

l'air d'un Irlandais. Le gouvernement irlandais encourage beaucoup l'établissement d'industries nouvelles en Irlande, à cause de la gravité que revêt en ce pays le problème du chômage. Dans ses efforts pour favoriser l'industrie, le gouvernement pourra fournir de l'argent à un fabricant pour acheter une usine, ou bien l'occasion de louer des locaux à bas prix et peut-être de les acheter plus tard, s'il le désire. Tout cela produit des prix de revient moins élevés. L'Irlande jouit du privilège d'exporter gratuitement sur tous les marchés du Commonwealth et elle offre un élément de concurrence considérable. Quelques-unes des usines auxquelles vous avez fait allusion vont s'en aller en Irlande.

Le sénateur CROLL: Lorsqu'on vend un article—votre produit, par exemple—quels sont les éléments qui entrent dans la vente de ce produit? Permettez-moi d'en nommer quelques-uns: le prix, la qualité, le style, les conditions de paiement. Pouvez-vous m'en nommer d'autres?

M. NEEDLES: La disponibilité.

Le sénateur CROLL: La disponibilité et la livraison. Quoi encore?

M. NEEDLES: Le service d'entretien.

Le sénateur CROLL: Voilà tous les éléments de la vente, n'est-ce pas?

M. NEEDLES: Oui. Il peut y en avoir d'autres, mais ceux-là sont les principaux.

Le sénateur CROLL: La main-d'œuvre est l'un des éléments, n'est-ce pas?

M. NEEDLES: Oui.

Le sénateur CROLL: Les autres sont passablement importants aussi. Diriez-vous qu'ils sont tous d'une importance égale?

M. NEEDLES: Il faut que le consommateur décide du prix qu'il veut payer et des conditions qu'il pourrait accepter en matière de lenteur ou de rapidité de la livraison, de garanties, de service d'entretien, de qualité et de convenance du produit, de style, d'apparence et de bien d'autres détails importants.

Tous ces facteurs entrent en ligne de compte et tous fournissent à un fabricant l'occasion d'obtenir un prix un peu plus élevé que celui qu'un autre pourrait obtenir sur un produit importé. Ou bien, on peut présenter la question d'une autre manière et dire que, peut-être, un article importé se vendra plus cher au Canada qu'un produit local, à cause de son style ou de son apparence. En général, il y a des produits canadiens de bonne qualité et de grande valeur sur presque tous les marchés du Canada; mais il est des domaines où nous rencontrons une terrible concurrence par suite de considérables arrivages de marchandises étrangères; tel est le cas dans les domaines de l'électronique, des lampes et des produits textiles.

Le sénateur CROLL: Mon but en vous posant la question, c'est de savoir si vous n'insistez pas trop sur les frais de production et la productivité, par comparaison avec les autres éléments que nous avons énumérés.

M. NEEDLES: Les frais de production représentent 100 p. 100 du coût d'un article. Il en coûte de l'argent pour transporter et fabriquer des machines, poser des briques, extraire du métal d'une mine. L'ensemble des éléments de frais—coût de production, salaires, etc.—représente 100 p. 100 du coût de tout article. Le niveau des frais de production est le facteur qui a le plus de répercussion sur le prix de vente.

Le sénateur HAIG: Très bien.

Le sénateur CAMERON: Monsieur le président, me permettez-vous de poser une question à propos du point même que l'on vient de mentionner? Le coût de la production affecte matériellement votre pouvoir de concurrence. La semaine dernière, lorsque nous avons reçu ici les fabricants d'appareils électriques, on a posé une question à propos de la capacité de production des