

Q. \$8,000,000 forment une somme importante?—R. Malheureusement, nous avons subi des pertes. Plus l'on fait crédit longtemps, plus on éprouve des pertes fortes. Nous avons dû les supporter. Cela va sans dire.

M. Gardiner:

Q. Quelques-unes de vos pertes dépendent du fait que les intérêts sur les billets en souffrance vont de 7 à 10 p. 100?—R. Qu'est-ce que vous supposez que l'argent vaut? Qu'est-ce que vous diriez être un taux juste pour l'argent; quel taux croyez-vous être suffisant pour défrayer les dépenses d'une succursale où travaillent à peu près trente commis percepteurs? Leurs salaires doivent-ils être payés?

Q. Oui, certainement.—R. Si les instruments étaient payés comptant, tout cela ne serait pas nécessaire. La même chose existe à Calgary. On peut dire plus ou moins la même chose de toutes les succursales. Dans une succursale le personnel préposé à la perception dépasse trente, et chacun d'eux doit être payé à même les 3 p. 100 que vous avez mentionnés auparavant. Cela serait évité si la Massey-Harris Company transigeait ses affaires au comptant à partir de demain et si toutes ces variations disparaissaient.

Q. En ce qui concernent les paiements à terme dans l'Ouest et le prix au comptant, il y a pratiquement si peu de différence entre les deux qu'il n'y a rien pour engager les fermiers à payer comptant. J'ai acheté, il y a trois ans, un cultivateur et je l'ai payé \$75 comptant. Le prix par versements n'était que de \$1.25 de plus. Quel stimulant y a-t-il à payer comptant dans ces conditions, alors que les prix au comptant et ceux à terme sont presque identiques? Il n'y a rien pour encourager les gens à payer comptant. Si vous êtes obligés de consentir à des paiements à terme, ceux qui en bénéficient devraient payer pour ce qu'ils reçoivent, et ceux qui paient comptant devraient aussi bénéficier du comptant qu'ils paient, et mettre ainsi votre commerce sur un meilleur pied?—R. Il me faut accepter vos chiffres, monsieur Gardiner.

Q. C'est le prix qu'on m'a donné. J'ai acheté le cultivateur dans la ville où j'exerce mon commerce. C'était un de vos cultivateurs de huit pieds, et la différence entre les deux prix était de \$1.25 d'après ce que l'on m'a coté. J'ai payé comptant, mais tout de même je n'ai pas trouvé que l'on m'avait traité avec justice.

Le PRÉSIDENT: C'est avantageux pour celui qui n'a pas de fonds; il n'a pas à s'inquiéter pour les trouver.

M. Sales:

Q. Voulez-vous nous apporter tout ce qui a trait au coût de votre distribution et au coût de vos perceptions, de manière à nous donner un aperçu réel des frais entraînés par ce commerce à terme; pouvez-vous faire cela?—R. Je vais essayer de vous donner tous les renseignements en mon pouvoir.

Le président:

Q. Vous n'oubliez pas le tarif et la manière dont il influence votre coût?—R. Non, monsieur.

M. Gardiner:

Q. Je veux vous parler d'un autre point avant votre départ. Vous avez déclaré que vous vendiez vos instruments par l'entremise de vos propres agents à commission. Dans la petite ville où j'exerce mon commerce il y a une population d'à peu près 150 habitants. Il y a deux ou trois ans on y comptait cinq différents agents pour les instruments aratoires. Est-ce qu'il ne vous semble pas ridicule que pour desservir une aussi faible population, nous devions garder cinq agents dans une ville si petite? La situation dans laquelle nous nous trouvons aujourd'hui dépend du fait qu'il ne sera pas vendu un très grand nombre