

*Le président:*

Q. Quel est cet "cet homme"?—R. Notre gérant de la compagnie "Massey-Harris" à Berlin. Il était notre gérant avant la guerre et il l'est encore. Au début des hostilités, nous ne pouvions plus exporter de machines en Allemagne. Alors, il a commencé à faire des morceaux de réparation dans une petite usine qu'il a louée et financée lui-même. Il a suivi cette politique sans désespérer, or, aujourd'hui, il se voit en mains une petite entreprise ou fonderie de 100 mains. Nous ne lui remettons aucun capital ou fonds; de lui-même il a réussi à fabriquer ces pièces de rechange et à les vendre aux personnes qui, dans le passé, ont acheté nos machines; finalement il a réussi à se maintenir. Comme je viens de le dire, je me suis entretenu avec lui ces derniers temps et je lui ai dit: "Comment pouvez-vous expliquer que l'on continue à vous demander ces pièces de rechange?" A quoi il a répondu: "Vous savez que la machine Massey-Harris n'use jamais sa carrosserie, alors on me revient toujours pour obtenir des pièces de rechange." C'est la situation qui nous est faite en Allemagne aujourd'hui.

Q. Ce n'est pas de la propagande allemande que vous nous servez?—R. Je ne fais que vous soumettre les faits. Nous ne tirons pas un profit de cette initiative, car la chose marche sans que nous ayons à fournir de capital. Je sais que cet homme est à la hauteur de son affaire.

Q. Vous devriez être aise de connaître ses activités car il se peut que dans un avenir quelconque vous pensiez à vous adresser de nouveau au marché.—R. C'est bien cela. Il s'efforce de nous conserver le contact.

*M. Gardiner:*

Q. En matière de drawback, quelle proportion de cette remise équivaldrait à l'écart entre les prix d'exportation et les prix domestiques. Cette remise ne compense-t-elle pas abondamment l'écart des prix?—R. Quel avantage tirons-nous du drawback?

Q. Je dis bien: cette remise n'a-t-elle pas pour effet de compenser et avec avantage l'écart constitué par la majoration des prix d'exportation?—R. Non; naturellement le drawback varie suivant la machine. Impossible pour moi de vous dire en quoi la chose consiste d'ordinaire. Ainsi je ne saurais vous en fournir le pourcentage, mais je sais qu'il y a des hauts et des bas.

Q. Si personne n'a de question à poser, je proposerais de retourner à l'autre affaire. Le nouveau porte-gerbes que vous avez adopté va-t-il aller mieux?—R. Il est ici question des améliorations amenées par ces dix dernières années; or c'est l'an passé que ce porte-gerbes a été perfectionné.

Q. Quelle différence y a-t-il entre les deux, l'ancien et le nouveau?—R. Il y a que le dernier remplit mieux les fonctions qui lui sont propres.

Q. J'ai eu une lieuse de dix-huit ans?—R. Il nous est venu quelques récriminations à son sujet.

Q. Maintenant, venons-en au brise-mottes à quatre chevaux. Qu'avez-vous à dire à son sujet?—R. Il importe de mettre la main sur le meilleur brise-mottes possible à quatre chevaux.

Q. Rien à dire?—R. Nous avons constaté certaines déficiences.

*M. Hammell:*

Q. Existe-t-il quelque chose de parfait?—R. Non.

*M. Gardiner:*

Q. Prenons toutes ces grandes firmes de machines aratoires: elles font une annonce effrénée sur une nouveauté quelconque qu'elles viennent d'adapter à leurs machines; finalement il n'y a rien de perfectionné, cependant on en demande de gros prix qui retombent sur le consommateur. Je possède une lieuse