

moment. Nous en avons deux autres dans l'Argentine. Un de nos experts en fait de semoirs a surveillé les opérations des semailles dans l'Ouest, cet automne.

*M. Milne:*

Q. Vous avez besoin d'un expert pour votre semoir?—R. Nous croyions tout de même avoir un assez bon semoir.

*L'hon. M. Sinclair:*

Q. Vous avez, dites-vous, des experts dans les différentes parties du monde. Fabriquez-vous la même sorte de machine pour tous les pays?—R. Nous fabriquons différentes machines pour différents pays. Nous leur donnons le même nom, mais elles sont différentes.

Q. Une moissonneuse-lieuse, par exemple. Celle que vous fabriquez pour l'exportation diffère-t-elle de celle que vous fabriquez pour le Canada?—R. Oui.

*Le président:*

Q. Quelle est la différence?—R. La grosseur de la lieuse, et parfois c'est une lieuse à gauche. Ce sont des différences minimes.

*L'hon. M. Sinclair:*

Q. Vos prix d'exportation ressemblent-ils à vos prix canadiens?—R. Nos prix d'exportation sont toujours plus élevés que nos prix canadiens.

Q. Pour des machines de même qualité? Vous dites qu'il y a un peu de différence dans les machines.—R. Sans doute, l'augmentation du coût compte toujours.

*M. Sales:*

Q. En a-t-il toujours été ainsi?—R. Quant aux prix?

Q. Oui.—R. Oui. Vous vous rappellerez que notre ancien président, M. Findlay, a fait une déclaration devant le comité du tarif, à Winnipeg, et, à ce propos, j'aimerais dire quelques mots. Je veux simplement vous signaler ce qu'il a dit. Il avait l'expérience d'une vie dans cette industrie. Il a déclaré ceci: "Ma compagnie exporte des machines dans presque toutes les parties du monde depuis plus de 30 ans et pendant toute cette période, nous n'avons jamais vendu des machines à l'étranger à plus bas prix qu'au pays."

*L'hon. M. Sinclair:*

Q. A ce propos, monsieur Bradshaw, il vous faut payer un droit sur vos matières brutes et lorsque vous exportez vos machines, vous obtenez un drawback?—R. Oui.

Q. Alors vous devez faire des bénéfices sur votre commerce d'exportation?—R. Oui.

Le PRÉSIDENT: Nous sommes très heureux d'entendre cela. Bien des gens nous ont dit ici même qu'il leur fallait vendre plus cher ici qu'à l'étranger. Alors, il est très agréable d'entendre un de ces messieurs nous dire qu'il vend meilleur marché à nos gens qu'à l'étranger.

*M. Sales:*

Q. A propos d'exportation, quelles sont les perspectives d'affaires de votre représentant en Allemagne?—R. La question est très intéressante. Il m'est agréable de vous en parler. Nous ne vendons pas de machines en Allemagne depuis 1914, avant la guerre. Il y avait peut-être quelques machines de disponibles, à cette époque, dont on a disposé, mais nous n'avons jamais exporté en Allemagne depuis.

Q. Vendez-vous d'Angleterre en Allemagne?—R. Non. Cet homme est très ingénieux.