

*Le président :*

Q. Ces comparaisons de différentes années que vous avez fournies au Bureau de la Statistique et qui apparaissent dans les rapports de 1921 à 1923 comprennent-elles la taxe de vente?—R. Oui. Ce sont les prix du détail au consommateur. Je vais maintenant parler du capital mort. Non seulement le prix des marchandises, comme nous l'avons déjà prouvé, a augmenté, mais cette situation a imposé un nouveau problème financier au manufacturier. Il lui a fallu une mise de capital beaucoup plus forte, et comme il faut payer comptant tous les matériaux de même que la main-d'œuvre, il nous a fallu ajouter beaucoup à nos capitaux pour pouvoir marcher. L'acier, par exemple, se paye dans les dix jours; la main-d'œuvre se paye immédiatement. Nous n'avons pratiquement pas de comptes ouverts dans nos livres. Notre seul créancier est la banque. Il nous faut tout acheter au comptant. L'augmentation du chiffre de notre inventaire des matières premières et des produits finis montre bien l'augmentation de capital nécessaire à la conduite de l'industrie que je représente. Avant de vous donner l'inventaire des marchandises finies, je vais vous dire un mot des matières premières. En 1913, celles-ci représentaient une somme de six millions; aujourd'hui nous en avons pour au moins quinze millions et trois quarts, soit une augmentation de 165 p. 100, ce qui montre l'énorme augmentation du capital requis pour l'alimentation de l'entreprise, aujourd'hui, en comparaison de 1913. Il nous faut acheter certains matériaux longtemps avant de les utiliser, ce qui exige encore beaucoup de capital mort. Prenez, par exemple, le bois, dont une grande partie doit rester au moins deux ans dans notre chantier pour travailler et sécher à sa fin avant que nous puissions le passer dans les machines. Or, notre consommation de bois représente quelque seize ou dix-huit millions de pieds de bois par année. Le tout exige une jolie somme.

Ce n'est pas tout. Comme on le sait, les machines aratoires se vendent à long terme de crédit. En moyenne, le manufacturier ne reçoit tout le prix d'une machine qu'au bout d'un an.

*M. Sales :*

Q. J'aimerais m'arrêter sur ce point un moment.—R. Puis-je finir ceci, quitte à revenir sur ce point?

M. SALES: Oui. Je veux vous reparler de ce long terme de crédit.—R. Il n'est pas exagéré de dire qu'entre le moment où le manufacturier paye pour la marchandise qui entre dans le produit fini et celui où il reçoit les derniers versements, il s'écoule au moins 18 mois et souvent 24. A ce point de vue on peut considérer le manufacturier non seulement comme le fournisseur de machines aratoires du cultivateur mais aussi, dans une large mesure, comme son banquier. Ainsi, nous avons des billets de cultivateurs canadiens pour huit millions de dollars.

*Le président :*

Q. Sur lesquels le taux d'intérêt est de combien?—R. Eh bien, il varie suivant l'endroit. Je crois que 7 ou 7½ p. 100 est le taux moyen.

*M. Sales :*

Q. Qu'est-il dans l'Ouest?—R. C'est la moyenne. Le taux est plus élevé dans l'Ouest.

Q. Dans l'Ontario?—R. 7 p. 100.

Q. Dans la Saskatchewan, faites-vous tous vos billets à 9 p. 100?—R. Les taux varient, monsieur Sales. Je crois qu'à certains endroits c'est 8 et à d'autres, 9.

Q. Je vous ai entendu dire que la chose dépendait de la loi. Notre législature a-t-elle adopté une loi pour décréter que le taux de l'intérêt ne devait