

personnelles. Franchement, je ne puis concevoir qu'il soit raisonnable de perturber tout le domaine des affaires commerciales, au sujet desquelles il n'y a pas de plainte, afin de faire face à un grief personnel, lequel après tout, doit être, et est léger.

M. COOTE: Afin de vous faire voir le développement qu'a pris cette pratique, j'aimerais à demander aux membres de ce comité s'ils pensent que c'est une bonne chose pour un homme de donner une hypothèque peut-être pour une période de trois ans, et pour celui qui lui avance l'argent de lui dire: "Je vais vous donner une hypothèque de \$1,000 pour trois ans, mais je veux avoir l'intérêt d'avance." Je crois que les membres de ce comité seront d'avis que ce serait déraisonnable, mais c'est la méthode qui s'est développée. Il y a quelques compagnies qui lorsqu'elles financent une hypothèque retranchent l'intérêt pour la première année en remettant son argent à l'emprunteur. Dans ces conditions, nous ne pouvons nous étonner que les gens trouvent à redire. Je ne veux pas empêcher l'escompte des effets de commerce, et j'ai reconnu cela lorsque j'ai approché les légistes afin d'obtenir un amendement afin de couvrir mon point. Escompter un effet de \$100 est bagatelle et je n'aurais pas porté la chose devant le comité si cette opération ne se répétait pas pour des gens qui empruntent de \$1,000 à \$2,000. En l'occurrence, on est d'avis qu'il importe de protester. A en croire les témoignages recueillis par le professeur McGibbon, il semble bien que cet usage ait été adopté après échange de vues entre banquiers ou plutôt à l'issue d'une réunion de la section de Winnipeg de l'Association des Banquiers Canadiens, et il me semble que, en cette affaire, les banquiers tondent quelque peu leurs clients. Je me demande pourquoi ils insistent à ce point pour perpétuer cet usage. S'il leur agréé de consentir un prêt de \$500, pourquoi ne le font-ils pas? Pourquoi ne pas remettre à l'emprunteur les \$500? Je reconnais qu'il est loisible à l'emprunteur d'obtenir le \$500, mais alors son billet monte à \$512 ou \$514, selon le tarif des intérêts. Mais je répète que je ne veux en aucune sorte créer des embarras à l'usage d'escompter un effet de commerce.

Le PRÉSIDENT: A mon sens, l'embarras serait créé, advenant l'adoption de cet amendement.

M. COOTE: Je désirerais entendre une exposition de principes là-dessus. Si cet amendement doit entraver l'usage d'escompter un effet de commerce, je me rends compte qu'il vaudrait mieux ne pas l'adopter; toutefois, advenant l'approbation du principe de la chose, il serait toujours possible de faire entrer cette approbation dans le corps de l'amendement sous forme de sous-article de la loi avec phraséologie appropriée.

M. SHAW: En rédigeant cet amendement soumis par moi-même hier à cet article de la loi, j'ai cherché à trouver une raison à l'usage des escomptes sur les effets personnels. Nul doute que dans l'Ouest canadien—les témoignages l'ont, je crois, assez clairement établi—c'est l'usage pour tout prêt ordinaires. Je ne vois rien à dire contre l'escompte des avances commerciales, mais la même opération effectuée sur des effets personnels me trouve tout pantois. Quel que soit le chiffre de mon emprunt, c'est ce chiffre-là même que je veux; or en me présentant à la banque pour effectuer l'emprunt, je me vois acculé à verser séance tenante l'escompte, ce qui me prive de la somme réelle qu'il me faut. Je comptais bien entendre de la bouche de quelqu'un des explications sur la raison d'être de cet usage ou encore la délimitation à faire entre l'effet personnel et le prêt de commerce. A mon sens, les banques pourraient toujours étudier quelque procédé permettant d'établir le signe distinctif de l'un et de l'autre, l'usage d'escompter les effets personnels ayant dans le grand public occasionné des mécontentements en maints quartiers.

Quelques HONORABLES MEMBRES: Le vote.

M. GARLAND: Je désirerais apprendre de la bouche de M. Ross la raison d'être de cet usage.