Nous reproduisons ci-dessous un tableau publié dans le "Spectator" No du 5 juin 1919, faisant voir les intérêts realisés par 41 compagnies d'assurance pour les années 1899 à 1918 inclusivement et nous ajoutons au bas de ce tableau, les intérêts réalisés par l'Alliance Nationale depuis 1906 à 1918.

THE RATE OF INTEREST ON MEAN INVESTED FUNDS BY FORTY-ONE LIFE INSURANCE COMPANIES FROM 1899 TO 1918, INCLUSIVE.

(Copyright, 1919, by the Spectator Company, New York.)

COMPANIES.	1899	1900	1901	1902	1903	1904	1905	1906	1907	1908	1909	1910	1911	1912	1913	1914	1915	1916	1917	1918	AVERAGE 1899 to 1903	1904 to 1908	1909 to 1913	1914 to 1918	1899 to 1918
Ætna Life	4.54	4.63	4.62	4.41	4.51	4.49	4.48	4.56	4.63	4.68	4.73	4.97	4.89	5.11	5.40	5.19	5.11	5.12	5.02	5.14	4.51	4.56	5.02	5.12	4.87
Bankers, Neb	5.13	4.88	4.19	3.05	5.24	5.01	4.99	5.00	4.97	5.03	5.07	5.07	4.96	4.88	4.92	5.04	5.14	5.17	5.07	5.16	4.94	5.00	4.96	5.12	5.06
Berkshire	4.55	4.47	4.64	4.56	4.78	4.73	4.87	4.82	5.09	5.19	5.07	4.95	4.87	4.80	4.88	4.89	4.89	4.88	4.90	4.92	4.56	4.95	4.91	4.89	4.86
Central of U.S.A.	5.53	3.38	6.01	3.85	4.56	5.56	4.76	4.96	5.76	5.94	6.13	6.42	6.48	6.15	5.99	6.24	6.70	6.45	6.22	6.18	4.51	5.48	6.21	6.34	6.20
Connecticut General	5.11	5.02	4.87	5.01	4.89	5.02	4.98	4.84	5.08	5.22	5.24	5.19	5.32	5.37	5.42	5.39	5.54	5.51	5.49	5.50	5.02	5.04	5.32	5.50	5.33
Connecticut Mutual	4.84	4.75	4.63	4.58	4.65	4.69	4.68	4.83	4.83	4.83	4.76	4.80	4.81	4.82	4.81	4.87	5.00	5.01	4.98	5.01	4.70	4.77	4.80	4.97	4.82
Equitable, New York	4.49	4.52	4.44	4.39	4.28	4.47	4.38	4.36	4.53	4.57	4.51	4.54	4.56	4.46	4.56	4.60	4.63	4.50	4.76	4.61	4.41	4.43	4.50	4.65	4.53
Equitable, Des Moines	6.46	5.88	5.75	5.48	5.39	5.63	5.44	5.35	5.71	5.53	5.61	5.54	5.54	5.75	5.83	5.95	6.03	6.03	5.70	5.77	5.73	5.54	5.67	5.88	5.76
Fidelity Mutual	5.00	5.59	5.41	5.50	5.39	5.28	5.58	5.39	5.32	5.40	5.20	5.14	5.36	5.35	5.40	5.28	5.33	5.38	5.40	5.33	5.40	5.39	5.31	5.35	5.34
Franklin Life	4.22	4.83	4.80	5.22	4.61	5.07	5.07	5.29	5.11	5.10	5.33	5.07	5.02	4.93	4.89	5.19	5.36	5.43	5.49	5.50	4.79	5.13	5.04	5.40	5.20
German Mutual	6.14	5.97	6.33	5.91	5.73	5.65	5.56	5.46	5.42	5.40	5.50	5.39	5.42	5.30	5.48	5.49	5.71	5.83	5.71	5.75	6.03	5.49	5.42	5.71	5.65
Guardian N.Y.	4.91	4.91	4.91	4.87	4.81	4.88	4.80	4.80	4.96	4.76	4.73	4.65	4.69	4.84	4.92	4.93	4.87	4.91	4.85	5.12	4.89	4.83	4.77	4.94	4.86
Home Life	4.44	4.67	4.81	4.72	4.73	4.76	4.81	4.57	4.85	4.79	4.87	4.88	4.89	4.92	4.92	4.91	4.87	4.86	4.90	4.89	4.70	4.76	4.90	4.89	4.84
John Hancock	5.08	5.09	4.96	4.95	4.85	4.70	4.69	4.63	4.79	4.94	4.79	4.87	4.98	5.12	5.12	5.24	5.31	5.28	5.25	5.17	4.97	4.77	5.00	5.24	5.08
Life Ins. Co. of Va	5.73	5.03	4.66	4.48	4.68	4.67	4.83	4.77	4.87	5.14	5.34	5.28	4.57	5.53	5.54	5.64	5.73	5.72	5.79	5.91	4.87	4.90	5.45	5.77	5.55
Manhattan	4.92	5.21	5.02	5.10	5.18	5.38	5.32	5.20	5.27	5.21	5.10	5.02	4.99	5.41	5.00	4.92	4.85	5.29	5.46	5.63	5.09	5.27	5.10	5.22	5.17
Maryland Life	4.75	4.86	4.71	4.35	4.58	4.84	4.43	4.79	4.85	4.87	4.98	5.17	5.20	5.15	5.18	5.30	5.02	5.07	5.14	5.19	4.64	4.76	5.14	5.20	4.98
Massachusetts Mutual	4.78	4.81	4.74	4.65	4.59	4.63	4.64	4.65	4.64	4.69	4.74	4.77	4.82	4.88	4.88	4.90	5.00	5.06	5.06	5.01	4.73	4.65	4.82	5.01	4.86
Metropolitan	4.65	4.45	4.73	4.39	4.35	4.48	4.80	4.67	4.83	4.70	4.89	4.92	4.96	4.92	4.95	4.98	4.97	5.01	5.07	5.12	4.55	4.71	4.93	5.04	4.94
Michigan Mutual	6.49	5.51	5.33	5.21	5.17	5.09	5.10	5.14	5.11	5.11	5.12	5.13	5.11	5.12	5.13	5.24	5.22	5.19	5.17	5.17	5.48	5.11	5.12	5.19	5.21
Mutual Benefit	5.23	4.93	4.97	4.96	4.81	4.93	4.82	4.91	4.94	4.95	4.90	4.92	4.92	4.96	5.00	5.02	4.98	5.02	5.04	4.90	5.03	4.92	4.94	4.99	4.97
Mutual of New York	4.74	4.52	4.39	4.36	4.45	4.54	4.68	4.70	4.86	4.80	4.74	4.76	4.70	4.69	4.69	4.52	4.69	4.71	4.72	4.66	4.51	4.72	4.71	4.67	4.67
National Life	4.67	5.31	4.93	4.97	4.91	5.01	4.94	4.89	4.94	4.89	4.90	4.90	4.96	5.05	5.11	5.08	5.12	5.09	5.07	5.09	5.00	4.93	4.99	5.09	5.02
New England	4.54	4.63	4.72	4.63	4.73	4.70	4.99	4.59	4.79	4.77	4.71	4.67	4.65	4.63	4.63	4.61	4.65	4.70	4.66	4.63	4.68	4.77	4.65	4.65	4.67
New York Life	4.77	4.60	4.42	4.49	4.38	4.29	4.36	4.44	4.54	4.54	4.49	4.50	4.51	4.54	4.61	4.55	4.57	4.64	4.68	4.60	4.54	4.45	4.53	4.61	4.55
Northwestern	5.00	4.79	4.98	4.65	4.63	4.77	4.73	4.72	4.76	4.85	4.85	4.86	4.97	4.88	4.89	4.97	4.91	5.03	5.06	5.01	4.80	4.77	4.89	5.01	4.89
Pacific Mutual	4.42	4.71	4.68	5.46	5.15	5.21	5.23	5.18	5.22	5.16	5.22	5.40	5.63	5.81	6.01	6.10	6.04	6.12	6.06	5.95	5.94	5.18	5.51	6.04	5.94
Penn Mutual	5.34	5.12	5.10	5.02	5.05	4.97	5.32	5.06	5.13	5.00	5.04	5.02	5.05	5.01	5.00	5.05	4.97	5.14	5.05	4.95	5.11	5.10	5.03	5.03	5.05
Phœnix Mutual	5.41	5.29	5.28	5.19	5.13	5.10	5.15	5.19	5.11	5.14	5.23	5.18	5.20	5.25	5.30	5.28	5.39	5.42	5.35	5.42	5.25	5.14	5.24	5.37	5.28
Presbyterian Ministers	5.26	4.98	5.47	4.77	4.58	4.62	4.40	4.58	4.64	4.94	4.55	4.34	4.45	4.39	4.28	4.31	4.27	4.33	4.30	4.24	4.97	4.66	4.39	4.29	4.43
Provident L. and T.	4.29	4.41	4.67	4.77	4.63	4.48	4.52	4.67	5.20	5.15	5.11	5.10	5.02	5.06	5.07	5.03	4.99	4.99	5.02	5.11	4.57	4.82	5.07	5.03	4.92
Prudential	4.99	4.96	4.94	4.52	4.72	4.71	4.67	4.70	4.74	4.66	4.65	4.64	4.74	4.76	4.77	4.71	4.95	4.71	4.84	4.69	4.79	4.69	4.72	4.77	4.75
Register Life	3.92	3.98	4.67	3.80	4.38	4.90	4.98	5.27	5.28	5.17	5.34	5.33	6.07	5.86	5.83	5.88	5.82	6.14	5.95	5.86	4.19	5.15	5.72	5.93	5.71
Royal Union	6.36	6.56	5.59	6.03	5.90	6.25	6.14	6.13	6.00	5.93	5.90	6.03	5.98	6.23	6.16	6.18	6.13	6.04	5.90	5.84	6.01	6.07	6.08	6.00	6.03
Security Mutual, N.Y.	3.59	5.64	2.84	3.19	3.06	4.39	4.17	4.60	4.77	4.98	4.77	4.63	4.71	4.73	4.87	4.97	4.98	5.17	5.19	5.20	3.54	4.63	4.75	5.11	4.80
State Life, Ind	5.33	5.30	5.07	5.10	4.78	7.95	6.27	6.35	6.04	6.03	5.99	5.93	5.94	6.00	5.98	6.03	6.03	5.99	5.84	5.78	5.25	6.34	5.97	5.92	5.98
State Mutual, Mass	4.93	4.88	4.78	4.66	4.89	4.74	4.67	4.76	4.78	4.74	4.52	4.52	4.66	4.68	4.77	4.92	4.85	4.83	4.90	4.93	4.82	4.74	4.64	4.89	4.78
Travelers	5.02	5.14	4.88	5.02	4.91	5.02	5.47	4.91	4.99	4.95	4.99	4.96	5.07	4.98	5.10	5.12	5.16	5.05	5.06	5.01	4.99	5.06	5.02	5.08	5.05
Union Central	6.71	6.44	6.39	6.53	6.54	6.50	6.53	6.29	6.47	6.39	6.53	6.47	6.35	6.28	6.26	6.42	6.44	6.51	6.51	6.48	6.55	6.43	6.36	6.47	6.44
Union Mutual	4.43	4.04	4.15	4.37	4.34	4.36	4.39	4.45	4.50	4.55	4.51	4.62	4.59	4.61	4.57	4.50	4.39	4.49	4.54	4.30	4.28	4.46	4.58	4.44	4.46
United States	5.07	4.99	5.16	5.21	5.41	5.39	5.10	5.10	5.14	5.28	5.14	5.15	5.28	5.04	5.04	5.07	5.22	5.26	5.21	5.32	5.17	5.20	5.13	5.22	5.18
Averages (41 Cos.)	4.81	4.67	4.61	4.58	4.61	4.63	4.68	4.68	4.80	4.77	4.79	4.78	4.79	4.79	4.84	4.83	4.88	4.91	4.94	4.89	4.69	4.74	4.79	4.89	4.81
ALLIANCE NATIONALE	....	....	....	....	....	....	....	5.19	5.38	5.54	5.65	5.75	5.81	5.84	5.95	6.19	6.39	6.45	6.49	6.48	Moyenne de 1906–1918 5.93				

CAUSERIE FEMININE

L'économie intelligente

L'économie est une des qualités les plus indispensables pour une femme, une ce celles qui rendent le foyer meilleur, plus accueillant, plus doux. Avec le même budget, la femme économe donne aux siens plus de confort ou plus de luxe suivant la situation. Je crois bien qu'en principe, toutes, ou presque toutes les femmes, ont la bonne intention d'être économes, mais combien peu arrivent à ce que j'appellerai "l'intelligence de l'économie"!

Une femme n'est pas économe intelligemment, à mon sens, quand, avec un petit budget de toilette, elle achète de la mauvaise qualité, de la "camelotte" pour payer moins cher. On l'a dit avec raison: "Le bon marché est toujours cher". En effet, il faut renouveler souvent de semblables achats, la dépense totale reste la même, pour le moins, et certes le résultat est moins profitable au point de vue de l'élégance.

De même une femme économe qui se prive systématiquement de tout ce qui fait le charme de la vie, élégance, gentils colifichets, un peu d'inutilités, économie peu séduisante, pour elle d'abord, pour les autres ensuite. Cette vertu farouche est généralement peu appréciée de chacun, de la gent masculine en particulier. Une femme de goût, qui s'y connaissait, l'a dit excellemment: "Il faut que les femmes aient un mérite aimable et joignent les grâces aux vertus."

L'homme est vaniteux par essence, il aime que l'argent qu'il apporte dans le ménage "représente"; il a le goût du confort, de l'élégance, du luxe parfois. L'épouse excellente mais rigoriste, qui le sèvre de ces jouissances par économie, poursuit un but louable, mais atteint généralement un résultat désastreux. Le mari a l'air de se soumettre, pour avoir la paix, mais en réalité il ne cède qu'en apparence et va chercher ailleurs, restaurant, café, cercle — ou pis encore — la part de superfluités qu'il réclamait chez lui. Ne vaut-il pas mieux dans ce cas, se conformer aux goûts de son mari et jouir avec lui des agréments de la vie?

—o—

Ayons donc l'économie aimable et non sévère, et tachons de donner avec nos ressources, le plus de bien-être posssible. Comparons, consultons, agissons avec l'aide de femmes entendues qui ont de l'expérience, de l'ingéniosité, de l'habileté. Ne disons jamais: "C'est impossible!" Nous pouvons toujours quand la necéssité nous pousse! Et c'est tellement intéressant, stimulant, ce beau courage qui ne désarme jamais, qui veut toujours davantage, toujours mieux pour les autres, les chers autres du foyer familial.

C'est aussi pour que les siens aiment encore plus le foyer, pour qu'ils en soient fiers, que la femme ingénieuse met tous ses soins à briller de son mieux, avec les moyens dont elle dispose. Que de maris sont retenus à la maison quand ils peuvent recevoir leurs amis de façon correcte et agréable! Ils sont flattés, et, inconsciemment, ils s'en attribuent le mérite: cette femme si habile, maîtresse de maison incomparable, elle est à eux, ils l'ont choisie, ils l'ont formée: ils diraient presque qu'ils l'ont "dressée"!

Laissons-leur cette charmante illusion qui met de l'huile dans les rouages compliqués de la machine conjugale; glissons sur cette petite faiblesse qui n'entame pas leurs belles qualités de travail, de courage, de responsabilité, et flattons doucement leur vanité pour qu'ils se plaisent chez eux; cela ne fait de mal à personne!

Puisque nous avons avoué en cachette que nos maris sont un peu vaniteux, nous savons toutes qu'ils aiment, quand ils sortent avec nous, à être fiers de notre élégance. Alors même que les sentiments tendres ont disparu, le mari possesseur par nature, veut que sa femme, la chose à lui, lui fasse honneur.

Malheur aux petites femmes qui, par économie certes, mais par une économie bien mal comprise, bien peu intelligente, bien dangereuse pour la paix du ménage, infligent à leur mari l'humiliation de les emmener, mal fagotées, dans leurs pauvres robes démodées ou indéfiniment retapées! Les comparaisons sont trop faciles... hélas!

—Mon mari me donne tant par mois, direz-vous. Comment voulez-vous que j'arrive à être élégante, à donner du confort dans ma maison, à recevoir souvent? Je ne veux rien sacrifier sur l'éducation de mes enfants. Que faire?

Oui, cela est difficile et complexe. Ce qui doit consoler et encourager, c'est que le problème reste à peu près le même pour toutes. Quand le budget est plus fort, le train de vie est plus coûteux, les obligations plus nombreuses et les difficultés sont pareilles.

Presque toutes, dans la bonne bourgeoisie, les femmes sont tenues avec leurs ressources à certaine représentation, à une élégance à laquelle on ne peut pas renoncer sans déchoir: comme tout est relatif, les ressources sont toujours insuffisantes pour les besoins. Je vois autour de moi des femmes dont la situation pécuniaire est de beaucoup supérieure à d'autres. Or, ce sont les mêmes embarras, les mêmes inquiétudes devant les dépenses imprévues, les mêmes combinaisons savantes pour arriver à nouer les deux bouts.