

que pour le n° 1 du Nord. Mais si nous arrivions au 10 août pour trouver que 25 p. 100 de la moisson étaient gelés et que nous disposions d'une grosse quantité de n° 4, nous ne pourrions probablement pas maintenir la différence de 12 cents. C'est pourquoi nous sommes d'avis qu'il y a lieu de différer autant que possible afin de pouvoir constater le genre de récolte que nous avons avant de fixer un prix.

D. Le cultivateur a-t-il le droit d'entreposer son blé sans frais?—R. Oui, on lui accorde l'entreposage gratuit et il ne paie aucun intérêt.

D. Combien de temps après l'envoi des instructions appliquera-t-on les redevances d'entreposage?—R. Pas avant de pouvoir payer le prix initial au cultivateur, et c'est pour notre compte et non pour le sien.

D. Pour le compte de qui?—R. De la Commission du Blé.

M. Ross: Le cultivateur ne paie rien.

M. ARGUE: Si j'ai posé cette question, c'est parce qu'un agent d'entrepôt m'a dit avoir reçu l'instruction de vendre le blé dans les trois ou quatre jours, si le cultivateur ne devait pas payer l'entreposage. La poste rurale n'était pas très rapide, il n'y avait pas de téléphone, et il lui était matériellement impossible de notifier tous les cultivateurs de façon à pouvoir vendre le grain avant de payer l'entreposage.

Le TÉMOIN: Nous avons toujours fait une opération rétroactive, en ce qui concerne les frais d'entreposage et les intérêts. Le cultivateur ne devrait pas être obligé de les payer. Le règlement une fois effectué, le blé devient propriété de la Commission et celle-ci est tenue de payer les frais d'administration.

M. Charlton:

D. Je me demande si M. McIvor voudrait faire quelques commentaires au sujet de la proportion d'avoine et d'orge vendue directement aux marchands de fourrage et qui ne passe pas par des intermédiaires.—R. Je ne sais ce que vous entendez par "intermédiaire". La majeure partie de notre avoine et de notre orge se vend à des maisons comme *Parish & Heimbecker, James Richardson, Toronto Elevators, Ontario Co-operative Elevators*, et à d'autres encore. Beaucoup d'entre ces compagnies possèdent leurs propres entreprises de fourrage.

D. On m'a dit que le commerce direct avec la Commission serait moins avantageux que celui qui passerait par l'entremise d'un courtier.

M. Ross: Voulez-vous dire un commissionnaire en céréales?

M. Charlton:

D. Oui; cette affirmation est-elle vraie ou fausse, selon vous?—R. Eh bien, je crois que je ne suis pas de cet avis. Je ne vois pas pourquoi le service serait moins bon. Si vous pouviez me citer un cas en exemple je ferais une enquête dès que possible.

D. Apparemment, le service est moins bon, et les acheteurs doivent aller jusqu'à payer un prix plus élevé pour obtenir leur grain.—R. J'ignore ce que vous entendez par "service". Nous avons de l'avoine et de l'orge à la tête du lac et nous les vendons à quiconque veut les acheter. Nous leur donnons les documents et ils peuvent en disposer comme bon leur semble.

D. Si vous commandiez aujourd'hui un wagon de céréales par l'entremise de la Commission, vous devriez attendre deux mois avant de l'obtenir. Mais si vous le commandiez à un courtier, vous le recevriez la semaine prochaine.