

Commissions:

En général, les commissions versées par les compagnies, à leurs marchands, sont les mêmes dans le résultat net de leurs opérations. La *Massey-Harris Company* verse en commission, un plus petit pourcentage du prix de vente que l'*International Harvester Company*, mais par contre elle absorbe le coût du transport local tandis que l'*International Harvester* l'impose à son marchand.

Les compagnies ne sont pas très favorables aux associations coopératives, comme marchandes. Elles distinguent entre les associations coopératives qui distribuent des dividendes sur leurs actions, tout comme les autres compagnies, et ces associations coopératives qui payent des dividendes de faveur. Elles font remarquer, qu'à leur avis, du point de vue concurrence, l'utilisation de ces dernières serait injuste à l'égard de leurs organismes de vente. Elles laissent entendre que l'expérience n'a pas été satisfaisante, puisque, encore aujourd'hui il manque à ces agences coopératives, la permanence et la stabilité. Les compagnies restent sans parti-pris pour l'avenir, et laissent entendre que si les coopératives sont capables de se maintenir de façon permanente, comme agences distributrices donnant un service efficace, elles étudieront l'opportunité de vendre par leur entremise.

L'attitude des différentes compagnies varie très peu, mais on peut dire, qu'en général l'exposé ci-haut, en donne une indication exacte au sujet de la distribution par l'entremise des associations coopératives.

De 1913 à 1936 le taux de commission, en termes de prix de détail, n'a pas beaucoup augmenté, contrairement à la somme versée en dollars. Prenons pour illustrer ceci, le cas d'une lieuse de 8 pieds, avec support de timon et porte-botte, vendue à Regina en 1913 pour \$167.02 comptant. La commission fut de \$30.45. En 1936, une lieuse de 8 pieds avec support de timon et porte-botte, fut vendue à Regina pour \$281 comptant et la commission fut de \$45.50. Exprimée en pourcentage, la commission de 1913 fut d'environ 15 p. c. du prix de vente et celle de 1936, d'environ 16 p. c. L'augmentation de cette commission, exprimée en dollars, est de \$15.05, ou d'environ 40 p. c. de la commission versée en 1913. C'est l'une des causes de l'augmentation du prix des instruments agricoles, entre 1913 et 1936. Il est bon de remarquer cependant que la commission du marchand comprend les frais du service local.

On trouvera à la page 316 du Procès-Verbal et Témoignages de ce comité des renseignements détaillés au sujet des commissions versées par l'*International Harvester Company* sur la vente d'instruments particuliers dans l'ouest du Canada, et, à la page 317, des renseignements de même nature au sujet de machines spéciales vendues dans l'Est.

Intérêt

Le taux de l'intérêt courant dans l'est du Canada est de 6 p. c. avant l'échéance, et de 7 p. c. après; au Manitoba, en Alberta et en Colombie-Britannique, 7 p. c. avant l'échéance et 8 p. c. après; en Saskatchewan, 7 p. c. avant et après. Autrefois, le taux de l'intérêt avant l'échéance, dans l'Ouest, s'étendait de 6 à 9 p. c. avant, et de 6 à 10 p. c. après.

Majorations sur ventes à crédit: Le tableau suivant indique clairement le système de majoration sur ventes à crédit de chacune des principales compagnies dans le commerce général des petits instruments aratoires:

	Est du Canada		Ouest du Canada	
	1 an	2 ans	1 an	2 ans
	P. c.	P. c.	P. c.	P. c.
<i>International Harvester Co.</i>	6.52	8.11	7.51	9.75
<i>Massey-Harris Co.</i>	6.82	8.79	6.16	9.93
<i>Cockshutt Plow Co.</i>	4.92	7.61	6.57	11.23
<i>Frost & Wood.</i>	4.77	7.49
<i>Deere & Co.</i>	8.57	11.06