

Q. Serait-il raisonnable de dire que 900 ont reçu leur argent, jusqu'à date?  
—R. Non, je ne crois pas.

Q. Donnez-nous le montant d'argent que la Commission a réellement avancé?  
—R. Nous avons payé \$2,388,000.

Q. Si vous voulez nous donner le nombre de gens qui ont des arrérages, il vous faut nous donner le nombre des emprunteurs?—R. Je voulais vous donner le renseignement sous forme de pourcentage en dollars et en cents. Près de 96 pour 100 de tous les paiements ont été honorés dans le cas des prêts à long terme.

Q. Avez-vous dit 96 pour 100?—R. Oui.

Q. Vous aviez une longue expérience des affaires avant d'entrer au service du gouvernement?—R. Oui.

Q. Pourriez-vous nous dire comment ces paiements se comparent avec les paiements ordinaires faits aux compagnies financières ou commerciales de prêts?  
—R. Je dirai que pendant la période actuelle de conditions incertaines, et qui durent depuis le commencement de nos opérations, les résultats se comparent très bien avec ceux des compagnies de prêts en opération.

Q. De sorte que nous pouvons établir une comparaison avec ce que nous a dit M. Bowman l'autre jour; il nous a donné les diverses régions dans lesquelles la *Mutual Life Company* avait prêté de l'argent et il pouvait nous dire qu'elle avait tant de mille dollars dans tel ou tel district et pouvait nous donner les montants d'intérêt dû et le pourcentage de ces intérêts comparés au capital; pourriez-vous faire une comparaison? Naturellement la comparaison ne serait pas exacte, car nous parlons des intérêts en souffrance, tandis que si un paiement est en souffrance, il s'agit d'un arrérage de capital aussi bien que d'intérêt, et pendant les premières années, les paiements sont tous des paiements d'intérêt?—R. Oui; nos arrérages s'élèvent à 6.2 pour 100.

Q. Vous ne pensez pas que la comparaison soit injuste?—R. Non; 6.2 comprend le principal aussi bien que les intérêts.

Q. Le principal est peu de chose pendant les deux ou trois premières années, n'est-ce pas?—R. Environ 40 pour 100.

*M. Caldwell:*

Q. Il y a un point que je désire mentionner. Les paiements d'intérêts sur les prêts de M. Bowman seraient plus élevés que dans ce cas-ci, avec le plan d'amortissement?

Le PRÉSIDENT: Pas tout à fait. Je crois qu'avec le plan d'amortissement, il vous faut payer 8 $\frac{3}{4}$  pour 100.

*Le président:*

Q. N'est-ce pas?—R. Oui, 8 $\frac{3}{4}$  pour 100.

*M. Hammell:*

Q. On a calculé pour les intérêts seulement, 4 pour 100 au lieu de 6.2. Si le calcul n'était que pour les arrérages d'intérêts, nous aurions 4 pour 100 environ?—R. A peu près, oui. Nos arrérages donnent 6.2 pour 100.

*Le président:*

Q. Du montant dû?—R. Du montant dû.

Q. Vous faites affaires depuis deux ans?—R. Oui.

*M. Sales:*

Q. M. Bowman nous a aussi dit qu'il n'y avait pratiquement aucune demande d'emprunt dans Ontario, que la *Mutual Life Company* ne prêtait presque pas dans cette province.—R. Ce n'est pas ce que notre expérience nous a démontré. Je puis ajouter ceci, c'est que la demande est venue sans effort de notre part. Nous n'avons dépensé que \$5.10 en publicité. Nous n'avons pas fait de réclame.