

manufactures et, par suite, nous n'avons pratiquement aucun contrôle sur le prix exigé. En outre, les fabricants des matériaux qui nous sont fournis ont à résoudre un problème relativement facile comparé au nôtre. Leur matière brute comprend quelques produits achetés en gros, faciles à obtenir, également faciles à vendre en cas d'encombrement. D'un autre côté, le manufacturier d'instruments aratoires doit acheter une immense variété de matériaux, au point de vue des dimensions et de la qualité. Cela ne se revend pas facilement. Il faut employer chaque morceau à la fabrication d'une machine particulière. Je vais vous donner un exemple de l'immense variété de matériaux qu'il nous faut acheter et garder en stock. Prenons les quatre grandes catégories de matériaux: le bois, la fonte malléable, l'acier et les matériaux divers. Je vais être bref. Nous gardons 17 sortes de bois: chêne, frêne, pin, etc. et il y en a trois qualités, de diverses dimensions. En tout il y a 108 articles de bois que nous gardons en stock. Nous avons en usage constant 1,100 patrons différents de fonte malléable qui servent pour les machines de fabrication actuelle. En outre, nous devons en garder quelque 800 pour réparer, à l'occasion, des machines de vieux modèles pour lesquelles nous continuons à fournir les morceaux de réparation. On nous demande souvent des parties de machines vendues il y a trente ans. Nous nous efforçons toujours de fournir ces morceaux même s'il nous faut en fabriquer un seul, à la main, à gros prix. Il nous est venu des demandes de morceaux qui, en apparence, ne valaient pas cinquante sous. Nous n'en avons pas le patron. Il nous a fallu en faire un à la main et le morceau nous a coûté deux ou trois dollars. Or nous ne pouvons demander à l'acheteur que le prix régulier.

M. Sales:

Q. Pour quelle machine était-ce?—R. L'autre jour, on nous a demandé un écrou pour une moissonneuse-lieuse vendue il y a trente-sept ans.

Q. Cela ne prouve pas que le cultivateur n'a pas soin de ses machines.—R. Dans certains cas. Malheureusement, il y a cultivateur et cultivateurs. Je tiens à vous dire que j'ai beaucoup de sympathie pour le cultivateur.

Q. Il existe de très vieilles moissonneuses. Je me suis souvent demandé pourquoi vous changiez si souvent de patron.—R. Je vais en parler. C'est pour des fins de perfectionnement.

Q. Je crois que votre ancienne moissonneuse-lieuse n° 4 est la meilleure que vous avez jamais faite. Elle durait plus longtemps que les autres, ayant des roulements à cylindres. Vous l'avez mise de côté.—R. Oui, et je crois que notre n° 5A est la meilleure moissonneuse-lieuse qu'un cultivateur puisse acheter. Toute amélioration que nous faisons à une machine est, à notre avis, dans l'intérêt du cultivateur. Elle n'est pas faite dans notre intérêt. Si nous pouvions résoudre nos problèmes de fabrication de manière à pouvoir continuer de fabriquer la même machine pendant des années, nos pertes seraient moins grandes. Mais la concurrence d'une part, et les conditions nouvelles de l'autre, nous forcent à fabriquer des machines des tout derniers modèles.

M. Gardiner:

Q. Il y a un autre point, au sujet des réparations. Nous nous rendons tous compte qu'il coûte à une compagnie comme la Massey-Harris une somme assez ronde pour faire des patrons de vieilles machines, mais voulez-vous dire au comité ce qu'il en coûte à un cultivateur de l'ouest du Canada, de Regina, par exemple, ou de toute autre de ces villes, pour acheter une moissonneuse-lieuse en achetant tous les morceaux.—R. Un à un? Je n'ai pas ce calcul. Je ne saurais vous le dire.

Q. Il lui en coûterait quelque \$1,500, n'est-ce pas?—R. Je ne sais.

[M. Thomas Bradshaw.]