

*Le président :*

D. Continuez.—R. Le wagon est délivré à la Commission du blé et la compagnie qui manutente le blé émet un certificat de participation à John Brown, si c'est son nom, attestant qu'il a livré 2,000 boisseaux de blé à la Commission du blé et qu'il a droit à une part des paiements futurs s'il y en a.

Puis, la Commission du blé prend ce wagon de blé (c'est cumulatif; il peut y avoir un certain nombre de wagons) et l'envoie ainsi que de 50 ou 100 autres wagons, formant peut-être un total de 200,000 ou 300,000 boisseaux, à un exportateur ou à un expéditeur ou à un meunier, selon la demande faite sur le marché. Elle vend le blé effectif au prix qui, à son avis, établit un rapport convenable entre celui du blé effectif et celui du prochain blé à terme, et elle échangera ce wagon de blé pour 2,000 boisseaux de blé à terme, s'il s'agit toujours de 2,000 boisseaux.

*M. Douglas (Weyburn) :*

D. Vous avez employé le mot "échanger", mais vous achetez effectivement ce blé à forfait?—R. Nous payons le cultivateur.

D. Vous vendez le blé au comptant et on vous en acquitte le prix entier?—

R. Oui. Je tiens à signaler au Comité que cette transaction n'augmente pas la quantité de blé que la Commission a en main. C'est un échange. Le blé effectif est échangé pour du blé à terme; cela n'augmente ni ne diminue la quantité de blé.

D. La transaction constitue effectivement une vente et un achat?—R. C'est un échange. Vous pouvez l'appeler un achat et une vente, mais en fait c'est un échange de blé en prévision d'un contrat à terme pour la même quantité; mais cela n'augmente ni ne diminue la quantité de blé que la Commission détient.

D. Il n'est pas nécessaire que ce soit le même homme avec qui vous avez effectué cette transaction?—R. Ce la serait si l'échange était fait avec un exportateur comme Richardson.

D. Vous lui vendriez le blé au comptant et achèteriez son blé à terme?—R. Oui.

*M. Ross (Moose Jaw) :*

D. Ou vous pourriez le vendre à une compagnie d'éleveurs?—R. Oui, nous le vendrions à celui qui nous paierait le meilleur prix pour du blé au comptant.

*M. Douglas (Weyburn) :*

D. Mais il importe que vous acceptiez des options des individus mêmes qui ont acheté votre blé au comptant?—R. Oui.

*M. Perley :*

D. Vous utilisez les services d'un courtier dans l'échange du blé au comptant contre du blé à terme?—R. Nous emploierions un courtier au comptant, et il écoulerait le blé au comptant; et la note du courtier porte: "Echangez contre du blé à terme de mai" à tel ou tel prix.

*M. Douglas (Weyburn) :*

D. Quelle serait la commission payée?—R. Un seizième d'un cent pour cette transaction particulière.

*M. Quelch :*

D. Le prix du blé au comptant est d'ordinaire à peu près le prix courant?—R. Je vous demande pardon.

D. Le prix auquel vous vendez serait un peu plus élevé que le prix de la Commission?—R. Il l'est en ce moment, oui. Vous voulez dire les 70 cents payés par la Commission comparés au prix que nous pouvons toucher maintenant.

D. Oui.—R. Oui.