

APPENDICE No 3

Relativement à la question qui m'a été posée à propos du conseil suggéré aux fermiers, j'ai ceci à dire. La chose est sans conteste. Un conseil est la chose du monde la plus facile à donner, mais je veux toutefois vous déclarer ceci: jamais il ne s'est trouvé un endroit au monde et jamais il ne s'en trouvera où l'on fera donner à la terre ce qu'on en attend si l'on s'y prend de la façon dont le fermier de l'Ouest s'y est pris au cours des cinq dernières années ou à peu près. Pour parler du présent immédiat, de 1922...

Q. Avant d'aller plus loin, pourquoi vous en prendre au fermier de l'Ouest en particulier? Nous avons eu le preuve ici que le cas est identique pour le fermier de l'Est.—R. Monsieur le président, ce qui me fait parler tout spécialement du fermier de l'Ouest vient de ce que je suis venu devant vous pour soumettre purement et simplement certaines vues sur la situation agricole de l'Ouest. Ce qui m'a conduit à me présenter ici est la lecture que j'ai faite dans les Débats de la Chambre des tableaux de ruine irréparable brossés ici même par certains membres de l'Ouest, tableaux que je crois personnellement contraires à la vérité, contraires également au sentiment que nous entretenons, chez nous, sur la situation de l'Ouest. Ces tableaux sombres esquissés par ces messieurs formaient un contraste absolu avec notre optimisme et je pensai à venir et à vous communiquer l'état d'âme d'un Ontarien; je désirerais aussi faire savoir à ces peintres en désarroi qu'il restait au Canada des gens qui ne partagent pas leur pessimisme intransigeant sur l'Ouest.

M. Gardiner:

Q. Est-ce à dire que vous vous proposez encore de vous attaquer aux provinces de l'Ouest?—R. Je réponds ceci. Je ne veux ajouter, (et je parle en toute sincérité) que ceci: que nous n'en voulons pas au fermier de l'Ouest. Je parle au nom de la *Mutual Life Insurance Company of Canada*. Le prêt n'entre chez nous qu'à titre purement éventuel, nos opérations comportant surtout l'assurance-vie; quant au placement des fonds fiduciaires à nous confiés par nos assurés, il ne vient que comme complément à la protection que nous fournissons à notre clientèle. En exploitant cette industrie de placement, nous devons voir à nous assurer les conditions de prêt les plus favorables possibles. Ici je désire vous informer que la *Mutual Life Insurance Company of Canada* n'impose pas les taux d'intérêt en vigueur dans l'Ouest, j'entrevois le jour — et je compte bien qu'il ne se fera pas attendre — où les taux hypothécaires de ce pays retrouveront une base rationnelle. De nos jours, ils sont à une hauteur inaccessible.

M. Sales:

Q. Achetez-vous des débetures scolaires?—R. Oui.

Q. A quel taux?—R. Au moment présent, ces taux sont, je crois, à 6 ou 6½ p. 100.

Q. Je me souviens qu'une compagnie d'assurance a acheté nos débetures scolaires à 5½ p. 100.—R. Nous l'avons fait à moins.

Q. En même temps, cette compagnie détenait une hypothèque sur ma propriété pour \$1,000 à 8 p. 100. Pouvez-vous expliquer cela?—R. La raison est simple: dans un cas la compagnie avait une garantie, une obligations municipale scolaire, alors que dans l'autre il s'agissait d'une garantie purement individuelle; or, pour la *Mutual Life*, cette dernière garantie comporte un intérêt de 8 p. 100. Nous chargeons ce taux parce qu'il est courant et parce que nous protégeons les intérêts de nos assurés; bien que, personnellement, je trouve ces taux hypothécaires plutôt élevés pour le temps présent; toutefois nous ne serions pas justifiables de placer les fonds de nos clients à des taux moins avantageux que les taux courants.