

subit, de par la vente, un dommage spécial, ou s'il a pour l'objet vendu une particulière affection, comme serait un souvenir de famille ; ou si la privation de cet objet, à ce moment donné, entraîne pour lui la perte d'un gain considérable, etc..

Semblablement, un prix inférieur à la valeur réelle peut être juste si le vendeur consent *librement* et que l'acheteur n'abuse pas de la pauvreté ou d'une nécessité urgente, qui forcerait le vendeur à se dessaisir.

Une question se pose : Le vendeur peut-il exiger plus que le prix courant maximum, à raison de l'utilité spéciale que l'acheteur retirerait de la transaction ? Non, dit S. Thomas, parce que " l'avantage spécial qu'offre l'objet pour l'acheteur ne vient pas du vendeur, mais bien des conditions particulières où se trouve le premier. Personne ne peut vendre ce qui n'est pas sien."

Noldin, toutefois, et quelques autres moralistes modernes concèdent au vendeur le droit à un bénéfice modéré, tiré de ce chef, si l'acheteur n'a eu en vue que sa convenance ou son plaisir. Tous s'accordent, au contraire, à condamner un bénéfice extorqué au besoin ou à la nécessité.

Ajoutons, ce qui peut n'être pas inutile, qu'il est toujours interdit de mentir.

Comme tout cela est raisonnable et chrétien ! et combien différent de la pratique suivie par le commerce moderne !

B.

PENSÉE.

On n'imagine pas tout ce que peut pour le bien ou pour le mal la plus petite poignée d'hommes, à la condition qu'ils aient l'union, la persévérance, le courage. En une vingtaine d'années, dans une région que je connais bien, j'ai vu un canton absolument bon devenir mauvais par la seule influence de trois hommes. A l'inverse, dans la même région, j'ai vu un autre canton presque subitement retourné de mal en bien par l'action, non pas de trois hommes, mais d'un seul ; cet homme savait vouloir, surtout il savait oser.

Pierre de la GORCE.

C
A

3
3
3
3
30

au
Le
les

Siè
Bu
Age