

Le Comité a mûrement réfléchi à ces arguments: il est d'avis que l'acheteur d'un instrument aratoire à tempérament, soit en un versement, soit en deux, qui remplit les conditions du contrat, paie le loyer de l'argent qu'il doit, comme le prouvent les tableaux ci-joints, et ce, quel que soit le but de supplément ajouté au prix comptant.

Le Comité est d'avis qu'aucune industrie, à plus forte raison l'agriculture, ne saurait porter le poids d'intérêts aussi onéreux que ceux que nous montrent les tableaux auxquels nous renvoyons. Pour lui la conclusion suivante s'impose: ou les compagnies retirent habituellement de gros bénéfices du loyer de l'argent qui leur est dû, ou les pertes par suite de créances douteuses dépassent ordinairement les sommes perçues comme intérêts et suppléments de prix; dans ce dernier cas, les compagnies auraient fait crédit à des insolubles: l'acheteur au comptant et l'acheteur à tempérament solvable ont donc souffert d'un loyer de l'argent injustement élevé.

Le Comité en conclut que l'industrie des instruments aratoires est portée à croire qu'elle doit bénéficier d'un fort chiffre de ventes à crédit aux conditions que nous venons de noter. Il serait avantageux et pour le cultivateur et pour l'industrie si l'on ne faisait crédit qu'aux acheteurs solvables; si l'industrie faisait profiter le cultivateur de l'économie qui en résulterait, en abaissant les prix et l'intérêt des créances.

Le Comité recommande aux compagnies d'instruments aratoires d'étudier l'établissement de prix comptant uniformes dans chaque région, composés du prix de revient global et d'un juste bénéfice et l'adoption d'un mode de financement par lequel le cultivateur désireux d'acheter à crédit saura d'avance la hausse de prix qui s'ensuivra pour lui et la somme dont il se rend responsable.

Il est exact que les compagnies ne dissimulent présentement pas l'écart entre les prix au comptant et ceux à terme car ces prix apparaissent au tarif des prix et peuvent facilement s'obtenir en s'adressant au marchand. Toutefois, le Comité croit que la plupart des cultivateurs achetant à crédit ne se rendent pas parfaitement compte des frais qu'il leur faut acquitter en achetant à crédit.

Deux différents points de vue furent exprimés par les membres du Comité au cours de la discussion sur le principe de la vente à crédit tel qu'appliqué par les compagnies. Certains d'entre eux furent d'avis que l'acheteur au comptant d'instruments aratoires s'est trouvé à payer une partie des frais de la vente à crédit. D'autres s'arrêtèrent surtout aux frais de l'achat à crédit par le consommateur forcé d'acquiescer ses machines à terme. Après examen de ces deux points de vue et des témoignages entendus à ce sujet, le Comité est d'avis que les acheteurs au comptant et à terme ont eu à payer trop cher leurs instruments aratoires et que les acheteurs à crédit ont aussi payé trop cher du chef du délai à eux octroyé.

Les compagnies affirment qu'elles vendent à crédit aux cultivateurs alors qu'aucune autre agence de crédit ne leur consentirait ces conditions. Compte tenu des conditions auxquelles la vente à crédit s'effectue, le Comité regrette que certaines agences comme nos banques ou autres institutions de prêt n'aient pas encore réussi à imaginer un plan grâce auquel il deviendrait possible de prêter au cultivateur canadien à des taux moins onéreux. Le cultivateur, en effet, de toutes les classes de notre monde économique, peut moins que quiconque porter facilement ce fardeau injuste des frais de la vente à crédit. Si cette coutume et ces frais trop onéreux persistent, il est probable qu'ils occasionneront périodiquement la nécessité du rajustement des dettes comme celui auquel nous assistons présentement. Les pertes subies par les fabricants d'instruments aratoires, ces dernières années de crise, montrent assez les résultats malsains d'une telle situation tant pour le cultivateur que pour le fabricant.