

APPENDICE No 3

Monsieur Sales. . . Je parle pour moi-même maintenant et non comme président de l'exécutif ou comme président du comité enquêteur, personnellement je regrette beaucoup que les taux hypothécaires n'aient pas baissé dans ce pays comme le prix des produits ordinaires. Je regrette que le prix des produits n'aient pas baissé davantage, mais c'est là une question qui semble être soumise à la loi de l'offre et de la demande. Je crois qu'il est juste de dire, que la loi de l'offre et de la demande aujourd'hui semble indiquer qu'avant longtemps les taux d'intérêt vont baisser.

Q. Je suppose que vous savez que l'exemple vaut mieux que le précepte?—R. Oui, mais nous ne plaçons pas ces fonds pour notre profit personnel, mais pour le profit de nos actionnaires. Nous sommes des fiduciaires qui ont la garde de ce que je considère les fonds les plus sacrés au monde, les fonds d'assurance-vie, et il nous faut les placer au meilleur avantage. Nous ne pouvons placer ces fonds à un point de vue altruiste, et nous ne sommes pas là pour arracher jusqu'à la dernière cent. Ce n'est pas notre politique, et cette idée répugne au point de vue de l'assurance-vie. Relativement à la déclaration que vous avez faite, je veux prédire qu'aussitôt que l'Ouest se sera placé sur une base plus solide au point de vue agricole. . .

M. Sales:

Q. Au point de vue économique?—R. Très bien, vous savez ce à quoi je veux en venir, je crois, abandonner l'idée de toujours être placé en face d'une montagne de dettes qui grossit tous les jours; aussitôt que le cultivateur de l'Ouest pourra reprendre pied, et il peut le faire, et il va le faire, aussitôt qu'il pourra trouver une base plus solide de manière à réduire le risque des placements de ce genre, je n'hésite pas à prédire qu'avec le temps, pour ce qui est des compagnies de prêts du moins, et sans compter sur l'intervention du gouvernement, les taux d'intérêt vont certainement fléchir.

Q. On a prêté cela il y a environ 20 ans, ce temps est bien long, et je n'ai rien vu encore.—R. Oui, mais bien des facteurs sont intervenus. Prenez les années 1920 et 1921; si quelqu'un avait prêté avant la guerre que des institutions, les compagnies d'assurance-vie, pourraient acheter des obligations aux conditions obtenues en 1921, on aurait cru qu'il était mûr pour la maison de santé.

Le président:

Q. Avant la guerre, à quel taux pouviez-vous acheter les valeurs municipales de première classe?—R. Il est malheureux que je n'aie pas su que cette question allait être soulevée. J'ai un grand nombre de données à ce sujet chez moi, mais pour le moment, je dirais que pendant une certaine période avant la guerre, avant 1912, probablement vers 1912 et 1913, nous achetions des obligations municipales de première classe sur une base de moins de 5 p. 100.

Q. Et en 1921 vous les achetiez sur une base de . . . ?—R. En 1920 et 1921, nous en avons acheté—pour vous montrer comme le marché des obligations a changé—en 1921, nous avons acheté pour des millions de dollars d'obligations de chemin de fer garanties par le gouvernement du Dominion sur une base de 6½ p. 100, des obligations à 40 ans dans certains cas.

M. Caldwell:

Q. Étaient-elles sujettes à la taxe?—R. Bien, ceci n'intéresse pas les compagnies d'assurance-vie, car les fonds de ces compagnies ne sont jamais sujets à la taxe. Si ces obligations appartenaient à un particulier, la taxe s'appliquerait au revenu, mais les fonds des compagnies d'assurance-vie sont exempts de taxe. Nous payons une taxe au gouvernement, c'est-à-dire une certaine taxe, mais non l'impôt sur le revenu.