

Ce sont les marchands de la campagne qui sont le point de mire de la bande. On leur demande d'envoyer du beurre, des porcs, etc..... Les produits ou provisions arrivent à l'adresse indiquée, de là sont répartis dans des coins divers de la ville et, quand le marchand trop confiant—qui a envoyé ses porcs et son beurre sans prendre de renseignements sur les prétendus acheteurs commissionnaires—se présente pour se faire payer, il ne peut obtenir ni son argent ni ses marchandises. Il n'y a rien dans le magasin. Rien qui puisse répondre pour la valeur des marchandises expédiées. L'envoyeur s'en retourne l'oreille basse et ne poursuit pas parce qu'il ne veut pas augmenter sa perte des frais de poursuites, ni s'exposer à des voyages continuels à Montréal. C'est là-dessus que comptent nos escrocs pour pratiquer leur petite industrie sans trop de dérangements.

Par le nombre de demandes de renseignements qui sont venues aux mains des fournisseurs des marchands de la campagne, nous pouvons dire qu'à défaut d'autres qualités, ces escrocs sont actifs et qu'ils cherchent à faire des victimes à droite et à gauche.

Il est un moyen bien simple pour les marchands de la campagne de ne pas être dupes, c'est, quand ils ne connaissent pas ceux à qui ils ont affaire, de prendre des références sérieuses avant de rien envoyer. Nous avons de vieilles maisons d'une réputation parfaitement établie au point de vue de la solvabilité et de la moralité, on ne perd jamais rien à s'adresser à elles. Non pas que nous recommandions de ne jamais traiter avec des maisons plus jeunes ou même nouvelles; non, certes; mais, au moins, faut-il toujours être prudent et se bien renseigner avant de conclure avec une maison qui débute.

Nos colonnes d'annonces sont un guide sûr pour nos lecteurs, car nous apportons tout le soin voulu pour ne pas mettre sous leurs yeux le nom de maisons sur lesquelles pèserait quelque doute. Ils peuvent donc se reporter en toute confiance sur les noms qu'ils trouveront d'autre part et qui méritent toute confiance.

DÉPÊCHEZ-VOUS

Si vous souffrez du mal de gorge
hâtez-vous de prendre du BAUME
RHUMAL, spécifique certain.

CREONS DES DEBOUCHES

Les manufacturiers et les corporations commerciales du Royaume-Uni sont activement occupés à chercher les moyens d'étendre le commerce de l'Angleterre avec l'Amérique du Sud où l'Allemagne lui fait une redoutable concurrence.

“ Mais sur ce champ,” dit le *San Francisco Call*, “ l'Angleterre aura, avant longtemps à soutenir la concurrence américaine. Dans les Etats de l'Est, il s'est produit un mouvement d'ensemble ayant pour but d'augmenter le volume des affaires avec nos voisins dans le sud; et inévitablement, dans un temps relativement très-court, les traités de réciprocité que le gouvernement américain a le pouvoir de conclure sous l'empire du nouveau tarif nous offriront sur le marché sud-américain des avantages tels qu'il ne faudra qu'un peu d'efforts et d'activité pour gagner la faveur de ces marchés pour nos produits. L'Angleterre devra se contenter d'un rôle plus modeste à l'avenir. L'ère de sa suprématie commerciale est à peu près passée.”

Pas trop modestes, nos voisins!

Toutes les nations se remuent pour étendre leurs débouchés, la France pour silencieuse qu'elle soit, ne reste pas en arrière et paraît, au contraire, progresser sérieusement si on en juge par l'augmentation du chiffre de ses exportations, l'an dernier.

Le Canada, tout jeune qu'il est, présente déjà un chiffre respectable à la statistique du commerce extérieur. Il pourrait encore augmenter sa production et ses exportations s'il tournait ses regards vers d'autres contrées; il possède déjà le marché anglais pour plusieurs de ses produits, mais le marché anglais n'est pas le seul au monde et n'est pas toujours le plus profitable.

On a répété sur tous les tons que le marché anglais était un marché illimité capable d'absorber toute notre production. Rien n'est moins vrai et rien n'est plus propre à enrayer notre initiative qu'une telle affirmation.

Mais, en supposant même un instant que le marché anglais puisse recevoir et distribuer tous nos produits il n'en est pas moins réel que nous perdons les plus clairs de nos bénéfices en ne portant pas nous-mêmes, sur les marchés de consommation, nos produits que nous chargeons l'Angleterre de distribuer aux quatre coins du monde. L'Angleterre se fait payer son rôle d'intermédiaire et sa marine marchande profite de ce que nous pourrions

nous-mêmes transporter en faisant connaître notre pavillon et nos ressources mieux que ne le peuvent faire les anglais.

Le gouvernement a envoyé un agent commercial, qui est maintenant de retour, dans l'Amérique du Sud. Il a étudié sur place les ressources et les besoins des pays qu'il a été chargé de visiter. Nous espérons que le ministre du commerce ne tardera pas à porter à la connaissance des négociants les renseignements recueillis par son agent et à en faire profiter notre commerce d'exportation.

LA LOI SUR LES FAILLITES

La loi projetée sur les faillites est à l'ordre du jour dans notre monde commercial.

Tout le monde est d'accord sur la nécessité de créer une législation en cette matière, et on attend avec une légitime impatience le projet de loi que ne manquera pas de présenter le gouvernement à la session qui va s'ouvrir.

Pour apporter nos matériaux à l'œuvre commune et contribuer à son édification, nous avons jugé utile de nous documenter sur la question. C'est ainsi que nous avons été amenés à connaître les dispositions et le fonctionnement de la loi française à ce sujet et que nous commençons aujourd'hui la publication d'une étude spéciale traitant de ses points les plus saillants, de ses dispositions les plus essentielles et les plus importantes.

Il est bien évident que nous ne pouvons passer, sans transition, du régime actuel à une législation quelque peu draconienne, comme la loi française semblera l'être pour beaucoup.

Notre but est, en mettant sous les yeux de nos lecteurs, directement intéressés à la solution de la question qui nous occupe, des extraits et des fragments de la loi française, de leur permettre d'établir une comparaison, de leur faciliter le choix des dispositions qui leur paraîtront assimilables à nos usages commerciaux, enfin de provoquer et de suggérer des idées susceptibles de prendre place dans la confection de la loi projetée.

La législation française en matière de faillite, est régie :

1o Par la loi du 28 mars 1838.

2o Par celle du 4 mars 1859, qui a institué la liquidation judiciaire, créant ainsi, à côté de l'état de faillite, une situation spéciale et de