

vous voudrez. Un grand nombre de nos concurrents aimeraient bien le savoir. Je n'aimerais pas révéler ce renseignement. Cependant, nous tenons à dissiper tout doute que vous pouvez avoir à ce sujet.

Je continuerai la présentation du mémoire.

Nous soutenons que ce chiffre est inférieur à celui de plusieurs industries qui produisent des denrées durables. Nous soutenons en outre, que ces bénéfices n'assurent pas un rendement suffisant sur nos immobilisations, ni ne permettent de remplacer les installations si nécessaires au progrès de notre entreprise et au maintien de services suffisants pour nos clients. Comme notre commerce a un caractère saisonnier, nous devons immobiliser relativement plus de capitaux dans nos stocks que ne doivent le faire la plupart des industries qui produisent des denrées durables et, en conséquence, nos ventes devraient nous rapporter davantage, afin de nous permettre de porter nos plus fortes immobilisations.

Il faut aussi nous efforcer de faire face à la concurrence, non seulement au Canada, mais aussi dans nos marchés d'exportation. Pour y parvenir, nous devons continuer d'engager des fonds dans nos services de recherche et de production et, en le faisant, nous sommes d'avis que c'est la meilleure contribution des cultivateurs aussi bien qu'à la réduction des frais de production des cultivateurs aussi bien qu'à la réduction des nôtres.

Nous cherchons continuellement à diminuer nos frais par tous les moyens compatibles avec une bonne gestion, et ainsi à maintenir nos prix au plus bas niveau possible.

L'exposé ci-dessus de nos problèmes touchant les prix de revient et les prix de vente ne veut pas dire que nous ne nous intéressons pas aux problèmes du cultivateur. Il y a très peu d'industries où les relations sont plus étroites entre le fabricant, le concessionnaire et le client ultime qu'il n'y en a dans l'industrie des machines agricoles. Les succès du cultivateur dépendent dans une grande mesure de notre compréhension de ses problèmes et de notre capacité d'inventer et de fabriquer un outillage qui lui permettra de réduire ses frais par unité de rendement.

Nous croyons avoir réussi à répondre aux besoins du cultivateur au cours de la dernière décennie. A notre avis, le cultivateur d'aujourd'hui préfère se servir d'une moissonneuse-batteuse, d'une presse à fourrage ou d'un tracteur usagé de modèle 1959 ou 1960 plutôt que d'un modèle de 1949 absolument neuf, parce que, même si elles sont usagées, les machines plus récentes sont beaucoup plus efficaces que celles d'il y a dix ans.

Nous reconnaissons avec le cultivateur qu'il lui faut se procurer un outillage efficace, capable de diminuer ses frais de production au plus bas prix possible, car nous reconnaissons que c'est essentiel à nos intérêts aussi bien qu'aux siens.

Maintenant, j'aimerais résumer rapidement mon exposé. Ce matin, nous vous avons montré avec force détails que le coût de la main-d'œuvre a doublé, mais que l'efficacité de production est loin d'avoir augmenté dans cette proportion. Après que j'eus terminé cet exposé, M. Muir et M. Montgomery sont venus me voir et ont tiré une conclusion de mes observations que j'avais mis dix minutes à formuler. Ils ont résumé la question en deux mots. Vous étudierez ce problème pendant des jours encore; mais, en somme, ils ont dit que le problème à l'étude ici en ce moment intéresse tout le monde. Je suis tout à fait de cet avis. Je crois que c'est très vrai. J'ai mis beaucoup de temps à le comprendre.

Le problème que nous étudions présentement n'intéresse pas seulement les industries de fabrication d'instruments aratoires, nos ouvriers et nos employés d'Hamilton, les syndicats ouvriers, les cultivateurs et nos actionnaires; c'est un problème qui dépasse ces cadres. Il est de plus grande envergure que la question étudiée ce matin; c'est un problème qui intéresse tout le monde, et il y a plusieurs éléments qu'il nous faudra peser et évaluer avant d'en arriver à des conclusions. Nous ne connaissons pas la réponse.