

D. Mais ce n'est pas le facteur principal?—R. C'est l'un d'eux, mais non pas nécessairement le principal.

Le PRÉSIDENT: Monsieur Douglas, puis-je poser une question?

M. DOUGLAS (*Weyburn*): Oui.

*Le président:*

D. Peut-il arriver que les conditions d'entreposage sont telles qu'il vous est difficile de retenir le blé pour livraison à terme? Par exemple, si les élévateurs étaient remplis à la tête des Laes et que les compagnies de blé qui voudraient y en entreposer ne le pouvaient pas, il serait plus probable que vous seriez obligés de garder du blé effectif que de le vendre à terme?—R. C'est exact.

*M. Douglas (Weyburn):*

D. Vous avez dit que ce système de vente du blé à terme convenait tout à fait au ministère britannique des Aliments, et qu'il était plus économique pour la Commission du blé. En disant qu'il est plus économique pour la Commission, faites-vous allusion à cet entreposage?—R. Oui.

D. Mais c'est moins coûteux pour la Commission de s'engager pour des livraisons à terme que d'acquitter les tarifs d'entreposage?—R. Oui.

D. Est-ce là l'unique raison?—R. Naturellement, cette question est d'ordre administratif. Vous discutez maintenant la question du marché à terme par opposition à quelque autre système de manutention du blé.

D. Serait-il juste de dire que l'unique motif pour lequel c'est plus économique s'explique par le fait que l'écart entre les options et le blé au comptant est moindre que les frais d'entreposage, et que si ceux-ci étaient plus bas ce ne serait pas plus économique?—R. Je ne crois pas que cela s'ensuive nécessairement, parce qu'en supposant des frais d'entreposage réduits, l'écart pourrait être diminué.

D. M. Quelch a posé une question, je crois, sur ce point. Il a dit que celui qui accepte le blé à un prix inférieur aux frais d'entreposage a un motif intéressant. Il veut garder le blé afin d'en tirer un bénéfice?—R. (Pas de réponse.)

*M. Ross (Moose-Jaw):*

D. C'est ici qu'on peut dire qu'au pauvre un œuf vaut un bœuf. (Pas de réponse.)

*M. Douglas (Weyburn):*

D. Pour faire suite à l'idée que c'est plus économique à votre avis, monsieur McIvor, quel avantage y a-t-il pour le producteur qui vend ce blé à la Commission de le reporter au marché à terme?—R. Quel est l'avantage pour le producteur?

D. Oui, qui vend ce blé à la Commission?—R. L'avantage pécuniaire est très marqué, monsieur Douglas, pourvu qu'il lui soit acquis. S'il y avait un paiement d'ensemble l'avantage pécuniaire pour le producteur serait considérable. Si le Gouvernement solde les comptes, cela réduit le compte du Gouvernement.

*M. Ross (Souris):*

D. Où l'économie est-elle réalisée? Qui détient réellement les options, comble la différence et assume la perte dans cette transaction si la Commission réalise cette épargne?—R. Ce sont les propriétaires d'élevateurs qui comblent la différence. Si le marché à terme disparaissait, il n'y aurait qu'un tarif d'entreposage statutaire par tout le Canada.

D. Mais les propriétaires d'élevateurs sont plus responsables des ventes à terme que qui que ce soit?—R. Non; je n'admettrais pas cela. Je suis porté à croire que certains propriétaires d'élevateurs préféreraient la fermeture du marché à terme parce qu'ils bénéficient des tarifs statutaires; je l'ignore.