

APPENDICE No 3

M. Sales:

Q. Avec cette différence que, par vos transactions avec les cultivateurs, vous avez pu vous édifier des réserves qui vous permettent de traverser cette période, mais le cultivateur ne peut pas faire cela.—R. Eh bien, monsieur, je circule dans l'Ouest du Canada depuis 1897 et je connais bien l'Ouest et ses cultivateurs. Si l'on compare les conditions de 1897 avec celles d'aujourd'hui, on admettra que bien des cultivateurs de l'Ouest canadien, à même leurs réserves, se sont édifiés de magnifiques patrimoines. Ils n'auraient pas pu les édifier autrement. J'ai lu qu'un témoin venu devant ce comité avait déclaré être arrivé au pays avec deux livres sterling dans sa poche et posséder maintenant un vaste domaine dans l'Ouest canadien.

Le président:

Q. Le numéro dix de la liste représente la compagnie la plus importante?—R. Oui.

Q. Même ces deux dernières années, elle a réalisé des bénéfices très substantiels?—R. Pas en proportion du capital. En 1922, elle a fait deux et six dixièmes pour cent. En 1921, moins de 2 p. 100 de son capital. Or, monsieur le président, cette compagnie ne fabrique pas seulement des instruments aratoires, mais beaucoup d'autres choses. L'an dernier, le président de cette compagnie déclarait qu'elle n'avait pas réalisé un sou de bénéfice sur ses opérations aux Etats-Unis. Elle fabrique de la ficelle d'engrèbage, des camions automobiles dont la plus grande quantité n'est pas vendue aux cultivateurs. Elle manufacture aussi des tracteurs non seulement pour les cultivateurs mais aussi pour n'importe qui. Je suis porté à croire que cette compagnie pendant les exercices 1921 et 1922, n'a pas fait son argent sur les machines aratoires.

Q. Je ne sais pas si le conseil qu'on donne de tout côté aux cultivateurs de se livrer à la culture mixte ne devrait pas s'appliquer dans votre cas et si vous ne devriez pas faire de la fabrication variée?—R. Il est déjà assez difficile de trouver le capital pour mener à bonne fin ce qui est entrepris.

M. Elliott:

Q. En 1921, votre compagnie a perdu combien d'argent?—R. \$1,288,000.

Q. Avez-vous continué à exploiter votre manufacture toute l'année?—R. Pas toute l'année.

Q. Vous avez fermé votre usine?—R. Il l'a fallu.

Q. Etait-ce parce que vous perdiez de l'argent?—R. Non, mais parce qu'il n'y avait pas de demande pour nos instruments aratoires.

Q. N'était-ce pas parce que vous aviez haussé vos prix et que les cultivateurs n'étaient pas capables de payer autant?—R. Je ne saurais dire si les cultivateurs étaient capables de payer ou non. Je présume que c'est parce que le cultivateur ne pouvait pas acheter autant de nouveaux instruments qu'il avait l'habitude de le faire et aussi à cause de la stagnation de l'agriculture. Je pourrais ajouter, monsieur le président, messieurs, que pratiquement aucune de ces compagnies ne paye de dividende aujourd'hui. Nous-mêmes, nous n'avons pas payé de dividende depuis deux ans.

On voit par ce qui précède que les compagnies d'instruments aratoires ont souffert, tout comme le cultivateur, de la dépression des affaires, et que l'insinuation qu'elles auraient fait de gros bénéfices et exigé des prix déraisonnables pour leurs produits est dénuée de fondement.

M. Sales:

Q. Biffez ce mot "tout comme".—R. Avec plaisir, monsieur. Je dirai donc "ont souffert".