

M. MANDZIUK: Réclamez-vous les frais de publicité de vos revendeurs, c'est-à-dire les brochures ou publications mensuelles qu'on adresse aux clients? Je crois que vous distribuez une publication mensuelle. On n'a pas désigné votre société en particulier, ni aucune société, d'ailleurs.

M. VOSS: Si vous désirez savoir si nous adressons une facture,—comme d'aucuns le font, je crois,—et exigeons le paiement d'un certain prix ou droit en retour de publicité internationale, je répondrai que nous ne le faisons pas. Nous expédions de la publicité directement par courrier; en d'autres termes, nous imprimons parfois de la publicité et offrons à nos vendeurs d'expédier pour eux ces tracts publicitaires s'ils veulent bien nous fournir une liste d'adresses choisies. Ils paient les frais de poste, plus une somme nominale. Ils ajoutent aussi une petite contribution. Cependant, nous considérons cela comme de la publicité locale, et nous la faisons à un prix bien inférieur à ce que cela leur coûterait s'ils faisaient cette publicité eux-mêmes.

M. MANDZIUK: Mais vous leur faites payer ce que cela vous coûte? Vous ne faites pas d'argent ni n'en perdez à ce sujet?

M. VOSS: Nous perdons de l'argent de ce côté. C'est le domaine de M. Brannan.

M. BRENNAN: Nous avons un centre de distribution directe par la poste. Quand vous me demandez de dire si nous réalisons des bénéfices à ce sujet, je vous prierais de ne pas exiger trop de précision au sujet des chiffres; mais ceux que je vous donnerai sont en somme assez exacts. Dans le cas d'une moissonneuse et d'un cultivateur ou d'un tracteur, nous faisons trois expéditions par la poste, au choix des concessionnaires—ils nous fournissent la liste—et nos frais globaux s'établissent, par exemple—et c'est aussi près de la réalité que je peux aller—à 25c. pour ces trois expéditions par la poste. Nous faisons payer environ 20 p. 100 des frais globaux et nous assumons le reste. Autrement dit, les concessionnaires acquittent les frais de poste et de manutention, mais pas la publication du texte.

M. MANDZIUK: Je désire poser une question complémentaire. Au sujet des réunions annuelles et des soi-disant cours d'instruction, et le reste, est-ce qu'on exige quelque chose des revendeurs en retour? Ils ont prétendu que cette pratique est en honneur chez certains fabricants.

M. BRENNAN: En ce qui concerne notre société, nous tenons des cliniques d'entretien, des réunions de revendeurs, et le reste, mais nous n'exigeons aucun paiement à ce sujet. Les intéressés paient leurs frais de logement et de pension et leur transport à l'endroit de la réunion. Si c'est à Winnipeg, par exemple, le concessionnaire d'Oakner se rend à la réunion ou y envoie son représentant dont il acquitte les frais. La société n'exige aucun paiement à ce sujet.

M. MANDZIUK: Ma seconde question, monsieur Brannan, a trait aux plaintes que m'ont formulées les cultivateurs au sujet des changements de modèles, qui se produisent trop souvent, disent-ils. Combien souvent changez-vous les modèles? Il en résulte des changements dans les pièces de rechange, et les revendeurs se plaignent d'être obligés de garder des pièces pour les modèles de 1955, 1956, 1957 ou 1958. Ils sont encombrés de pièces de rechange. Quelle est la situation de votre société à cet égard?

M. VOSS: Je crois avoir répondu à cette question.

M. MANDZIUK: Ne pourriez-vous pas apporter plus de précision?

M. VOSS: Plus de précision? C'est notre client qui détermine à quel moment nous devons modifier le modèle d'une machine. Tant que nous pouvons vendre une machine et ne sommes pas obligés d'en changer le modèle, nous sommes très heureux. Si vous saviez, messieurs, combien de centaines de milliers de dollars il faut dépenser pour changer les modèles et comment nous hésitons à ajouter d'autres pièces de rechange à nos services déjà encombrés, vous seriez