

récriminer contre les banques si leurs bénéfices étaient exagérés ; mais, si on veut être de bon compte, on conviendra que les actionnaires des banques se contentent de dividendes très raisonnables. Combien de propriétaires et de marchands seraient mécontents si leurs immeubles ou leur maison de commerce ne leur rapportait pas un taux d'intérêt plus élevé que le taux des dividendes alloués aux actionnaires des banques !

Dans cette question d'intérêt, il y a également à tenir compte de l'offre et de la demande.

Si les banques ont plus d'offre d'argent qu'elles n'ont de demande à satisfaire, elles seront disposées à payer moins d'intérêt, cela se conçoit.

On dira bien qu'on trouve toujours à prêter. O'est vrai ; mais on ne trouve pas toujours à prêter sans risque ou du moins contre garantie valable ; et les banques prêtent avec sagesse, il faut le croire.

Du reste, remarquons que les banques qui pourraient émettre au besoin pour 67 millions environs de leurs propres billets n'en ont émis que pour 47 millions, ce qui prouve bien qu'elles ne sont pas affamées.

Elles ont, à l'étranger, une douzaine de millions qui leur rapporte à peine 3½ à 4 p. c. peut être, ce qui n'est pas un placement pour une banque.

On voit par toutes ces remarques quelle tâche ardue a entrepris le comité de la Chambre de Commerce.

Nous avons hâte de lire son rapport ; nous croyons que sa conclusion devra être celle-ci :

Les banques sont elles-mêmes juges de l'intérêt qu'elles peuvent payer à leurs déposants et les déposants qui ne veulent pas s'en contenter devront chercher à placer ailleurs leur argent d'une façon plus rémunératrice.

LA LIGNE FRANCO-CANADIENNE

La Chambre a adopté à l'unanimité une résolution tendant à subventionner la ligne franco-canadienne qui a inauguré l'an dernier son service entre Montréal et la France.

Le commerce entre le Canada et la France, bien qu'il soit en voie d'augmentation, est loin d'avoir atteint le développement auquel il est appelé. Une ligne de navires reliant directement les deux pays peut beaucoup en ce sens, le gouvernement canadien l'a compris et

n'a pas hésité à en donner une preuve tangible.

Une subvention annuelle de \$50,000 avait été votée, il y a quelques années, par le Parlement fédéral ; cette somme a été jugée insuffisante pour obtenir un bon service aux conditions imposées par le gouvernement. La subvention est portée à \$100,000 et pour l'obtenir la compagnie franco-canadienne devra faire dix-huit voyages par an, douze en été et six en hiver.

En été les navires devront toucher Québec et Montréal et en hiver St-Jean et Halifax.

Nos exportations en France devront se ressentir fortement d'une ligne directe dont l'existence semble assurée non seulement par la subvention du Canada, mais également par les primes à la navigation qu'accorde le gouvernement français aux navires de sa nationalité.

C'est à nos exportateurs maintenant de profiter des nouvelles facilités de développement pour notre commerce. L'exposition de Paris en 1900 a fait connaître en France et nos ressources et nos produits : le terrain semble donc bien préparé ; à nos hommes d'affaires il appartient d'en tirer tout le parti possible.

QUE VAUT LA MESURE ?

La commission d'hygiène de Montréal demande au Bureau Provincial d'Hygiène, dans le but de protéger la ville contre l'invasion de la variole, de faire vacciner à leur arrivée tous les voyageurs venant de l'Ouest.

Si la vaccination des sujets, chez qui la picote n'est encore qu'à l'état d'incubation, peut les rendre indemnes, la mesure est excellente. Mais si, malgré la vaccination, la maladie doit suivre son cours quand même, la mesure est au moins inutile pour cette catégorie de voyageurs, et elle n'empêchera pas ceux qui les approcheront d'être exposés à la contagion.

Quant à ceux qui, absolument indemnes au moment de leur départ de l'Ouest, n'auront pas contracté le mal en cours de route, pas n'est besoin de les vacciner, ils ne sont pas à craindre pour la contagion du mal.

Donc, nous le répétons, à moins qu'il ne soit prouvé que la vaccination arrête le mal dans la période d'incubation, la mesure est non-seulement inutile mais vexatoire.

La mesure est également par trop radicale, car il vient tous les jours des voyageurs de localités absolu-

ment indemnes et ceux-là aussi devraient avec une règle aussi générale être vaccinés à leur arrivée. Beaucoup, en ce cas, préféreront ne pas voyager ; les affaires en souffriront inutilement.

Evidemment, des mesures de protection sont nécessaires, mais encore faut-il qu'elles soient efficaces. Quand il s'agit de la santé publique on ne doit pas reculer devant l'adoption de moyens même extrêmes pour éviter qu'elle soit compromise, à la condition toutefois que ces moyens extrêmes concourent réellement à l'obtention du but à atteindre.

LIVRES BLANCS

Pour votre prochaine commande de livres blancs, adressez-vous à Ed. Léveillé & Cie, relieurs, No 37 rue St Gabriel, téléphone Bell Main 2625, c'est leur spécialité. Réglage spécial, reliure de première classe ; demandez leurs prix.

LA GACHE DES MARQUES

Quand on souffre d'un mal, il faut songer au remède qui le doit guérir.

Le mal dont il est question n'est pas spécial à Montréal, il existe partout où la concurrence est vive. Seulement tandis qu'ailleurs on cherche et on arrive à y porter remède, ici on laisse les choses aller. Souvent, nous avons fait entendre la voix contre la gâche des prix et nous avons attiré l'attention des diverses associations de marchands sur la nécessité de prendre des mesures pour la faire cesser.

Nous trouvons chez un de nos confrères parisiens, *L'Épicier* l'article suivant qui ne peut qu'intéresser les commerçants en leur indiquant comment ils peuvent enrayer une des causes de pertes et souvent de ruine :

Depuis fort longtemps, nous avons eu l'occasion, et cela à maintes reprises, de faire campagne contre la déplorable habitude qu'ont les épiciers de se faire une concurrence acharnée, sur les grandes marques des produits plus particulièrement goûtées par le public.

Cette façon d'opérer est doublement désastreuse : d'abord pour les épiciers qui débitent en quantités les articles dits de marques, sans en retirer un profit suffisant pour couvrir même leurs frais généraux.

Il résulte donc de ce système que plus ils débitent de ces articles, plus ils s'acheminent vers la ruine.

Lorsqu'ils s'aperçoivent, un peu