

dirais que les prix sont toujours fixés par les compagnies de machines aratoires.

Q. Nous le croyons.—R. Qu'ils sont établis, déterminés après la vente du produit de la saison. Il n'en peut être autrement. Nous ne pouvons fixer des prix toute l'année. Il faut que nous ayons une époque pour les fixer. C'est toujours à l'automne.

Q. Vraiment?—R. Oui.

Q. J'ai toujours été sous l'impression que vous aviez un prix pour le printemps.—R. Ce n'est qu'une ou deux fois dans les dix dernières années qu'il y a eu deux prix en un an.

Le président:

Q. Les fabricants d'instruments aratoires établissent-ils ces prix après une conférence entre eux?—R. Non, monsieur, nous déterminons nos propres prix.

M. Sales:

Q. Pouvez-vous expliquer, monsieur Bradshaw, pourquoi ils sont toujours si uniformes?—R. Ils ne sont pas uniformes. Un fait étrange a eu lieu l'autre jour. Un de nos agents nous fit savoir au téléphone qu'une compagnie offrait une machine à dix dollars meilleur marché que la nôtre, et il voulait savoir pourquoi.

Q. Quelle sorte de machine était-ce?—R. Une moissonneuse-lieuse. Nous sommes sujets à cela tout le temps. Ces questions me viennent des gérants de succursales. Ils ne me disent pas le nom de la compagnie, ni le nom de l'agent ni celui de la machine. Nous avons plus de 3,500 agents au Canada. Il est impossible de se tenir en contact avec tous.

Q. J'achète de vos machines depuis un bon nombre d'années et je n'ai jamais trouvé de différence de prix tant soit peu importante entre les vôtres et celles de McCormick ou de la International Harvester. Je suis sous l'impression que vous vous réunissez pour vous entendre au sujet de la fabrication de ces machines.—R. Vous pensez beaucoup de mal de nous, mais nous ne sommes pas aussi vilains que vous ne le pensez. Ayons donc une bonne opinion les uns des autres. Je voudrais continuer cet exposé. En général, la matière première représente de 60 à 66 $\frac{2}{3}$ p. 100 du coût de fabrication de nos instruments. Elle comprend surtout de l'acier, du bois, du fer en gueuses, de la fonte malléable, de la toile de coton, du charbon, du coke, des peintures et des huiles. Notre industrie maintient un service d'achats alerte et efficace dont le but est d'acheter les meilleures choses au meilleur marché et ainsi de réduire à son minimum le coût de la matière première. Malgré cela, nous payons aujourd'hui en moyenne 138 p. 100 de plus qu'en 1913, proportion gardée.

Le président:

Q. Prenons ces différents articles.—R. J'en ai la liste, je vais la parcourir.

Q. Cela tombe sous quel paragraphe du tarif? Nommez quelques articles. "Cornières, poutres, cannelures ou autres formes de construction en fer ou acier non laminé ou foré ou n'ayant pas été soumis à des procédés plus avancés que le laminage, ne pesant pas plus de 35 livres par yard linéaire, n'étant pas de forme carrée, plate, ovale ni ronde, n'étant pas des barres ou rails de chemins de fer: tarif de préférence britannique, \$2; tarif intermédiaire, \$2.75; tarif général, \$3." Est-ce un de ces articles?—R. Oui.

Q. Est-ce une des matières importantes?—R. Oui.

Q. Où prenez-vous la plus grande partie de cet acier?—R. Surtout à Pittsburg.

Q. Le tarif général de \$3 la tonne s'applique?—R. Oui.

[M. Thomas Bradshaw.]