

Q. Vous avez dit que quelques-uns de ces prêts étaient très anciens?—R. Oui.

Q. Et ne vous semble-t-il pas extraordinaire qu'un cultivateur qui travaille régulièrement ne puisse rembourser un emprunt de \$1,000 en 20 ans?—R. Je n'ai pas dit que ces anciens prêts aient été de \$1,000 seulement; nous avons des prêts de 20 ans, mais il y en a de \$1,000 à \$10,000, de \$12,000 à \$15,000 et même \$20,000. Nous avons malheureusement de ces prêts si élevés.

M. Milne:

Q. Y a-t-il des frais à payer pour la quittance de l'hypothèque après qu'elle est entièrement purgée?—R. Je pense que dans l'Ouest, les avocats préparent les quittances pour un honoraire de \$2, d'après ce que je me rappelle. Je ne suis pas absolument certain et je ne voudrais pas affirmer cela catégoriquement.

Q. Pour environ \$2?—R. Oui, mais pour les renouvellements du prêts, — toutes nos hypothèques sont pour une période de 5 ans, mais nous préférons les laisser courir de cinq en cinq années et ces renouvellements sont faits sans frais par nos employés ordinaires.

M. Sales:

Q. Vous demandez un boni de trois mois si l'homme est prêt à rembourser son emprunt?—R. Quelquefois nous l'exigeons, mais pas toujours; nous voyons d'abord si l'emprunt a couru pendant une période assez longue pour absorber les frais de courtage. Supposons que nous faisons un prêt aujourd'hui, et dans trois ans le cultivateur veut rembourser le montant. Nous avons déjà payé 1 p. 100 de commission, soit $\frac{1}{3}$ de 1 p. 100 par année. L'intérêt que nous avons reçu a contrebalancé les $\frac{2}{3}$ de cette commission. Mais nous n'avons aucune règle arbitraire. Si nous croyons que les conditions sont telles que le cultivateur devrait payer son hypothèque sans boni, nous n'exigeons pas le paiement de ce dernier.

Q. Votre compagnie a-t-elle déjà songé à adopter le système d'amortissement, monsieur Bowman?—R. Non, je ne puis dire que nous y avons songé; de fait, il n'en a jamais été question.

Q. Ne croyez-vous pas que ce serait à l'avantage des deux parties?—R. Bien, peut-être, monsieur Sales, je crois que c'est là une question qui mérite d'être considérée et étudiée à fond.

Q. Parce que, dans ce cas, le nouvel arrivé peut avoir une hypothèque à cinq ans due la première année?—R. Bien, naturellement, une hypothèque à cinq ans, après tout, ne signifie absolument rien. Car, vous avez les compagnies de prêts ordinaires qui avancent de l'argent simplement pour le profit qu'elles apportent aux actionnaires; elles empruntent dans les vieux pays, elles empruntent sur débetures à taux réduits et prêtent aux gens de l'Ouest afin de retirer un profit. Même dans ces cas, le prêt à cinq ans ne signifie pas que le prêt est à cinq ans au point de vue de la compagnie d'assurance-vie. Une fois l'argent placé, car les opérations d'une compagnie d'assurance-vie diffèrent entièrement de celles d'une compagnie de prêts — lorsque nous plaçons nos fonds, nous voulons que le placement soit stable, de sorte qu'un prêt à cinq ans ne signifie rien.

M. Sales:

Q. L'amortissement devrait être pour vous un meilleur système?—R. Je crois que votre idée est très bonne, monsieur Sales, non pas tant au point de vue de la compagnie, probablement, mais c'est une question que je n'ai pas étudiée, et, conséquemment, je ne fais que répondre aux questions au meilleur de ma connaissance. Mais je vois où l'avantage se trouverait, et il y aurait avantage pour le cultivateur. Si ce dernier conduit ses affaires sur une base économique, et ménage ses fonds, il a en face de lui une obligation distincte à