

de l'entreprise avait été constant et notable. Voici le paragraphe intitulé: "Marche des affaires":

La preuve de la qualité exceptionnelle de nos produits réside dans le progrès de notre entreprise, réalisé sans protection douanière et malgré la concurrence des fabricants étrangers de ficelle d'engrègement, ce qui a nécessité plusieurs agrandissements des usines, de sorte qu'aujourd'hui, nous pouvons produire 20,000 tonnes chaque année et sommes devenus les plus importants fabricants de ficelle d'engrègement de l'empire britannique.

Dans un autre paragraphe, intitulé: "Usines", on trouve ces mots:

L'outillage complet et commode de nos usines, joint à la perfection de chaque détail, a permis à la société de fabriquer ses produits au coût de revient le plus bas possible, de combattre avec succès tous les concurrents et d'augmenter sans cesse son chiffre d'affaires.

Voici un autre paragraphe, intitulé: "Recettes":

Les recettes nettes de la compagnie, d'après le certificat de Clarkson, Gordon & Dilworth, défalcation faite des réserves pour dépréciation du matériel et des impôts fédéraux, se sont élevées en moyenne, pour les cinq années terminées le 31 août 1924, à \$269,584.33 par année.

Le bilan arrêté le 31 août 1924 et joint au prospectus, indique un montant d'actif de \$2,913,092.08, sans compter les marques de commerce, les brevets d'invention et l'achalandage. Gagées sur ces éléments d'actifs, on a émis des actions privilégiées d'un montant de \$2,850,000, ce qui dépassait de \$90,000 les éléments d'actif mentionnés. Cette somme, à laquelle il faut joindre quelques charges minimes, y compris \$400,000 pour 80,000 actions ordinaires sans valeur au pair, a été contrebalancée en portant à l'actif un montant de \$993,797.65, pour les marques de commerce, les brevets d'invention et l'achalandage.

Nous ne pouvons départager cette somme entre les marques de commerce et les brevets d'invention, d'une part et l'achalandage, de l'autre; mais on ne peut douter qu'on a évalué à près d'un million l'achalandage des vendeurs des éléments d'actif à la nouvelle société et que les nouveaux actionnaires ont payé cette somme aux vendeurs, soit en espèces, soit en actions. C'est ce qu'on appelle souvent la "majoration du capital". Il n'est donc pas étonnant que la nouvelle compagnie puisse difficilement verser des dividendes sur ces actions.

Mon honorable ami a lu des passages d'une lettre de la Brantford Cordage Company, Limited, que les journaux ont publiée au début du mois de février dernier. En voici un extrait:

Les difficultés actuelles résultent d'une nouvelle concurrence provenant de la Hollande et de l'Allemagne.

[M. Bancroft.]

A ce sujet, je note qu'on a importé beaucoup de ficelle de la Hollande, au cours des deux dernières saisons, mais très peu de l'Allemagne. J'ai entre les mains un exemplaire des tirés à part d'un article paru dans le *Daily Star* de Toronto, il y a moins d'un an, c'est-à-dire le 6 avril 1927. Dans cet article, on raconte comment la Brantford Cordage Company Limited a obtenu la commande pour l'exportation en Russie de ficelle d'engrègement valant un million de dollars, malgré la concurrence de la Hollande et de l'Allemagne. Je veux démontrer que, si une maison canadienne peut concurrencer la Hollande et l'Allemagne en Europe, la petite quantité de ficelle hollandaise importée au Canada ne peut lui nuire beaucoup. Il est vrai, monsieur l'Orateur, que depuis trois ans nous importons bien plus de ficelle d'engrègement de la Hollande; seulement nous en importons moins des Etats-Unis et le total des importations diminue depuis les trois dernières années. Au cours de l'année financière 1925-1926, nous en avons importé 8,382,450 livres de la Hollande. En 1926-1927 l'importation de cette source s'est chiffrée à 9,598,000 livres; et pendant les six premiers mois de 1927-1928, c'est-à-dire du 1er avril au 30 septembre 1927, elle a atteint 11,964,300 livres. Pendant ce temps, nous en avons importé de moins en moins des Etats-Unis: de cette dernière source nos importations en 1925-1926 étaient de 39,184,480 livres; en 1926-1927, de 18,061,000 livres et en 1927-1928, de 6,910,200 livres. Donc chacune des trois dernières années a vu une diminution notable dans le chiffre de nos importations. La Brantford Cordage Company Limited a fait de très belles affaires. Ses débuts en 1901 étaient modestes; depuis lors, selon ses propres paroles "elles n'a cessé d'augmenter et d'étendre ses opérations et d'agrandir à plus d'une reprise son établissement, jusqu'en 1925". Depuis ce temps, elle se dit dans une situation difficile. S'il en est ainsi, elle n'a qu'à s'en prendre à elle-même: elle a voulu payer des dividendes sur une trop forte somme de capital fictif; et le cultivateur canadien n'est pas disposé à payer le prix de cette folie.

L'honorable représentant a dit que le libre-échange n'avait pas fait tomber le prix de la ficelle d'engrègement, que bien au contraire le prix en avait monté et était plus fort aujourd'hui, et il a fait reproduire au hansard un tableau indiquant le prix de la ficelle d'engrègement depuis l'année 1913. D'après cet état, la ficelle coûtait 9c. en 1913 et 14c. en 1926. Or, pendant ce temps tout le niveau des prix a subi une hausse. Le chiffre-indice des prix de gros au Canada, que prépare le service fédéral de la statistique, montre que pendant