

4 p. 100. C'est tout à fait insuffisant, si nous considérons les risques que comporte ce genre d'entreprise. Il vaudrait mieux placer ces fonds dans des obligations de l'État.

Nous avons augmenté notre dividende lorsque la situation était meilleure, quand nous avons pu le faire, afin de dédommager nos actionnaires, et je crois que nous avons tout à fait raison de le faire. Nous avons dépassé le 60 p. 100 du revenu net en versant ce dividende en 1960; mais nous ne l'avions pas atteint dans le passé. Si nous établissons la moyenne d'une période d'années, je ne crois pas que le montant soit déraisonnable.

M. McINTOSH: Si je prends de nouveau la période de 9 ans et si je compare 1960 à 1951, je constate que les frais de vente et d'administration ont atteint 15 millions de dollars en 1960, et 7 millions de dollars en 1951. Pouvez-vous expliquer cette différence?

M. Voss: Oui. Je le répète, ce sont les frais globaux et ils s'appliquent aux camions automobiles, à l'outillage de construction et aux machines agricoles. Je ne faisais pas partie de la société en 1954, mais M. Brannan en était. Cependant, je lui ai posé cette question hier, et je l'avais posée bien des fois auparavant. Pourquoi cela? Les frais de vente étaient peu élevés en 1951, en 1952 également. Nous n'étions pas obligés de pousser la vente alors. Les approvisionnements de machines n'étaient pas considérables et très peu de publicité était nécessaire. Nous avions très peu de concours, de stimulants, et le reste, pour vendre nos produits. Je crois qu'il en était ainsi.

Vous étiez directeur du service des ventes de machines agricoles à cette époque, monsieur Brannan. Diriez-vous qu'en 1951 les gens vous arrachaient la marchandise? Je crois que c'était le cas.

M. BRANNAN: Oui, c'était encore la période d'après-guerre.

M. Voss: Depuis lors, les frais de publicité ont doublé et les impôts également. Les salaires versés aux bureaux régionaux ont doublé, et c'est ce qui m'inquiète.

Ce qui me préoccupe, messieurs, c'est qu'en 1951 nos ventes ont été de 129 millions de dollars. Nos prix ont augmenté, mais nos ventes globales en 1960 n'ont été que de 156 millions de dollars. Cependant, nos frais de vente ont doublé dans l'intervalle.

M. McINTOSH: Vous dites que les salaires versés aux employés de vos bureaux régionaux ont augmenté. Cela m'intéresse, parce que je suis certain que le Congrès du travail fera entendre un son de cloche différent au sujet du coût de la main-d'œuvre que celui que nous entendons en ce moment, lorsqu'il comparaitra ici. Si nous comparons 1951 à 1960, est-ce qu'un plus petit nombre d'employés produisent maintenant un plus grand nombre d'unités, bien que vos frais de main-d'œuvre ait augmenté d'environ 99 p. 100. Y a-t-il eu déplacement des employés en salopettes au profit des travailleurs administratifs?

M. Voss: Vous parlez des employés en salopettes?

M. McINTOSH: Je dirais ceux qui travaillent dans les ateliers.

M. Voss: Le nombre est proportionné, je crois. Je ne sais trop si j'ai bien compris votre question. Vous parlez de la proportion des employés touchant des appointements par rapport aux employés des ateliers, n'est-ce pas? Oui, cette proportion est restée assez constante. Elle est de 21 p. 100, de 21½ p. 100 et de 23 p. 100.

M. McINTOSH: La proportion des ouvriers par rapport aux travailleurs administratifs est demeurée assez constante?

M. Voss: Oui, à 5 p. 100 près.