

présentement sur le marché, mais nous ne désespérons pas de voir surgir quelque moyen de régler la question.

Je termine en déclarant que nos améliorations ont occasionné des frais. On a aussi mis en regard le prix des semoirs de 1913 et ceux de 1923; or nous prétendons y voir une injustice vu que le semoir de 1923 dépasse de beaucoup en valeur celui de 1913, à cause de nombreuses améliorations qui s'y trouvent et qui ont entraîné des frais considérables. En voici quelques-unes:

1. Une boîte à grains en acier qui dépasse de beaucoup le type en bois.

On peut croire en certains quartiers que la boîte en bois est préférable à celle en acier.

*M. Sales:*

Q. Ce n'est pas notre avis.—R. Je suis aise de vous l'entendre dire.

Le PRÉSIDENT: La question est alors réglée.

M. SALES: Ne riez pas. Tout fermier sait que le bois se gauchit plus que l'acier. La boîte rencontre la faveur universelle, aucun doute là-dessus. Je sais ce que je dis.

Le TÉMOIN: Puis il y a le nœud à poulie.

3. Fonds améliorés, en particulier les disques doubles.

*M. Gardiner:*

Q. Y avez-vous porté quelque amélioration?—R. Oui.

Q. Améliorations considérables?—R. Oui.

Q. Nécessaires?—R. Les améliorations sont parfois nécessaires. Puis viennent les conducteurs. A propos, il serait peut-être opportun de mentionner les améliorations apportées ces deux dernières années, ici ou là, et dont le fermier a pu tirer profit mais qui, d'un autre côté, ont entraîné des frais considérables qui, à leur tour, ont contribué à majorer les prix.

Nous voilà arrivés, monsieur le président, aux prix américains et canadiens. On a soumis qu'il semble y avoir un écart entre les prix américains et les canadiens en matière de machines aratoires.

*Le président:*

Q. La remarque en est faite assez énergiquement aussi.—R. Oui. Faire le relevé aujourd'hui des prix de détail serait à la fois oiseux et sujet à caution. Le marché est inondé de machines offertes à des prix d'occasion pour cause de surproduction, d'embarras financiers et de liquidation.

*M. Sales:*

Q. Quel marché?—R. L'américain.

Q. La chose ne m'avait pas frappé au Canada.—R. Je parle du marché américain. C'est hier qu'une des compagnies les plus imposantes des Etats-Unis a eu à faire face à une crise et à procéder à une réorganisation financière absolue. Une autre maison de 71 ans d'existence vient de faire savoir qu'elle abandonne les affaires; une troisième vient de tomber aux mains des banques. Je pourrais allonger cette liste de maisons placées dans la même situation. Toutes se voient dans l'obligation de convertir en espèces leurs fonds, ce qui fait que les prix de sacrifice de ces marchandises ne peuvent refléter leur prix de revient, à l'usine. Le Canada en possède un exemple dans la province de Québec où une entreprise qui a dépensé des millions en frais de premier établissement, se trouve aujourd'hui aux mains d'un receveur. Je disais que le Canada ne comptait pas d'exemple de cet état de choses, mais justement votre propre province, monsieur le président, en compte un. On nous informe que cette compagnie offre présentement des machines à 50 p. 100 au-dessous du prix de revient pour alléger ses charges financières. Ce renseignement m'est venu par une lettre que j'ai reçue lundi dernier dans la matinée.