

M. VOSS: Vous avez raison, nous n'avons jamais versé de capital à notre société-mère.

M. CLERMONT: Voici ma dernière question, et je la pose à toutes les sociétés: est-ce que vous commanditez vos ventes de machines? J'ai lu que vous commanditez vos concessionnaires.

M. VOSS: Oui, nous avons établi une société de financement, et nous finançons ou nous commanditons, comme vous dites probablement, les machines pour nos revendeurs. Nous commanditons les camions-automobiles et les machines agricoles.

M. CLERMONT: Que faites-vous dans le cas des clients?

M. VOSS: Je répondrai que nous ne finançons que très peu les ventes aux clients, pour diverses raisons. D'abord, nous ne disposons pas des fonds requis et ainsi nous pensons que nous ne pouvons pas le faire—nous ne sommes pas sans le sou non plus, ne vous méprenez pas—et, en second lieu, comme nos clients peuvent financer ces achats grâce à la loi sur les prêts destinés aux améliorations agricoles à un taux d'intérêt très favorable, soit 5 p. 100, il n'est pas nécessaire que nous finançons les cultivateurs dans une grande mesure. A cet égard—si je puis dire un bon mot en faveur de nos clients de la campagne—j'espère que vous relèverez le maximum de \$7,500 afin qu'un plus grand nombre de nos clients ruraux puissent profiter de ce bas taux d'intérêt. Nous finançons très peu de contrats et je crois qu'il est exact de dire que le montant en est inférieur à 1 p. 100 de nos ventes.

M. CLERMONT: C'est le taux d'intérêt par année.

M. VOSS: M. Brannan répondra à votre question.

M. BRANNAN: Voss a raison de dire qu'en 1959 et en 1960 nous avons dirigé tous les acheteurs au détail vers le service de la I.P.A.A. et nous avons suivi cette ligne de conduite depuis la mise en vigueur de cette loi. Cependant, si un client n'est pas admissible aux avantages de la loi ou s'il a dépassé le maximum du prêt autorisé, nous financerons ses achats, et les mensualités ne seront que légèrement différentes. Si nous faisons les calculs en versements annuels, le montant versé en intérêt simple sera de 10.5 p. 100.

M. CLERMONT: Merci, monsieur le président.

M. FORBES: Puis-je poser une question complémentaire sur le même sujet? M. Voss a proposé que nous augmentions le montant de \$7,500. Il me semble que le Syndicat des agriculteurs nous a dit qu'en vertu de son plan de prêt pour les améliorations agricoles le montant maximum autorisé était de \$3,000. Y a-t-il de vos clients qui obtiennent le prêt maximum pour acheter des machines?

M. VOSS: Oui, ce n'est pas extraordinaire.

M. McINTOSH: Sur la parole du directeur, sans obtenir l'autorisation du siège social?

M. BRANNAN: On a déclaré que, pour tout montant excédant \$3,000, le directeur de la banque devait s'adresser à ses supérieurs. Cela ne veut pas dire que l'autorisation ne serait pas accordée. Nous avons souvent constaté que des clients ont acheté, sinon jusqu'au maximum, certainement plus de \$3,000.

M. COOPER: McIntosh a répondu à ma question, mais nous avons des difficultés ouvrières ici également. Dans leur mémoire, les ouvriers nous diront, entre autres choses, qu'en cette époque de mécanisation les sociétés installent des machines qui remplacent quatre ou cinq hommes. Ils diront que les sociétés font de l'argent avec ces machines et mettent les ouvriers à la porte. Quel