

## APPENDICE No 3

Q. Est-ce dans la province de Québec?—R. Oui.

Q. Je croyais les fermiers de la province de Québec prospères.—R. Je veux le croire.

Q. Un fermier qui n'est pas prospère ne peut acquérir d'instruments aratoires.—R. C'est vrai. Les *Grain Growers* de l'Ouest canadien, mis dans l'impossibilité de faire, en 1920, 1921 et 1922, un commerce de machines payant, ont cédé leur approvisionnement à des prix plus bas que les prix de fabrication. Leur dernier rapport annuel porte :

“Vos directeurs ont résolu de réduire les prix de la machinerie de 40 p. 100, la perte ainsi occasionnée devant être portée au compte d'administration de ce département.”

Dans l'occurrence on se rend compte tout de suite que les prix du jour sont dans le marasme. Il est presque impossible de se procurer des prix comparés.

Il importe cependant de noter que les machines acquises dans ces circonstances sont susceptibles de finir par coûter cher au fermier, car les entreprises d'où elles sortent, ferment leurs portes, se trouvent dans l'impossibilité de soutenir leurs produits et ne peuvent assurer à leurs clients de leur fournir des pièces de rechange au besoin. Cette situation contraste fâcheusement avec la coutume des établissements solides, établis depuis nombre d'années, ayant fait des frais de premier établissement fort considérables, garantissant leur marchandise et assurant à la clientèle que, quel que soit le nombre d'années écoulé depuis l'acquisition d'un instrument, il est toujours possible d'obtenir des pièces de rechange. Ainsi, la maison Massey-Harris a pu fournir tout récemment à un fermier un mécanisme à noeud complet pour une lieuse achetée 37 ans auparavant. Et ce cas n'est nullement exceptionnel. Il y a quelque temps, à une époque de conditions plus normales, il s'est effectué des investigations assez poussées aux Etats-Unis et dans l'Ouest canadien, sur la relativité des prix; or on trouve dans le rapport dressé à cette occasion “que la relativité des prix des instruments aratoires aux Etats-Unis et au Canada avait été grossièrement dénaturée”. Je m'explique. Le mode de distribution dans ces deux pays diffère du tout au tout. Au Canada, on vend directement au consommateur jusqu'à la dernière parcelle de sa marchandise par l'entremise du commissionnaire. En réalité ce dernier est l'agent de la fabrique et non un commissionnaire. Nous n'avons rien à faire avec les courtiers. Nous imposons les prix de détail qui deviennent uniformes sur une étendue assez considérable de pays et ne varient que dans la proportion de l'écart des prix de transport d'une zone à l'autre. Nos marchandises sont livrées sans frais à la station la plus rapprochée du domicile du client et, pour le présent, comportent la taxe sur les ventes.

Aux Etats-Unis, le pourcentage de beaucoup le plus considérable des opérations se fait par des gens qui achètent du manufacturier et imposent leurs propres prix de détail. Ces prix varient au gré de la personnalité en question, suivant l'idée qu'elle se fait de ce qui peut constituer une marge raisonnable de profit et de frais, ce qui explique la différence des prix dans un même Etat. En second lieu, les ventes reposent sur une base découlant en grande partie des prix demandés aux centres de distribution, le transport restant à la charge du client. Enfin, pas de taxe sur les ventes aux Etats-Unis.

Immédiatement avant la déclaration de guerre, sir Thomas White, alors ministre des Finances, dépêcha un fonctionnaire spécial des douanes au Minnesota, au Dakota et au Montana pour s'enquérir des prix; or ce fonctionnaire dressa un rapport que cita sir Thomas White au Parlement et qui fut enregistré aux Débats du 30 avril 1914, n° 70, page 3257.

Nous avons des données à nous propres, obtenues par l'envoi d'un fonctionnaire de la compagnie, à deux époques différentes, sur le territoire en question