

M. FORBES: Combien vous coûte la fabrication d'une de ces machines? Si nous le savions, nous pourrions alors vous dire si le fabricant réalise des bénéfices trop élevés. Si vous désirez répondre à un autre moment, c'est très bien.

M. MANDZIUK: Je désire poser une question complémentaire à celle-ci, monsieur le président. Je sais pourquoi M. Forbes a posé cette question. Certains groupements prétendent que les bénéfices des fabricants de machines agricoles ont augmenté, et une décomposition du prix de revient nous aiderait à décider s'il en est ainsi ou non.

M. VOSS: Eh bien, monsieur, je ne puis que répéter ce que j'ai déjà dit: nos bénéfices ont été très modeste. Si nous considérons les bénéfices sur les machines agricoles par rapport à l'ensemble, je le répète, ils n'ont pas atteint ce niveau. Je vous ferai observer que les bénéfices réalisés sur une machine sont bien faibles. Ce pourcentage n'a pas trait au prix de détail, mais au prix de gros à la fabrique, comme vous le savez. Cela ne fera aucune différence. Il est question d'un montant si peu élevé. La marge est si faible. Il se peut que nos concurrents aient une bonne marge, il serait peut-être bon de le demander et de le déterminer. S'il en est ainsi, j'étudierais l'affaire davantage si j'étais dans votre situation. Cependant, en me fondant sur ce que je connais de notre entreprise, pour me servir d'une expression familière aux cultivateurs, je dirais que vous suivez une fausse piste, parce que ces bénéfices n'existent pas. Vous pouvez vous en prendre à notre efficacité, me critiquer, reprocher à notre administration, à notre personnel de ne pas être plus efficace, et j'accepterai ce blâme et toute proposition que vous pourrez faire en vue d'accroître notre efficacité; mais vous ne pouvez pas réellement vous en prendre à notre marge de bénéfices, car cette marge n'existe pas. Vous pouvez le constater à la lecture de notre rapport annuel. Vos économistes pourront vous le dire. Il est facile de dire: «Voici une entreprise qui a vendu pour 150 millions de dollars de machines; nous avons des soupçons à son sujet, parce qu'elle a fait trop d'argent.» Je vous ferai observer que, si vous calculez le montant que le cultivateur dépense en moyenne pour l'achat de machines agricoles et si vous déterminez ensuite ce qui vous semblerait être une marge équitable de bénéfices—supposons que ce soit 2½ p. 100—vous diriez alors que c'est trop. A combien le fabricant a-t-il droit? Calculez alors ce montant en pourcentage du prix de détail de l'outillage que le cultivateur achète. Il ne sera pas question d'une somme, mais de quelques dollars seulement.

M. FORBES: Ce matin, vous avez dit que certains de vos ouvriers travaillaient à la pièce. S'agit-il du montage des machines?

M. VOSS: Oui, monsieur, nous recourons le plus possible au travail à la pièce comme stimulant, et ainsi l'ouvrier est payé d'après le nombre de pièces qu'il a produites.

M. FORBES: C'est très bien. Cependant, comment pouvez-vous rattacher les frais de ce travail au taux horaire que vous avez établi ce matin?

M. VOSS: Nous avons établi le total des paiements faits pour tous les travaux exécutés à la pièce au cours de l'année et nous avons pris le nombre des employés payés à l'heure, ainsi que le nombre d'heures de travail, et nous avons divisé par le nombre réel d'heures de travail accompli.

M. FORBES: Et vous avez obtenu ainsi le taux horaire? Constatez-vous que le travail à la pièce réduit le coût?

M. VOSS: Oui, monsieur. Le régime du travail à la pièce peut entraîner des abus, comme vous le savez tous, mais de façon générale nous avons confiance aux stimulants.

M. FORBES: La question suivante a trait au pourcentage de vos machines qui sont vendues dans l'Ouest canadien. Pouvez-vous nous l'indiquer?