

APPENDICE No 3

commencé ce genre d'affaires dans le seul but d'obtenir des prix plus bas pour nos actionnaires et pour les autres cultivateurs sur les diverses machines dont ils avaient besoin pour leurs opérations agricoles et sur différents autres articles de fourniture. Comme vous le savez, nous avons fait ce commerce sur une assez vaste échelle. Pour donner un service satisfaisant, nous avons construit des entrepôts à Calgary et à Winnipeg et nous en avons loué à Edmonton, Saskatoon et Regina. Le maintien du personnel nécessaire pour conduire ces affaires et pour diriger le service des commandes postales a occasionné de fortes dépenses. Les administrateurs en sont venus à la conclusion qu'il n'était pas pratique de continuer ce commerce de machines et de fournitures par le système des commandes postales. La situation précaire des cultivateurs de l'Ouest, ces dernières années, a réduit leur pouvoir d'achat à son minimum, et la compagnie, obligée de porter des stocks nécessairement achetés à gros prix, n'a pas pu les vendre et a dû réduire ses prix, quitte à subir une perte, afin de s'en débarrasser."

M. Sales:

Q. Lisez-vous son compte rendu annuel régulièrement?—R. Avec beaucoup d'attention.

Q. Vous rappelez-vous le rapport où elle parlait de la somme des droits de douane et de l'adoption de la clause relative au dumping?—R. Non. Ce rapport peut avoir été publié avant que je ne m'occupe activement de cette industrie.

Q. Depuis combien de temps vous en occupez-vous?—R. Trois ou quatre ans.

Q. C'est depuis ce temps-là.—R. Il est intéressant de le savoir. Je soumettrais cela au comité.

Q. Votre compagnie ne s'associerait pas à la *United Grain Growers*?—R. Non, monsieur.

Q. Ni à aucune autre compagnie?—R. Pour de très bonnes raisons.

Q. Il leur a fallu payer jusqu'à 70 p. 100, dans certains cas, sur les machines; il n'est donc pas surprenant que ces gens aient jugé le commerce impossible dans ces conditions.—R. J'aimerais expliquer pourquoi la compagnie Massey-Harris ne pouvait pas vendre à la *United Grain Growers Limited*. La compagnie Massey-Harris développe depuis soixante et quatorze ans un réseau d'agences. Elle a, au Canada, quelque 3,500 agents. Elle expédie ses produits directement de la fabrique au consommateur par l'intermédiaire de ses propres agents, sans passer par aucun autre intermédiaire, soit marchand ou compagnie. Si nous essayions de vendre ou si nous vendions à la *United Grain Growers Limited* ou à toute autre compagnie intermédiaire, nous ne pourrions pas contrôler les prix de nos marchandises aux cultivateurs, puisque la *United Grain Growers* ou toute autre firme pourrait fixer le prix qu'elle jugerait à propos de demander. Cela gênerait tout notre système d'agences, et leurs agents seraient en concurrence avec les nôtres. Si nous leur avions vendu et si nous avions subi les mêmes circonstances qu'eux, nous aurions ruiné notre organisation et ils auraient également subi une déconfiture. Voilà pourquoi nous n'avons pu vendre aux *United Grain Growers* ni à aucune autre organisation du Canada.

Le président:

Q. Pensez-vous qu'ils couperaient les prix s'ils recevaient les marchandises qu'ils avaient besoin d'acheter de vous?—R. Nous n'aurions pas eu de contrôle sur les prix. Ils auraient pu les couper ou les relever. Ils auraient surtout détruit notre organisation que nous édifions depuis 74 ans et que nous ne sommes