

payons une commission sur nos prêts faits en Ontario tout comme dans l'Ouest, mais à part l'organisation du bureau principal, il nous faut maintenir un personnel à grands frais, des gérants de prêts, des inspecteurs, et le coût d'administration est plus élevé; puis quand nous calculons le produit net qui revient à la compagnie, la différence entre les prêts d'Ontario et ceux de l'Ouest est bien minime. Nous payons, je parle de mémoire, car je n'ai pas de statistiques ici, de 90 p. 100 à 1¼ p. 100 pour administrer nos prêts de l'Ouest par l'entremise du personnel que nous avons là-bas.

Le président:

Q. Combien dites-vous?—R. Nous payons de 99 p. 100 de 1 p. 100 à 1¼ p. 100 pour administrer nos prêts de l'Ouest.

Q. Y compris la commission pour placer ces prêts?—R. Je ne sais pas au juste. Je pense que les commissions sont comprises dans ce pourcentage, parce que nous calculons ordinairement le produit net de l'intérêt qui nous est payé, de sorte que la commission doit être comprise.

Q. Parce que la commission devrait être répartie sur une assez longue période?—R. Oui, mais nous payons la même commission dans l'Est.

M. Sales:

Q. Quel est le rendement net de vos affaires dans l'Ouest?—R. Je n'ai pas de chiffres ici à ce sujet, monsieur Sales. Je puis dire que notre moyenne d'intérêt, 8 p. 100, est réduite à moins de 7 p. 100, probablement à 6.80 ou 6.85 p. 100 à peu près.

Q. Maintenant, parlons des délaissements forcés de la part de l'emprunteur; avez-vous eu plusieurs cas de ce genre dans la Saskatchewan?—R. Très peu. Nous en avons eu tellement peu que lors de mon voyage dans l'Ouest en 1919, nous avons eu à discuter les honoraires des avocats. Ceux-ci s'entendent et veulent élever l'honoraire que paie l'emprunteur, et ils donnent comme raison de cette hausse, c'est que nous ne demandons pas assez de forclusions. Ils disent que les avocats des autres compagnies font beaucoup d'argent avec cette procédure, et qu'eux ne font rien. En réalité, nous avons été plusieurs années sans faire une seule éviction.

M. Sales:

Q. Quel montant doit payer un cultivateur pour obtenir un prêt de votre compagnie?—R. Il n'a à payer que les frais de l'avocat.

Q. Je voudrais faire mettre les détails au dossier, parce que bien des gens croient qu'ils sont, non pas filoutés, mais appelés à payer trop?—R. J'ai apporté des documents sur ce point, car même ici je suis de près les affaires de la compagnie. Je reçois chaque jour une copie des transactions pour les examiner avec soin, et c'est pour cela que j'ai apporté quelques statistiques. Voici les affaires tirés de nos documents. Voici un prêt fait à Winnipeg au montant de \$1,000; pour préparer l'hypothèque, \$10; honoraires pour établir clairement le titre \$5; déboursés, \$4.75, ce qui fait un total de \$19.75 à payer par l'emprunteur. Sur un prêt de \$2,000, je trouve: honoraires d'hypothèque, \$14; honoraires pour établir le titre, \$12. Ces honoraires varient beaucoup, mais sont les plus bas dans chaque cas. On peut trouver des terres dont le titre est tellement bien établi qu'il y a peu à faire pour l'avocat, mais pour un grand nombre de nos terres de l'Ouest, l'avocat se trouve en présence de *caveat*, et il faut quantités de documents pour rendre le titre absolument clair, et tout cela coûte de l'argent. Dans ce dernier cas, les honoraires de l'hypothèque ont été de \$14, les frais du titre de \$12, et les déboursés de \$14.65.

[M. Charles M. Bowman.]