

ou effets, à la convenance de ceux qui les leur demandent.

Le commerce du change s'établit, directement ou par intermédiaire, entre ceux qui ont des dettes à payer dans différents pays, et ceux qui ont des créances à y recevoir. Il consiste pour les négociants et les banquiers, à vendre l'argent qui leur est dû dans différentes villes de leur pays ou des pays étrangers à des personnes qui leur en paient la valeur.

Cette transmission se fait au moyen de la *lettre de change* ou ordre adressé par le créancier à son débiteur de payer à un délégué.

On évite ainsi le transport des monnaies à des distances plus ou moins éloignées, par une compensation des dettes des particuliers, des localités et des nations elles-mêmes entre elles.

En jurisprudence, le mot *change* s'entend par la convention de donner une chose pour une autre, d'un lieu à un autre. C'est enfin, un contrat de change.

ECHANGE.

Le *Change*, dont nous venons de parler, procède naturellement des relations sociales et commerciales qui ont dû s'établir entre les groupes humains lors de leur formation.

Dans l'enfance de la société comme au sein de la civilisation, la plupart des transactions roulent sur les échanges, les uns de produits naturels ou industriels contre des produits naturels ou manufacturés, les autres de produits naturels ou industriels contre du numéraire. Mais de quelque manière que l'on considère la chose, on arrive à cette conclusion nécessaire, essentielle, que chacun vit de son travail en échange duquel il veut avoir sa part du travail d'autrui. La monnaie ne paraît dans l'échange qu'en qualité d'intermédiaire; elle ne se consomme pas; à proprement parler, elle n'est utile à rien: on ne peut ni s'en nourrir, ni s'en vêtir, et cependant, elle rend seule, jusqu'ici, les échanges faciles ou mêmes possibles, parce qu'elle est le seul étalon sur lequel on puisse baser la valeur des articles de transaction. Sans monnaie, chacun serait obligé de trouver à acheter pour vendre ou à vendre pour acheter.

La perfection de l'échange, c'est donc l'extrême division du travail, en vertu de laquelle un simple ouvrier employé à faire des têtes d'épingles est maître de choisir parmi tous les produits du monde, celui qu'il lui plaît d'échanger contre le prix d'une journée, qu'il ait à satisfaire une nécessité de la vie, une fantaisie de luxe, ou bien qu'il veuille, en vue de l'avenir, offrir une partie ou tout du prix de son travail, à l'achat ou à l'acquit, partiel ou total d'une propriété quelconque.

Nous citons ce fait particulier, tout à fait élémentaire rentrant dans la vie simple d'un particulier mais si nous voulions, considérer le système commercial actuel d'échange dans toute son expansion, nous n'aurions qu'à jeter un coup d'œil sur le tableau officiel des importations et des exportations récipro-

ques entre les différents pays du monde.

Le Canada importe par an pour une centaine de millions de piastres et il en exporte pour environ autant. Est-ce à dire que ceux qui, collectivement, nous achètent pour cent millions, nous envoient la même somme en numéraire comme paiement, et que nous-mêmes, pour prix de nos importations, nous devions faire sortir de chez nous la même quantité d'argent? Non. En vertu des combinaisons commerciales du change et de l'échange, il y a peu, entre nations, de mutations de numéraire.

Comme point de comparaison, admettons que le Canada envoie en une année, en Angleterre, pour \$30,000,000. de ses produits; en France pour \$4,000,000. et aux Indes pour \$2,000,000 et qu'il reçoive réciproquement de ces contrées pour \$25,000,000; \$10,000,000 et \$3,000,000. La comparaison donne un surplus des importations sur les exportations, de \$2,000,000 qu'il faudra nécessairement fournir en monnaie courante ou en autre effet de change, mais pour la compensation de \$36,000,000. elle se fera sans mutation de numéraire entre les pays en rapport de commerce, par la simple négociation des lettres de change. Dans nos rapports d'échange avec l'Angleterre, nous devons à celle-ci un surplus de \$5,000,000, tandis que la France et l'Inde nous redonnent \$7,000,000. Mais d'un autre côté, les négociants ou les commissionnaires anglais ont des relations d'affaires équivalentes avec ceux de France et de l'Inde avec lesquels ils échangeront nos obligations pour la compensation, c'est-à-dire, pour \$5,000,000. Nous aurons fourni notre bois, nos produits agricoles et des pêcheries, nos minerais; on nous aura procuré, le sucre, le fer, le coton, etc, et nous liquiderons à la fin de l'année sans qu'il y ait eu d'échange important de numéraire entre nous et les pays avec lesquels nous faisons affaire.

(A suivre)

Association des épiciers de Montréal

Assemblée ajournée tenue au Mechanics' Hall, jeudi le 30 avril 1891.

Présents: M. Ed. Elliott, président, au fauteuil;

MM. S. Demers, J. E. Manning, A. D. Fraser, Thos Gauthier, J. O'Shaughnessy, N. P. Laverty, Geo. Hayes, O. Melançon, D. Ruel, F. X. Paquette, J. J. Robillard, P. Legault, D. Bédard, J. J. Auclair, A. S. Daoust, L. M. Soucy, W. J. Rafferty, P. Desormiers, P. B. Ménard, M. Lemieux, F. Bigaoutte, H. Boyer, F. Filiatrault, F. Aubin, W. Corbeil, M. Delahanty, E. Quain, John Dixon et une centaine d'autres.

Le procès-verbal de l'assemblée précédente est lu et adopté.

Le secrétaire donne lecture d'une communication de l'Association des Epiciers Détailliers de Toronto, comme suit:

TORONTO, 15 avril 1891.

Cher Monsieur,

"A notre dernière assemblée annuelle, j'ai reçu instruction de vous transmettre la résolution suivante que nous avons adoptée après mûre délibération

comme étant le meilleur moyen à prendre pour la protection du commerce de détail.

"Nous espérons que vous saisissez la plus prochaine occasion de placer cette résolution devant votre association et nous espérons ardemment que vous l'adopterez dans la forme exacte qu'elle vous est communiquée ici:

"Résolu: Que l'association des Epiciers Détailliers de Toronto s'engage à supporter la Raffinerie de Sucre du St-Laurent de Montréal, et que, en ce qui concerne le sucre granulé, nous ne vendrons que celui de la Raffinerie de Sucre du St-Laurent."

"Vous remarquerez que cette résolution ne restreint pas l'acheteur à une seule maison, que cette maison soit ou ne soit pas dans l'association du gros; mais elle vous demande, en achetant du sucre d'insister pour qu'on vous donne celui qui est fabriqué par la Raffinerie de Sucre du St-Laurent. Nous croyons que ce sucre est le meilleur qu'il y ait actuellement sur le marché; et en nous restreignant à ce sucre, nous supportons la raffinerie qui a toujours fait son possible pour se tenir à l'écart de l'Association des Epiciers de Gros, et n'est actuellement dans la combinaison que parce qu'elle y a été forcée par la pression très forte qui a été exercée sur elle.

"Je désire aussi signaler à votre attention le fait que nous avons décidé de tenir une Convention de détailliers, cet été, et j'espère que vous vous empresserez d'affilier votre association à la nôtre, sur le plan qui a été expliqué dans les journaux de commerce.

"Pour que la convention réussisse, il faut que nous ayons la coopération cordiale de toutes les associations d'épiciers détailliers du pays.

"Je demeure

Votre respectueusement

JOHN F. THACKRAY,
Secrétaire

Sur motion de M. S. Demers, secondé par M. P. Desormiers, la considération de cette lettre est remise à la prochaine assemblée.

M. Geo. Hayes donne avis que, à la prochaine assemblée, il proposera, secondé par M. E. Quain, que M. Dennis Tracy, 421 rue Wellington, soit élu membre de l'Association.

M. le président invite alors l'assemblée à discuter la question de l'augmentation des prix des boissons, rendre nécessaire par l'augmentation du prix des licences.

M. O'Shaughnessy fait rapport que le comité chargé de cette question a adopté certains prix, pour la bière et le porter, et que la circulaire suivante a été distribuée à tous les brasseurs et embouteilleurs:

"De la part de

"L'Association des Epiciers de Montréal.

"Aux Brasseurs et Embouteilleurs licenciés de la cité et du District de Montréal:

Messieurs,

"En considération de l'augmentation énorme du prix des licences, cette année, nous croyons devoir demander votre coopération pour l'établissement des prix de détail qui suivent, lesquels ont été adoptés à notre dernière assemblée, savoir: Que le prix de détail de la bière, du porter et de la lager beer soit fixé à une avance de 35c par douzaine sur les bouteilles, de 20c par douz. sur les chopines et de 30 p.c. sur la bière, le porter et la lager en draft.

"Pour pouvoir acheter au prix du gros, l'acheteur devra être porteur d'une licence pour la vente des Liqueurs."

"Ces prix devront prendre effet à partir du 1er mai."

Le comité a vu les brasseurs et les embouteilleurs; ces derniers ont tous promis de se conformer à ces prix; les brasseurs ont également promis leur coopération et ont signé sauf trois qui n'ont pas encore donné une réponse formelle.

MM. Demers & Rafferty, demandent à l'assemblée de ratifier ces prix qui, vu l'augmentation des licences, ne sont pas exorbitants.

M. Desormiers dit que, la bière étant un article de première nécessité, il serait peut-être difficile d'imposer une aussi forte augmentation; il suggère que l'avance ne soit que de 25c par douz. de bouteilles, et 15cts. par douzaine de chopines, et 30 p.c. sur la bière en draft.

M. O'Shaughnessy fait motion secondé par M. Rafferty, que les prix mentionnés dans la circulaire adressée aux brasseurs, et aux embouteilleurs soient adoptés en bloc.

M. Desormiers propose en amendement secondé par M. F. Filiatrault, que le prix de la bière soit une avance de 25c par douzaine de bouteilles, de 15c par douzaine de chopines et de 30 p.c. sur la bière en quarts.

Et une discussion s'étant élevée, M. l'échevin Thomas Gauthier, appelé à donner son opinion, dit que, quoiqu'il ne soit plus dans le commerce, et que, par conséquent il devra payer l'augmentation des prix, il ne trouve pas trop élevée l'avance proposée par le comité. Il demande aux épiciers, quelle que soit la décision de la majorité, de s'y rallier franchement, de ne pas boudier si leur avis n'est pas adopté, mais de prendre la résolution de faire ce que la majorité décidera.

M. A. D. Fraser, dit que, l'on ne saurait trop élever les prix pour arriver avec les siens et qu'il est certain que, quelle que soit la décision de l'assemblée, il obtiendra encore plus cher de ses clients. Mais il préfère ne pas donner d'opinion sur la question.

La motion principale et l'amendement étant posés à l'assemblée, le vote est pris par division, ceux en faveur des prix du comité (35c par douz. et 30 p.c.) sont priés de passer à gauche du président et ceux en faveur des prix de M. Desormiers, à droite du président. L'assemblée se divise, la grande majorité se déclarant en faveur des prix du comité, l'amendement est déclaré rejeté et la motion principale adoptée.

M. Demers propose, secondé par M. Manning, que toutes les liqueurs soient vendues à au moins 30 p.c. d'avance.

M. Desormiers propose en amendement, secondé par M. Filiatrault, que les vins de Kuyper soient vendus à 85c les gros flacons 55c les petits flacons, et que toutes les autres marques soient vendues à 50c.

Sur division, l'amendement est rejeté et la motion principale adoptée.

M. O'Shaughnessy propose, secondé par M. Demers, que les sucres blancs raffinés soient vendus à 1/2c de profit net, au-dessus de toute fraction moindre que 1/2c. Ainsi le sucre granulé étant à 6 1/2, le prix de détail serait de 7 1/2, 7 1/2c représenterait 8c. etc.

ADOPTÉ

Proposé par M. O'Shaughnessy, secondé par M. Desormiers, que ces résolutions soient imprimées, et distribuées à tous les épiciers et que les nouveaux prix viennent en force à partir du 10 mai.

ADOPTÉ

Proposé par M. Demers, secondé par