

pas disposés à sacrifier au bénéfice d'aucune autre compagnie du pays. Le président, dans son compte rendu annuel dit :

“Après avoir soigneusement examiné la situation, le conseil, comme nous l'avons déjà dit, a décidé de cesser le commerce des machines aratoires, et nous avons réduit les prix des marchandises en magasin de manière à les écouler sans subir de nouvelles pertes.

“Vous vous rappellerez qu'une somme de \$100,000 avait été mise à notre disposition sous forme de réserve extraordinaire. Cette réserve a servi à compenser une partie de la dépréciation de valeur qui a eu lieu dans la ficelle, les machines et les autres fournitures vendues par la compagnie.”

Je citerai un dernier passage concernant les prix :

“Le total des ventes de ce rayon s'est élevé à \$2,838,424.44, contre \$4,676,918.86 l'année précédente. La recette brute pendant l'année s'est élevée à \$182,276.27, contre \$428,961.92 l'année précédente. Ces chiffres peuvent difficilement se comparer, parce que les administrateurs, au cours de l'année, ont décidé de réduire les prix des machines de 40 p. 100. La perte qui en est résultée a été absorbée par les opérations de ce service.”

Pouvait-on faire quelque chose qui pût troubler le commerce plus que cela? Si nous leur avons vendu des machines et si nous avons été obligés de subir une telle situation, où serait notre organisation?

M. Sales :

Q. La chose ne serait jamais arrivée.—R. Je prends les faits.

Q. La situation était celle-ci, monsieur Bradshaw. A cause du droit de douane, de la loi du Dumping et de la mise en vigueur d'une autre loi du Dumping, l'an dernier, ils ont décidé de se retirer des affaires et de liquider leur stock.—R. Nous ne pouvons juger de la situation que par les faits qui ont eu lieu.

Le président :

Q. J'espère que je puis tenir la balance égale entre vous deux, messieurs. Les *Grain Growers* n'ont pas eu la chance de montrer ce qu'ils étaient capables de faire comme distributeurs, parce qu'une des compagnies les plus importantes et les mieux administrées a refusé de leur vendre. Dans ces conditions, ils n'avaient pas de chance.—R. En faisant cette déclaration, monsieur le président, avez-vous tenu compte de ce que je vous ai dit?

Q. Je ne dis pas si votre explication est satisfaisante ou non. Je veux dire qu'il n'est pas juste de citer l'expérience des *Grain Growers* pour montrer ce qui serait arrivé si vous leur aviez vendu des machines. Ils n'auraient peut-être pas été obligés d'abandonner le commerce et de liquider leur stock?—R. J'aimerais vous référer à quelques-uns des éléments qui ont influencé les prix jusqu'à présent. Je tiens à déclarer que nous ne sommes nullement antipathiques aux *United Grain Growers*. Nous serions désolés de voir se répandre un bruit de ce genre. Je n'indique ce qui a eu lieu que pour montrer les difficultés inhérentes à ce commerce. J'ai beaucoup de respect et d'admiration pour les dirigeants des *United Grain Growers*. J'ai parcouru leur rapport, d'année en année, j'ai vu un tableau de leurs recettes et je désire féliciter cordialement l'administration pour les magnifiques recettes qu'elle a su réaliser. Je ne connais aucune compagnie qui ait été administrée d'une manière aussi satisfaisante, au point de vue des recettes, que la *United Grain Growers Limited*.

A propos du matériel d'usine, je ferai remarquer qu'en 1913 nous pouvions acheter (f.o.b. au point d'expédition) une façonneuse de bois pour \$161 tandis qu'en 1923, la même machine nous coûte \$396, soit 146 p. 100 de plus. Il y a dix