

APPENDICE No 3

M. Sales:

Q. Les banques actuelles fournissent-elles des fonds à ces compagnies de fiducie?—R. Je ne le crois pas.

Q. Quel rapport y a-t-il entre elles?—R. Voici, les banques ont un chiffre considérable d'affaires qui leur sont propres et que les compagnies de fiducie peuvent très bien faire.

Le président:

Q. Et que les banques ne peuvent pas faire aux termes de la loi?—R. C'est cela. Par exemple, lorsqu'il s'agit de l'administration de la succession d'un client important d'une banque il arrive que cette banque ait assez d'influence pour faire passer l'administration de cette succession entre les mains de sa propre compagnie de fiducie et les affaires marchent très bien.

Q. Les administrateurs de la Royal Trust Company et ceux de la Banque de Montréal s'indentifient assez parfaitement?—R. Oui.

Q. En est-il de même entre la Montreal Trust Company et la Banque Royale?—R. Oui.

Q. Et aussi entre la National Trust Company et la Banque du Commerce?—R. Je ne puis me déclarer catégoriquement à ce sujet.

M. Sales:

Q. De sorte que si je mourais et laissais une succession, lorsque ma femme se présenterait chez le banquier de l'endroit elle recevrait de très bons avis au sujet de l'administration de ma succession et de ses affaires. Est-cela?—R. Ces compagnies de fiducie sont très responsables et probablement peuvent faire ce travail mieux qu'un simple exécuteur.

Q. C'est une ramification du capital.

M. Gardiner:

Q. Vous avez acquis une expérience assez longue dans les affaires de banque?—R. Oui.

Q. N'est-il pas vrai qu'un grand nombre de cultivateurs, qui n'ont pas ordinairement les connaissances voulues, font servir leur crédit plus avantageusement grâce aux banques? Cette question a-t-elle déjà fait partie du programme, si l'on peut dire, des banques?—R. Non, l'on n'a jamais agi d'après un plan arrêté à ce sujet. J'ignore ce que les gérants de banques font dans des cas isolés. Je ne crois qu'en général les gérants agissent ainsi.

Q. N'est-il pas vrai qu'un grand nombre de cultivateurs, peu au courant des questions financières, utiliseraient leur crédit d'une manière qui pourrait être plus avantageuse si seulement quelqu'un leur donnait de sages conseils?—R. Vous parlez des crédits à courte échéance ou de n'importe quel crédit?

Q. N'importe quel crédit, que ce soit des crédits à courte échéance ou à longue échéance.—R. Je ne puis me prononcer catégoriquement. A titre d'hommes d'affaires je demande conseil à ceux à qui je pourrais demander un crédit ou à ceux que je considère plus renseignés que je ne le suis moi-même et je crois qu'il en est de même pour les cultivateurs. Lorsque ceux qui leur donnent des conseils sont de bons hommes, je crois certainement que c'est un avantage pour les cultivateurs.

Q. Vous comprenez, sans doute, qu'au cours des dernières années; dans l'Ouest, les succursales des banques se sont multipliées considérablement, de sorte que l'on a nommé plusieurs jeunes gérants qui ne possédaient qu'une bien petite expérience et il se peut que notre malaise puisse être attribué en partie au fait que ces gérants n'avaient pas la compétence voulue pour indiquer aux cultivateurs le moyen d'utiliser leurs crédits de la manière la plus avantageuse. Votre projet m'a beaucoup intéressé au point de vue de l'utilisation des fonds de ban-