrats avec la Compagnie d'élevateurs. Une société locale a été établie chaque fois que la Compagnie d'élevateurs

a acheté un élévateur. La compagnie d'éleveurs a loué les élévateurs aux locales avec faculté d'achat à forfait.

Les sociétés locales signent deux contrats avec la Compagnie d'éleveurs. L'un oblige la locale à acheter les installations rurales. L'autre est un contrat de gestion qui nomme la Compagnie d'éleveurs directeur de l'élévateur rural pour la société locale (Témoignages, p. 7119).

Lors de leur établissement, les locales fonctionnaient d'après un contrat avec les membres producteurs. Chaque membre devait acheter une action de \$1.00 ne portant pas intérêt. Après 1931, le contrat signé pour exiger la livraison fut aboli. Chaque membre n'avait droit qu'à un vote. En 1940, le capital social fut supprimé, par le chapitre 8 des Statuts du Manitoba, et le capital-actions encaissé déclaré fonds de sociétariat. Seuls les producteurs de grain peuvent faire partie de ces locales. Chaque société locale est régie par un conseil de sept administrateurs élus parmi les membres.

Dans leurs opérations, les locales avançaient aux membres un paiement initial basé sur la quantité et la qualité. Elles déduisaient également un taux uniforme de 2½ cents par boisseau pour payer les frais. S'il en résultait un surplus, il était réparti sous forme de ristourne. Si la déduction des 2½ cents entraînait un déficit, celui-ci était comblé à même le surplus général. (Témoignages, p. 7020). De 1931 à 1937, les sociétés locales furent incapables de payer une ristourne par suite de la situation financière défavorable et du contrat quadripartite.

De 1925 à 1930, la Compagnie d'éleveurs acheta 152 élévateurs ruraux. Le capital nécessaire fut fourni par le Syndicat du blé. Vingt-huit autres élévateurs ruraux furent achetés après 1931, ce qui donne un total de 180 (Témoignages, p. 7016). Après 1931, la Compagnie d'éleveurs fit l'acquisition de deux élévateurs de tête de ligne, l'un à Fort-William, l'autre à Port-Arthur.

Le Syndicat du blé du Manitoba a principalement fait office d'agence de ventes (Témoignages, p. 7055). Il avait avec les cultivateurs, par l'entremise des sociétés locales, des contrats qui lui permirent de faire des déductions commerciales et pour l'élévateur à l'égard desquelles il émit des certificats de participation (Témoignages, p. 7055). La Compagnie d'éleveurs avait un capital nominal de 1,000,000 d'actions et ne devait commencer à fonctionner qu'après souscription de 10 p. 100 de ces actions et libération de 10 p. 100 de cette souscription. Le Syndicat du blé souscrivit aux 100,000 actions nécessaires et versa \$10,000 ou le minimum requis.

Les coopératives du Manitoba connurent les difficultés générales de l'année 1929-1930. Trente seulement des sociétés locales parvinrent à remplir toutes leurs obligations. Vingt-sept firent honneur à toutes leurs obligations, sauf une partie de la dépréciation et des remboursements de capitaux. Les 94 autres accusèrent un déficit d'exploitation (Témoignages, p. 7023). Le plus-payé aux cultivateurs devant l'effondrement des prix amena le gouvernement à venir en aide aux coopératives. En vertu du chapitre 57 des Statuts du Manitoba, 1931, le Gouvernement du Manitoba garantissait le crédit du Syndicat du blé dans les banques. Le Gouvernement obtint un premier privilège sur la propriété du Syndicat du blé et de la Compagnie d'éleveurs. La dette contractée envers le Gouvernement était de \$3,400,000 tandis que l'actif réalisable se chiffrait à \$2,400,000 payables par les locales sur les locations et les achats d'élévateurs de la Compagnie d'éleveurs. En 1931, le Gouvernement prit en mains tout l'actif, y compris les élévateurs ruraux, et le Syndicat du blé du Manitoba fit bientôt faillite. Depuis, la Compagnie d'éleveurs du syndicat a à peu près rempli les fonctions du Syndicat de blé.

La réorganisation de 1931, rendue nécessaire par les difficultés financières trouva sa forme officielle dans un contrat quadripartite entre les sociétés locales,

la Compagnie d'élevateurs, le Syndicat du blé et le Gouvernement provincial. Les baux d'élevateurs accordés aux locales par la Compagnie d'élevateurs furent annulés. Les sociétés locales furent appelées à acheter ces élevateurs au prix global de \$2,100,000. La Compagnie d'élevateurs devait percevoir le prix de l'achat des locales et le garder en un dépôt payable sur demande au Gouvernement. Le Gouvernement consentit à accepter \$2,100,000 avec l'intérêt pour solde de tout compte. Toute l'administration fut centralisée en confiant la direction des locales, y compris les comptes des sociétés locales envers leurs membres producteurs, à la Compagnie d'élevateurs qui devint en effet le bureau de gestion des locales et le fiduciaire des intérêts du gouvernement. Une réserve spéciale fut constituée pour protéger le gouvernement. La Compagnie d'élevateurs reçut l'autorisation de déduire les montants qu'elle devait normalement payer à une société locale jusqu'à concurrence de 10 p. 100 du total des frais d'immobilisation de l'élevateur rural et des autres propriétés achetées de la Compagnie d'élevateurs. Ce fonds devait être déposé dans les banques pour rembourser le gouvernement de toute perte provenant de l'incapacité d'une locale de remplir ses obligations de capital envers la Compagnie d'élevateurs pour le compte du gouvernement.

L'expérience de la Compagnie d'élevateurs au sujet du fonds de roulement sert à illustrer les difficultés du financement de certaines co-opératives et indique une forte tendance à compter sur le capital fourni par les membres. De 1925 à 1931, il y avait très peu de capital disponible. La Compagnie avait un capital versé de \$10,000 et une réserve pour éventualités de \$73,700. Une grande partie du fonds de roulement était empruntée des banques sur la garantie du Syndicat du blé. L'accord quadripartite de 1931 ne contenait aucune clause relative au fonds de roulement. Ne pouvant plus compter sur le Syndicat du blé pour garantir les prêts et par suite des graves revers financiers, les banques refusèrent d'accorder du crédit. Le gouvernement provincial qui avait remplacé le Syndicat du blé à titre de principal créancier, avança un prêt de \$300,000 remboursable sur demande et remit à plus tard le paiement du montant que lui devait la Compagnie d'élevateurs. Quand les banques n'étaient pas satisfaites, le Gouvernement fédéral garantissait leurs prêts. Ces arrangements furent prolongés par la suite (Témoignages, p. 7023).

L'entente de 1931 maintenait une comptabilité distincte pour la Compagnie d'élevateurs et les locales. En vertu d'une nouvelle entente conclue en 1933, ce principe fut remplacé par la mise en commun de toutes les recettes encaissées pour le compte des locales par la Compagnie d'élevateurs. La Compagnie d'élevateurs fut autorisée et appelée à subvenir à tous les frais d'exploitation, à payer au Gouvernement tout le principal et l'intérêt qui lui étaient dus pour le compte du Gouvernement, de contribuer directement à la réserve spéciale et de conserver le solde jusqu'à ce qu'une réserve de fonds de roulement de \$100,000 soit constituée. Ainsi, la créance du Gouvernement se trouva centralisée et les sociétés locales, devenues propriétaires directs des installations, se virent déchargées de la responsabilité de son acquittement. En même temps, on prenait des mesures pour obtenir des membres le fonds de roulement nécessaire (Témoignages, p. 7025).

L'entente de 1933 empêcha les locales de payer une ristourne à leurs membres, vu que tout surplus pour le compte des affaires des locales était retenu par la Compagnie d'élevateurs et employé conformément aux conditions de l'accord. Comme la situation financière s'était améliorée, un nouvel arrangement intervenu en 1936 stipulait que les locales pour le compte desquelles la Compagnie d'élevateurs avait versé à la réserve spéciale 10 p. 100 des frais d'immobilisations de l'élevateur et des autres installations appartenant à la locale, devaient à l'avenir mettre de côté seulement 50 p. 100 du surplus net et garder le solde pour payer des ristournes. Les autres locales qui n'avaient pas encore atteint ce stade, devaient faire verser 50 p. 100 du surplus net à la réserve spéciale, 25 p. 100 au fonds de roulement et garder 25 p. 100 pour les ristournes (Témoignages, p. 7026). En même temps, la

Compagnie d'éleveurs commençait à rembourser ceux qui avaient versé les premières contributions. Depuis, ce plan du fonds renouvelable a toujours été maintenu.

Les organismes coopératifs de vente du blé du Manitoba n'ont pas étendu leur champ d'action au même degré que ceux de la Saskatchewan. On remarque avec un certain intérêt que dix locales ont organisé un programme coopératif de nettoyage et de vente des semences. Ce fait nouveau n'est pas particulièrement significatif aux fins de la présente enquête.

La formule de vente coopérative du grain au Manitoba diffère considérablement de celle qui a cours en Saskatchewan et en Alberta. Cependant, avec le temps, et en raison de la grave pression économique qui a sévi partout cette différence s'est trouvée atténuée par divers procédés de réorganisation et d'adaptation. L'organisation primitive intéressant le syndicat du blé, la compagnie d'éleveurs et les sociétés locales autonomes voulait que les producteurs fassent partie des locales en vertu d'un contrat. Chaque locale constituait de fait un petit syndicat livrant le grain en tant qu'unité particulière à la compagnie d'éleveurs qui était elle-même l'instrument du syndicat du blé. Les associations locales sont membres de la nouvelle organisation qui leur est comptable de tous les surplus provenant de la vente de leurs produits.

Les difficultés économiques qui surgirent après 1929 modifièrent ce rapport. Les locales durent assumer une responsabilité accrue pour obtenir l'aide du gouvernement. Les éleveurs ruraux devinrent la propriété des locales. Des difficultés financières entraînent la faillite du syndicat du blé. Les locales n'ayant pu faire face à leurs obligations envers le gouvernement par l'entremise indirecte des compagnies d'éleveurs, les autorités durent resserrer la centralisation du contrôle et de la direction entre les mains des compagnies d'éleveurs, en leur qualité d'organisme central survivant. On abandonna la mise en commun par contrat en tant que principale formule de commerce et l'on adopta le versement d'un paiement initial égal au prix du marché au lieu d'un paiement initial arbitraire. On discontinua le versement de ristournes au cours de la période d'agitation et l'on établit la mise en commun des frais pour tout le groupe producteur plutôt que pour chaque locale en particulier. Même avec le retour de la prospérité, on continua de fixer les prix d'après les cours du marché. Le versement des ristournes fut repris et un système de capital renouvelable détrôna le capital-actions. Le financement intérieur sous la direction des compagnies d'éleveurs se substitua graduellement aux emprunts à l'extérieur et à l'aide du gouvernement. La fixation des prix d'après les cours du marché et la cessation des livraisons obligatoires par les sociétaires marqua le remplacement de la singulière méthode de déduction de 2½ cents du boisseau par celle des frais normaux afférents au commerce des grains. La formule centralisatrice n'a pas manqué de simplifier et d'assouplir l'organisation coopérative et les méthodes de financement.

## SECTION II

### Coopératives laitières

Les sociétés coopératives s'occupant d'industrie laitière emploient un grand nombre de méthodes différentes pour recruter des membres. Leurs constitutions sont aussi très variées. Quelques-unes d'entre elles ont une longue histoire. Ces dernières furent formées alors que la législation canadienne visant les coopératives était beaucoup moins au point qu'aujourd'hui. D'autres sont de création plus récente. Les changements et les diverses méthodes d'organisation sont bien représentés. Il est tout particulièrement intéressant d'étudier les divers modes d'opéra-

tion employés par les sociétés qui s'occupent de distribuer le lait nature relativement à ceux qui sont employés par les sociétés s'occupant surtout de transformation des produits laitiers.

#### CONDITIONS D'ADMISSION

A cet égard, on s'éloigne de plus en plus de l'admission par contrats en due forme et des exigences considérables quant au nombre d'actions détenues pour se rapprocher d'une formule permettant l'admission au seul titre de consommateur et moyennant une cotisation insignifiante. Dans le moment, il existe une grande diversité de conditions.

La Fraser Valley Milk Producers exige de ses membres qu'ils signent un contrat formel, qu'ils souscrivent dix actions et qu'ils soient producteurs de lait domiciliés dans la vallée du Fraser. Le Central Alberta Dairy Pool exige une cotisation d'un dollar et la signature d'un contrat de vente. La Co-operative Milk Company de Calgary impose à ses membres la signature d'un contrat ordinaire de vente. La Morrell Creamery Co-operative Association Limited de l'Île du Prince-Edouard exige l'achat d'une action et la signature d'un contrat. On rencontre parfois des conditions non financières comme, par exemple, la livraison d'une quantité déterminée de lait dans un temps fixé. Des soixante-treize sociétés et compagnies dont les méthodes ont été étudiées, vingt-quatre passent des contrats avec leurs sociétaires.

La tendance à s'éloigner de l'admission par contrat se voit dans l'évolution de la méthode du Northern Alberta Dairy Pool qui exigeait autrefois la signature d'un contrat ordinaire de vente par ses membres et qui vers 1936 commença à se désintéresser de cette obligation pour se contenter d'une simple formule de demande d'admission et qui, en 1939, adopta enfin le système d'admission non-contractuelle de membres associés. D'après ce système, les expéditeurs sont classés comme membres associés et ne deviennent membres titulaires avec voix au chapitre que lorsqu'on a prélevé un droit de cotisation sur les recettes provenant de la vente des produits expédiés. De même, le Southern Alberta Dairy Pool abandonnait la mise en commun par contrat dès 1936 et, aujourd'hui la seule condition d'admission exigée est la livraison d'une quantité quelconque de produit ainsi que le paiement, par déduction, d'une cotisation de \$1.00. La formule de la Manitoba Co-operative Dairies est sensiblement la même. La Dairy Co-operative Marketing Association de Saskatoon exige une cotisation de \$10.00 de la part de ceux de ses membres qui expédient du lait nature et une cotisation de \$3.00 des expéditeurs de lait à fromage et de crème. Les expéditeurs qui appartiennent à ce dernier groupe sont considérés comme membres associés tant que la cotisation n'a pas été déduite. On porte à leur crédit toutes les allocations dans la même proportion qu'on les accorde aux autres membres, mais ils n'ont aucun droit à ces allocations tant qu'ils ne deviennent pas membres en versant une cotisation. La Harwood Co-operative Creamery d'Ontario considère tout expéditeur de crème comme sociétaire. Le Central Alberta Dairy Pool, bien qu'exigeant pour le moment la signature d'un contrat de vente, envisage la possibilité d'adopter la formule non-contractuelle.

D'une manière générale, le contrat conserve sa place dans la province de Québec et les provinces des Prairies bien que son importance tende à diminuer dans cette dernière partie du pays. Dans la province d'Ontario et les provinces Maritimes où la plupart des sociétés sont d'anciennes compagnies par actions manifestant quelques tendances coopératives comme, par exemple, le versement de ristournes, le contrat n'est guère utilisé.

#### ORGANISATION ADMINISTRATIVE

L'enquête sur les coopératives révèle que ces dernières fonctionnent de diverses façons. Plusieurs d'entre elles sont organisées en tant qu'unités isolées, indépen-

dantes de tout contrôle extérieur et sans contrôle sur aucune filiale. D'autres sont organisées en fédérations et relèvent des sociétés qui en font partie. Certaines coopératives contrôlent des filiales. Enfin il en est qui partagent avec d'autres sociétés analogues la direction de fédérations.

La Cariboo Farmers Co-operative Association de la Colombie-britannique constitue un exemple de l'unité isolée n'ayant qu'une seule installation. D'autre part, la Dairy Co-operative Marketing Association de Saskatoon, fonctionne en tant qu'unité isolée ce qui ne l'empêche pas de posséder huit crémeries et cinq fromageries dans les districts de Saskatoon, Prince-Albert et Melfort. Les membres régissent la société en assistant à l'assemblée annuelle. La société dirige trois services syndiqués distincts pour les expéditeurs de lait, les expéditeurs de crème et les expéditeurs de lait à fromage respectivement. Chaque service est représenté au conseil d'administration (Témoignages, p. 1563-4). La Manitoba Co-operative Dairies Limited fonctionne aussi en tant qu'unité isolée mais, aux fins d'administration, elle divise la province en trois districts qui élisent chacun neuf délégués chargés d'assister à la réunion annuelle. La coopérative est administrée par six administrateurs élus aux réunions de district à raison de deux par districts (Règlements). L'organisation du Central Alberta Dairy Pool est à peu près semblable. Aux fins de représentation, il existe toutefois huit districts susceptibles d'être divisés jusqu'à concurrence de sept sous-districts, chacun desquels a droit à un délégué par cent sociétaires. Chaque sous-district a droit à au moins un délégué (Statuts). La Fraser Valley Milk Producers Association, de la Colombie-Britannique, est un autre exemple d'une unité isolée qui dirige une entreprise sur un vaste territoire avec un grand nombre de sociétaires. La régie par les membres est maintenue grâce à un vote direct enregistré chaque année pour quatre membres d'un conseil d'administration composé de sept membres. Le vote est pris au moyen de bulletins qui sont déposés dans des bureaux de scrutin par tout le territoire. Les membres peuvent assister personnellement à l'assemblée générale. Au cours de l'année, le contact entre les membres et le conseil d'administration s'établit au moyen d'assemblées locales auxquelles assistent les membres des conseils d'administration de vingt-deux groupes locaux de sociétaires.

Cette société possède et exploite un établissement de service public à Sardis, un établissement d'évaporation du lait, à Abbotsford, un établissement de lait frais à Vancouver, et un établissement de glace et crème glacée également à Vancouver. Ces établissements semblent faire partie de l'actif général de la société, et non de sociétés dépendantes. A ses débuts, la société a fait l'acquisition d'un certain nombre d'entreprises de distribution du lait qui faisaient le commerce à Vancouver.

Il convient de signaler d'une façon particulière la fusion de la section du lait frais de la société, en 1931, avec celles de plusieurs autres grandes entreprises de distribution pour former l'Associated Dairies Limited. La société détenait 53 p. 100 des actions. En 1943, elle a fait l'acquisition du reste des actions, soit 47 p. 100, et l'Associated Dairies est devenue la section du lait frais de la Société.

En industrie laitière, les coopératives sont ordinairement organisées sur une base d'unités. Toutefois, la Manitoba Co-operative Cheese Producers est une centrale de vente dont font partie un certain nombre de fromageries coopératives locales. Peut faire partie de la centrale toute fabrique occupée à la fabrication ou à la transformation du fromage et des produits laitiers, sous réserve de l'acceptation par le conseil d'administration. (Témoignages, p. 2232). Toutefois les statuts et règlements généraux soumis font voir que les producteurs individuellement sont aussi membres des locales de la société centrale (art. 4, parag. 1). La centrale a des ententes commerciales avec les locales.

La Brant Co-operative Dairy Company Ltd., de Brantford, et la Battersea Cheese Factory (non constituée en corporation), de Battersea, Ontario, rapportent qu'elles sont régies par les sociétés membres.

#### FONCTIONNEMENT ET FINANCEMENT

La Fraser Valley Milk Producers Association a été formée en 1913 avec un capital autorisé de \$250,000.00 en actions de \$10.00. Au début on tenta de proportionner la mise de chaque membre à son chiffre d'affaires en lui demandant de souscrire un nombre d'actions correspondant à ses envois de lait. Le membre versait \$5 en espèces au moment de sa demande et signait un billet pour le solde. Chaque mois, la société déduisait 5 p. 100 de la souscription sur les sommes dues aux membres pour leurs envois. Le billet une fois acquitté, le membre recevait un certificat d'action rachetable sur demande s'il cessait d'effectuer des envois à la société. En 1919, en vue d'obtenir le capital nécessaire aux fins d'expansion, le capital autorisé fut porté à \$1,000,000, et en 1933, un capital illimité fut autorisé avec actions d'un dollar. Le système de fonds renouvelable fut établi pour empêcher le fardeau du rachat des actions des membres sortants de devenir trop lourd. (Témoignages, p. 166).

Cette réalisation fut effectuée par l'échange de certificats d'actions des membres contre une nouvelle émission avec échéance variant entre un et dix ans "afin de garder le capital dans une aussi exacte proportion que possible dans les mains des cultivateurs de produits laitiers desservis par la société". (Témoignages p. 167). Les fonds nécessaires pour effectuer les paiements à même le fonds sont prélevés au moyen de déductions mensuelles pour lesquelles le membre reçoit un certificat rachetable après dix ans. Les nouveaux membres sont tenus d'acheter dix actions payables soit au comptant, soit au moyen de déductions. Le taux d'intérêt autorisé est de 6 p. 100. Une dette obligataire, dont 30 p. 100 est détenu par les non-membres, est amortie au moyen de déductions semblables, un certificat étant remis entre les mains des membres et également rachetable après dix ans.

Ainsi la Fraser Valley Milk Producers a éliminé le capital social et amorti la dette obligataire en établissant un fonds renouvelable de dix ans au moyen de déductions prélevées sur la vente du lait des membres, ces derniers recevant un certificat qui indique que leur part d'intérêt dans le fonds et la société est proportionnelle à leur chiffre d'affaires.

La société règle mensuellement ses comptes avec ses membres. Deux chèques sont adressés à l'expéditeur. Le premier est une remise estimative et le second représente le paiement final appelé "taux syndical de règlement" établi en déduisant les frais d'exploitation du syndicat et en versant le solde aux membres suivant leurs envois. Aucun autre paiement n'est effectué. Tout surplus possible ou tout déficit est traité de la même manière, en le reportant dans les comptes de janvier de l'année suivante. De cette façon on ne déclare pas de ristourne bien que le taux syndical de règlement mensuel soit sensiblement de même nature mais pour une période plus courte.

Tout le lait est mis en commun, peu importe comment on en disposera, sous forme de lait frais, de crème glacée, de lait en poudre, de beurre ou de fromage. Comme une assez forte proportion des membres résident dans les districts éloignés, une plus grande proportion du lait livré doit être écoulée au moyen de débouchés moins rémunérateurs, comme, par exemple, le beurre, le fromage et de lait en poudre, que pour les laiteries privées. Les recettes moyennes ont une tendance à être moins fortes. Au cours de 1914 les membres ont reçu en moyenne \$2.47 par cent livres de lait par opposition à \$2.70 reçus par ceux qui ont expédié leur lait à des compagnies privées. (Témoignages, p. 172). La mise en commun a pour effet de favoriser l'expéditeur éloigné aux dépens de ceux qui sont à proximité du marché.

La loyauté des membres a été contrainte. De vains efforts ont été faits pour solutionner le problème (Témoignages, p. 172). Durant les années de guerre, la société a dû nécessairement s'en tenir à l'écart des prix permis par la Commission des prix et du commerce en temps de guerre.

La Manitoba Co-operative Dairies Limited a été constituée en corporation en 1920 sous le régime du Manitoba Co-operative Associations Act. Elle a commencé ses opérations en 1921 alors qu'elle fit l'acquisition d'une beurrerie à Winnipeg. Elle acheta des établissements, en 1927, à Brandon, en 1929, à Dauphin, et en 1943, à Glanella et à Erickson. La production annuelle du beurre atteint 2,000,000 de livres, ce qui représente 95 p. 100 de la valeur totale de tous les produits. Elle vend aussi la crème glacée, la crème et le lait de beurre. La société vend également pour ses clients une petite quantité de volailles et d'œufs.

Elle accepte les produits de tout envoyeur. Les envoyeurs deviennent membres par suite d'allocations de bénéfices appliqués à l'achat d'actions d'un dollar. Au début le capital autorisé était de \$500,000.00 en actions de \$25. L'action d'un dollar a été adoptée plus tard. La société compte 11,000 membres et son capital souscrit ou versé est de \$121,000.00.

On porte au crédit du client les livraisons de gras sur une base de quantité et de qualité. Un paiement initial équivalant au prix courant du marché est effectué. Le surplus est réparti selon les livraisons. De 1921 à 1931, la société a réalisé des surplus. Une somme de \$30,200 a été mise de côté comme réserve non assignée; une somme de \$100,000 a été répartie entre les membres dont \$60,000 ont été versés en espèces et \$40,000, retenus comme capital de roulement. Un intérêt de 7 p. 100 a été versé sur le capital social souscrit durant cette période.

Il n'a pas été opéré d'autre répartition et le paiement d'intérêt a été discontinué à cause de pertes subies de 1931 à 1941. Ces pertes furent soldées, en premier lieu, à même la réserve non assignée de \$30,000 et, par la suite, en recourant à une partie des réserves assignées et à des emprunts bancaires (Témoignages, p. 2060).

Bien que les bénéfices firent leur réapparition en 1940 et les années suivantes on ne rétablit pas le paiement de l'intérêt. La crainte des exigences de l'impôt sur le revenu semble en avoir été la raison. (Témoignages, p. 2060).

La Co-operative Milk Company, de Calgary, a pris naissance d'un groupe non constitué en corporation de producteurs de lait qui avait agi comme agence de contrat collectif pour les producteurs livrant le lait à l'Union Milk Company et à la Producers and Consumers Milk Company dans les premières années de la décade de 1920. L'absence de résultats satisfaisants fit décider d'entreprendre la distribution du lait frais. Un petit établissement fut acheté à Calgary pour environ \$7,000. On obtint le capital au moyen de prêts consentis par les producteurs (Témoignages, p. 577). La constitution en coopérative fut entreprise en 1929 sous le nom de Calgary and District Milk Producers Association. Le nom actuel fut adopté lors de la réorganisation, en 1942.

La compagnie se fusionna avec la Southern Alberta Dairy Pool. La part de capital fourni par la société fut prélevée par un emprunt de \$112,000.00 contracté par la compagnie de la Banque Royale et garanti par le gouvernement provincial, sous le régime du Co-operative Marketing Association Guarantee Act de 1929. Les sociétés furent requises de fournir quinze pour cent du capital nécessaire avant que le prêt du gouvernement ne fut accordé. La compagnie a réussi à se procurer ce capital en vendant son premier établissement et au moyen de prêts consentis par les membres. (Témoignages, p. 579). Le taux d'intérêt sur le prêt du gouvernement fut de six pour cent. Dès 1939, cette dette, qui s'établissait à \$112,000, était réduite à \$38,865, et en 1944, elle était descendue à \$24,000. Une somme d'environ

\$6,000 avait été obtenue en vendant aux membres de syndicats ouvriers à Calgary, des actions privilégiées de \$5 chacune portant intérêt à 7 p. 100.

En 1937, la Compagnie entreprenait de fabriquer la crème glacée. Elle livre aussi ses surplus de lait au Southern Alberta Dairy Pool en échange de beurre.

Aux termes du contrat initial, l'Association était autorisée à déduire 2c (déduction portée plus tard à 5c) par 100 livres de lait livré, et 6 p. 100 de la valeur dans le cas des autres produits. En retour de ces déductions, les membres recevaient des certificats de part de réserve, proportionnellement aux livraisons à la coopérative. Ces actions sans intérêt étaient, à la discrétion du conseil d'administration, rachetables dans un délai maximum de quinze ans. L'Association considérait ces actions comme capitaux empruntés. (Témoignages, p. 562). Si elle le jugeait opportun, elle avait le pouvoir de déclarer des dividendes à l'endroit de ces actions. Le produit des déductions était affecté aux réserves, à l'expansion industrielle et au remboursement des emprunts.

Le contrat passé avec les membres autorisait aussi la coopérative à distribuer ses surplus en payant une ristourne en espèces, ou en émettant pour cette ristourne des certificats de participation; elle pouvait aussi recourir concurremment à ces deux modes. A cause de difficultés financières amenées par une guerre des prix, en 1929 et 1930, et du remboursement d'emprunts contractés aux banques et chez les membres, aucune distribution de surplus n'eut lieu les onze premières années.

Pour parer à ces premières difficultés, le Gouvernement avança, en 1931, \$14,500 à même les fonds de surplus de la Commission du blé, et \$10,000 ont depuis été remboursés. La Compagnie eut aussi recours à une déduction spéciale, non prévue au contrat mais autorisée par les membres. Cette déduction variait de 4 à 10 p. 100 des recettes globales, et en 1930 et 1931 les sommes ainsi déduites s'élevèrent à \$12,391.05. Ultérieurement, les membres annulèrent toute obligation de la part de la Compagnie de rembourser cette déduction spéciale.

En 1933, l'industrie laitière fut placée sous la juridiction de la Commission des services d'utilité publique, qui, éventuellement, établit des prix minima pour le consommateur et le producteur. En conséquence, les compagnies laitières exercent leurs opérations selon la marge fixée.

En 1940, l'accord avec le Southern Alberta Dairy Pool prit fin et les biens furent divisés. Chaque organisme conclut avec le Gouvernement une entente séparée relativement au partage de la dette.

Une réorganisation financière eut lieu en 1942. Tous les certificats de part de réserve furent retirés, et remplacés par une nouvelle série "A" de certificats de part de réserve remboursables en dix ans. Ces certificats portaient intérêt à 3 p. 100 en reconnaissance du fait que certains détenteurs n'étaient pas membres actifs. Les fonds nécessaires au paiement de ces obligations ont été prélevés au moyen de déductions opérées sur les recettes courantes en retour de certificats de part de réserve de la série "B". Ces derniers sont également remboursables en dix ans, mais il est question de réduire la période de roulement "le plus tôt possible afin de prévoir le cas des membres susceptibles de se retirer" (Témoignages, p. 601).

Un surplus non réparti de \$20,000 fut assigné et des certificats de participation de la série "A", sans intérêts, furent délivrés aux membres. La répartition des surplus subséquente à 1942 prend la forme de certificats de participation de la série "B". Les fonds ainsi obtenus servent à rembourser les certificats de participation les plus anciens de la série "A" et les emprunts bancaires. Les réserves pour dépréciation et mauvaises créances ne sont pas assignées. D'une année à l'autre, un petit surplus demeure non assigné.

La Dairy Co-opérative Marketing Association Ltd., de Saskatoon, fut constituée en 1927, en vertu de la loi dite Saskatchewan Co-operative Marketing Associations

Act, par un groupe d'agriculteurs de la région de Saskatoon, dans le but de mettre en vente le lait nature des producteurs. Plus tard, elle entreprit de produire et de vendre le beurre, le fromage et le lait en poudre. En 1936, elle faisait l'acquisition de la fromagerie Leroy, de Leroy, Saskatchewan; en 1937, elle achetait les Hillcrest Creameries, comportant des établissements à Biggar et Kamsack; en 1940, elle achetait les Prince Albert Creameries et les Rosthern Creameries, dont les établissements sont situés à Prince-Albert, Spiers, Parkside et Debden. En 1943, la crèmerie de Young était adjointe aux acquisitions précédentes. (Renseignements fournis par l'Association.)

L'Association obtient ses capitaux au moyen de cotisations et de retenue des surplus. Les expéditeurs de lait paient une cotisation de \$10.00 et les expéditeurs de crème et de lait à fromage, une cotisation de \$3.00. Tous les surplus sont assignés mais la cotisation des membres ne l'est pas. Il n'y a pas de capital-actions. L'intérêt acquis à un membre par assignation est inscrit dans un carnet. L'Association soutient que le total des inscriptions dans les carnets représente la valeur nette de l'entreprise. (Témoignages, p. 1567).

Jusqu'à ce que l'Association eût accumulé suffisamment de capitaux pour ses fins, aucune distribution de surplus n'eut lieu. En plus des capitaux requis pour l'usine et l'outillage, l'Association garde des surplus afin d'être en mesure de consentir des prêts à ses membres en cas de besoin. Chaque membre peut emprunter jusqu'à concurrence de 50 p. 100 du montant inscrit à son crédit dans le carnet. Ces prêts ne portent pas d'intérêt. Aucun intérêt non plus n'est payé aux membres sur les fonds revenant aux surplus. Ce mode de procéder assure à l'Association un capital fixe et un capital d'exploitation libres de charges. Il est prévu suffisamment de réserves pour assurer le capital d'exploitation nécessaire en vue de garder en stock les produits des membres pendant l'intervalle entre les périodes de baisse et les périodes de hausse des prix.

Ayant accumulé le capital jugé nécessaire, l'Association adopta, en 1936, un plan de fonds renouvelable de capital. Les expéditeurs de lait sont admis à un plan de roulement de huit ans, et les expéditeurs de crème et de lait à fromage sont admis à un plan de roulement de six ans. Depuis cette époque, aucune année n'a été manquée. De 1927 à 1938, l'Association a crédité \$194,856.88 au compte de ses membres. En 1941, la part d'intérêt des membres avait atteint \$384,209 et en 1944, ce chiffre était porté, officiellement, à \$801,000 (Témoignages, p. 1657). Les montants déboursés reflètent les surplus moins considérables des années antérieures. Les sommes ainsi versées s'établissent comme suit: 1940, \$33,102.11; 1941, \$16,284.91; 1942, \$36,142.68; 1943, \$21,860.72; les chiffres pour 1944 ne sont pas disponibles. Les surplus beaucoup plus considérables réalisés ces dernières années devraient se traduire en remboursements futurs bien plus importants.

Règle générale, l'Association verse comme paiement initial, l'équivalent du prix courant. Toutefois, le versement initial peut subir la répercussion des montants requis pour acquitter les paiements du fonds de roulement (Témoignages, p. 1652). L'Association nie recourir au principe des paiements initiaux pour obtenir des capitaux destinés à l'expansion (Témoignages, p. 1653).

Le Northern Alberta Dairy Pool, constitué en 1928, doit son existence au fait que l'Alberta Co-operative Dairy Pool, constitué en 1924, n'avait pas pu, lors de négociations collectives sur les prix du lait, obtenir les résultats que désiraient les producteurs. La nouvelle société se proposait de transformer le lait aussi bien que de le distribuer à l'état nature. En 1928, une crèmerie était aménagée à Edmonton, et munie de matériel acheté de l'Alberta Co-operative Dairy Producers Limited. En 1929, une laiterie était également établie à Edmonton, et la distribution du lait débutait en 1930. En 1932, la société acheta l'établissement et l'outillage de la Wetaskiwin Dairy Pool. En 1936, elle achetait d'une compagnie privée une crè-

merie à Sedgewick, et acquérait en même temps une fromagerie à Thorxby. La coopérative avait érigé une crèmerie à Andrew. En 1939, L'Edgertown Cream Company Limited se joignait aux acquisitions précédentes. Un entrepôt frigorifique fut aménagé à Vancouver en 1942. En 1944, la société achetait une crèmerie à Bonnyville et faisait l'acquisition de dix-huit laiteries et crèmeries de Burns and Company.

Il importait d'obtenir l'aide du Gouvernement. En 1929, la société empruntait \$200,000 sur la garantie de l'Etat et dix des établissements Burns furent acquis au moyen d'un autre emprunt garanti de \$300,000. Aujourd'hui \$200,000 ont été versés sur ces emprunts (Témoignages, p. 960). Les capitaux sont également obtenus en retenant les surplus qui sont répartis selon le chiffre d'affaire, et dont une partie peut être versée en espèces en tant que "dividende". Les certificats de parts de réserve émis selon un plan de roulement de six ans sont délivrés aux membres. Il n'y a pas de capital-actions. L'intérêt d'un membre dans la société s'établit selon la proportion que son avoir en certificats de participation représente par rapport au total en cours. En conséquence, les placements des membres tendent à suivre le chiffre d'affaires qu'ils contribuent à réaliser. Aucun intérêt n'est payé sur les certificats de parts de réserve.

L'Association ne suit pas le plan de coopérative unique des Producteurs de lait de la vallée de la Fraser. Au contraire elle exploite trois coopératives distinctes: une pour les expéditeurs de lait, une pour les expéditeurs de lait à fromage et une pour les expéditeurs de crème. Le paiement initial concernant le lait nature est d'ordinaire le prix minimum fixé par la Commission des services d'utilité publique. Les expéditeurs de crème touchent habituellement 1 cent de moins que le prix courant.

La Southern Alberta Dairy Pool, constituée en corporation en 1928, s'associa avec la Co-operative Milk Company, de Calgary, en vue d'acquérir des laiteries. A cette fin, elle emprunta, en vertu d'une garantie du Gouvernement, autorisée par le *Co-operative Marketing Guarantee Act*, de 1929, une somme de \$77,400. L'entente intervenue avec la Co-operative Milk Company fut annulée en 1940 et les propriétés furent divisées. L'Association n'a pas de capital-actions et n'opère pas de déductions du produit de la vente. Cependant, elle établit ses finances en retenant, en totalité ou en partie, le surplus pour lequel le membre reçoit des certificats de participation, ce qui indique une répartition sous forme de ristourne. Par suite des pertes graves subies de 1935 à 1938 l'Association a emprunté \$10,000 du Gouvernement. Elle a aussi suspendu la répartition et le paiement de dividendes de 1939 à 1943, malgré les surplus de ces années-là.

La Central Alberta Dairy Pool fut constituée en corporation en 1924, grâce aux efforts des producteurs de crème de la succursale d'Eclipse de la U. F. A., et elle conclut une entente pour la participation aux bénéfices avec la Meadow Creamery, à Alix, Alberta. Après avoir consolidé ses finances en 1929 et obtenu l'aide du Gouvernement sous le régime de la *Co-operative Marketing Association Guarantee Act*, l'association se lança dans le domaine de la transformation en achetant la Meadow Creamery. Elle acheta l'Acme Creamery en 1935. Cette dernière fut vendue plus tard au Southern Alberta Dairy Pool, vu qu'elle se trouvait dans le région attribuée à ce dernier organisme. L'Association construisit une fabrique de lait condensé à Red Deer. Elle acheta en 1941 une crèmerie de la Central Creameries Limited à Red Deer. Elle acheta des crèmeries en 1942 à Delburne, Elnora, Stettler, Ponoka et Bentley. Elle en acheta en 1944 à New Norway, Edberg, Olde et Eckville. Elle exploite maintenant 28 crèmeries.

L'aide du Gouvernement a été accordée sous forme d'une garantie provinciale de \$38,592.00 pour l'achat de la Meadow Creamery, et d'une subvention fédérale de 30 p. 100 du coût d'un entrepôt frigorifique en construction à Red Deer. Le

Gouvernement n'a pas accordé d'autre aide financière (Témoignages p. 970) L'Association obtint des capitaux jusqu'en 1937 par déductions du produit des ventes. L'expéditeur recevait des certificats de participation sur la base de son chiffre d'affaires. Les déductions cessèrent après 1937 et les émissions antérieures furent rachetées. D'habitude celles des trois dernières années restent en circulation. L'Association se procure aussi du capital en retenant le surplus. Après répartition, une partie est acquittée en espèces et une autre, représentée par les certificats de participation renouvelables en sept ans, est retenue. L'on se propose d'abrèger la période de renouvellement à six ans dès 1945.

L'Association maintient plusieurs réserves ainsi qu'il suit: réserve pour dépréciation et créances douteuses, réserve contre le déclin des prix sur les stocks de lait condensé, réserve contre le déclin de la valeur d'inventaire du beurre et une réserve générale. La réserve spéciale de lait condensé fut constituée à la suite de pertes subies en 1939 dans une guerre de prix. La réserve de beurre fut constituée alors que les prix du beurre augmentèrent en 1939 ou en 1940 en vue d'une baisse anticipée (Témoignages, p. 974). Ces réserves sont établies avant la répartition du surplus (Page 8 du mémoire).

Le prix initial de la crème semble basé sur la concurrence (Témoignages, p. 989). Un paiement final d'après une base syndicale et la qualité est autorisé. (Statuts, article 3, paragraphe 17). L'association manutentionne les oeufs, de même que la crème livrée par ses membres. Elle maintient des comptes séparés, ou en fait des syndicats distincts pour chaque produit.

L'Okanagan Valley Co-operative Creamery Association fut organisée en 1925. Elle loua son établissement et son matériel de Burns and Co. Elle acheta cet actif en 1936 en acquérant pour une somme de \$100,000.00, 100 actions d'un trust de valeurs établi en vue d'effectuer la cession de propriété de Burns and Co., Limited. Le solde des actions fut acheté en 1945. Elle acquit en 1944 une laiterie et une fabrique de crème glacée de particuliers à Vernon.

Le paiement initial fait aux membres correspond au prix courant. Les surplus après avoir constitué certaines réserves sont attribués selon de chiffre d'affaires et sont acquittés partie en espèces et partie par des certificats de participation renouvelables et rachetables de \$1.00. Il n'a pas été racheté d'émissions jusqu'ici mais l'on se propose de le faire lorsque l'association n'aura plus de dette. Chaque membre est tenu d'acquérir cinq actions de \$1.00. Le capital-actions ne porte pas intérêt. L'association a en vue la vente de \$50,000 d'obligations à ses membres. Il lui faut ce capital afin de prendre possession de deux crémeries détenues par la Okanagan Creamery Company (Témoignages, p. 707). On se propose de retirer les obligations au cours d'une période de dix ans, probablement au moyen du fonds renouvelable (Témoignages, p. 710).

La Coopérative du Madawaska Ltée, d'Edmundston, N.-B., fut organisée en 1938 par des personnes qui fournissaient de la crème à une crémérie exploitée par le ministère provincial de l'Agriculture. Cette crémérie devint la propriété de l'association. Cette coopérative s'est lancée dans le moulage du grain, le mélange des fourrages, l'assurance agricole mutuelle et autres entreprises.

Elle vend des actions sans restriction à ses membres à \$50.00. L'intérêt est payé à 4 p. 100 sur la part versée. Les actions sont acquittées soit par les déductions ou en retenant une partie de la ristourne. Les envois de crème sont mis en commun et il en est tenu compte séparément des autres entreprises de la coopérative.

La ristourne versée aux membres-expéditeurs est deux fois plus élevée que celle payée aux membres affiliés. Ceux-ci sont des expéditeurs dont l'accumulation de capital-actions à même la répartition de surplus n'avait pas atteint la valeur de l'action.

La Manitoba Co-operative Cheese Producers est un organisme central de vente pour 21 fromageries coopératives au Manitoba.

Ses succursales sont organisées sur une base sociale avec actions de \$10.00. La plupart ne paient pas d'intérêt sur les actions. Ces dernières s'achètent soit au comptant soit par déductions. L'expansion des affaires est financée par la vente d'actions supplémentaires. On subvient aux frais de fabrication au moyen d'un taux uniforme, ordinairement 3 c. la livre. Le surplus est attribué aux expéditeurs proportionnellement aux livraisons de lait.

L'organisme central de vente fut organisé en 1941. Il n'a pas de capitalisation (Témoignages, p. 2232). Les succursales paient une cotisation de \$1.00. Afin de faire face à ses dépenses afférentes à l'entrepôt frigorifique et à la vente, cet organisme retient environ un quart de cent par livre. Le faible surplus est réparti aux membres des succursales sous forme de ristournes. Les fonds répartis n'ont pas encore été distribués. Cet organisme est à se constituer un fonds de roulement. L'on prévoit que la distribution du surplus débutera en 1945.

L'organisation financière et les opérations commerciales d'un grand nombre de compagnies laitières indiquent de grandes différences de pratique.

Le capital de la Midale Co-operative Creamery Association Limited, de la Saskatchewan, se compose d'actions de \$10.00, ne portant pas intérêt actuellement, mais rapportant antérieurement 6 à 8 p. 100, avec restriction de 25 par personne. Ces actions ne sont pas renouvelables. Seuls les membres retirent des ristournes. L'expansion des affaires est financée au moyen de réserves accrues et par la vente de nouvelles actions. Les réserves statutaires ne sont pas assignées. Cet organisme fait affaires avec ses membres et des non-membres.

La Petitcodia Cheese and Butter Manufacturing Association exige que chacun de ses membres achète une ou plusieurs actions de \$20.00 portant intérêt à 6 p. 100. Ses clients, membres et non-membres, sont soumis aux mêmes conditions et reçoivent des ristournes au même taux.

La Capital Co-operative Limited, de Fredericton, fut réorganisée sur une base coopérative en 1944. Ses réserves statutaires ne sont pas assignées. Chacun de ses membres est tenu d'acquérir cinq actions de \$5.00 qui portent intérêt à 4 p. 100. Elles ne sont pas renouvelables. La coopérative vend des fournitures à ses membres et aux non-membres mais elle prétend manutentionner les produits de ses membres sur consignment. Elle fabrique du beurre et de la crème glacée, habille les volailles et classe les oeufs. Elle met de côté à titre de réserve jusqu'à 10 p. 100 de ses ventes brutes, et pour une caisse spéciale d'éducation jusqu'à un autre 1 p. 100 supplémentaire de ses ventes brutes. Les surplus sont attribués indistinctement entre ses membres et ses membres en "puissance". La part du membre doit servir au paiement des cinq actions statutaires jusqu'à libération complète. En outre, le surplus attribué peut être appliqué au paiement de nouvelles actions à la demande du client. Ce capital n'est pas renouvelable mais le surplus attribué non appliqué au capital-actions est adjoint à la réserve et doit se renouveler dans un délai de cinq ans.

La Cape Breton Dairymen's Co-operative Society Ltd., se finance par la vente d'actions de \$25.00 portant un intérêt fixe de 5 p. 100. Chaque membre doit posséder une action et ne peut en détenir plus de cinquante. La société compte également sur les prêts individuels des sociétaires, et sur les prêts des banques et caisses populaires. Elle n'achète que de ses sociétaires. Les pertes ont rendu impossible le paiement de ristournes. Les surplus réalisés depuis 1911 ont servi à solder les dettes accumulées.

La Morell Creamery Co-operative Association Ltd., de l'île du Prince-Edouard, diffère de la plupart des coopératives par l'attribution des réserves statutaires. Les

membres sont obligés d'acheter une action de \$5.00 portant un intérêt fixe de 4%, mais ne peuvent détenir individuellement plus de cent actions. Le capital-actions n'est pas renouvelable. La société emprunte des caisses populaires. Elle fait affaires avec ses membres et les non-membres également. Les surplus attribués sont appliqués au capital-actions probablement jusqu'à ce que la part de sociétaire soit acquittée.

La Dunk River Dairying Company offre quelques-uns des traits des coopératives. Il n'est pas nécessaire d'en être actionnaire, mais aucun de ses membres n'a droit de détenir plus de trois actions de \$10.00 à intérêt de 7 p. 100. Les clients touchent chaque mois le prix de vente prévu du beurre, moins les frais. Si un surplus surgit, il est reporté au mois suivant et distribué comme partie du prix payé pour les livraisons courantes.

La Mount Elgin Products Company Ltd., de l'Ontario, ressemble à une compagnie par actions versant un intérêt de 5 p. 100 sur les actions, mais n'imposant à personne la détention de celles-ci. Les ristournes sont réparties également entre tous les clients.

Une autre société ontarienne, la New Dundee Co-operative Creamery Ltd., présente certaines particularités. Chaque membre doit détenir une action mais ne peut en détenir qu'une. Les actions ne portent pas intérêt. Le surplus est attribué aux clients et payé en argent, à moins qu'il ne soit inférieur à 1 p. 100 des recettes brutes, et alors il peut être différé. Les ristournes sont versées deux fois par an. Un très haut pourcentage des affaires se fait avec des non-membres.

La Midland Cheese and Butter Manufacturing Company Limited détient un capital-actions qui porte un taux d'intérêt variable. Les membres ne sont pas obligés d'être actionnaires, et peuvent posséder seulement cinq actions chacun. Les ristournes vont également aux membres et aux non-membres. Les actionnaires touchent une petite gratification additionnelle proportionnée à leur chiffre d'affaires et limitée à \$2.50 par action.

La Elma Cheese and Butter Manufacturing Company Ltd., de l'Ontario, a adopté un moyen inusité de rémunérer le capital et en même temps de proportionner la rémunération au chiffre d'affaires. Les ristournes vont également aux sociétaires et aux non-sociétaires, mais les actionnaires payent moins que les non-actionnaires des droits de fabrication prélevés à tant par action. Pour que son capital soit rémunéré, l'actionnaire doit donc être aussi un client.

La Cassel Cheese and Butter Manufacturing Association, de l'Ontario, proportionne de même la rémunération du capital des clients en versant 10 c. l'action par 1,000 livres de lait livrées par le client au cours de l'année. Un maximum est également fixé.

La North Star Co-operative Creamery Association Limited, du Manitoba impose à ses membres la détention d'une action de \$10.00 portant un intérêt fixe de 5 p. 100. Un même actionnaire ne peut posséder plus de cinq pour cent de tout le capital-actions. Les surplus vont également aux membres et aux non-membres. Les ristournes sont versées, en argent seulement, à tous les clients.

### SECTION III

#### Vente coopérative du bétail au Canada

C'est dans les provinces des Prairies que la vente coopérative du bétail au Canada a pris le plus d'expansion. Les progrès ont été plus lents en Ontario, dans Québec et dans les provinces Maritimes.

Avant l'organisation de la vente coopérative du bétail en Alberta les producteurs devaient surtout compter sur le commerçant local qui achetait soit pour son propre

compte soit à titre de représentant des gros acheteurs tels que les salaisons. Des marges considérables étaient nécessaires pour couvrir les risques courus par le commerçant, et le producteur ne réalisait forcément qu'un petit profit. Les prix des produits agricoles oscillaient et variaient sans cesse sur une grande échelle, et il y avait un énorme écart entre les recettes du producteur et les prix en cours dans les parcs à bétail (Témoignages, p. 802).

La première société coopérative locale de transport semble avoir été organisée vers 1907 (Témoignages, p. 802); et les années qui suivirent immédiatement virent se constituer d'autres de ces locales fondées à proximité des stations de chargement ferroviaire. En 1914, l'Alberta Co-operative Elevator Company, créée l'année précédente, instituait un service d'expédition du bétail grâce auquel un groupe de producteurs, d'un point d'expédition donné, pouvaient charger un wagon collectivement et le consigner à la compagnie dans les parcs à bétail d'Edmonton ou de Calgary. La compagnie devait alors agir comme vendeur pour le compte du groupe local. Après la fusion, en 1917, de l'Alberta Farmers' Co-operative Elevator Company avec la Grain Growers Grain Company, pour former l'United Grain Growers, l'activité de cette agence de vente centralisée, constituée en service de la nouvelle compagnie, s'accéléra vigoureusement. La Grain Growers Grain Company avait créé en 1916 un service du bétail, utilisant les parcs à bétail de Saint-Boniface (H. A. Patton—Grain Growers Co-operation in Western Canada, Cambridge, 1928, p. 157). Lors de la fusion, les deux services du bétail furent amalgamés; les services furent maintenus sur les marchés de Saint-Boniface et de Calgary, et des bureaux ouverts à Edmonton, à Prince-Albert et à Moose-Jaw (Mackintosh—Agricultural Co-operation in Western Canada, p. 61, Jackson Press, Kingston—1924). En 1924, le service du bétail était organisé comme filiale sous le nom de United Livestock Growers Limited. Cette compagnie ferma ses portes, et la vente coopérative du bétail en Alberta passa aux mains de l'Alberta Livestock Producers Limited, créée à la suite de l'introduction de syndicats contractuels dans les organismes coopératifs, en 1923 (Témoignages, p. 803).

L'Alberta Co-operative Livestock Producers Limited ayant traversé des difficultés financières par suite de la protection accordée aux sociétés locales d'expédition, fit banqueroute en 1932 (Témoignages, p. 804). Quelques sociétés locales faillirent également, mais d'autres continuèrent de 1932 à 1941 leur exploitation comme organismes de rassemblement et d'expédition. La centralisation des ventes fut abandonnée, et celles-ci faites par l'intermédiaire de marchands à commission d'Edmonton et de Calgary. En 1941, la vente centralisée était rétablie, avec la constitution de l'Alberta Livestock Co-operative Limited (Témoignages, p. 804) en vertu de la Loi concernant les sociétés coopératives de vente. Actuellement, les coopératives écoulent environ quarante pour cent des porcs mis en vente en Alberta. Près de cinq pour cent passe par les mains de petites coopératives non associées avec l'Alberta Livestock Co-operative Limited, et trente-cinq pour cent par celles de cette dernière société (Témoignages, p. 828).

Le taux de disparition des coopératives s'avéra élevé dans l'industrie peu après 1930, alors que l'on a estimé à environ la moitié des sociétés de vente du bétail le nombre de celles qui firent faillite ou fermèrent provisoirement leurs portes à la suite de l'effondrement des prix agricoles.

#### ORGANISATION DE LA CENTRALE

Le sociétariat se compose entièrement de sociétés coopératives locales du bétail et de filiales de celles-ci. La régie de l'organisme central s'exerce par voie de délégués. Chaque locale a droit à un délégué par 250 membres, jusqu'à concurrence de trois par locale. Les locales payent une cotisation de \$5.00 par délégué. Il y a trois membres affiliés, la U.F.A. Central Co-operative Association Limited,

la United Grain Growers Limited, et la Alberta Wheat Pool. Le conseil d'administration compte dix membres, dont trois sont nommés par les membres affiliés. Les membres ont été inclus ici pour qu'ils puissent profiter de l'expérience acquise et à cause des prêts consentis par eux aux sociétés dans les débuts (Témoignages, p. 816). Chaque affilié nomme un administrateur, et les délégués de la société locale élisent les sept autres administrateurs (Statuts).

Les relations contractuelles entre les locales et la société centrale figurent dans un accord de vente. La locale accepte de consigner tout le bétail à la centrale, qui est nommée agent exclusif. La centrale consent à vendre le bétail et à retourner le produit au membre en soustrayant les frais plus \$1.00 prélevé par voiture comme réserve commerciale sur laquelle la société membre reçoit un certificat d'actions de réserve à la fin de l'année.

#### FONCTIONNEMENT ET FINANCEMENT

La société n'a pas de capital-actions. Les fonds proviennent des cotisations de \$5.00 que verse chaque délégué des locales, et du \$15.00 de chaque affilié, de même que des déductions de \$1.00 par voiture qui vont constituer la réserve commerciale. Les réserves commerciales ont accumulé en 1944 une somme de \$16,977.75. Ce fonds a été converti en capital renouvelable à tous les trois ans. Pour venir en aide aux sociétés à se lancer en affaires, des prêts furent consentis par trois sociétés affiliées et cinq sociétés locales. Ces prêts furent remboursés à même les recettes des deux premières années.

Certains frais de manutention et de vente sont aussi répartis. Tout bénéfice dérivant de ces sources est attribué aux membres après déduction pour deux réserves, la réserve d'éducation et la réserve d'exploitation. Ces réserves sont censées être la propriété des sociétés membres qui reçoivent des certificats faisant voir leur part d'intérêt dans ces réserves. Aucun de ces certificats n'a encore été racheté.

#### SOCIÉTÉS LOCALES

Il existe quarante-quatre sociétés locales comptant 20,000 membres. La Grande Prairie Co-operative Livestock Marketing Association peut raisonnablement être considérée comme société type.

Cette société débuta en 1918 comme groupe d'éleveurs non constitués en corporation. Elle fut remplacée de 1922 à 1926 par le service du bétail de l'United Grain Growers Limited, alors que la société fut constituée en corporation sous le régime du Co-operative Marketing Association's Act. Le territoire desservi compte treize points d'expédition dans le district de la rivière de la Paix. Pour fins d'administration, ce territoire est divisé en cinq districts qui élisent chacun un administrateur lors de l'assemblée annuelle. Chaque membre a droit à un vote.

Comme seule condition d'admission, les membres sont tenus de signer une entente de vente d'un an. Le membre s'engage à vendre ses bestiaux par l'entremise de la société qui, à son tour, s'engage à remettre au membre la somme nette, moins la part proportionnelle du coût de manutention de chaque sorte de bétail et une somme ne devant pas excéder un pour cent du prix de vente brut, comme réserve commerciale. La cotisation de \$2.50 antérieurement perçue a été abandonnée. L'association, de fait, déduisit pendant un certain temps un et demi pour cent du prix de vente brut, mais cette pratique fut discontinuée lorsque le capital devint suffisant.

Le système de vente est à peu près le suivant. L'éleveur livre le bétail à la locale qui lui fait ordinairement une avance sur le prix estimatif de vente. La

méthode d'estimation varie suivant les locales. La locale déduit également certains droits de manutention pour couvrir ses frais et elle peut aussi mettre de côté une somme additionnelle à même les recettes pour fins de réserves, bien que quelques-unes fassent leurs opérations à un taux uniforme de manutention sans amasser de réserves (Témoignages, p. 819). S'il résulte des bénéfices des droits de manutention, ceux-ci sont toujours distribués au prorata des livraisons de bestiaux de chacun (Témoignages, p. 833). Ainsi l'entreprise peut garantir la situation liquide par de gros frais de manutention ou par l'utilisation de réserves prises à même les recettes. La locale tient aussi un grand livre qui fait voir les livraisons et donc la part d'intérêt des membres dans l'actif de la locale. Habituellement on émet un certificat de participation (Témoignages, p. 837).

Les ventes coopératives de bestiaux en Saskatchewan et au Manitoba sont effectuées en grande partie par la Saskatchewan Co-operative Livestock Producers Limited, la Manitoba Co-operative Livestock Producers Limited et la Canadian Livestock Co-operative Western Limited.

La compagnie de la Saskatchewan a été constituée en corporation en 1926 sous le régime de la Co-operative Marketing Associations Act de la Saskatchewan. Elle a été établie comme agence pour effectuer la vente des bestiaux des éleveurs de la Saskatchewan. Elle n'avait pas de capital-actions et il lui était interdit de payer un dividende. (Témoignages, p. 6634). En 1944, la charte a été assumée par la Saskatchewan Co-operative Producers Limited et depuis cette date elle agit comme filiale. A cette époque l'acte constitutif de la filiale fut modifié en vue d'établir vingt actions dont seize d'un dollar furent assignées aux administrateurs de la Saskatchewan Co-operative Producers Limited qui sont en même temps administrateurs de la filiale. C'est le plan adopté pour toutes les filiales du Syndicat du blé de la Saskatchewan. Lorsqu'une distribution de bénéfices est effectuée par la filiale des bestiaux elle doit être faite sur la base de la ristourne (Témoignages, p. 6635).

La Manitoba Co-operative Livestock Producers Limited a été constituée en corporation en 1927 sous le régime du Co-operative Associations Act du Manitoba pour agir comme centrale des ventes pour quarante-deux sociétés locales de bestiaux comptant 14,000 éleveurs, lesquelles furent toutes constituées en corporation en vertu du Co-operative Associations Act. Les locales firent leur apparition durant la décade de 1920, mais plusieurs n'avaient jamais été constituées en corporation. Au début, leurs ventes furent effectuées par des courtiers. Après la mise en vigueur du rapport annuel au gouvernement et l'imposition d'un cotisation de \$2.00 aux locales constituées en corporation, un grand nombre laissèrent périmer l'acte constitutif. Pour remédier à cet état de choses, la charte de la centrale fut modifiée afin de lui permettre d'agir comme centrale de vente pour les sociétés constituées et non constituées en corporation "La pratique exige maintenant que chaque expéditeur soit membre de la Manitoba Co-operative Livestock Producers Limited" (Témoignages, p. 1942).

Pour fins d'administration, la province est divisée en sept districts comme dans le cas du Syndicat du blé du Manitoba. Chaque district élit dix délégués à l'assemblée générale et un administrateur est élu pour chaque district faisant un total de sept.

Le sociétariat comporte le paiement, au moyen de déduction, d'une cotisation d'un dollar. Une disposition extraordinaire permet à l'expéditeur de refuser le sociétariat et, en tel cas, la déduction lui est remboursable (Témoignages, p. 1954). Toutefois, aucun expéditeur ne semble s'être prévalu de cette disposition (Témoignages, p. 1955). Le sociétariat est automatique après l'expédition et la déduction. Il n'y a pas de contrat.

Par suite de la constitution en corporation, en 1929, de la Canadian Livestock Co-operative Limited on a tenté de centraliser la vente du bétail canadien. Cette

compagnie groupa tout les corps coopératifs s'occupant activement de la vente des bestiaux au Canada. Les difficultés surgissant de l'abandon de l'étalon-or et des contrats d'expédition amenèrent une division des corps individuels sur une base régionale. La Canadian Livestock Co-operative (Western) fut donc constituée en corporation en 1932 sous le régime du Manitoba Companies Act. Elle comprend la Saskatchewan Co-operative Livestock Producers Limited, la Manitoba Co-operative Livestock Producers Limited et quatorze personnes, sept étant mises en nomination par les sociétés choisies par ses administrateurs. (A. E. Richards—Farmers Business Organizations in Canada, 1935).

Les coopératives locales ou les particuliers peuvent consigner leurs bestiaux à la Canadian Livestock Co-operative (Western) comme agent de vente. L'agent fait un versement initial à l'éleveur après déduction faite du prix de vente des frais de transport, d'alimentation et de courtage établis par la Bourse des bestiaux de Winnipeg. Tout bénéfice est remis aux deux coopératives membres suivant le chiffre d'affaires. La distribution s'effectue à raison de 90 p. 100 en espèces et 10 p. 100 est retenu et remis suivant un plan de fonds renouvelable de onze ans. Au Manitoba, la Manitoba Co-operative Livestock Producers Limited distribue aux éleveurs, sur la base du chiffre d'affaire, les sommes reçues de l'agent des ventes après déduction faite des frais d'exploitation (Témoignages, p. 1947).

#### VENTE COOPÉRATIVE DES BESTIAUX DANS LES PROVINCES MARITIMES

La Maritime Co-operative Services Limited a été constituée en corporation en 1944 pour succéder à la Canadian Livestock Co-operative (Maritimes). Cette dernière société avait été constituée en corporation comme centrale de vente et d'achat pour un certain nombre de clubs de bestiaux locaux et de sociétés d'expédition qui s'étaient développés depuis 1919 grâce à l'encouragement reçu des ministères de l'agriculture des gouvernements fédéral et provincial. A la suite d'une réunion tenue à Moncton le 7 mars 1927, le Maritime Livestock Marketing Board Inc., fut constitué en corporation sous l'empire de la Partie II de la Loi des compagnies de 1917. La formation de la compagnie fut aidée par la promesse d'un subside fédéral annuel de \$1000 (Témoignages, XI, p. 4100). Les lettres patentes supplémentaires de 1931 permirent à la compagnie de changer son nom en celui de Canadian Livestock Co-operative (Maritimes). Finalement, en 1944, en vue d'étendre les entreprises de la compagnie dans divers domaines, une nouvelle charte fut obtenue prenant effet le 1er juin 1945, et le nom fut changé en celui de Maritime Co-operative Services Limited (Témoignages XI, p. 4136).

La Canadian Livestock Co-operative (Maritimes) fut établie comme fédération de sociétés locales bien qu'il fut permis aussi aux particuliers d'en devenir membres. Toutefois, les particuliers ne peuvent devenir membres que par l'entremise d'un club local ou d'une société d'expédition, peu importe qu'ils veuillent utiliser les moyens d'expédition de la coopérative ou qu'ils désirent acheter des marchandises ou fournitures. Les particuliers et les sociétés locales s'engagent par contrat à vendre tous les bestiaux et à acheter les fournitures par l'entremise de la coopérative, "autant que possible".

La C.L.C. (Maritimes) est administrée par l'entremise d'une série de zones (au nombre de sept, au début; plus tard, de cinq après le retrait du groupe de l'île du Prince-Edouard) avec un administrateur pour chaque zone. Chaque société locale a droit à un délégué à l'assemblée annuelle; elle peut, cependant, à la discrétion de l'organisme entier, avoir un délégué additionnel pour chaque tranche de \$10,000 du chiffre d'affaires annuel. Après le retrait des locales de l'île du Prince-Edouard, le conseil d'administration fut réduit à six membres, un pour chacune des cinq autres zones, et un élu par l'ensemble. (1).

(1) W. F. Chown & J. E. O'Meara, (Service des ventes, Division de l'économie, ministère de l'Agriculture) The Co-operative Marketing of Eggs, Poultry & Livestock—Provinces Maritimes (Non publié) p. 90.

Son objet, comme sa constitution l'indique, comprend l'achat coopératif de fournitures agricoles et de marchandises générales ainsi que la vente coopérative du bétail. Le principal produit qu'il offre en vente ce sont les porcs, surtout dans la région de la vallée du fleuve Saint-Jean au Nouveau-Brunswick et la vallée d'Annapolis en Nouvelle-Ecosse. Les moutons et les agneaux, ainsi que la volaille jouent aussi un rôle important dans les ventes. Les veaux et le bétail occupent une place insignifiante dans l'élevage aux Maritimes (Chown & O'Meara, p. 138). D'autres services sont aussi à la disposition des membres qui en font la demande. Le commerce du gros est effectué au moyen d'un bureau principal à Sydney, N.-E., et d'un entrepôt à Moncton, N.-E.

La C.L.C. (Maritimes) comprend environ 100 locales représentant quelque 10,000 membres. La seule condition d'admission c'est l'engagement de faire toutes ses ventes (et achats, si possible) par l'intermédiaire de la locale. La responsabilité des membres est limitée au montant des déductions qui leur sont dues et retenues par la coopérative. La nouvelle organisation, la Maritime Co-operative Services, a modifié cet arrangement. Un capital social autorisé de \$100,000 divisé en 4,000 actions a été établi. Chaque société locale doit avoir au moins une action, et pas plus de dix, dont l'intérêt ne doit pas excéder six pour cent par an. Chaque société a le droit d'envoyer un seul délégué aux assemblées annuelles, quel que soit le montant de son capital social. Toutes les marchandises pour la vente sont acceptées en consignment; la coopérative n'en prend pas titre de propriété (Témoignages, p. 4139-40).

Les opérations de financement peuvent se résumer brièvement comme suit. Il y a quatre sources principales de revenus (Témoignages, p. 4102).

- (1) Les gouvernements fédéral et provincial ont accordé des subventions annuelles entre 1928 et 1938, d'environ \$2,500 par an. Ces subventions ont été discontinuées en 1939 à la demande de la compagnie.
- (2) Des frais conventionnels de commission sont perçus comme l'autorise la Loi des animaux de ferme et de leurs produits.
- (3) La taxe de fabrication et la majoration du prix des produits vendus fournit une autre source de surplus.
- (4) Une réserve remboursable de 1 p. 100 est déduite sur toutes les affaires.

Le surplus a été traité comme suit: Il existe une assez forte réserve non distribuée, résultant principalement des subventions des gouvernements durant les dix premières années d'exploitation. D'autres importantes réserves sont la réserve d'éducation, la réserve d'indemnités pour condamnation (assurance du bétail) et une réserve d'inventaire. La déduction de 1 p. 100 et les autres surplus disponibles ont été répartis et payés sur un plan de renouvellement à tous les cinq ans. Il s'ensuit que les deux principales sources de fonds pour l'expansion ont été la réserve générale et le fonds renouvelable. Le montant de dividendes distribués a varié selon le genre d'affaires effectuées. Par exemple, en 1944, tandis que la société accordait un tiers pour cent sur les affaires dans le cas des ventes de bétail, elle payait un dividende allant jusqu'à six pour cent aux acheteurs de fournitures agricoles. La Maritime Co-operative Services Limited a adopté un plan permettant d'augmenter considérablement le capital (Voir Règlements). Ce programme n'a pas encore été essayé. En plus du capital social autorisé de \$100,000, elle a à sa disposition les sources de fonds suivantes:

- (1) Cinq pour cent du surplus à mettre de côté sans les répartir chaque année jusqu'à concurrence de vingt pour cent du capital versé.
- (2) Nouvelles réserves à constituer au fur et à mesure que les sociétaires le jugent nécessaire.

(3) Le reste du surplus à distribuer aux sociétaires seulement, sous réserve des conditions suivantes:

- (a) les administrateurs peuvent fixer un volume minimum d'affaires au-dessous duquel aucune ristourne ne sera payée.
- (b) la ristourne d'un sociétaire peut être appliquée au paiement de ses actions.
- (c) les administrateurs peuvent retenir cette ristourne pour la payer plus tard, si cela est jugé nécessaire.
- (d) certaines transactions peuvent donner lieu à une ristourne inférieure à celle d'autres transactions (ou à aucune ristourne).

En général, on peut dire que l'armature financière a été révisée pour agrandir le champ des affaires de l'organisation, spécialement pour lui permettre de faire de plus gros achats coopératifs et rendre de plus grands services de coopération.

#### *Prince Edward Island Co-operative Livestock Marketing Board*

En 1933, les sociétés locales de navigation de l'Île du P.-E., dissatisfaites des programmes administratifs de la Canadian Livestock Co-operative (Maritimes), décidèrent de retirer leur appui et d'organiser leur propre agence centrale de vente. Le travail d'organisation fut immédiatement entrepris, et la P.E.I. Co-operative Livestock Marketing Board fut constituée, en 1936, par loi spéciale de la législature provinciale.<sup>(9)</sup> La formation de ce groupe fut aidée par le gouvernement fédéral ainsi que par le gouvernement provincial: le Dominion s'engagea à transférer une portion de sa subvention annuelle (\$300,000) du groupe des Maritimes à la Commission de l'Île du P.-E. Cette subvention fut discontinuée en 1939. Le gouvernement provincial accordait aussi \$500 par an.

Quoique la constitution en corporation n'eut lieu qu'en 1936, les affaires commencèrent en 1934. La Commission est organisée sur le plan de celle des Maritimes, et consiste en une fédération des sociétés locales d'expédition. Elle est gérée par un conseil de sept administrateurs, trois du comté de Queens, deux du comté de Prince, et deux du comté de Kings, élus par les délégués des locales, à l'assemblée annuelle. Chaque membre s'engage par contrat à consigner son bétail à la commission, par l'intermédiaire de sa société locale, quoique fréquemment cet engagement ne soit pas respecté.

Tous les animaux sont envoyés à la Commission en consignment. La plupart des affaires sont des ventes de porcs, avec un certain nombre d'agneaux et une plus petite quantité de veaux et de bœufs. La Commission fournit aussi d'autres services. Elle fait aussi des achats coopératifs de fourrages concentrés pour ses membres et ces fourrages peuvent être également transformés au besoin.

La société a été organisée sans capital social et comme résultat, ce sont les subventions gouvernementales qui ont constitué au début la principale source de fonds. Les affaires courantes ont ajouté d'autres sources de capitaux. Une commission de 1½ p. 100 est perçue sur toutes les expéditions d'animaux. En outre, des déductions de \$1.00 par expédition sont effectuées pour payer les frais de transport, ¼ p. 100 du surplus est affecté à un fonds d'indemnités pour condamnation. Il y a très peu de surplus, parce que la société s'efforce d'estimer les frais et de payer le produit net immédiatement au producteur. Les taxes sont réparties parmi les différentes catégories d'animaux et le prix moyen est ainsi déterminé pour la qualité de base de chaque catégorie. Les paiements sont effectués sur la

<sup>(9)</sup>Chown & O'Meara—"The Co-operative Marketing of Eggs, Poultry and Livestock in the Maritime Provinces", (non publié), p. 142.

base de ce prix moyen. Après cette répartition, le solde est posté à un compte de surplus non assigné et de déficit. Ce surplus est de nature relativement insignifiante; de fait le surplus d'une année peut être annulé par un déficit l'année suivante. En conséquence, il n'y a pas de distribution à la fin de l'année.

#### SOCIÉTÉS MOINS IMPORTANTES

La North-Eastern Alberta Livestock Marketing Association peut être considérée comme une société locale typique, qui vend ses animaux par l'intermédiaire de la Alberta Livestock Co-operative Association. La majorité des sociétés locales ayant fait rapport à la Commission sont généralement conformes au plan indiqué ici.

Cette coopérative a été constituée en décembre 1936, sous le régime de la Loi des sociétés coopératives de vente de l'Alberta. Elle n'a pas de capital social et la seule contribution consiste en une déduction de vingt-cinq cents sur le premier dividende. Tout le surplus est réparti en proportion des affaires transigées par les membres. Une partie est payée comptant et le reste placé dans un fonds renouvelable de deux ans. Tous les animaux, principalement les bovins, sont achetés des membres, qui reçoivent une partie du prix d'achat immédiatement et le reste au moment de la vente.

La Therien Livestock Shipping Association Limited fait particulièrement exception au plan esquissé ci-dessus. Cette société a été constituée sous le régime de la Loi des compagnies. Elle a un capital-actions d'une valeur au pair de \$10 par action et rapportant intérêt à 6 p. 100. Aucun membre n'a le droit de posséder plus de vingt actions. Pour devenir membre il faut soit acheter une action, soit payer une cotisation de deux dollars. Tout le surplus est réparti entre les membres seulement selon leur chiffre d'affaires et payé comptant au moment où il est déclaré. Les fonds pour l'expansion sont obtenus par des prêts bancaires et la vente d'actions additionnelles. La société ne semble pas être affiliée à la Alberta Livestock Co-operative Association. Elle reçoit en consignation les animaux que lui envoient les membres et les non-membres, ces derniers contribuant environ 15 p. 100 du total des affaires. D'après nos renseignements, la société a payé l'impôt fédéral sur le revenu en 1943. Cette compagnie paraît être une corporation ordinaire avec certaines caractéristiques des sociétés coopératives.

La Bow Valley Livestock Feeders Association Limited, de Brooks (Alberta), constitue un autre genre spécial et intéressant de coopératives. Cette société a été constituée en corporation au mois de novembre 1938, en vertu de deux lois distinctes: la *Co-operative Act of Alberta, 1937* et la *Feeder Association Guarantee Act of Alberta, 1937*. Chaque membre est tenu de posséder une seule et unique action d'une valeur au pair d'un dollar. Les fonctions de cette société se limitent à servir d'agence d'achat et de vente d'animaux pour les membres. La société a constitué les réserves statutaires suivantes: une réserve générale égale à 30 p. 100 du capital versé et une réserve d'éducation (composée d'une affectation annuelle de 5 p. 100 du surplus). Le solde est réparti, entre les membres seulement, d'après le chiffre d'affaires, mais il ne doit pas y avoir de distribution avant la constitution d'un surplus de \$2,500. Cette réserve se chiffrait à \$2,270.27 au 30 juin 1944.

La Carrot River Valley Co-operative Marketing Association Limited, de Melfort (Saskatchewan), est une fédération de trente-sept sociétés locales de vente, qui a été constituée en corporation au mois de juin 1939, en vertu de la *Co-operative Marketing Association Act* de la Saskatchewan. Elle a pris la suite des affaires d'une entreprise existante semblable.

Son capital social se compose d'actions sans intérêt d'une valeur au pair de \$1.00. Chacune des locales doit posséder au moins 25 actions. Elles ont droit à

un représentant pour les premiers 100 membres et à un autre représentant pour chaque groupe additionnel de cinquante membres. Bien que les règlements de la société décrètent que l'intérêt sur le capital ne doit pas dépasser six pour cent et qu'un contrat écrit doit être signé pour une période de sept ans au plus, aucune de ces clauses n'est en vigueur actuellement.

Tous les surplus, y compris les réserves statutaires, sont répartis entre les membres; après avoir pourvu à ces réserves, tous les surplus sont distribués sur une base de ristourne aux membres seulement et payés comptant au moment où ils sont déclarés.

Les membres et les non-membres y envoient des animaux en consignment, mais les affaires avec les non-membres représentent moins de 5 p. 100 du total.

#### ONTARIO ET QUÉBEC

Très peu de sociétés coopératives de vente du bétail à l'est du Manitoba, ont soumis des rapports à la Commission, à l'exception de celles qui ont été mentionnées. En Ontario, quatre petits groupes, dont deux seulement sont constitués en corporation, ont soumis des rapports. Leurs affaires sont limitées au commerce des bestiaux en consignment et à l'achat de fournitures, dans une localité. Une grande partie de la vente du bétail se fait par l'entremise de la *United Farmers Co-operative*.

Dans la province de Québec, la situation est beaucoup plus complexe. Un très petit nombre de coopératives se restreignent à la vente du bétail. Sur les 63 sociétés qui ont présenté des rapports, 28 se livrent au commerce du bétail dans une mesure plus ou moins grande, et la plupart d'entre elles s'occupent aussi activement de la vente d'autres marchandises, surtout les produits laitiers ainsi que la volaille et les oeufs; la majorité de ces sociétés s'adonnent dans une large mesure à l'achat coopératif de fournitures agricoles, principalement les fourrages concentrés et les engrais. Il est donc impossible d'étudier les caractéristiques des coopératives de vente de bétail dans la province de Québec.

#### CONSERVERIE COOPÉRATIVE

Il nous reste à examiner un important mouvement coopératif dans ce domaine. Il s'agit de la *First Co-operative Packers of Ontario Limited*, à Barrie (Ontario). Cette compagnie qui, dit-on, est la seule conserverie coopérative du Canada (Témoignages, p. 511), a été constituée en corporation, en 1929, en vertu de la *Ontario Companies Act*.

Elle a été organisée en vue d'exploiter un abattoir pour la préparation du porc et d'autres animaux et de vendre la volaille, et les oeufs. Elle a commencé à fonctionner en 1931. Chaque membre devait verser une cotisation de cent dollars et donner en nantissement un billet de cinquante dollars payable sur demande. On obtint un supplément de capital au moyen d'une retenue de 25 p. 100 sur le prix d'achat. Les opérations de la première année entraînèrent une perte de plus de cinquante-quatre mille dollars pour la compagnie. Les affaires furent suspendues, et, dans un effort pour combler son énorme déficit, la coopérative rappela les billets de capital et exigea des membres une cotisation de vingt-cinq mille dollars, répartie d'après le chiffre d'affaires.

Les affaires furent reprises quatorze mois plus tard, en juin 1933. La rappel des billets de capital rapporta environ \$55,000 et la cotisation \$1,700; ces montants ajoutés à un prêt de \$25,000 du Gouvernement d'Ontario permirent à la compagnie de se remettre sur pied. Un gérant général plus expérimenté fut nommé en 1935.

En même temps, la coopérative obtenait un prêt bancaire de \$100,000 garanti par le Gouvernement. Depuis 1935, la compagnie n'a jamais subi d'autres pertes. Le prêt de \$25,000 du Gouvernement ontarien a été remboursé, mais la garantie est encore en vigueur (Témoignages XV, p. 5396).

Tous les surplus réalisés de 1935 à 1943 ont servi à combler l'énorme déficit de la première année d'affaires; finalement, en 1943, la Compagnie a réalisé un petit surplus net. De 1938 à 1943, une faible partie de ce surplus a été réparti entre les membres sous forme de ristourne sur le prix d'achat (Témoignages XV, p. 5397).

A l'heure actuelle, cet organisme possède deux grands centres d'affaires: une conserverie de viande, à Barrie, et un centre d'abattage de la volaille et de classement des oeufs, à Elmvalle. La compagnie vend la plupart de ses produits aux détaillants de l'Ontario et au Royaume-Uni par l'entremise de la Commission canadienne de la viande et la Commission des produits spéciaux. Elle espère reprendre son commerce avec les Antilles après la guerre (Témoignages, p. 5399-5400).

Cette compagnie est administrée par un conseil composé de sept administrateurs, élus à chaque réunion annuelle. Son territoire est divisé en zones; chacune de ces zones constitue une unité administrative. L'exécutif de chaque zone discute les problèmes éducatifs et techniques, et tient les membres au courant des entreprises de la compagnie. D'après l'organisation du capital établi en 1944, chaque membre est tenu de souscrire au moins une unité de prêt de \$150 en plus de payer une cotisation de \$3 et de signer un contrat par lequel il s'engage à vendre tous ses bestiaux, ses oeufs et sa volaille à la coopérative. On a également pourvu au cas des membres qui y sont entrés sous le régime des prescriptions financières initiales énoncées ci-dessus. "Tous les billets de capital souscrits jusqu'ici par les membres, doivent être convertis en prêts désormais désignés sous le nom de unités de prêt social. Tous les billets de capital souscrits jusqu'ici en coupures de \$100 et de \$50 doivent être consolidés en un seul prêt social dans les livres de la corporation, et ces cotisations payées jusqu'ici à la corporation font partie du capital versé de la corporation". (Règlement no 8, article 6, alinéa (g)). La société devient propriétaire de toutes les denrées qu'elle reçoit.

Les règlements prévoient un autre élément de capital appelé unité de prêt de client, de \$1, qui n'est valide que d'année en année. Ces prêts servent à la répartition du surplus entre les membres d'après le chiffre d'affaires. La compagnie achète de ses membres au prix courant, et chaque membre est crédité d'un pourcentage fixe sur ses ventes à la compagnie, basé sur les profits estimatifs de l'année. Ce crédit est considéré comme une addition au prix d'achat. Les membres reçoivent d'année en année des prêts de client équivalents à la somme créditée. En outre, ces crédits peuvent être affectés à la réduction du montant qu'un membre doit encore sur des prêts sociaux.

A la fin de l'année, la compagnie peut mettre de côté 95 p. 100 du surplus pour assurer le remboursement des prêts sociaux, le solde étant versé à un fonds commun. Elle peut affecter 20 p. 100 du surplus au remboursement des prêts de client émis antérieurement et créditer le solde au compte des prêts courants. Le montant payé n'est pas rigoureusement fixé par les règlements, car certaines choses sont laissées à la discrétion des administrateurs. En outre, le montant de ces remboursements ne doit pas dépasser soixante-quinze pour cent du surplus minimum de l'une quelconque des trois années précédentes, et, s'il n'y a pas eu de surplus dans aucune de ces trois années, aucun remboursement de prêts de client ne doit avoir lieu avant que trois années consécutives, dont les bilans respectifs accusent un surplus, se soient écoulées. (Règlement no 8, article 8, alinéa (c)).

## SECTION IV

## Fruits et légumes

## COLOMBIE-BRITANNIQUE

La culture des fruits en Colombie-Britannique se concentre dans la vallée de l'Okanagan. La coopération en industrie fruitière existe sous diverses formes pour ainsi dire depuis la naissance même de cette industrie (Témoignages, p. 5177). Au mois de novembre 1903 on organisait l'Okanagan Fruit Union, Limited. Cette dernière commençait ses opérations en 1909. Son bureau principal était à Vernon et elle disposait de cinq maisons d'emballage situées dans la vallée en question. Les frais d'emballage ainsi qu'un prélèvement de 10 p. 100 étaient déduits des ventes à commission. Une fois les dépenses payées, y compris un dividende de 6 p. 100 sur le capital-actions et un prélèvement raisonnable pour les réserves, tout surplus restant devait être réparti entre les producteurs d'après leur chiffre d'affaires (Témoignages, p. 5178). Cette société fonctionna durant quatre ans et, en 1913, sa liquidation s'effectua par suite de maigres recettes et entraînée par un tonnage insuffisant pour permettre des opérations économiques. (Témoignages, p. 5179). Le manque d'influence des producteurs sur les moyens de transport de même qu'un flot de fruits à bas prix provenant des états de Washington et d'Oregon, laissa les producteurs "à la merci des expéditeurs qui n'acceptèrent que les quantités de fruits pour lesquelles ils avaient des commandes" (p. 84, M. Ormesby—"Fruit Marketing in British Columbia").

Au mois de mai 1913, on établissait l'Okanagan United Fruit Growers à titre d'agence centrale de vente pour les unités coopératives locales "en vue d'éliminer la concurrence locale du point de vue de la vente" (Témoignages, p. 5180). Le nouveau mouvement avait l'appui du gouvernement provincial. On chargea M. R. R. Robertson, de la maison de courtage Robertson et Morris, de Vancouver, d'étudier la situation. A la suite de cette étude, on décida d'établir un certain nombre d'unités locales relevant de la centrale projetée. On modifia la Loi sur les sociétés agricoles afin de permettre aux nouvelles sociétés de fonctionner sous son régime. Le gouvernement accorda son appui en consentant une avance de 80 p. 100 du capital souscrit des nouvelles sociétés, payable en vingt ans et portant intérêt à raison de 4 p. 100 par année. L'Okanagan United Growers Limited fut constituée en corporation en vertu de la Loi sur les compagnies en dépit des ses nombreuses caractéristiques coopératives. Le capital était formé de 28 actions de \$1.00 chacune détenues par les locales à raison d'une action par locale et ceci aux fins de vote seulement. Le fonds de roulement provenait de déductions de 2 p. 100 du prix de vente opérées sur les rentrées des producteurs, déduction contre lesquelles on émit des obligations à 5 p. 100 remboursables en cinq ans. Les frais d'exploitation étaient soldés au moyen d'une taxe fixe pour chaque emballage. On mit les ventes en syndicat, l'étendue du syndicat étant fixée par la société. On consentit des avances, au besoin, jusqu'à concurrence d'un certain pourcentage de la valeur prévue des produits à livrer (Ormesby, op. cit. p. 85). Un contrat tripartite entre le producteur, la locale et la centrale exigeait la livraison des produits à la locale aux fins de vente par la centrale (ibid p. 85). Ce contrat, dont la durée était continue, pouvait être annulé le 31 mars de chaque année (ibid p. 85). Les locales étaient autonomes et régissaient la centrale; elles veillaient au rassemblement et à l'emballage des fruits tandis que celle-ci assumait le rôle d'agence de vente.

En 1913, il existait huit filiales et, plus tard, une autre société vint se joindre à la coopérative (Témoignages; p. 5181). Cet organisme poursuivit ses opérations avec plus ou moins de succès jusqu'en 1928 alors que la modicité des recettes

entraînèrent des pertes. L'Okanagan United Growers, faisait dès lors l'objet du mécontentement des producteurs. A cette époque les expéditeurs n'étaient pas encore parfaitement organisés et plusieurs particuliers leur faisaient concurrence. Une conférence générale des producteurs, tenue au mois de décembre 1922, amena la création d'un comité chargé de la réorganisation. C'est ainsi que naquit l'Associated Growers of British Columbia Limited. Il était opportun de faire disparaître l'Okanagan United Growers vu les nombreux préjugés qui avaient cours contre cette société (Témoignages, p. 5182). La nouvelle société succéda aux maisons particulières d'expéditions de fruits dans la région. L'extension progressive des coopératives agricoles laissait prévoir que ces maisons se trouveraient bientôt dans de nouvelles difficultés (Témoignages, p. 5234). L'Okanagan United Growers se retira spontanément des affaires par suite du progrès rapide du nouvel organisme.

L'Associated Growers obtint des contrats représentant 80 p. 100 de la production totale de pommes pour cinq années. Environ 2700 producteurs signèrent des contrats semblables à ceux de l'Okanagan United Growers. Au bout de cinq années, on adopta la formule du contrat annuel (Ormesby—p. 87). Après l'expiration des premiers contrats les affaires commencèrent à décroître en raison du manque d'appui de la part des producteurs et de la concurrence d'expéditeurs particuliers.

La Co-operative Growers of British Columbia a été constituée en 1923 en vertu de la Companies Act of British Columbia et, la même année, elle abandonna cette raison sociale pour adopter la dénomination d'Associated Growers of British Columbia Limited, (Témoignages, p. 5177). Un trust de valeurs, la Growers Packing House Limited, prit la propriété de tous les biens des indépendants (Témoignages, p. 5183). Cette mesure fut prise en vue d'effectuer graduellement le transport de ces biens aux locales. Cette société fut liquidée en 1927 lorsque sa tâche fut terminée (Témoignages, p. 5234).

L'Associated Growers comptait au début, en 1923, trente-trois filiales; deux autres venaient, en 1932 et 1934, se joindre à cette société. Dans le moment, il existe vingt et une filiales d'emballage et d'expédition de fruits et de légumes (Témoignages, p. 5176) représentant un total de 1573 producteurs contractants. Il en est cinquante environ qui ne font pas partie des locales, mais qui sont sociétaires de la centrale (Témoignages, pp. 5186-87). La convention touchant le sociétariat et la vente constitue une entente tripartite entre le producteur, la locale et l'agence centrale de vente (Témoignages, p. 5186). La première entente portait le nom de Convention de la série A. Elle comportait une déduction de 1 p. 100 en vue de l'établissement d'une réserve commerciale ainsi que le paiement d'un prix syndical aux producteurs. La déduction de 1 p. 100 ne figure pas dans l'entente actuellement en vigueur. La société utilise aussi une convention bilatérale signée par les quelque cinquante membres particuliers. Les stipulations de cette dernière sont sensiblement les mêmes que celles de la précédente sauf qu'elles ne s'appliquent pas aux locales.

Le champ d'action de cette société est très étendu. Entre autres choses elle a pour objet de favoriser la vente des fruits et des légumes ainsi que de passer des contrats ou de faire d'autres arrangements réciproques pour la disposition et la vente de ces produits. Elle ne paye ni intérêt ni dividendes sur le capital-actions. En cas de liquidation, son actif doit être réparti dans la mesure de la taxe de vente perçue des locales par la société au cours de son existence (Témoignages, pp. 5183-84).

Le capital-actions comprend 10,000 actions d'un dollar chacune, dont \$50.00 ont été versés; vingt et une actions sont émises aux locales, quinze aux administrateurs et le solde à des locales qui ont cessé d'exister. Une partie de ces actions sont tenues en fidéicommis par le secrétaire-trésorier en vue de leur ré-émission à de

nouvelles locales. La déduction de un pour cent du prix brut de vente pour fins de réserve commerciale, déduction autorisée en vertu de l'arrangement primitif, est assignée aux locales (Témoignages, p. 5187). Il n'y a que \$15,000.00 en réserve (Témoignages, p. 5211), qui ne sont pas assignés aux locales (Témoignages, p. 5212). Les recettes sont mises en commun, toutes les locales touchant une somme identique par boîte ou autre unité de produits de même genre ou catégorie. Les frais de manutention sont fixés au début de l'année et tous résidus en fin de saison sont remis au prorata à tous les producteurs par l'entremise des locales, exception faite d'un léger compte de surplus (Témoignages, p. 5188). On prélève pour la manutention une taxe uniforme (p. ex. 6 cents sur les boîtes de pommes et 4 cents sur les boîtes de pêches ou de petits fruits) (Témoignages, p. 5220).

La société accepte en dépôt les produits de ses membres (Témoignages, p. 5218). Elle est tenue de prendre tout ce que ses membres lui envoient sauf les mauvais produits (Témoignages, p. 5232). Elle écoule les fruits et les légumes et achète des fournitures pour ses sociétaires producteurs. Elle fait aussi de l'assurance collective sur les bâtiments, le matériel et les stocks des locales (Témoignages, p. 5186).

L'Associated Growers obtint dans une certaine mesure de l'aide du gouvernement provincial. Les autorités adoptèrent en temps opportun certaines lois visant à empêcher les indépendants de faire de la sollicitation auprès des producteurs membres des coopératives locales (p. 14—Combines Investigation of Fruits and Vegetables in Western Canada).

Toutes les locales sont constituées en vertu de l'Agricultural Associations Act et de la loi modifiée dite Co-operative Association Act of British Columbia. Elles reçoivent, emballent et expédient les produits des producteurs (Témoignages, p. 5190) et s'occupent d'affaires connexes, telles que, entrepôts frigorifiques et établissements de sous-produits, ainsi que de la fourniture d'engrais et d'insecticides (Témoignages, p. 5191). Le financement des locales se fait surtout par des déductions contre lesquelles les producteurs reçoivent des actions. Il existe parfois des écarts à cette manière de procéder. Par exemple, on émettra des obligations au lieu d'émettre des actions. Les actions sont renouvelables et d'ordinaire remboursables en trois ou cinq ans, bien que deux locales fassent exception à la règle du capital social renouvelable (Témoignages, p. 5233). On paye parfois de l'intérêt sur les actions (Témoignages, p. 5191). Le capital se compose donc le plus souvent de primes d'entrepôts frigorifiques, de plus-value d'actif et de retenues. Celles-ci ne sont pas assignées aux producteurs (Témoignages, p. 5207) et aucun certificat de participation n'est émis (Témoignages, p. 5207). Le capital emprunté prend la forme d'obligations portant intérêt à taux fixe (Témoignages, p. 5228). En certains cas, des obligations ont été substituées aux actions. (Témoignages, p. 5227). Les membres sont souvent requis de consentir des prêts à l'association (Témoignages, pp. 5227-28). Quelques-uns de ces prêts sont payés au moyen de déductions et des certificats de placement sont délivrés. Il a été constaté que les exigences de capitaux dépassaient les surplus en voie d'accumulation (Témoignages, p. 5231). L'aide financière accordée à l'association par le Gouvernement de Colombie-Britannique a pris la forme d'avances, maintenant remboursées (Témoignages, p. 5190), et l'association reçoit du Gouvernement fédéral des subventions pour entrepôts frigorifiques.

La *Penticton Co-operative Growers* est l'une des "locales". Constituée le 25 avril 1913 sous le régime de la loi dite *Agricultural Associations Act of British Columbia*, elle avait pour but de recevoir, emballer et expédier les fruits et légumes des producteurs, d'entreposer les fruits, d'acquérir des fournitures, et le reste. Un conseil d'administration élu par les producteurs gère les affaires de la Société. Un membre ne peut voter à l'assemblée annuelle sans avoir vendu sa principale récolte

par l'intermédiaire de l'Association ou sans s'être engagé à le faire l'année suivante, ou sans avoir obtenu des administrateurs l'autorisation écrite de disposer autrement de sa récolte (Témoignages, p. 5192). Le vote est basé sur le principe d'une voix par membre, et le vote par procuration est permis à l'élection des administrateurs. Le capital social de la compagnie consiste d'un nombre illimité d'actions de \$1.00. Le capital d'exploitation provient d'une déduction de cinq cents par boîte des produits récoltés, et contre cette déduction sont émis des certificats-actions (Témoignages, p. 5192), renouvelables en trois ans. Jusqu'à 1940 aucun intérêt n'avait été payé sur ces certificats, mais cette année-là, il fut décidé de verser un intérêt de 5 p. 100 pour raisons d'équité. Au 31 mars 1944, les actions émises se chiffraient à \$84,114. En 1913, la société obtenait l'aide financière du Gouvernement de Colombie-Britannique, sous forme d'un prêt qui a depuis été remboursé; elle reçoit aussi du Gouvernement fédéral des subventions pour entrepôts frigorifiques.

La *Pacific Co-operative Union* offre un exemple de société non affiliée aux *Associated Growers*. Elle est constituée en vertu de la loi dite *British Columbia Co-operative Associations Act*. Son capital social consiste d'un nombre illimité d'actions de \$10, dont le montant est limité à \$1,000 par membre, renouvelables en cinq ans. Le bureau central est établi à Mission-City et comprend cinq succursales. L'achat d'une action est la condition de l'admission. L'Association prend en consignation les produits des membres et des non-membres; les consignations de ces derniers représentant 15 p. 100 des ventes globales. Par résolution extraordinaire de 1941, la *Pacific Co-operative Union* reçut l'autorisation d'émettre à chacun de ses membres, proportionnellement à l'entière mise de fonds de ceux-ci dans la coopérative, de 1933 à 1941 inclusivement, des actions ordinaires (cessibles mais non rachetables), d'une valeur nominale de \$10 chacune, pour un montant ne devant pas excéder le surplus.

En 1941, la compagnie absorbait l'*Associated Berry Growers' Co-operative Exchange*, et émettait aux membres de cette association 424 actions rachetables de \$10 chacune et 212 actions ordinaires (cessibles mais non rachetables), de \$10 chacune. Les actions ordinaires portent intérêt à un taux déterminé tous les ans à l'assemblée générale. Les membres peuvent détenir un nombre illimité de ces actions (Règle no 1). Seuls les membres expéditeurs ont droit de vote, et seuls les producteurs de petits fruits peuvent voter sur des questions visant exclusivement les petits fruits. De même, seuls les expéditeurs de fruits et de légumes peuvent voter sur des questions visant exclusivement leurs produits respectifs. Le contrat conclu demeure en vigueur indéfiniment. Les recettes relatives aux qualités et espèces analogues de produits sont mises en commun.

On constate une analogie d'organisation chez les associations locales, aussi bien celles affiliées aux *Associated Growers* que les indépendantes.

Depuis 1939, plusieurs expéditeurs de la vallée d'Okanagan qui disposaient de leurs produits par l'intermédiaire de *Sales Service, Limited*, compagnie privée à fonds social, sont revenus à l'organisation coopérative (Enquête sur les fruits et légumes, p. 15).

## MANITOBA

La *Manitoba Vegetable and Potato Growers Co-operative Association*, société à capital-actions, a été constituée en vertu de la loi dite *Companies Act of Manitoba*. Il est imposé aux membres une cotisation annuelle de cinquante cents, ou un paiement global de \$10 pour permanence de sociétariat. Aucun contrat n'est passé et l'Association ne pratique pas le conditionnement des produits de ses membres. Des prêts obtenus des membres doivent être affectés au capital-actions au fur et à mesure de l'émission. Le droit de vote est d'une voix par membre, et aucun membre autre qu'une corporation ne peut voter par procuration.

ONTARIO

Dans l'Ontario, l'*United Farmers Co-operative Company, Limited*, a fourni des installations centrales de vente à ses affiliés faisant le commerce des fruits et légumes. Une forte part de l'activité coopérative a pris la forme de tentatives destinées à aplanir les fluctuations saisonnières de l'offre, qui exercent une réaction défavorable sur les prix (C.S.T.A.—Review No. 19, Décembre 1938, p. 372-3). Des plans de vente régionale ont aussi été entrepris, avec un succès variable.

Sous le régime de la loi dite *Ontario Companies Act*, le *South Essex Growers' Co-operative Exchange* fut institué en 1928 en vue de faire office d'agence d'achat et de vente pour quatre sociétés locales: les *Harrow Vegetable Growers*, les *Kingsville Vegetable Growers*, les *Ruthven Vegetable Growers*, et la *Seacliff Growers' Co-operative Association*. Les associations constituées en vertu de l'*Ontario Companies Act* sont admises à faire partie de la *South Essex Co-operative*. Les associations locales demandent leur admission et payent une cotisation annuelle de \$2 pour chacun de leurs membres. Le conseil d'administration se compose de membres choisis par les associations locales, chacune en nommant trois. A l'assemblée générale, les délégués des associations locales n'ont qu'une voix, et le vote par procuration n'est pas permis. Les statuts prévoient l'affectation, dans toute année, d'au plus 20 p. 100 du surplus à une réserve. (B.P.—Skeg.—Co-operative Marketing of Agricultural Products in Ontario—Thèse—O.A.C. 1933, p. 176). Les associations affiliées souscrivent un contrat avec la coopérative. Il n'y a pas de capital social. L'Association manutentionne divers légumes et quelques fruits, mais elle ne se livre pas à la transformation des produits.

L'*Ontario Peach Growers' Co-operative Association* est une société sans capital-actions constituée en vertu de l'*Ontario Companies Act*. Elle est administrée par un comité de fructiculteurs dont chacun est membre de l'association. Les administrateurs sont élus à l'assemblée annuelle du Comité des producteurs de pêches. Les unités de vente, instituées sur autorisation du conseil d'administration et composées de producteurs, nomment et élisent chacune un ou plusieurs délégués près du Comité des producteurs de pêches. Les unités de vente comptant de dix à cinquante producteurs ont droit à un délégué, celles comptant de cinquante et un à cent producteurs, à deux, et celles comptant cent producteurs ou plus, à trois. Le capital de l'association est formé d'une cotisation annuelle de \$1 payable à l'unité de vente par chacun de ses membres. Chaque membre de l'unité de vente doit aussi payer à celle-ci une cotisation annuelle de \$1 qui peut être déduite des fonds revenant aux sociétaires. De 1938 à 1941 les déductions se sont établies à 1-3 de 1 p. 100 sur les ventes brutes. A partir de 1942, l'association a fonctionné au moyen de droits de permis. Elle est autorisée à prélever sur la caisse des surplus pour affectation au fonds de réserve, un montant que les administrateurs peuvent déterminer et qui ne doit pas excéder 1 p. 100 des ventes brutes de l'année. Le solde du surplus net est réparti entre les membres selon le chiffre d'affaires. Les unités de vente contribuent aux frais d'exploitation des *Ontario Peach Growers* selon un montant qui ne doit pas dépasser  $\frac{1}{4}$  de 1 p. 100 du total des ventes brutes de pêches effectuées par l'unité, plus la cotisation des producteurs. Chaque unité de vente déduit un maximum de  $\frac{1}{4}$  de cent la livre comme droit de courtage et elle peut en disposer à discrétion. L'*Ontario Peach Growers' Co-operative Association* doit, en vertu du plan dit *Ontario Peach Growers' Marketing for Processing Scheme 1937* (révisé en 1942), financer le conseil local.

L'*Ontario Asparagus Growers' Co-operative, Limited* est organisée dans le même sens. Cet organisme fut constitué comme conseil local en vertu du plan dit *Ontario Asparagus Growers' Marketing for Processing Scheme of 1938* (révisé en 1941).

La *Norfolk Berry Growers' Association*, société à capital-actions non renouvelable, est constituée en vertu de l'*Ontario Companies Act*. Un prix commun est

payé à l'égard des expéditions de petits fruits. Les dividendes sont acquittés partie en espèces et partie par affectation à une réserve renouvelable en quatre ou cinq années. Les conditions d'admission comprennent la signature d'un contrat de vente et le paiement d'une cotisation annuelle de \$1. Le producteur s'engage à disposer de ses fraises et framboises par l'intermédiaire de l'association (contrat de vente).

La *Beaver Valley Co-operative Fruit Growers, Limited*, est organisée tout autrement. L'admission est à base d'affaires seulement, et il n'y a pas de contrat écrit. Le capital social consiste d'actions non renouvelables de \$100, portant intérêt à 6 p. 100. Sur entente entre les membres, tous les surplus sont laissés à l'entreprise pour augmenter les installations d'entreposage.

## QUÉBEC

Dans Québec, la mise en vente spécialisée des fruits et légumes selon le mode coopératif n'est pas très répandue. Plusieurs coopératives s'occupant surtout d'autres denrées et de fournitures agricoles, commercent sur les fruits et légumes, mais seules quelques associations locales se spécialisent dans ce domaine. La plus grande partie des ventes est centralisée à la Coopérative fédérée de Québec. Les associations locales accusent beaucoup d'analogie dans leur organisation. Le capital-actions joue un rôle assez important dans le financement. Quelques coopératives payent de l'intérêt, d'autres n'en payent pas. Les contrats écrits paraissent être d'usage assez général. Quelques associations se livrent à la transformation des produits.

La Société coopérative agricole de St-Fabien, organisée en vertu de la Loi des sociétés agricoles, émet des actions de \$50 chacune, portant intérêt à 5 p. 100; un membre ne peut détenir qu'une action. La société recourt aux contrats écrits. Lorsqu'un dividende est déclaré, il est payé en argent, ou encore un membre peut le prêter à la coopérative sous forme de capital privilégié. La société est affiliée à la Coopérative fédérée. La Société coopérative de Ste-Brigide d'Iberville est autorisée par ses statuts à émettre des actions privilégiées à d'autres qu'à des producteurs. Ces actions portent intérêt à un taux variant de 1 à 7 p. 100. Le capital actions de ces sociétés est généralement non renouvelable.

## NOUVELLE-ÉCOSSE

Les premières tentatives de coopération datent de 1903, époque de la fondation de l'*Annapolis Valley Apple Shipping Association* (Témoignages, p. 5321). Cet organisme ne se procura jamais de capital et n'a jamais fonctionné. L'adoption de la loi dite *Farmers Fruit Produce and Warehouse Associations Act* qui prévoyait la constitution en corporation de sociétés coopératives donna de l'essor au mouvement coopératif (Témoignages, p. 5325). Dès 1912, le besoin d'une organisation centrale se faisait sentir. La même année vit l'adoption d'une autre loi: "An Act to further Facilitate the Incorporation of Farmers' Fruit, Produce and Warehouse Associations". Immédiatement après l'adoption de cette loi, l'*United Fruit Companies of Nova Scotia, Limited*, fut constituée en vertu du chapitre 22 des Statuts de 1912, maintenant la Partie 12 du chapitre 10, R.S.N.S. 1923. Pour la plupart, les sociétés coopératives locales ont été constituées comme compagnies à fonds social en vertu du chapitre 33 des *Acts of 1903*, Statuts de la Nouvelle-Ecosse (Témoignages, p. 5323). Chaque succursale des *United Fruit Companies* élit trois représentants à l'assemblée annuelle de la centrale. Un des trois était nommé auprès du conseil d'administration, ce qui revient à dire que chaque succursale était représentée au conseil. Plus tard, une mesure législative autorisa l'institution d'un petit bureau de gestion recruté parmi les administrateurs. Aux termes du chapitre 80 des Statuts de 1914, le nombre des délégués a été réduit de trois à un par succur-

sale. Ces délégués se réunissent plus souvent et exercent une meilleure surveillance que sous l'ancien plan (Témoignages, p. 5323). Au début, l'entreprise comptait vingt-quatre compagnies sociétaires détenant des actions; elles étaient toutes constituées en vertu du chapitre 33 des Statuts de la Nouvelle-Ecosse, 1908, maintenant la Partie I du chapitre 70, R.S.N.S. (Témoignages, p. 5323). Les sociétaires étaient des compagnies établies dans les comtés de Hants, Kings et Annapolis. A l'heure actuelle, n'importe qui peut, avec l'approbation des administrateurs, devenir actionnaire (Témoignages, p. 5324). Plus de 1,400 fructiculteurs vendent leurs produits par l'intermédiaire de la société; ils représentent une proportion de 58 p. 100 de tous les pomiculteurs de Nouvelle-Ecosse (Témoignages, p. 5323). Auparavant le droit de vote s'exerçait à raison d'une voix par action détenue, mais depuis la loi de 1944, le principe d'une voix par sociétaire est mis en vigueur. Il n'existe pas de contrat selon lequel les sociétaires peuvent réclamer de l'argent à la centrale (Témoignages, p. 5392). Un contrat d'admission a été approuvé par la législature, mais il est peu usité (Témoignages, p. 5392). Les statuts de la société prescrivent que celle-ci doit tout rembourser à ses membres, moins les déductions nécessaires pour couvrir les dépenses. Il y a à l'heure actuelle 39 compagnies-actionnaires, et sur ce nombre, 37 utilisent les facilités des *United Fruit Companies* (Témoignages, p. 5326). La Société met les pommes en vente à titre d'agence (Témoignages, pp. 5363-4), et achète les fournitures. Au début, il était disposé des pommes par l'intermédiaire d'une seule compagnie et les recettes étaient mises en commun (Témoignages, p. 5326), mais les difficultés éprouvées à maintenir une qualité uniforme chez toutes les compagnies et l'opposition active de marchands privés suscitérent du mécontentement. Il en résulta l'abandon du principe de la centralisation et par la suite, chaque succursale exploita son propre syndicat. Plusieurs compagnies mirent fin à leur adhésion à la centrale et exploitèrent leur propre agence de vente. La centralisation a de nouveau été adoptée durant la présente guerre, avec l'institution du Nova Scotia Apple Marketing Board et de la centralisation obligatoire des opérations de vente. En 1944, plus de 50 p. 100 des pommes de Nouvelle-Ecosse étaient produites par les sociétaires de la compagnie (Témoignages, p. 5341), contre 26 p. 100 en 1929 (Témoignages, p. 5332). La compagnie possède un certain nombre d'établissements de transformation (Témoignages, p. 5365). Cette dernière est devenue un procédé de plus en plus important depuis la perte des marchés d'outre-mer. On s'attend à ce que seulement 35 p. 100 de la récolte soit expédié en Grande-Bretagne après la guerre par comparaison à 80 p. 100 avant la guerre. La transformation est donc nécessaire afin de pouvoir disposer de la récolte avec succès (Témoignages, p. 5252). Elle exige des fonds. Au cours de la saison, des avances sont faites aux producteurs par l'entremise de la locale, et le solde leur est versé en fin de saison (Témoignages, p. 5380). En ce qui concerne les engrais, le prix demandé est le plus bas prix de concurrence qui puisse avoir l'effet d'empêcher le producteur d'être attiré vers d'autres compagnies. (Témoignages, p. 5377). Un prix provisoire est fixé et une remise est versée à raison de tant par tonne, s'il existe un surplus avant la clôture de la saison.

Des déductions de plusieurs cents par baril de pommes expédié sont prélevées afin de couvrir les frais d'exploitation (Témoignages, p. 5364). Le capital social se compose d'actions de \$100.00 avec intérêt, mais, au cours des dix dernières années, une seule fois on a déclaré l'intérêt. Antérieurement chaque compagnie locale achetait des actions d'une valeur égale à 20 p. 100 de son capital-actions (Témoignages, p. 5360), mais depuis l'adoption du projet de loi de 1944, la constitution exige que chaque membre ne détienne qu'une seule action. La compagnie n'a pas le pouvoir de racheter les actions. Quelques administrateurs ont garanti personnellement des emprunts contractés à la banque, il y a quelque temps, afin de permettre à la compagnie de se maintenir (Témoignages, p. 5328). Les locales qui ont repris récemment leur affiliation à la centrale, se sont taxées afin de réduire

la dette de la compagnie (Témoignages, p. 3328). Les membres ont autorisé la compagnie à retenir \$50,000 à même la somme qui leur était due, en vue de la construction d'un entrepôt frigorifique. Ils ont signé des billets personnels pour les sommes en question. Toutefois, quelques membres refusèrent d'agir ainsi (Témoignages, p. 5390). Il y a quelques années, le gouvernement de la Nouvelle-Ecosse créa une compagnie hypothécaire en vue d'avancer des fonds publics aux coopératives. A l'heure actuelle, la plupart des entrepôts des locales sont hypothéqués par suite de sommes d'argent obtenues de cette source. Les besoins d'immobilisations de la compagnie augmentent par suite de la nécessité de la transformation (Témoignages, p. 5366). Une réserve remboursable composée de sommes d'argent provenant de l'imposition (sic) d'une certaine portion des affaires de la compagnie a été établie en 1944, mais abandonnée peu de mois après (Témoignages, p. 5387-88). Le dividende payé n'est qu'une estimation approximative du paiement sur la base des affaires (Témoignages, p. 5328). La compagnie détient des actions dans l'Union Dehydration Company, Limited ainsi que dans l'Eastern Lime Company.

## SECTION V

### Coopérative des fermiers unis

La Coopérative des fermiers-unis a vu le jour à la suite d'un développement basé sur l'expérience des Patrons of Industry, de la Farmers Association, et du Grange. Elle a été constituée en corporation en 1914 sous le régime la Loi dite Ontario Companies Act. Elle agit comme centrale des ventes et comme grossiste pour approvisionner les coopératives locales et les clubs de cultivateurs. Elle a étendu son activité à la transformation des produits de la ferme et à la fabrication de fournitures agricoles. Elle s'est aussi associée à d'autres coopératives, tant au Canada qu'aux Etats-Unis, pour produire des machines agricoles ainsi que des matériaux de construction. Son chiffre d'affaires est d'environ \$20,000,000.00 par année.

Sa première entreprise fut de fournir aux cultivateurs la ficelle d'engerbage. Certaines difficultés quant au prix avec des fabricants canadiens a abouti à l'importation d'Irlande (Témoignages, p. 5116). La compagnie joue maintenant le rôle d'acheteuse en gros de fournitures agricoles pour 68 coopératives et 44 clubs de cultivateurs non constitués en corporation. En 1940, la compagnie entreprit la fabrication de fourrages concentrés coopératifs pour distribution par l'intermédiaire des locales. Pendant nombre d'années elle a fourni les éléments des engrais que les locales mélangeaient. En 1941, la compagnie fit l'acquisition d'une usine de fabrication d'engrais dans Toronto-Ouest. De concert avec des coopératives des Etats-Unis, elle est propriétaire de la Co-op Shingles à Fanny Bay, C.-B. Elle est également intéressée dans la Co-op Universal Milkers à Waukesha, Wis. En 1944, la compagnie acheta l'usine d'assemblage et de distribution de la Co-op Universal Milker à Peterborough et la même année, elle ouvrit son usine de la Co-op Premix Food.

La vente de produits agricoles a aussi augmenté. De 1920 à 1923, la compagnie fit l'achat de sept crémeries. En 1919, elle forma la division des ventes de bestiaux et elle est maintenant l'agence à commission des bestiaux la plus considérable au parc à bestiaux de Toronto. En 1920, elle inaugura son entreprise de nettoyage et de commerce des grains. Son plus récent service s'occupe de la vente de volailles utilisant les installations de transformation de trois entreprises coopératives autonomes à Peterborough, Cayuga et Renfrew.

En vertu d'une série d'ententes, la compagnie fait affaire avec les coopératives affiliées et les cercles de cultivateurs. Une entente d'affiliation pour fins d'achats coopératifs règle le commerce des fournitures agricoles. L'entente décrète que la

compagnie doit voir au commerce en gros et à la fabrication d'une grande variété de fournitures et matériel. Le règlement 7 prévoit que chaque coopérative ou cercle de cultivateurs délèguera un représentant actionnaire à l'assemblée des actionnaires s'il détient au moins une action, et un délégué additionnel pour chaque quarante membres en plus des premiers quarante, avec un maximum de huit délégués par locale, pourvu que la locale détienne une action pour chaque délégué; que les épargnes sur le chiffre d'affaires soient versées en espèces, une fois réalisées, à l'égard des marchandises sur lesquelles on peut mutuellement s'entendre; qu'autant que possible, la locale a des droits exclusifs en ce qui concerne la distribution sur une base de zone, la compagnie convenant de vendre au prix du gros seulement à la locale dans la zone de prix; et qu'un appui général soit accordé en vue de l'établissement d'un service de comptabilité et de vérification, de conseil, d'avis, de choix et de formation du personnel. La locale s'engage à acheter du grossiste le volume le plus considérable; à renseigner en matière de la condition locale des prix; à maintenir les prix; à placer toutes les épargnes provenant du chiffre d'affaires en actions ordinaires de gros jusqu'à ce que le placement entier des affiliées atteigne \$500,000.00; à payer des ristournes à ses membres.

"L'accord concernant le plan des fourrages concentrés mélangés d'avance" en vertu duquel la Coopérative des fermiers-unis s'engage à fournir le mélange d'avance est d'un intérêt particulier en ce qui concerne la clause financière qui exige que l'affiliée doit verser \$1.50 par tonne, comme capital, pour les premières années, soit par l'achat d'actions ordinaires soit par la vente à des particuliers, au nom de la centrale d'actions privilégiées à raison de \$5.00 chacune. On pourvoit aussi aux ristournes en espèces provenant de bénéfices en excédent du prorata des actions ordinaires des affiliées.

Un contrat de vente de cinq ans entre les coopératives régionales de volaille et d'oeufs et la coopérative des fermiers-unis exige que l'affiliée livre à la centrale toutes ses volailles, oeufs et sous-produits. Le contrat prévoit également un premier remboursement que la centrale doit déterminer le plus tôt possible; ainsi que le paiement différé du solde, moins le premier remboursement de même que les frais d'administration et de gérance. Une fois expédié, le produit devient la propriété de la centrale, sous réserve toutefois du paiement initial et final. Une clause du contrat permet à la centrale de déduire, des sommes dues à la locale, 30 p. 100 de la valeur des denrées que la locale ne vend pas par l'intermédiaire de la centrale.

Deux autres ententes, "Entente concernant la direction" et "Entente concernant le service des affaires et la surveillance", pourvoient à la direction et à la surveillance des affaires des locales qui signent une telle entente.

Le capital original autorisé de la compagnie fut de \$10,000.00 en actions de \$25.00 qui furent toutes souscrites et payées en moins de trois ans de la date de la constitution en corporation, en 1914 (Témoignages, p. 5127). Ces actions étaient en grande partie détenues par des particuliers (Témoignages, p. 5119). Au moyen de lettres patentes supplémentaires, en 1917, le capital autorisé fut porté à \$250,000 en actions ordinaires de \$25.00. En 1920, lorsque le mouvement des fermiers-unis atteignit son apogée avec 1,500 clubs de cultivateurs en Ontario, le capital autorisé fut porté à \$1,000,000. et en 1921, une nouvelle addition de 10,000 actions de \$25.00 l'augmenta à \$1,250,000. Sur ce dernier montant, une somme de \$800,000 fut réellement versée en espèces à la compagnie. Avec l'augmentation de 1920 le souscripteur eut le choix de payer la moitié au comptant et l'autre par billet à vue.

L'armature financière fut réorganisée en 1927. A cause des pertes les administrateurs résolurent de ne pas appeler de versements sur les billets à vue. Ceux-ci

furent annulés et les détenteurs des actions de \$25.00 reçurent deux actions sans valeur nominale, tandis que les détenteurs d'actions payées au comptant et au moyen de billets reçurent une action sans valeur nominale (Témoignages, p. 5132).

La compagnie fut assujettie en 1943 à la Partie XII (section relative aux sociétés coopératives) de l'Ontario Companies Act. Cela conféra aux administrateurs le pouvoir de régir la cession des actions. L'armature financière fut encore réorganisée en 1944. Il fut établi 100,000 actions privilégiées sans droit de vote comportant un dividende non cumulatif privilégié de 5 p. 100. Le nombre des actions ordinaires fut en même temps augmenté.

Grâce à ces changements le conseil put se procurer d'autres capitaux au moyen d'actions privilégiées de ses clients et non-clients tout en remplaçant les actions avec droit de vote détenues par des personnes non actives par des actions sans droit de vote. Cela était conforme au mouvement durant la décade de 1930 d'accroître l'influence des filiales et de réduire celle des particuliers (Témoignages, p. 5144).

Une modification apportée en 1942 à la Partie XII de la Loi des compagnies conféra un autre avantage en permettant le paiement de ristournes sur certaines sortes et catégories de marchandises plutôt que sur les affaires générales (Témoignages, p. 5169).

Le capital des filiales peut être à base de capital-actions, mais on a manifesté la tendance en Ontario vers le financement d'après la base de l'unité de prêt. Règle générale, ce financement peut revêtir l'une des trois formes suivantes: le particulier peut fournir des fonds, les dividendes gagnés par la succursale peuvent être répartis au membre par règlement et entente, on peut remettre les dividendes en bloc à la succursale et les appliquer aux actions ordinaires émises en faveur des membres (Témoignages, p. 5158).

De 1914 à 1920 la Compagnie a payé des dividendes de 7 p. 100 sur ces actions. Le mémoire n'est pas explicite quant à ceux payés de 1920 à 1927. Elle a versé 5 p. 100 pendant environ dix ans sur les actions ordinaires et privilégiées d'une valeur de \$5.00 l'action dans chaque cas (Témoignages, p. 5155).

Il semble qu'elle n'ait pas payé de ristournes de 1914 à 1920. A partir de 1923 ses acheteurs de crème, actionnaires et non-actionnaires, touchèrent des ristournes basées sur les recettes du service de crèmerie (Témoignages, p. 5135). Dans le cas de la crème la compagnie paie une ristourne qui peut varier d'un service de crèmerie à l'autre. Autrement dit, elle exploite sept syndicats distincts plutôt qu'un syndicat général. Le prix initial de la crème est le prix courant (Témoignages, p. 5160). Dans ce cas la compagnie achète le gras de beurre. Dans un syndicat pour les oeufs exploité en même temps le paiement initial n'était pas nécessairement égal au prix courant. Il était aussi effectué un paiement final ou dividende. A l'heure actuelle, les ristournes sont versées sur les produits agricoles vendus par l'entremise de la compagnie (Témoignages, p. 5140). Lorsque les ristournes sont payées aux particuliers, comme dans le cas des producteurs de crème, aucune distinction n'est faite entre les actionnaires et les non-actionnaires, mais seules les filiales actionnaires touchent les ristournes (Témoignages, p. 5147). Si une filiale achète des fournitures agricoles, la compagnie demande le prix de détail courant et effectue des rabais à même le surplus. Cela revêt la forme d'actions dans la compagnie, mais au cas d'annulation de l'entente avec la filiale, celle-ci touche un paiement au comptant (Témoignages, p. 5164). Le service du bétail reçoit des commissions et ne paie pas de ristourne (Témoignages, p. 5160).

Au début pour appartenir à des coopératives en Ontario il fallait en être actionnaires. Puisque les actions primitives étaient détenues par des particuliers, la régie s'effectuait sur la base individuelle. Avec les réorganisations ultérieures

et l'introduction des actions privilégiées sans droit de vote et du fait du règlement no 7 le rôle du particulier a décliné relativement à celui des locales. En 1944, sur 320 personnes enregistrées à l'assemblée annuelle, 170 étaient des délégués des locales.

Parmi les autres fédérations de coopératives à toutes fins, on compte la Coopérative Fédérée de Québec et la Canadian Livestock Co-operative (des provinces Maritimes). Il est brièvement question des opérations et du financement de la première à l'annexe C. Certaines fédérations telles que la Saskatchewan Federated Co-operatives et la Manitoba Co-operative Wholesale Society restreignent leur activité à la manutention des fournitures agricoles et des articles de consommation en gros.

## SECTION VI

### La Canadian Co-operative Wool Growers Limited

C'est un organisme national qui fait affaires dans toutes les provinces. Il est dans les affaires depuis son organisation en vertu de lettres patentes en 1918, à la suite d'une assemblée d'éleveurs de moutons convoquée par le ministère fédéral de l'Agriculture. Il manutentionne maintenant environ 65 p. 100 de la tonte annuelle. Antérieurement à son organisation, la laine était vendue à des marchands locaux ou des acheteurs itinérants, sans nettoyage et classement attentifs.

Cet organisme se compose d'un siège social à Toronto avec succursales à Lennoxville, Québec, et Regina, Saskatchewan, et d'entrepôts de classement situés à Weston et Carleton-Place en Ontario, à Lennoxville, Québec, ainsi qu'à Truro et Antigonish, Nouvelle-Ecosse. Au delà de 20,000 producteurs de laine vendent maintenant par l'entremise de l'association (Témoignages, p. 5427). La mise sur le marché s'effectue par dix ou douze filiales locales ou directement par environ 12,000 cultivateurs n'appartenant pas aux associations. Celles-ci se trouvent surtout dans l'Ouest canadien tandis que les producteurs dans l'Ontario, le Nouveau-Brunswick et la Nouvelle-Ecosse traitent directement avec l'association centrale (Témoignages, p. 5433). Les succursales sont généralement organisées sans capital-actions et sont constituées en corporation en vertu de lois provinciales concernant les associations agricoles. Leur importance varie considérablement. Leurs dépenses sont payées au moyen d'une taxe de tant la livre de laine et des recettes provenant de la vente de fournitures (Témoignages p. 5428).

Tout expéditeur est un membre et pour devenir membre il n'est pas nécessaire d'être actionnaire (Témoignages, p. 5433). Cependant, seuls les actionnaires ont droit de vote mais n'ont droit qu'à un vote individuel (Règlements). Une association locale peut détenir un nombre illimité d'actions, mais un membre peut en détenir 50 au plus (Témoignages, p. 5461). Le sociétariat a été à base contractuelle pendant cinq ans après 1930, alors qu'on tenta de restreindre le nombre des membres et d'empêcher la compagnie d'acquérir des stocks trop forts de laine pendant la période de déclin des prix. Un contrat n'est plus exigé pour devenir adhérent. Néanmoins, les expéditeurs signent effectivement une formule de demande où ils déclarent leur intention d'expédier par l'entremise de l'association (Témoignages, p. 5436).

La régie est dévolue à un conseil d'administration de quinze membres élus par les actionnaires par vote par procuration (Témoignages, p. 5427). Les règlements énoncent que chaque province ayant des membres sera représentée au conseil par au plus trois membres de toute province.

L'Association s'est efforcée de réduire les frais de transport pour son commerce lainier en plaçant des succursales ou des dépôts de rassemblement à des endroits

stratégiques et en faisant expédier des chargements de wagon par ses filiales. On a inauguré des méthodes améliorées pour le classement et le nettoyage, en vue d'améliorer la qualité et diminuer les frais de transport. On s'est aussi efforcé d'agrandir le marché du Royaume-Uni.

L'Association fournit aux producteurs les matières employées dans l'élevage du mouton. A cette fin elle a acquis l'agence pour le Canada de la firme anglaise Cooper, McDougall and Robertson.

Le capital autorisé est de \$200,000.00—de 20,000 actions de \$10.00; il en a été émis environ \$120,000.00 dont la plupart sont détenues par les producteurs et les associations (Témoignages, p. 5427). Le rendement du capital est limité à 8 p. 100 et dans la pratique il varie de 4 à 6 p. 100. Apparemment, l'association verse l'équivalent de l'intérêt sur les prêts bancaires (Témoignages, p. 5478).

Au cours de la période du transport de la récolte en mai, juin et juillet, l'association a recours à des emprunts bancaires de plus de \$500,000.00. Une avance en espèces s'élevant d'ordinaire à près des deux tiers de la valeur estimative de la laine est versée aux producteurs ou aux associations aux mêmes conditions. Quand 80 p. 100 de la tonte est vendu, un dernier paiement s'effectue après déduction des frais de manutention et en prévision du fait que le dernier 20 p. 100 rapportera probablement autant que le 80 p. 100 déjà écoulé (Témoignages, p. 5429).

Tout surplus peut être rabaisé de tant par livre à la fin de l'année. Les frais de manutention de la laine sont maintenant fixés par un organisme gouvernemental, la Commission canadienne de la laine, Limitée.

Diverses réserves ont été constituées. En deux occasions, la première avance de la société s'est trouvée être un plus-payé. Dans le premier cas, les membres furent cotisés et la perception fut faite en argent, une partie de celle-ci provenant de déductions effectuées sur le produit de la vente des dernières livraisons. Le second plus-payé représenta une perte pour la société. En conséquence, une réserve éventuelle fut créée pour répondre aux exigences de la situation. Cette réserve atteint presque \$200,000.00 à l'heure actuelle. Elle est la propriété de la coopérative, mais les règlements stipulent qu'en cas de liquidation elle sera distribuée, selon leur chiffre d'affaires, aux expéditeurs de l'année courante.

Une réserve générale s'élevant concurremment à \$110,120.00 a aussi été constituée pour parer aux pertes imprévues telles que les dettes mauvaises ou douteuses. La société affirme que cette réserve est la propriété des membres en tant qu'expéditeurs, et qu'advenant une liquidation de la compagnie, elle serait répartie entre les expéditeurs des saisons antérieures (Témoignages, p. 5450).

La troisième réserve, la réserve des producteurs, se fait créditer chaque année une partie du surplus affecté aux producteurs selon la quantité et la qualité de la laine livrée. La compagnie distribue cette réserve aux sociétés affiliées durant l'année où elle l'a accumulée, et aux expéditeurs particuliers lorsque les crédits égalent le la livre de la laine livrée. La compagnie peut donc utiliser ces fonds comme capital d'exploitation durant une brève période (Témoignages, p. 5431).

Cette organisation ne prétend nullement confondre l'intérêt de consommateur du sociétaire avec son intérêt de créancier. Au fait, la compagnie semble réprover une pareille attitude (Témoignages, p. 5465). Mais indépendamment des ventes effectuées dans les débuts de la compagnie, les actions se sont accrues récemment d'un petit pourcentage la livre. (Témoignages, p. 5437). La limite imposée aux placements individuels, de même que le fait que la rémunération du capital n'est pas particulièrement proportionnée aux recettes de la compagnie, et étant donné aussi le principe répandu qui voit dans le titre l'actionnaire un synonyme de la valeur au pair de l'action, voilà autant d'indications du peu d'attention que l'on a accordé à l'étude de ce problème.

En disposant de la laine de ses clients, la société assume le rôle d'agent recevant les marchandises en consignation. Tel n'est pas le cas à l'égard des fournitures. Celles-ci s'achètent et se vendent directement, soit à crédit en débitant le produit de la laine, soit au comptant (Témoignages, p. 5540). La coutume est d'écouler ces marchandises à des prix aussi proches que possible de ce qu'elles ont coûté. La compagnie vend également à ses membres et, dans les régions où l'élevage des moutons est peu répandu, aux marchands locaux. Les mêmes conditions prévalent pour toutes les classes d'acheteurs. La compagnie n'approvisionne pas les marchands dans les centres où les expéditeurs ont leur propre organisme d'approvisionnement.

## ANNEXE C

### RELEVÉ FINANCIER ET MODE DE FONCTIONNEMENT DE QUELQUES SOCIÉTÉS COOPÉRATIVES DANS LES PROVINCES DU QUÉBEC ET DE LA SASKATCHEWAN

#### Coopératives du Québec

Une part importante des affaires coopératives dans la province de Québec est aux mains de sociétés agricoles locales dont les produits sont principalement mis en vente par la Coopérative Fédérée de Québec.

Un relevé financier concernant ces sociétés locales a été dégagé des rapports statistiques du ministère québécois de l'Agriculture et voici quelques-uns des renseignements obtenus:

Pièce no 1—Graphique indiquant, pour les neuf années financières de 1935 à 1943, le chiffre d'affaires

(a) De la Coopérative Fédérée de Québec

(b) De toutes les sociétés agricoles locales dans la province de Québec

(c) D'un groupe mixte de cinquante de ces sociétés locales.

Pièce no 2—Etat de la part d'intérêt des membres des sociétés coopératives agricoles de la province de Québec et du groupe mixte de cinquante de ces sociétés à la fin des années financières 1935, 1939 et 1943 de chaque société et détails sur les éléments où réside cette part d'intérêt et ce qu'elle représente.

Pièce no 3—Graphique montrant la répartition de la part d'intérêt des membres de toutes les sociétés agricoles entre le capital (y compris le surplus assigné) et le surplus non assigné à la fin de chacune des neuf années de 1935 à 1943.

#### ARMATURE FINANCIÈRE ET SOCIÉTAIRES

La Coopérative Fédérée de Québec fut fondée en 1922 pour écouler les produits de diverses sociétés agricoles locales de la province. Les actions ordinaires de la Fédérée sont aux mains des sociétés affiliées, qui sont tenues d'y engager 5 p. 100 de leur capital versé.

Comme on le voit dans la pièce no 2, le nombre des sociétés agricoles locales de la province a augmenté de 158 en 1935 à 544 en 1943. Sur ces sociétés, 95 étaient membres de la Coopérative Fédérée en 1935, et le nombre des sociétés

membres atteignit 309 en 1943. Chaque membre des sociétés locales est généralement tenu de souscrire \$50 au capital-actions de sa société; une coutume assez répandue veut que le quart de cette souscription soit versé en espèces par les membres, et le solde en déductions prélevées sur les recettes des produits livrés au cours des trois premières années de sociétariat.

#### MODE D'EXPLOITATION

Les sociétés locales achètent les produits agricoles de leurs membres aux prix courants du marché. Ces produits, qui comprennent principalement le beurre, le fromage, et le bétail, ainsi que les oeufs, la volaille, les fruits, les légumes et le grain en moindres quantités, sont transformés par les sociétés locales et vendus en consignation, surtout à la Coopérative Fédérée; tous les membres de la Fédérée sont censés expédier exclusivement à la Fédérée. La Fédérée remet aux locales le plein produit de la vente de ces marchandises, après déduction des frais de manutention et de 5 p. 100 pour les autres dépenses. À la fin de l'année, la Fédérée détermine la ristourne payable sur chaque denrée mais ces ristournes sont payables aux sociétés membres *seulement*. Tout groupe de non-membres qui s'y joint moins de six mois après la fin de l'année financière de la Fédérée acquiert droit aux ristournes payables sur les envois de l'année précédente. Durant les neuf années de 1936 à 1944, la Fédérée a assigné à ses membres environ la moitié des gains disponibles, et le solde a été retenu dans les affaires. Avant 1942, toutes les sommes assignées étaient payées à un an d'intervalle, mais à partir de l'année financière 1943, les membres se virent donner le choix de laisser la totalité ou partie de leurs ristournes en dépôt à la Fédérée; celles-ci portent intérêt au taux de 5 p. 100 par an et sont encaissables sur demande.

Les sociétés locales vendent également à leurs membres des produits agricoles. Ceux-ci consistent principalement en fourrage, semences et engrais. Les locales achètent ces produits (surtout de la Fédérée) à des prix de détail et les vendent presque aux mêmes prix à leurs sociétaires. Les ristournes sur certains de ces produits sont calculées par la Fédérée à la fin de chaque année financière et remis à la société affiliée à moins que cette dernière ne veuille laisser la ristourne en dépôt.

On comprendra donc que la société affiliée touche ses ristournes sur ses expéditions à la Fédérée ou sur ses achats de celle-ci durant l'année qui suit ces expéditions ou achats. Le chiffre exact des ristournes versées par les locales à leurs membres ne figure pas, dans les rapports statistiques provinciaux, mais les états annexés montrent clairement qu'une part notable des recettes des locales a été retenue.

#### EXPLOITATION ET SITUATION FINANCIÈRE DES SOCIÉTÉS AGRICOLES LOCALES DE LA PROVINCE DE QUÉBEC DURANT LES HUIT ANNÉES FINANCIÈRES DE 1936 À 1943 INCLUSIVEMENT

La pièce no 2 annexée donne la part d'intérêt des membres de toutes les sociétés coopératives agricoles de la province de Québec à la fin des années financières de 1936, de 1939 et de 1943 de chaque société, ainsi que des détails sur les éléments où réside cette part d'intérêt et ce qu'elle représente. Elle fournit aussi des renseignements analogues à l'égard d'un groupe choisi de cinquante de ces sociétés; la part d'intérêt du groupe dans son ensemble figure sous forme de graphique à la pièce no 3. Les renseignements d'ordre financier compilés sur ces sociétés par le ministère de l'Agriculture de la province de Québec éclairent les principaux points suivants.

- (1) Comme l'indique la Pièce no 1, le chiffre d'affaires tant des sociétés agricoles locales que de la Coopérative Fédérée s'est considérablement accru durant les neuf années de 1935 à 1943; il ne faut pas oublier, toute-

fois, que le volume d'affaires de la Fédérée constaté dans cette pièce fait dans une forte mesure double emploi avec les ventes des sociétés locales.

- (2) Le nombre des sociétés existantes a été porté de 158, en 1935, à 544, en 1943, et le nombre des membres a aussi augmenté proportionnellement, de 11,849 à 44,069.
- (3) Comme le fait voir la Pièce 2, la part d'intérêt des membres de toutes les sociétés de la province a été portée d'environ \$800,000, en 1935, à \$4,300,000, en 1943. En ce qui concerne cette augmentation de \$3,500,000 quelque \$2,000,000 représentaient une augmentation de capital et de bénéfices assignés, le solde étant non assigné. Les renseignements disponibles ne sont pas suffisamment détaillés pour établir quelle portion de l'augmentation du capital et des bénéfices assignés pouvait être attribuée aux versements en espèces des membres, quelle portion représentait les déductions ou ristournes appliquées au paiement de souscriptions d'actions et quelle portion consistait en ristournes déclarées et retenues des membres. La part d'intérêt par membre a aussi augmenté de \$65 qu'elle était en 1935 à environ \$95, en 1943.
- (4) A la fin de l'année 1943, l'actif courant excédait tout le passif envers le public d'environ \$600,000 par opposition à un déficit correspondant de \$70,000 à la fin de l'année 1935; ainsi durant cette période de huit années, la position financière de toutes les coopératives agricoles s'est améliorée de \$670,000. Il est évident que plus de 50 p. 100 de cette amélioration est applicable aux cinquante coopératives particulières dont il est fait mention dans la deuxième section de la Pièce 2.
- (5) Les sociétés d'agriculture ont fait des dépenses considérables à même les immobilisations
- (6) Les archives provinciales n'ont pas séparé les réserves de dépréciation et autres réserves de prévoyance d'autres éléments de l'actif, des autres réserves qui pourraient être considérées comme part d'intérêt des membres.

#### SOCIÉTÉS D'ACHATS DE LA SASKATCHEWAN

##### ARMATURE FINANCIÈRE ET SOCIÉTARIAT

En 1929, les sociétés d'achat ont formé la Saskatchewan Co-operative Wholesale Society Limited. Son but était d'approvisionner les sociétés locales affiliées de fournitures agricoles telles que ficelle d'engergage, produits pétrolières, etc. et les produits de consommation domestique comme le charbon, le bois et une grande variété de denrées. Les sociétés locales vendaient ces produits à leurs membres.

Une société de gros, la Consumers Co-operative Refineries Limited, fut formée en Saskatchewan en 1935 en vue du raffinage et de la distribution des produits pétrolières.

Au cours de l'automne de 1934, la société de gros et les raffineries ont été fusionnées sous le nom de Saskatchewan Federated Co-operatives Limited.

La base concernant la souscription du capital-actions varie suivant les règlements des sociétés individuelles, mais il semble que le capital-actions est payé au moyen des ristournes. La plupart de ces sociétés ont un fonds renouvelable qui se regarnit en des périodes variant selon la position financière des sociétés individuelles.

**EXPLOITATION ET RÉSULTATS FINANCIERS DES SOCIÉTÉS LOCALES D'ACHAT  
DE LA SASKATCHEWAN DURANT LES HUIT ANNÉES 1936-1943**

Les pièces suivantes sont ci-jointes:

Pièce 4—Graphique indiquant le volume des affaires durant les huit années financières 1936 à 1943:

- (a) De toutes les sociétés coopératives d'achat de la Saskatchewan (à l'exception de deux groupes de gros).
- (b) Des deux sociétés d'achat en gros de la province, la Saskatchewan Co-operative Wholesale Society Limited et la Consumers Co-operative Refineries Limited.
- (c) D'un groupe de quarante sociétés d'achat choisies dans la Saskatchewan.

Pièce 5—Etat de la part d'intérêt des membres des sociétés coopératives d'achat de la Saskatchewan et du groupe choisi de quarante de ces sociétés à la fin des années financières 1935, 1939 et 1943 de chaque société, ainsi que les détails sur les éléments où réside cette part d'intérêt et ce qu'elle représente.

Pièce 6—Graphique indiquant la part d'intérêt des membres de toutes les sociétés d'achat de la province à la fin de chacune des neuf années financières 1935 à 1943.

Pièce 7—Etat résumant les variations survenues dans la part d'intérêt des membres dans le groupe de quarante sociétés d'achat durant les huit années financières 1936 à 1943 (indiquant les recettes disponibles pour affectation et la manière dont on a disposé de ces recettes).

Des pièces qui précèdent, il résulte que

- (1) Le nombre des sociétés d'achat de la province a été porté de 194, en 1935, à 486, en 1943; l'augmentation de l'effectif de ces sociétés a été encore plus forte au cours de la même période—de 12,690 à 66,340.
- (2) La part d'intérêt des membres de toutes ces sociétés (obtenue des archives statistiques de la province) était d'environ \$3,600,000, une augmentation de 350 p. 100 depuis 1935 et de près de 300 p. 100 depuis 1939. La part d'intérêt par membre est tombée, toutefois, de \$83, en 1935, à environ \$54, en 1943.
- (3) Ces sociétés avaient des immobilisations évaluées à \$780,000 à la fin de l'année 1943 après affectation d'une somme indéterminée aux réserves de dépréciation.
- (4) Le chiffre d'affaires de toutes les sociétés locales d'achat a augmenté, de moins de \$3,000,000 qu'il était, en 1936, à plus de \$13,000,000, en 1943.
- (5) Au cours de cette même période, les ventes des deux sociétés de gros ont été portées de \$1,000,000 environ à près de \$7,500,000; toutefois, les produits des sociétés de gros furent presque entièrement aux locales qui, à leur tour, les ont revendus à leurs membres. Par conséquent, comme dans Québec, les ventes des deux sociétés de gros, comme l'établit la Pièce 4, font dans une mesure considérable double emploi avec les ventes des sociétés locales; il est important cependant que ces locales obtiennent maintenant 50 p. 100 de leurs marchandises des deux sociétés de gros.

Le groupe choisi de quarante sociétés d'achat a démontré une croissance considérable comme le fait voir

- (1) L'augmentation de la part d'intérêt de \$427,000, en 1935, à \$1,060,000, en 1943; la plus forte augmentation s'est produite durant les années de guerre 1940 à 1943.
- (2) Le fonds de roulement qui, en 1943, se chiffrait à \$524,000, soit environ 50 p. 100 de la totalité de la part d'intérêt; durant cette période de huit ans, le fonds de roulement a plus que doublé.
- (3) "Autres éléments de l'actif" qui ont été portés de \$27,000, en 1935, à \$278,000, en 1943; ce dernier chiffre comprend les dividendes différés et les placements dans d'autres coopératives (principalement les deux sociétés de gros), représentant une somme de \$163,000.
- (4) Comme le fait voir la Pièce 4, le chiffre d'affaires de ces quarante sociétés a augmenté de \$1,250,000, qu'il était en 1936, à plus de \$3,000,000, en 1943; en 1944, les ventes se chiffèrent à plus de \$4,000,000.
- (5) Les recettes disponibles pour affectation étaient de \$334,000 durant les quatre années 1936 à 1939 par opposition à \$781,000 durant les quatre années 1940 à 1943; ceci représente un total de \$1,115,000 dont \$670,000 ont été assignés aux membres.
- (6) Durant les huit années, les ristournes payées et l'intérêt versé sur le capital (déduction faite d'une augmentation de près de \$40,000. pour le capital versé) représentèrent une somme de \$483,000. Ainsi l'augmentation de

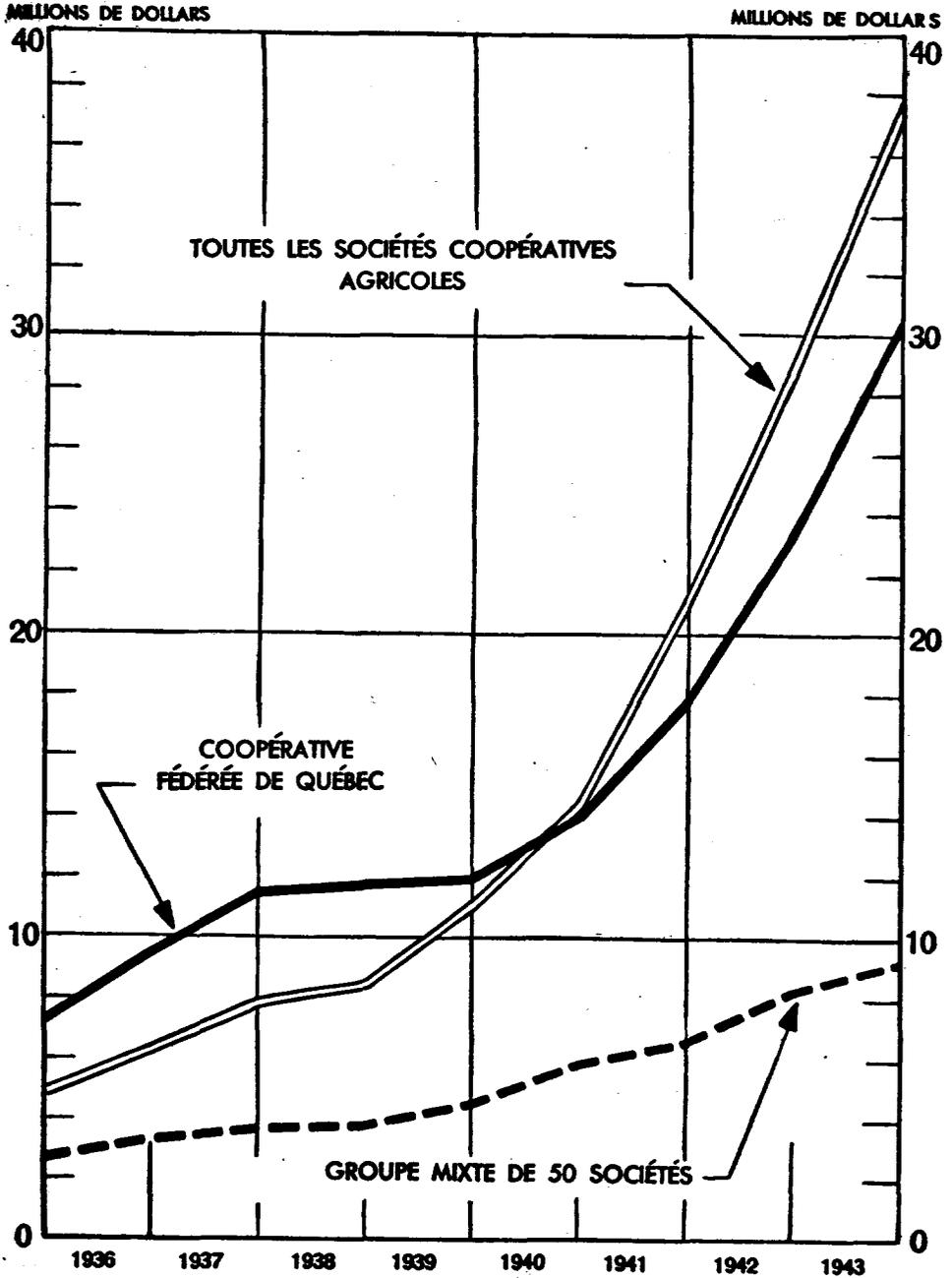
\$632,000 de la part d'intérêt comprend:

*Recettes assignées retenues	\$188,000
Augmentation du surplus non assigné et des réserves (y compris les réserves statutaires)	444,000
Total	<u>\$ 682,000</u>

\*Comprend les ristournes assignées mais non payées; les ristournes appliquées au capital social et les contributions en espèces pour le capital social.

PIECE 1

Ventes de certains groupes de coopératives dans la province de Québec pour les neuf années 1935 à 1943



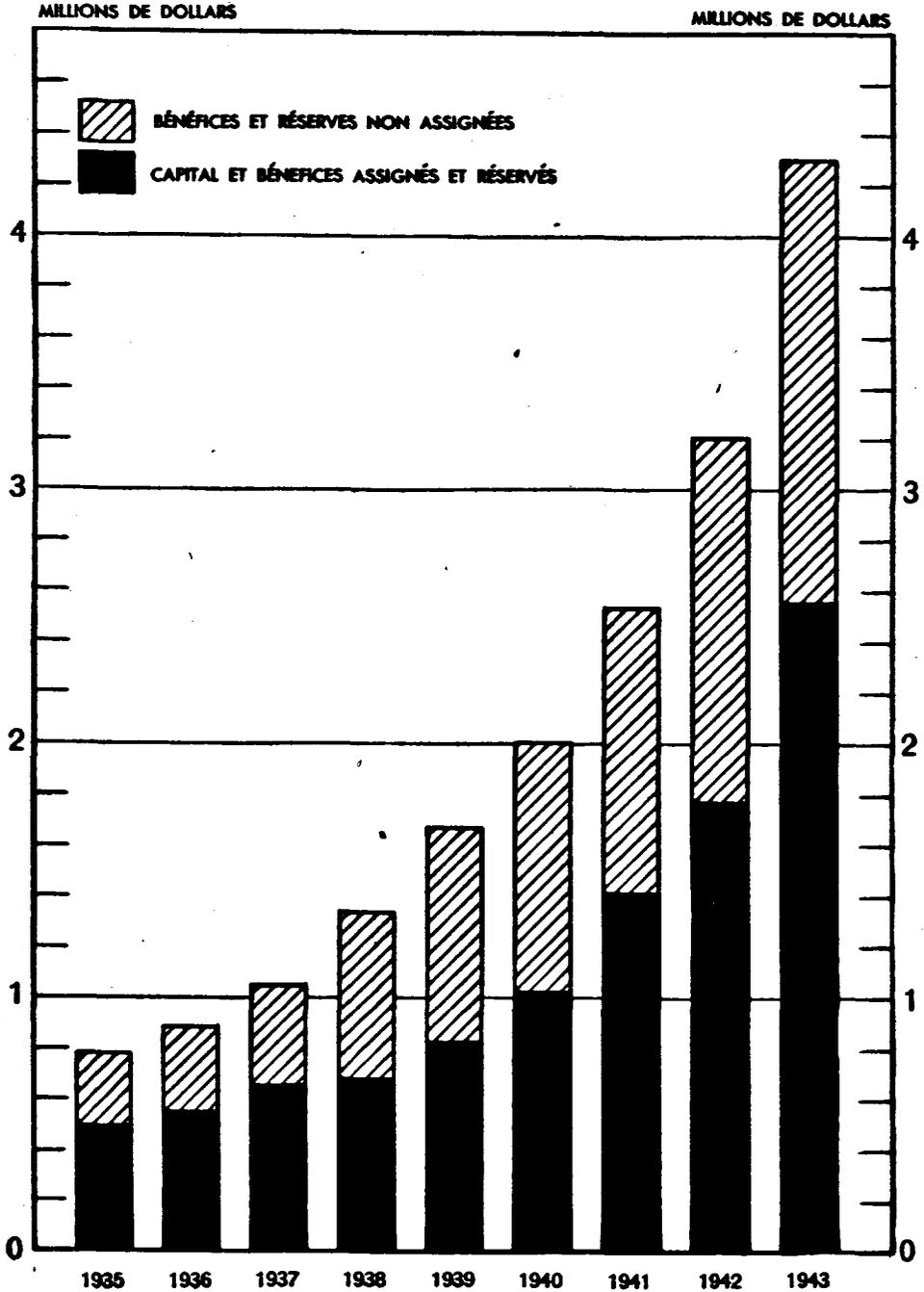
PROVINCE DE QUEBEC

Part d'intérêt de toutes les sociétés coopératives agricoles et d'un groupe choisi de cinquante de ces sociétés à la fin des années financières 1935, 1939 et 1943 de chaque société ainsi que les détails sur les éléments où réside cette part d'intérêt et ce qu'elle représente

	Toutes les sociétés agricoles			Groupe choisi de cinquante sociétés agricoles		
	1935	1939	1943	1935	1939	1943
Nombre des organismes.....	158	308	544	50	50	50
Nombre total des membres.....	11,849	22,663	44,069	Inconnu	Inconnu	9,579
Part d'intérêt des membres (à l'exclusion des réserves pour éventualités et réserves générales).....	\$ 776,959	\$1,670,633	\$4,304,950	\$379,130	\$606,258	\$1,095,263
Représenté par:						
Capital et bénéfices assignés.....	\$ 486,232	\$ 826,155	\$2,557,080	\$230,084	\$321,612	\$ 562,078
Bénéfices non assignés.....	290,727	844,478	1,747,870	149,046	284,646	533,185
	\$ 776,959	\$1,670,633	\$4,304,950	\$379,130	\$606,258	\$1,095,263
Placé dans:						
Actif courant.....	\$ 849,201	\$1,889,062	\$4,345,369	\$465,337	\$751,712	\$1,234,906
Moins passif et prêts.....	922,547	2,127,440	3,748,362	349,319	511,472	709,942
Surplus d'actif courant sur tout le passif envers le public.....	\$ 73,346	\$ 238,378	\$ 597,007	\$116,018	\$240,240	\$ 524,964
Immobilisations (brutes).....	1,267,984	2,852,865	6,538,380	509,353	852,742	1,546,140
Réserves (y compris réserves pour dépréciation, comptes douteux, éventualités et réserves générales).....	417,679	943,854	2,830,437	246,241	486,724	975,841
	\$ 776,959	\$1,670,633	\$4,304,950	\$379,130	\$606,258	\$1,095,263
Augmentation ou diminution:						
Part d'intérêt des membres.....	Quatre ans 1936 à 1939	Quatre ans 1940 à 1943	Huit ans 1936 à 1943	Quatre ans 1936 à 1939	Quatre ans 1940 à 1943	Huit ans 1936 à 1943
	\$ 893,674	\$2,634,317	\$ 3,527,991	\$227,128	\$489,005	\$ 716,133
Représenté par:						
Capital et bénéfices assignés.....	\$ 339,923	\$1,730,925	\$ 2,070,848	\$ 91,528	\$240,466	\$ 331,994
Bénéfices non assignés.....	553,751	903,392	1,457,143	135,600	248,539	384,139
	\$ 893,674	\$2,634,317	\$3,527,991	\$227,128	\$489,005	\$ 716,133
Placé dans:						
Actif courant.....	\$1,039,861	\$2,456,307	\$3,496,168	\$286,375	\$483,194	\$ 799,569
Passif courant et prêts.....	1,204,893	1,620,922	2,825,815	162,153	198,470	360,623
Surplus de l'actif courant sur tout le passif envers le public.....	\$ 165,032	\$ 835,385	\$ 670,353	\$124,222	\$284,724	\$ 408,946
Immobilisations (brutes).....	1,584,881	3,685,515	5,270,396	343,389	693,398	1,036,787
Réserves—augmentation.....	526,175	1,886,583	2,412,758	240,483	489,117	729,600
	\$ 893,674	\$2,634,317	\$3,527,991	\$227,128	\$489,005	\$ 716,133

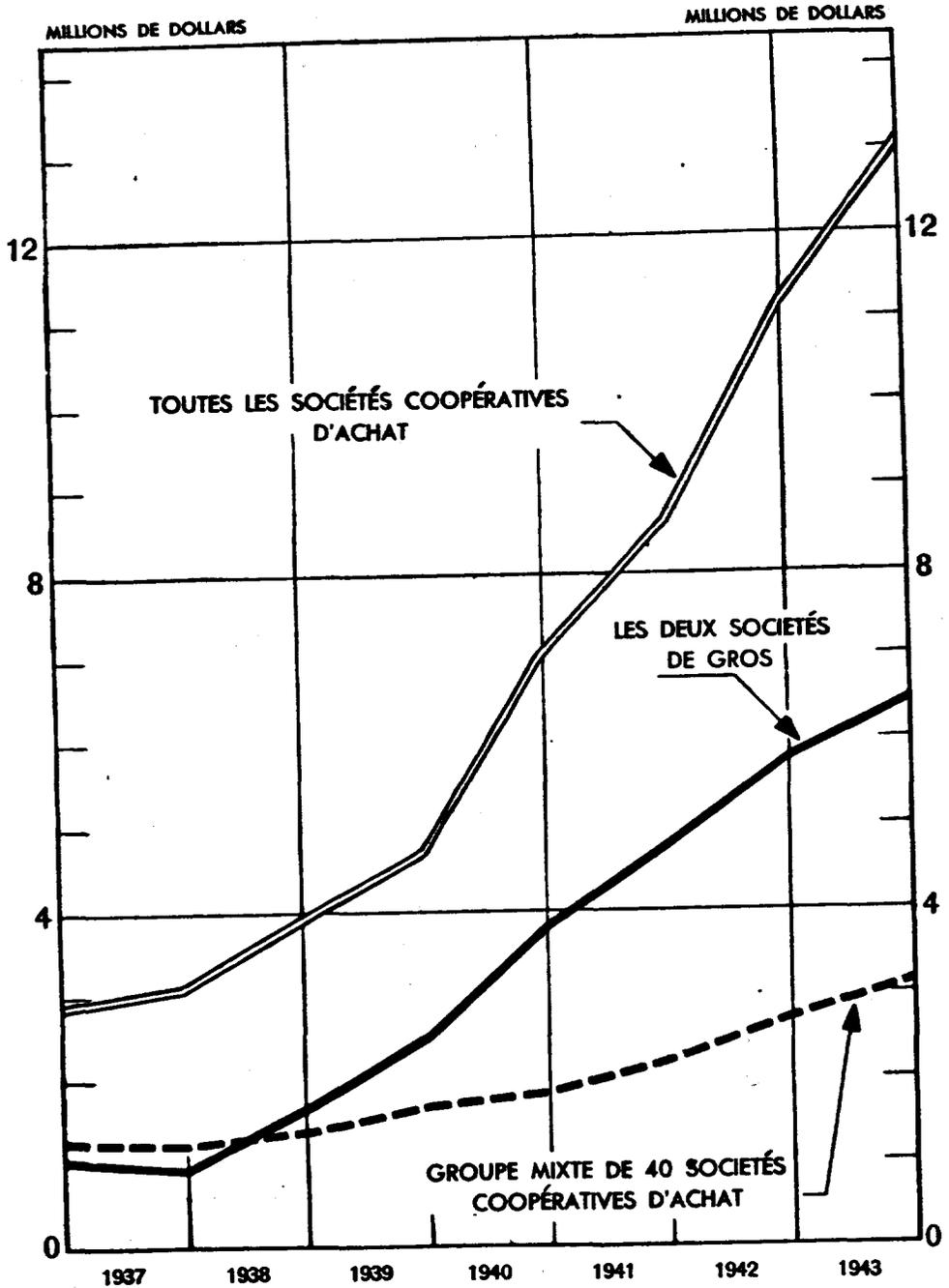
## PIECE 3

Part d'intérêt des membres dans toutes les sociétés coopératives agricoles de la province de Québec à la fin des neuf années financières 1935 à 1943



PIECE 4

Chiffre d'affaires des sociétés coopératives d'achat et de gros de la Saskatchewan durant les huit années 1936 à 1943.



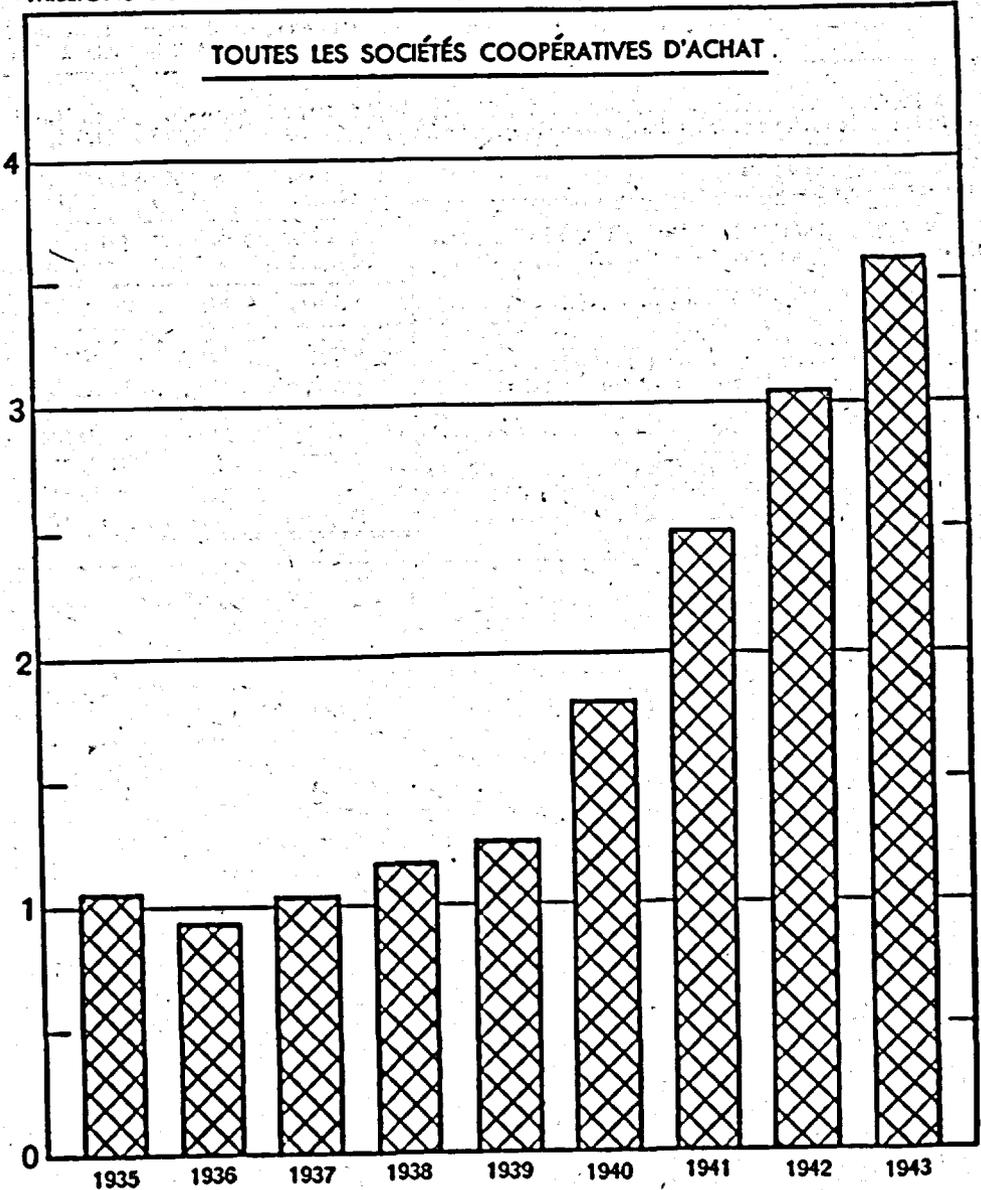
Part d'intérêt de toutes les sociétés coopératives d'achat et d'un groupe choisi de quarante de ces sociétés à la fin des années financières 1935, 1939 et 1943 de chaque société ainsi que les détails sur les éléments où réside cette part d'intérêt et ce qu'elle représente

	Toutes les sociétés coopératives d'achat			Groupe choisi de quarante sociétés d'achat		
	1935	1939	1943	1935	1939	1943
Nombre des organismes.....	194	327	486	40	40	40
Nombre total des membres.....	12,690	28,590	66,340	4,045	Inconnu	Inconnu
Part d'intérêt des membres.....	\$1,053,009	\$1,246,343	\$3,587,189	\$426,976	\$605,274	\$1,059,671
Représenté par:						
Capital et bénéfices assignés et réserves.....	Inconnu	Inconnu	Inconnu	\$235,622	\$282,840	\$ 423,543
Réserves statutaires.....				Inconnu	Inconnu	Inconnu
Bénéfices non assignés et réserves (y compris réserves statutaires).....				191,354	322,434	636,128
	\$1,053,009	\$1,246,343	\$3,587,189	\$426,976	\$605,274	\$1,059,671
Placé dans:						
Fonds de roulement.....				\$248,244	\$338,374	\$ 524,033
Autre actif (net).....				27,036	109,059	278,325
Actif autre que les immobilisations.....			\$3,710,935			
Immobilisations (nettes).....			780,215	151,696	157,841	257,313
Actif total.....	\$1,341,704	\$1,888,306	\$ 4,491,150			
Déduire passif envers le public.....	288,695	642,053	903,961			
	\$1,053,009	\$1,246,343	\$3,587,189	\$426,976	\$605,274	\$1,059,671
Augmentation ou diminution						
Part d'intérêt des membres.....	Quatre ans 1936 à 1939	Quatre ans 1940 à 1943	Huit ans 1936 à 1943	Quatre ans 1936 à 1939	Quatre ans 1940 à 1943	Huit ans 1936 à 1943
	\$ 103,334	\$2,340,846	\$2,534,180	\$178,298	\$454,397	\$ 632,695
Représenté par (voir Pièce 7):						
Capital et bénéfices assignés et réserves.....	Inconnu	Inconnu	Inconnu	\$ 47,218	\$140,703	\$ 187,921
Bénéfices non assignés et réserves (y compris réserves statutaires).....				131,080	313,694	444,774
				\$178,298	\$454,397	\$ 632,695
Placé dans:						
Fonds de roulement.....				\$ 90,130	\$185,659	\$ 275,789
Autre actif (net).....				82,023	169,266	251,289
Immobilisations (nettes).....				6,145	99,472	105,617
Actif total.....	\$ 546,602	\$2,602,754	\$3,149,446			
Passif envers le public—diminution.....	353,358	291,908	615,266			
	\$ 193,334	\$2,340,846	\$2,534,180	\$178,298	\$454,397	\$ 632,695

## PIECE 6

Part d'intérêt des membres dans toutes les sociétés coopératives  
d'achat de la Saskatchewan à la fin de chacune des neuf années  
financières de 1935 à 1943

MILLIONS DE DOLLARS



## PIECE 7

Etat résumant les variations survenues dans la part d'intérêt des membres dans les quarante sociétés d'achat choisies dans la Saskatchewan durant les huit années financières 1936 à 1943 (indiquant les recettes disponibles pour affectation ainsi que la manière dont ces recettes ont été affectées

	Quatre ans 1936 à 1939	Quatre ans 1940 à 1943	Huit ans 1936 à 1943
VENTES.....	\$5,521,192	\$9,863,372	\$15,384,564
Moins prix de revient et frais d'exploitation.....	5,328,539	9,344,973	14,673,612
Recettes d'exploitation.....	\$ 192,653	\$ 518,399	\$ 710,952
Ajouter autres recettes.....	141,762	262,758	404,620
<b>RECETTES DISPONIBLES POUR AFFECTATION.</b>	<b>\$ 334,415</b>	<b>\$ 781,157</b>	<b>\$ 1,115,572</b>
Déduire recettes assignées aux clients.....	203,335	467,463	670,793
<b>RECETTES NON ASSIGNEES.....</b>	<b>\$ 131,080</b>	<b>\$ 313,694</b>	<b>\$ 444,774</b>
Recettes assignées comme ci-dessus.....	\$ 203,335	\$ 467,463	\$ 670,793
Déduire les ristournes payées et l'intérêt versé sur le capital (moins l'augmentation du capital versé) ...	156,117	326,760	482,877
Recettes assignées retenues.....	\$ 47,218	\$ 140,703	\$ 187,921
<b>RECETTES TOTALES RETENUES (ASSIGNEES ET NON ASSIGNEES) REPRESENTANT LA PART D'INTERET AUGMENTEE.....</b>	<b>\$ 178,208</b>	<b>\$ 454,397</b>	<b>\$ 632,695</b>