

100, sans compter les charges additionnelles telles que la taxe sur les ventes qui majore le prix de revient de $7\frac{1}{2}$ p. 100, le transport de son côté étant en augmentation de 44 p. 100. Bien plus, il est survenu des améliorations coûteuses qui font des machines d'aujourd'hui des produits beaucoup plus précieux pour le fermier que les anciennes de l'avant-guerre. En dépit de tous ces facteurs, nos prix au fermier ne sont aujourd'hui que de 64 p. 100 plus élevés qu'en 1913, augmentation moindre que celle que l'on retrouve dans la plupart des articles qu'il lui faut acheter. Il est enfin certain que les compagnies d'instruments aratoires n'ont pas fait, en temps de guerre, de profits exorbitants, et qu'on ne peut donc les accuser d'avoir majoré leurs prix pour leur propre avantage et dans leur unique intérêt; il est de plus admis que depuis la guerre—on l'a montré ici même aujourd'hui—au lieu d'engraisser des profits elles ont subi des pertes énormes.

M. Caldwell:

Q. Puis-je ici poser une question? Vous avez comparé le Ford à la lieuse, peut-être avec raison. Mais comment expliquez-vous—En comparant ces deux articles nous admettons que toutes deux comportent une bonne part de matière première identique. Or le prix de la Ford a diminué depuis 1914 de $31\frac{1}{2}$ p. 100.—R. La chose s'explique d'elle-même. Qu'a fait la Ford dans ce laps de temps? Ne trouvez-vous pas que le prix auquel on vendait la Ford dans ces années de 1913 et 1914 était fort élevé? Et quelle en a été l'issue? Que cette industrie est devenue l'une des plus considérables, l'une des plus payantes que le monde connaisse aujourd'hui.

M. Sales:

Q. Tout comme pour la Massey-Harris?—R. Oui, mais en moins de temps. La compagnie Ford fabrique des centaines de milliers de machines; or grâce à cette production en masse il est possible de réduire le coût de revient de façon beaucoup plus tangible que quand l'on produit en moindre quantité.

M. Caldwell:

Q. Le témoin nous a déclaré qu'au début la compagnie disposait d'un capital versé de \$60,000 ou de \$125,000, et qu'elle a versé en dividendes \$10,000,000.—R. Cela remonte bien loin, alors que les prix étaient fort élevés. Ils ont bien baissé depuis.

Q. Elle était en mesure de damer le pion aux autres compagnies concurrentes. J'admets que ses prix sont élevés.—R. Dans le temps, nous ne vendions la lieuse que \$170, alors que la compagnie Ford demandait pour ses machines presque les prix d'aujourd'hui.

Q. Ses prix ont été réduits depuis 1914 de $22\frac{1}{2}$ p. 100, alors que les vôtres ont haussé.—R. C'est exact.

Q. Et nous persistons à penser que le prix de la Ford est trop élevé en regard du prix américain.

M. McKay:

Q. J'ai à la main un supplément au bulletin mensuel du ministère du Commerce et de l'Industrie au Canada avec la rubrique: "Activité industrielle des nouveaux pays du sud-est européen". Ce rapport est signé par M. L. D. Wilgress, commissaire industriel du Gouvernement canadien, et a été publié sous les auspices du très honorable sir George E. Foster, ministre du Commerce et de l'Industrie en 1921. Combien de vos machines ont pris la route de la Roumanie en 1919?—R. Je n'ai pas les données précises, mais le nombre en a été considérable.

Q. Je vois ici que, sous le régime du crédit octroyé par le Gouvernement canadien, l'on écrit: (page 60): "Grâce aux machines achetées au Canada l'an