

## APPENDICE NO 2

M. VIEN: Est-ce que mon honorable ami va dire que l'intérêt ne représente que le service rendu? Les principes sur lesquels l'intérêt est basé sont entièrement différents. On demande l'intérêt non seulement pour les services, mais aussi pour la perte ou le risque encouru et pour bien d'autres motifs.

M. GARLAND: Nous reconnaissons toutes ces assertions, mais en dernier lieu elles sont basées sur un principe, qui est celui des services rendus. C'est pour l'usage de l'argent que l'on emprunte. Si vous faites travailler un homme pour vous, vous n'escomptez pas ses services avant qu'il ne les ait rendus. Dans le commerce, on ne paie pas les marchandises avant de les avoir reçues, et l'on ne paie pas l'intérêt sur les marchandises avant leur livraison. Une telle pratique serait absurde. Je suis d'avis que ce serait de l'intérêt des banques même dans l'Ouest canadien de la faire disparaître. Cela ne leur rapporte rien, et ne fait qu'irriter les gens. Comme M. Stevens l'a fait remarquer, les bénéfices que les banques en retirent sont très faibles.

M. COOTE: Est-ce que je pourrais demander à M. Ross de nous expliquer la raison pour laquelle les banques insistent pour accorder de l'escompte et puis imposent de l'intérêt.

M. ROSS: Je pense que je puis citer les plus hauts précédents en faveur de l'escompte. Lorsque le Trésor anglais émet ses billets, il les vend et en soustrait l'escompte; il n'y ajoute pas de l'intérêt. C'est la coutume dans toutes les banques du monde. Le trésor anglais escompte ses billets.

M. GARLAND: Je désire soumettre que cette réponse n'en est pas une du tout; c'est l'explication d'un précédent. Je désirerais savoir le motif précis pour lequel la chose se fait. Il doit y avoir quelque raison, et je désirerais la connaître.

M. SHAW: Supposons que j'entre dans une banque et que je veux emprunter \$100 pour trois mois. La banque me remet \$90, et je ne puis pas obtenir les \$100 que je désire.

Le PRÉSIDENT: Vous payez l'intérêt sur votre escompte tout de suite au lieu de plus tard.

L'honorable M. STEVENS: Est-ce que la chose ne revient pas à ceci, que vous avez un article qui se vend. Ce dont M. Garland et M. Coote parlent, c'est le billet personnel ordinaire de faible valeur, et je crois que vous devriez le mettre de côté pour le moment, en considérant la question de l'escompte, car il ne représente qu'une petite quantité des effets négociables globaux. Vous vendez l'effet pour ce qu'il vaut, moins un certain droit afin qu'il soit valide jusqu'à échéance. C'est ce que nous pouvons appeler un effet de commerce ordinaire.

M. SHAW: Je comprends ce qui en est au sujet de l'effet de commerce, mais j'ai cité un cas au comité comme quoi je désirais emprunter \$100 à trois mois.

L'hon. M. STEVENS: Mettez de côté le billet personnel pour le moment, et envisagez cette clause dans la mesure où elle s'applique au monde du commerce; c'est-à-dire, la question de l'achat des effets de commerce. Ce dont M. Garland parle c'est de la pratique qui se généralise de plus en plus parmi les banques des Prairies, de demander l'escompte à l'emprunteur, au lieu d'ajouter de l'intérêt au billet. C'est une de ces petites choses irritantes que les gens de l'Ouest trouvent erronées. L'effet en est très petit. Un grand nombre de ces prêts sont de \$100 à trois mois, de sorte qu'il leur manquerait 4 c. Sur \$500 à trois mois il leur manquerait 20 c. Personne ne va s'objecter à cela, mais il croit avoir un grief. Il peut ne pas être réel, mais il croit qu'il l'est. Plutôt que d'éliminer entièrement la méthode d'escompte applicable au monde du commerce, je pense que le moyen de remédier à l'état de choses mentionné par M. Coote, serait de faire des représentations auprès des banques, afin que dans un but d'harmonie, cette pratique cesse en ce qui concerne les affaires