

Est-ce que la véritable question à déterminer ici est bien de trouver si les prix des machines agricoles sont trop élevés, ou si le revenu du cultivateur est trop bas.

Nous sommes, comme vous le savez probablement, l'une des quelques filiales de sociétés des États-Unis qui publient leurs rapports annuels. Nous le faisons depuis quelques années. Nous révélons le chiffre de nos ventes, de nos ventes globales, et il y a très peu de sociétés qui le font. Notre rapport annuel vous fera connaître nos frais de vente et d'administration, ainsi que nos bénéfices et dividendes. Notre rapport de 1960 embrasse les dix dernières années.

En ce qui concerne l'année 1960 qui vient de se terminer, nos bénéfices nets ont été d'environ 3 p. 100 du produit des ventes de toutes nos machines—y compris les pièces de rechange, les instruments aratoires, les camions, l'outillage de construction et la ficelle—et ce chiffre n'est pas incompatible avec la moyenne des bénéfices des années antérieures. Vous constaterez qu'au cours des dix dernières années nos bénéfices se sont maintenus presque constamment à 3 p. 100.

Vous allez probablement commencer par me demander quelle partie de ces ventes étaient des ventes de machines agricoles? Vous me demanderez ensuite quelle partie représentait d'autres produits, et quels ont été nos bénéfices sur les ventes de machines agricoles. Ce pourcentage de bénéfices sur l'ensemble de nos ventes est si bas, à mon avis, que lorsque vous analyserez notre rapport annuel et verrez ce qu'il représente à l'égard de nos immobilisations, vous conviendrez que 3 p. 100 n'est pas un chiffre bien élevé.

Cependant, en réponse à votre question, j'aimerais vous dire ce que sont les bénéfices réalisés sur nos ventes de machines agricoles; mais il nous est assez difficile de calculer ce que sont ces bénéfices, parce que l'intégration est en vigueur dans nos districts de ventes, et j'aimerais exposer cette question à fond devant vous. Cependant, pour des fins de régie interne, nous nous faisons une idée de ce que sont nos bénéfices sur les ventes de machines agricoles.

Je ne veux pas vous divulguer ce qu'est ce chiffre, mais je vous dirai que nos bénéfices sur les machines agricoles, au cours des six ou sept dernières années, sont inférieurs à 3 p. 100, à ma connaissance. Je dirais que nos bénéfices sur les machines agricoles n'atteignent pas 3 p. 100. Je ne suis pas bien certain que le Comité soit intéressé à savoir s'ils sont de 2.7 p. 100, ou de 2.6½ p. 100, ou de 1¾ p. 100. Cependant, si c'est très important, je crois que nous pouvons trouver des moyens de vous l'apprendre sans que cela nous embarrasse. C'est ce que nous désirons faire.

Voici ce que je désire vous expliquer. En faisant cet exposé, nous désirons mettre cartes sur table. Je ne veux pas me montrer évasif d'aucune manière. Je devrai entrer dans les détails, car autrement vous pourriez avoir des soupçons à mon endroit. On a toujours des soupçons au sujet des bénéfices des grosses sociétés. Je le suis dans ce cas-là. Qu'est-ce que cet individu cache; ou que tient-il derrière son dos?

Notre rapport annuel révèle que nos frais de vente et de perception—et ces frais comprennent les frais des services d'entretien et d'administration—atteignent environ exactement 10 p. 100 du produit net de nos ventes de toutes sortes, y compris l'outillage de fabrication, les camions et les machines agricoles. Lorsque les frais des services de vente, d'administration, de perception et d'entretien représentent 10 p. 100 du produit de vos ventes de toutes sortes, et qu'à la fin les bénéfices nets ne s'établissent qu'à 3 p. 100, voici en quelque sorte ce qui arrive: ceci représente le prix de revient du produit qui monte jusqu'ici; tout à fait en haut, on a le prix de revient du produit; la plus grande partie consiste en frais de vente, de perception et d'administration, et ici en bas, on a un pauvre petit 3 p. 100. Telle est la situation en somme.