

comment il se fait que les augmentations mises en vigueur par les différentes sociétés sont approximativement les mêmes. Le pourcentage de l'augmentation est à peu près le même dans tous les cas, alors que les machines n'ont pas encore été mises sur le marché. Il n'y a pas eu de concurrence, puisque les machines ne sont pas encore en vente, et aucun prix n'a été établi pour l'année; cependant, les prix des différentes sociétés sont en somme comparables. Comment cela se fait-il, s'il n'y a pas d'entente au sujet de la fixation des prix?

M. VOSS: Tout ce que je puis répondre à ce sujet, c'est que vous pouvez être bien certain—et je suis prêt à le déclarer sous serment, et je suis certain que les autres ici le feraient également—qu'en aucune circonstance nous n'avons rencontré nos concurrents en vue de nous entendre au sujet des prix. Il n'existe absolument aucune entente à ce sujet. Je ne permettrais pas à qui que ce soit des nôtres de le faire, et je suis certain qu'ils ne le font pas. Si nos concurrents apprennent que nous devons produire un nouveau modèle, ils ont obtenu ces renseignements contre notre gré. C'est un des secrets de notre commerce. Nous ne voulons pas qu'on sache quand nous produirons un nouveau modèle. Nous les cachons. Nous les éprouvons sous d'autres couleurs que celles que nous employons normalement. C'est de la véritable concurrence. Rien n'est plus contraire à la vérité que l'insinuation qu'il y a complot. Et cela est tout particulièrement vrai de la production de nouveaux modèles, parce que la concurrence dans notre commerce est très vive.

M. DANFORTH: Supposons que le Comité soit disposé à accepter entièrement votre déclaration?

M. VOSS: Oui.

M. DANFORTH: Pourriez-vous nous expliquer pourquoi cela se produit en réalité? Je suis certain que vous savez qu'il en est ainsi, encore mieux que nous; j'entends que, lorsque les prix de tous les modèles augmentent tous les ans, c'est d'un pourcentage identique. Pouvez-vous fournir au Comité une explication logique à ce sujet, qui serait de nature à le satisfaire.

M. VOSS: Oui, monsieur. Je croyais l'avoir fait dans notre mémoire lorsque nous avons parlé de la tendance des prix à garder à peu près le même niveau de façon générale. Par exemple, si nous fabriquons une machine qui accomplit à peu près le même travail que celle d'un de nos concurrents et produit le même rendement à l'heure, est à peu près du même poids, et est bien semblable, il est évident que l'écart de prix entre ces deux machines sera bien minime, autrement l'un des deux fabricants ne vendra pas son produit.

M. DANFORTH: Je puis concevoir qu'il en soit ainsi dans le cas d'une machine qui est en production et qui n'a pas changé beaucoup. Mais je songe plutôt aux nouveaux modèles qu'on met sur le marché. On a mis plusieurs nouveaux modèles en vente en 1961, et les listes des prix que les concessionnaires avaient en main ne révélaient que peu de différence entre les prix. Autrement dit, et laissez-moi m'exprimer ainsi: le tracteur de la société de machines agricoles «A» accuse une augmentation de «X» p. 100. Il en a été ainsi du nouveau tracteur de la société «B», et du nouveau tracteur de la société «C». Elles ont apparemment toutes augmenté le prix d'un pourcentage comparable. Je me demande si vous pourriez nous fournir une explication logique de cet état de choses?

M. VOSS: Je le répète, toutes les augmentations que nous avons subies, les autres fabricants les ont subies également, je crois. Si nos prix accusent des augmentations et si ceux des autres fabricants n'ont pas augmenté du tout, j'aimerais beaucoup savoir s'ils n'ont pas eu la hausse de salaire que nous avons subie. Je pense que les augmentations des prix de l'industrie en général sont fondées sur la réalité—à moins que quelqu'un n'ait commis une erreur—et que le pourcentage de l'augmentation serait le même de façon générale;