

Nous prenons les décisions lorsqu'il le faut, selon les circonstances, et nous faisons de notre mieux pour résoudre ces problèmes. Cependant, vous vous attaquez à un gros problème ici, un problème qui ne manque pas de me préoccuper.

Si le problème que vous étudiez présentement n'existait pas, ma tâche de président de l'*International Harvester of Canada Limited* serait relativement facile, parce que j'y consacre presque tout mon temps. Je crois en connaître quelque chose, et je sais que je suis entouré d'une équipe bien compétente qui s'y connaît aussi.

Je regrette, messieurs, de ne pouvoir vous dire que je prévois la fin de cette hausse constante des prix. Il n'y a pas de doute dans nos esprits à ce sujet. Nous pouvons vous donner l'assurance, cependant, que nous ne ralentirons aucunement nos efforts du point de vue économique pour améliorer notre efficacité et réduire nos frais. Toutefois, quand l'augmentation des frais dépasse l'augmentation de la productivité, on n'a que deux choix: trouver le moyen de faire porter cette augmentation du coût à son client sous forme de prix plus élevés ou abandonner les affaires. Il n'y a pas d'autre choix, messieurs, en fin de compte. C'est aussi simple que cela.

En terminant, j'aimerais attirer votre attention une fois de plus sur ce graphique; je vous demanderai de l'avoir constamment à l'esprit au cours de la discussion. Je le répète, tant que nos frais de main-d'œuvre augmenteront, que le coût de notre principale matière première, l'acier, augmentera, et tant que tout autre matériel continuera d'augmenter, ce pourcentage de 54.1 devra également augmenter; autrement, il n'y aurait pas de société, pas de fabrique, pas d'employés, et pas de travail pour eux. On ne peut pas comprimer cet élément et laisser libre cours aux autres. On ne peut pas le faire dans l'industrie des machines agricoles, pas plus que dans toute autre industrie. Vous êtes assez intelligents, messieurs, pour savoir que j'ai raison. Ce chiffre de 54.1 p. 100 doit également augmenter. Nous tenons le taureau par la queue ici. Nous devons faire face à un gros problème; c'est un problème mutuel. Il me préoccupe tout autant que vous. Je n'ai rien à cacher; notre société non plus.

Je ne puis que vous dire et ce sera mon dernier mot, que j'ai honte des bénéfices réalisés par notre société sur nos ventes de machines agricoles, dans l'intérêt de nos actionnaires.

Sur ce monsieur le président, je tiens à vous remercier de l'attention que vous m'avez accordée. J'ai eu un très bel auditoire. Vous m'avez écouté très attentivement, sans m'interrompre.

Je sais que vous avez beaucoup de questions à poser, et nous y répondrons au meilleur de notre connaissance.

Je demanderais à notre secrétaire de vous remettre un exemplaire de notre rapport annuel pour l'année 1960, si vous le désirez. J'imagine que vous poserez vos autres questions dans quelques instants, et nous avons ici des personnes qui pourront vous fournir d'autres renseignements.

Le PRÉSIDENT: Messieurs, je sais que M. Voss a répondu à une bonne partie des questions que, avant l'ouverture de la séance de ce matin, vous aviez l'intention de lui poser.

Messieurs, avant de passer à l'interrogation, je crois que nous ferions bien de suspendre la séance pendant quelques minutes, de mettre les ventilateurs en marche, et probablement d'ouvrir les portes afin de laisser entrer un peu plus d'air frais dans la salle. Nous reprendrons la séance après qu'on aura distribué le rapport annuel.

(Suspension de la séance.)

Reprise de la séance.

Le PRÉSIDENT: Messieurs, avant de continuer, on me dit que M. Danforth désire présenter une motion à l'assemblée.