

rêt n'est pas de plus de cinquante centins ne tombent pas sous le coup de la loi.

D'après cet amendement, comme l'a fait remarquer le Sénateur Power qui le combattait, un prêteur pourra diviser un prêt d'une cinquantaine de dollars en autant de prêts partiels qu'il voudra et réclamer autant de fois cinquante centins qu'il voudra sans être inquiété, tout en prêtant à des taux véritablement usuraux.

D'ailleurs nous l'avons dit et répété bien des fois depuis des années qu'il est question de limiter le taux de l'intérêt sur les prêts: les usuriers proprement dits, ceux qui prêtent à la petite semaine trouveront toujours le moyen d'éluider la loi et d'exercer leur triste industrie. C'est également l'avis exprimé par Sir Richard Cartwright, qui ne voit dans la loi nouvelle qu'un seul bienfait, celui de ne plus forcer les juges à déclarer légales des transactions absolument scandaleuses.

Pour obtenir ce résultat point n'était besoin de limiter à 12 p. c. par an l'intérêt permis sur les prêts, ni de fixer un taux quelconque. Il suffisait de donner au juge un pouvoir discrétionnaire en cas de poursuites pour non paiement du principal à échéance, pouvoir en vertu duquel il aurait fixé le taux d'intérêt à partir de la date du jugement.

Sur le taux d'intérêt permis, pourquoi s'est-on arrêté à 12 p. c. plutôt qu'à 20 p. c., comme le demandait le Sénateur Dandurand, le père à vrai dire d'une législation contre l'usure, ou à 10 p. c. comme le demandait le Sénateur McMullen?

Pour certains prêts, 12 p. c. peuvent être exagérées; pour d'autres, ils ne sont pas suffisants. Le Sénateur Dandurand a dit avec beaucoup de raison qu'il existait une catégorie de gens très respectables qui faisaient des prêts de \$100 à \$200 à de petits contracteurs, à un taux supérieur à 12 p. c. et qu'il considérait ces transactions comme raisonnables de la part des prêteurs et convenables pour les emprunteurs.

Les risques ne sont pas les mêmes dans tous les prêts; c'est pourquoi le législateur, à notre point de vue, aurait dû s'abstenir de fixer un taux au-delà duquel il n'est pas permis de prêter sans tomber sous le coup d'une peine quelconque.

## LES ECRASES

### Devoirs des conducteurs

Il est à remarquer que, quand par accident, une personne est écrasée par une voiture, un tramway, un char ou une locomotive, la faute n'en est à personne. Tout jury qui se respecte doit rendre un verdict dans ce sens.

Les écrasements vont se multipliant et

il serait difficile qu'il en soit autrement, puisque les écraseurs sont certains de l'impunité.

La plupart de ceux qui conduisent un véhicule quel qu'il soit s'imaginent qu'ils n'ont pas à se déranger de la ligne droite, encore bien moins à s'arrêter devant un piéton.

Il y aurait beaucoup à dire à ce sujet, surtout quand nous voyons un échevin proposer de permettre à la Compagnie des tramways d'augmenter la vitesse de ses chars de plusieurs milles à l'heure.

Nous nous bornerons toutefois à rappeler aux conducteurs de véhicules leurs devoirs tracés dans un jugement rendu, il y a quelques années, par le Tribunal de Reims, par les attendus suivants que nous reproduisons mot pour mot:

"Attendu que le premier devoir de quiconque conduit un véhicule, que le moteur soit mécanique ou animé, est de ne pas écraser le passant, allât-il même au pas;

"Que, s'il le fait, il n'est nullement exempt de faute pour avoir donné les avertissements nécessaires;

"Qu'il est tenu en effet de ralentir son allure et, au besoin, de s'arrêter, si le passant, dûment averti, néglige de se ranger ou même s'il s'y refuse de propos délibéré;

"Que le conducteur, auteur d'un accident, est donc nécessairement en faute s'il a pu prévenir, et ne doit être déclaré indemne que si cela lui a été impossible, par exemple, parce que le passant, au dernier moment, aurait fait soudainement irruption sur la voie."

Si les conducteurs de véhicule veulent bien se pénétrer de leurs devoirs ainsi tracés, nous aurons moins d'écrasement de personnes à l'avenir.

### QUAND FAUT-IL SUSPENDRE LE CREDIT ?

Le moment où il faut cesser de faire crédit à un client est une des plus sérieuses questions que le marchand de la campagne ait à envisager. Plus que toute autre cause, parmi les problèmes qu'un détaillant a à résoudre dans la gestion de son magasin, la cessation du crédit amène la production de mauvais comptes et la perte de bons comptes.

Les marchands qui vendent à crédit et qui réussissent le mieux dans leurs affaires sont ceux qui s'entendent distinctement avec le client dès l'ouverture du compte de ce dernier. Les comptes doivent être payés chaque semaine, chaque mois ou à une époque déterminée. Ces marchands ont établi une règle rigide, que l'on sait inviolable, à savoir que si les comptes ne sont pas payés à l'époque convenue, le crédit est coupé.

Il y a, bien entendu, des circonstances exceptionnelles, telles que récoltes manquées, décès, perte de travail et autres de même nature, où il est fait exception

à la règle; mais même alors, il faut exercer un grand soin dans l'extension du crédit et les comptes devraient porter intérêt. Le marchand, en effet, a tout autant droit à l'intérêt de l'argent immobilisé par la vente de marchandises à crédit que le banquier a droit à l'intérêt de l'argent qu'il prête.

Le crédit est un mal nécessaire dans le commerce, dit "St Paul Trade Journal". Un marchand isolé, d'une petite ville peut réussir dans un commerce au comptant, mais tous les marchands d'une même ville ne le peuvent pas. Il faut qu'il y ait des affaires à crédit et le commerçant qui commence à faire crédit doit avoir un système bien établi et bien compris, sinon il s'apercevra bientôt que ses billets recevables mangent tous ses profits et font un trou dans son capital de réserve.

La seule règle sûre consiste à avoir un système, à faire une étude personnelle de chaque client et de son aptitude à payer, et à être strict et prompt dans les recouvrements, à exiger des billets pour les comptes dont la date d'échéance est passée et à fermer les comptes qui paraissent ne pouvoir pas être payés. Il vaut mieux perdre un client et une petite somme d'argent, qu'une forte somme et le client qui la doit par dessus le marché.

## LA SITUATION DES BANQUES

Pendant le mois de mai dernier, la circulation des billets des banques incorporées, a perdu \$2,300,000 en chiffres ronds; toutefois, nous constatons avec satisfaction quelle se maintient toujours à un chiffre plus élevé, chaque mois que le mois correspondant de l'année précédente. Ainsi, en mai 1905, elle était de \$58,136,000 et en mai 1906, elle a été de \$64,217,000.

Les dépôts en comptes courants sont également en diminution; l'échéance d'avril, une des grosses échéances de l'année en est évidemment la cause; la différence se chiffre par \$2,160,000.

Par contre, les dépôts canadiens portant intérêt ont gagné pendant le mois \$4,220,000. C'est également par un gain de \$2,930,000 que s'établissent les dépôts reçus ailleurs qu'au Canada.

A l'actif, nous notons une augmentation de \$3,760,000 à l'encaisse, tant en espèces qu'en billets de la Puissance. D'autre part, les billets et chèques d'autres banques sont en diminution de près de cinq millions.

Les sommes dues par les banques en Angleterre sont en diminution de \$2,700,000 et celles dues par les autres banques de l'étranger en augmentation d'un peu plus de deux millions.

Le chapitre des valeurs mobilières est également en augmentation d'un million environ.