

nous devons fournir le service. Les clients comptent sur nous; nous nous fions à leurs estimations, mais celles-ci sont parfois erronées. Il en est de même du blé. Nous nous préparons à l'expédition du blé et le Seigneur n'envoie pas toujours assez de soleil et de pluie, et nous n'obtenons pas le blé sur lequel nous comptons. D'autre part, il arrive qu'il nous en envoie trop. Mais le mieux que nous puissions faire, c'est de prévoir comment nous allons le transporter. Nous pouvons retenir 2,000, 3,000 ou 4,000 wagons pour le blé, et nous pouvons nous tromper grossièrement. Cependant, nous faisons de notre mieux avec les renseignements que nous pouvons obtenir. C'est là un des risques de l'entreprise.

M. FISHER: Vous prétendez que le National-Canadien ne s'est pas plus trompé que les autres pronostiqueurs, y compris le gouvernement?

M. GORDON: Je puis certainement le prouver. En réalité, je suis prêt à dire qu'en certaines de nos prévisions nous avons fait mieux. Mais nous avons fait pire aussi. Cependant, je pense que notre moyenne est assez bonne.

M. FISHER: Que dites-vous d'un fait que la concurrence vous encercle, comme le montre le changement advenu dans votre transport mixte?

M. GORDON: Oui.

M. FISHER: Êtes-vous bons dans ces pronostics?

M. GORDON: Pas autant que je l'aimerais.

Si nous revenons à l'entreprise du camionnage, je dirai que nous avons sous-estimé, je pense, l'ingéniosité et la détermination de nos amis les camionneurs. Si nous avions commencé il y a dix ans, nous aurions eu plus de camionnage que nous n'en avons. Nous avons sous-estimé le progrès énorme des lignes aériennes. Il y a dix ans, personne n'était disposé à nous parler des avions à réaction et de ce qu'on ferait. Mais nous n'étions pas plus fautifs en cela que les autres. Nous ne savions pas que le transport par avion nous enlèverait autant de voyageurs.

M. FISHER: Maintenant, vous nous avez fourni une analyse complète et honnête de votre situation financière, de vos faiblesses par rapport au Pacifique-Canadien, et vous nous avez dit que vous voulez un changement dans la structure de la dette du chemin de fer ou que vous croyez qu'un changement devrait y être apporté. Comment pouvons-nous nous fier à l'exactitude des plans que prépare en ce moment le National-Canadien, dans ces deux domaines, à la lumière du passé?

M. GORDON: Je pense que vous devez avoir confiance dans la direction, que vous devez lui accorder la même confiance que vous croyez devoir donner à la Compagnie de Téléphone Bell, au Pacifique-Canadien, à l'industrie de la pâte de bois et du papier ou à toute autre industrie. Vous devez décider si vous croyez que vous avez ou non une administration convenable, compétente et efficace.

M. FISHER: Eh bien, nous avons nos vues à ce propos.

Le PRÉSIDENT: A propos de la concurrence—et je parle à titre de membre du Comité, non pas à titre de président—est-ce que cela ne vous nuirait pas davantage si vous étiez trop pessimistes, plutôt que de prêter à la critique pour trop d'optimisme? Je me rappelle le temps où j'étais en affaires; nous avions beaucoup de difficulté à obtenir des wagons pour l'expédition du papier-journal. Je me rappelle qu'en bien des occasions—et je suis certain que d'autres membres du Comité se le rappellent—pendant des années on a entendu rugir au Parlement, parce qu'il n'y avait pas suffisamment de wagons. Je me rappelle des cas où les deux chemins de fer n'avaient pas été assez optimistes; parce que nous avions une récolte magnifique et que les conditions exigeaient de fortes expéditions de papier-journal et de minerai de fer, nous avons dû faire venir 150 wagons des États-Unis. La situation était désespérée et, en réalité, de