

nous fournissons à notre société aux États-Unis une grande quantité de pièces accessoires en retour de matières que nous utilisons dans notre fabrication au Canada. Chaque fois que nos établissements des États-Unis ont besoin de pièces qu'ils ne peuvent fabriquer, on nous demande si nous pouvons les fournir; si nos prix peuvent soutenir la concurrence des prix d'autres fabricants, nous obtenons la commande. Ainsi, les pièces accessoires sont comprises dans ces chiffres aussi bien que les machines agricoles, mais il s'agit surtout de machines agricoles et d'un certain nombre de chenillards de ferme dont je vous ai parlé.

M. MUIR (*Lisgar*): Quel est le montant de vos importations de la société-mère? Je crois que vous nous l'avez donné.

M. VOSS: Je n'ai pas voulu le divulguer. Je vous ai donné le pourcentage.

M. MUIR (*Lisgar*): Vous avez donné le pourcentage?

M. VOSS: Ne me le demandez pas; faites le calcul vous-même, si vous le voulez bien?

M. MUIR (*Lisgar*): Voici l'autre question: est-ce que vos frais de production des camions influent de quelque façon sur le prix des machines agricoles que vous fabriquez au Canada?

M. VOSS: Non, monsieur, il n'y a aucun rapport entre les deux. Notre principale fabrique de camions est située, je crois, dans la circonscription de M. Danforth, à Chatham. Nous y avons une fabrique de camions automobiles de grande puissance, mais ces deux produits sont complètement distincts.

M. MUIR (*Lisgar*): Voici ma dernière question,—elle n'est peut-être pas juste—: quelle est la valeur en dollars de vos ventes de machines agricoles au Canada en 1960? Je le répète, cette question n'est peut-être pas juste.

M. VOSS: Je n'aime pas éviter de vous répondre de nouveau, mais je crains de ne pouvoir le faire. Nous n'avons jamais révélé ce chiffre, mais ce n'est pas pour des raisons de concurrence. Voyez-vous, si je réponds à cette question, si j'associe ces chiffres à ceux que publie la société-mère des États-Unis, on mettra tous ces chiffres ensemble, on me mettra au pied du mur comme un renard qu'on enfume dans son gîte, et la première chose qu'on saura, il ne nous restera plus rien. Je vous dirai que, s'il est absolument essentiel à votre enquête et si vous êtes véritablement bien intéressés à savoir si ce montant est de 40 millions, de 45 millions ou de 65 millions de dollars...

M. MONTGOMERY: Mais c'est la grosse partie des affaires?

M. VOSS: Non, ce n'en est pas la grosse partie. S'il est réellement important que vous sachiez exactement ce qu'il est, nous trouverons le moyen de vous venir en aide.

M. MUIR (*Lisgar*): Ce n'est pas nécessaire.

M. MANDZIUK: Monsieur le président, je ne veux pas retarder les délibérations du Comité, mais je ferai observer que l'exposé de M. Voss a créé une profonde impression chez moi. Nous sommes tous de cet avis, je crois. Je n'ai que trois questions à poser et je crois que le témoin pourra y répondre brièvement. L'Association des concessionnaires a comparu ici l'autre jour. Dans leur mémoire, les revendeurs se plaignent, ou plutôt ils prétendent que la publicité que font les sociétés d'instruments aratoires se fait à leurs frais. Est-ce que ce qui se passe chez vous?

M. VOSS: Non, monsieur.

M. MANDZIUK: A la page 10 de votre mémoire, vous dites que le prix de la publicité a augmenté, ce point m'intéresse.

M. VOSS: Je ferais mieux de m'assurer que j'ai bien compris votre question.