

il n'y a pas beaucoup de différence entre les augmentations de salaires accordées par notre société et celles que nos concurrents devront mettre en vigueur au cours d'une année. Cependant, les augmentations pourraient retarder de trois ou quatre mois dans certains cas.

Mais dans le cas d'une augmentation automatique comme celle du 22 avril, nous savions depuis un certain temps qu'elle se produirait, car elle avait fait l'objet d'une convention. Nous savions en octobre dernier, lorsque nous avons proposé nos prix, qu'elle aurait lieu; en conséquence, nous avons pris les mesures nécessaires à cette fin. Ce que nous ne savions pas, cependant, c'était ce que serait notre production et si nous réaliserions un bénéfice sur les affaires de l'année. Il faut faire une estimation. C'est tout ce qu'on peut faire. Sur un marché comme le nôtre, on ne peut pas changer les prix tous les jours. On souhaite que les prix énoncés par la société soient les mêmes en ce qui concerne le revendeur et le client.

Pour votre gouverne, je vous ferai observer qu'il est assez difficile de déterminer exactement le coût d'une machine en production et d'estimer ce que seront la dépréciation et les frais généraux. Il faudra calculer ce que sera la production de l'année, car c'est ce qui déterminera ce que seront les frais au cours de cette année, en fin de compte.

M. DANFORTH: Dois-je conclure de votre déclaration que le graphique qui est présenté pour une nouvelle année renferme certains frais fondamentaux qui sont presque identiques chez les différentes sociétés de machines agricoles, comme les frais de main-d'œuvre, de matériel, et le reste, et que ces éléments influent sur l'uniformité de l'augmentation des prix?

M. VOSS: Oui. Si nous prenons le cas des tracteurs, par exemple, j'espérerais obtenir un prix aussi favorable des vendeurs de pneus que celui qu'on accordera à nos concurrents. Nous n'en sommes jamais absolument certains; mais je serais d'avis qu'il n'y aurait pas une grande différence entre nos prix et les leurs. Nous achetons une grande quantité de pièces constituantes, et je voudrais croire qu'on nous cotera des prix aussi avantageux que ceux qu'on cotera à nos concurrents à l'égard des coussinets, des chaînes et d'autres pièces. Supposons, par exemple, qu'il soit question de notre premier concurrent «B». Si nous sommes à fabriquer une presse, il supposerait probablement que nous payons l'acier à peu près le même prix la livre que lui. Il n'y aurait pas beaucoup de différence à ce sujet. Il nous faudrait peut-être acheter quelques pièces d'un distributeur plutôt que directement d'un laminier et nous aurions peut-être quelques frais de laminage. Pour ce qui est des coussinets, des pneus, des roues, des ressorts, des tubes, du tuyau, de la peinture et autres choses de ce genre, je dirais que les prix exigés se compareraient très bien.

M. DANFORTH: Je n'ai que deux autres courtes questions à poser, puis je céderai ma place à un autre. Étant donné que les tracteurs sont fabriqués aux États-Unis, est-ce qu'un de vos concessionnaires autorisés pourrait importer en gros des États-Unis?

M. VOSS: J'imagine que ce serait possible; mais je ne crois pas que cela arriverait, parce que les prix seraient à peu près les mêmes à quelque dollars près.

M. DANFORTH: J'ai posé cette question pour une raison particulière. J'ai lieu de croire que, dans certains cas, des concessionnaires autorisés de l'International importent des tracteurs des États-Unis à titre de grossistes et, comme ils ont un débouché au détail, ils imposent une majoration, à la fois au gros et au détail, ce qui équivaut à une double majoration sur le même produit.

M. VOSS: Ce n'est pas possible, absolument pas. Le coût pour le concessionnaire et le prix de détail seraient en somme les mêmes. Vous parlez de tracteurs neufs, n'est-ce pas?

M. DANFORTH: Oui.