à notre clientèle pendant que la vente du stock de faillite durerait. Ensuite, il leur a paru que c'était le moyen de fermer, pendant quelque temps, au moins, un magasin depuis longtemps établi, de distribuer sa clientèle entre les autres marchands et de détourner ainsi de leur côté le commerce qui s'y faisait. Et si, ensuite, un nouveau marchand venait s'établir là, il aurait à se faire une nouvelle clientèle, à commencer par le commencement comme les autres et à payer 100 cents dans la piastre.

L'association s'y est prise de la manière suivante: Un comité a été envoyé examiner minutieusement le stock et vérifier l'inventaire, de façon à donner à l'Association une idée des prix qu'il serait prudent de payer. Ensuite, le comité fut autorisé à offrir une somme de tant dans la piastre, laquelle offre fut acceptée. Dès que l'Association fut avisée que son offre avait été acceptée et que le stock lui appartenait, chacun des membres prit sa part des marchandises de fonds, suivant ses capacités, au prix régulier du marché, et aux mêmes termes que ceux de l'Association des Epiciers de Gros. Les rayons, comptoirs etc, les chevaux etc, furent vendus avec profit à des membres et à des étrangers et le reste fut partagé en lots dont chacun des membres en prit un, au prix qu'il a cru pouvoir lui permettre de le revendre sans perte. Comme le stock avait été payé 75c dans la piastre, il y a marge suffisante pour un bon profit qui sera distribué entre les membres même en supposant qu'il y ait perte, l'Association croit qu'elle y gagnera encore pour les raisons que je viens de mentionner.

Mon opinion personnelle est que l'association a pris le moyen le plus facile, et le plus satisfaisant de disposer d'un stock de banqueroute et il n'y a eu aucune difficulté à partager les articles, chacun des membres étant désireux de réduire le stock aussi promptement que possible.

Notre confrère ajoute: L'absorption d'un stock de banqueroute par le commerce local ordinaire, sans le moindre arrêt des affaires, est encore ce qui a été fait de mieux par une association commerciale. Constatons à l'honneur des épiciers de Sarnia avec quelle loyauté, quelle largeur d'esprit et quelle cohésion les épiciers de Sarnia ont su mettre en pratique ce nouveau moyen de liquider les stocks de faillites. C'est la solution d'un problème qu'a longtemps occupé l'attention des gens intelligents et droits. S'il n'y avait pas d'autres raisons pour que les épiciers s'organisent en associations, est ce que l'exemple des épiciers de Sarnia ne serait pas suffisant? Le fait que la manière la plus avantageuse—de fait, la seule manière raisonnée—de disposer des stocks de faillites est de s'associer, devrait convaincre tout le monde de la nécessité de l'association:

Les considérations développées par notre correspondant sont très sérieuses et d'ailleurs parfaitement exposées. Empêcher l'arrivée d'un étranger qui aurait vendu le stock à sacrifice est un point très important. Et, non seulement pour les commerçants actuels de tenir ces pirates à l'écart mais cela rend

plus difficile à un nouveau venu de se faire une clientèle dans le même magasin. L'étranger qui se procure un stock de faillite dans une ville, a, en quelque sorte, acheté en même temps la clientèle du failli et il peut conserver cette clientèle en lui vendant d'abord, le stock de faillite à bas prix et en l'amenant tranquillement à payer le plein prix pour le nouveau stock, s'il se décide à continuer. Mais celui qui vient s'y établir d'abord avec un stock acheté régulièrement a beaucoup plus de difficultés à réunir de nouveau la clientèle du magasin qui s'est éparpillée chez les autres pendant que le magasin était vacant.

Nous n'avons pas besoin de recommander, n'est-ce pas, à nos lecteurs l'exemple des épiciers de Sarnia; malheureusement il n'y a pas beaucoup de places, en dehors de Montréal, où il existe une association de marchands qui pourrait suivre cet exemple. Pourtant, il y a la Chambre de Commerce du Comté d'Arthabaska, à qui revient de droit l'honneur d'en faire l'essai dans notre province. Nous attendons avec impatience qu'elle nous en donne des nouvelles.

LE COMPTOIR DE LIQUIDATION

Une réunion des gérants des banques de la ville a eu lieu à la Banque des Marchands jeudi dernier au sujet du Comptoir de Liquidation. Etaient présents: M. MacDougall, de la banque de Québec; M. Crombie, de la banque du Commerce, M. Penfold, de la banque B. N. A. M. Garand, de la banque Ville-Marie; M. Brunet de la banque Nationale; M. Prendergast, de la banque d'Hochelega; M. Balfour, de la banque Union, M. Macdonald, de la banque de la Nouvelle Ecosse, M. Gault de la banque des Marchands et M. de Martigny, de la banque Jacques-Cartier, M. Macdougall fut appelé à prendre la présidence et M. Gault fut prié d'agir comme secrétaire.

Voici le rapport qui a été soumis à l'assemblée:

"Pendant l'année qui vient d'expirer, le Comptoir de Liquidation a accompli ce qu'on en attendait; il a fonctionné tranquillement et sans le moindre embarras. Le système de confier à chaque banque, à tour de rôle, pour un mois, la direction du comptoir, a donné de bons résultats, ainsi que le mode de règlement avec la banque de Montréal. Le montant total des bordereaux pendant 1890 a été de \$473,984,000 contre \$454,528,000 en 1889, soit une augmentation de près de 5 p.c. Voici un tableau des montants pour chaque mois des deux années de l'existence du Comptoir:

	1889	1890
Janvier.....	\$36,800,000	\$34,307,000
Février.....	32,197,000	31,910,000
Mars.....	33,009,000	33,590,000
Avril.....	33,742,000	34,154,000
Mai.....	37,002,000	42,174,000
Juin.....	38,438,000	41,318,000
Juillet.....	40,599,000	42,232,000
Août.....	38,396,000	41,683,000
Septembre.....	38,675,000	44,667,000
Octobre.....	46,433,000	43,640,000
Novembre.....	42,118,000	43,134,000
Décembre.....	37,119,000	40,175,000
	\$454,528,000	\$473,984,000

Montant le plus élevé pour une semaine, en 1889, 14 Novembre, \$11,333,477.

Montant le plus élevé pour une semaine en 1890, 13 Novembre, \$12,653,234.

Montant le moins élevé pour une semaine en 1889, 31 Janvier \$6,988,474.

Montant le moins élevé pour une semaine en 1890, 30 Janvier, \$6,487,997.

Maximum d'une journée, en 1889, 4 Juin, \$2,469,039.

Maximum d'une journée, en 1890, 3 Janvier, \$3,371,622.

Minimum d'une journée en 1889 28 Janvier, \$759,894.

Minimum d'une journée en 1890, 28 avril, \$843,385.

Moyenne par jour en 1889 \$1,485,000.

Moyenne par jour en 1890, \$1,549,000.

On voit par ces chiffres que le commerce de la ville augmente et diminue par périodes régulières.

Il existe maintenant au Canada et aux Etats-Unis soixante et une villes où le système de comptoirs de Liquidation est employé et dont la statistique est régulièrement publiée. Les chiffres suivants, donnés par Bradstreets indiquent la position occupée par la place de Montréal.

Bordereaux en 1890	
New York.....	\$ 37,458,607,608
Boston.....	5,130,878,745
Chicago.....	4,093,145,914
Philadelphie.....	3,710,248,015
St Louis.....	1,118,573,219
San Francisco.....	851,066,172
Pittsbury.....	786,684,931
Baltimore.....	753,093,193
Cincinnati.....	640,579,450
Nouvelle Orléans.....	523,885,434
Kansas City.....	492,207,771
Montréal.....	473,985,131

Comme on le voit, nous occupons la douzième place sur la liste.

Le comité du comptoir n'a pas eu de réunion pendant l'année. Chacune des banques a payé une cotisation de \$50 pour les frais du comptoir et tous frais payés, il reste en caisse \$44,10.

Toutes les dépenses sont payées par chèque signé du président et du secrétaire du comité. Il a été proposé, et convenu que la cotisation serait réduite cette année à \$40.00 ce qui paraît amplement suffisant pour couvrir toutes les dépenses de cette année.

Les messieurs dont les noms suivants ont été nommés membres du comité de direction pour 1890: MM. Thomas Macdougall, J. Penfold, H. V. Meredith, A. S. de Martigny, A. M. Crombie, T. V. Macdonald et John Gault.

M. A. Chouinard vient d'acheter, le fonds de magasin de cuirs et fournitures de cordonnerie de la maison J. H. Galarneau & Cie, 275 rue St Paul, Montréal, à des conditions très avantageuses dont il se propose de faire bénéficier ses clients. M. Chouinard n'est pas un inconnu dans le commerce de cuirs; il a été 18 ans dans les maisons Lemire, Barnabé, Chevalier et Galarneau et y a acquis une expérience du commerce et de la marchandise qui lui permet de garantir satisfaction aux acheteurs.

LA CHARTREUSE

Cette liqueur, fameuse dans le monde entier, est fabriquée par les moines de la Grande-Chartreuse. L'abbaye de la Grande-Chartreuse, fondée dans la seconde moitié du onzième siècle par St Bruno, est située dans les Alpes, à douze milles de Grenoble, chef-lieu du département de l'Isère, capitale de l'ancienne province du Dauphiné, France. La Grande-Chartreuse est la maison-mère de l'Ordre qui possède quinze autres maisons secondaires tant en France qu'en Italie, en Suisse et en Autriche.

Lors de la suppression des ordres religieux, en France, par le gouvernement républicain, la Grande-Chartreuse seule a été épargnée, et cette espèce de tolérance a soulevé bien des commentaires. La France n'était pas prête à lacher une industrie florissante qui lui fait honneur, et si l'on avait fermé le couvent, nul doute que les Chartreux ne se fussent rendus en Suisse ou en Autriche emportant le secret de leur industrie avec eux. Voilà pour la question de l'honneur national à côté de laquelle venait se placer la question de l'intérêt financier. En renvoyant les Chartreux, on supprimait du coup un revenu de 600,000 francs que la Grande-Chartreuse fait entrer chaque année dans les caisses de l'Etat sous forme de droits sur l'alcool qui lui est nécessaire pour fabriquer la liqueur.

Il y a du vrai là dedans, mais il existait une autre considération d'une ordre supérieure. La fermeture du couvent aurait amené une perturbation profonde, complète, dans tout un département. En effet la fabrication de la Chartreuse, est la principale ressource des habitants de l'Isère entier. Quant aux Chartreux, vivant dans la règle monastique la plus sévère qui existe, ils n'ont pas besoin d'argent pour eux-mêmes, et tous les profits qu'ils font sur la vente de la liqueur dont le secret seul leur appartient, est employé pour l'intérêt général de la contrée. On dit que les bénéfices annuels s'élèvent à plusieurs millions: c'est un revenu princier, comme on le voit, mais les moines savent en faire un usage princier pour les autres. Presque tout cet argent est employé au soulagement des pauvres et à l'exécution de travaux d'utilité publique. Il y a quelques années, une nouvelle avait été répandue, qui avait jeté l'inquiétude dans tout le département; on disait que les Rothchild avaient offert d'acheter la fabrique et de payer 80,000,000 de francs pour la formule seule. Quelque alléchante que fût l'offre, les bons religieux l'avaient refusée carrément.

Il ne faudrait pas croire que ce sont les Chartreux qui font tout le travail. Au contraire, leur rôle se réduit à la haute surveillance et le reste est fait par des mains payées.

Les gens du pays sont envoyés aux temps convenables, dans les montagnes à la récolte des plantes pour lesquelles ils reçoivent un juste salaire. Ces herbes sont mises à macérer dans de l'alcool étendu d'eau qui est acheté et non fabriqué par l'abbaye; après une macération suffisante, on opère la distillation. Hors le choix des herbes et leurs proportions, tout cela est purement élémentaire, et toute