

LES BUCKET-SHOPS

On a annoncé ces jours-ci la déconfiture de la maison W. F. Dever & Co., courtiers en valeurs, à Buffalo.

Nous n'en parlerions pas si leurs victimes n'existaient qu'aux Etats-Unis. A Montréal, elles sont nombreuses et bien qu'il soit difficile de savoir le montant de leurs pertes, elles sont, nous cit-on, considérables.

Cela se conçoit, car la maison W. F. Dever & Co. avait ici cinq succursales dont quelques-unes fort achalandées.

Le nombre de gens de profession de commerçants qui, à Montréal, jouent sûr marge est grand.

Les get-rich-quick sont de toutes les classes, de tous les rangs, et il est surprenant que des gens qui sont ou passent pour être intelligents aillent, malgré toutes les leçons du passé, malgré les exemples qu'ils ont sous les yeux à chaque instant, passer leur temps et se faire dépouiller de leur argent dans les "bucket-shops."

La leçon nouvelle servira-t-elle davantage? Nous en doutons. Qui a bu, boira; qui a joué, jouera.

Demain, aujourd'hui peut-être, les moutons qui se sont fait tondre hier, se feront tondre de nouveau.

Répétons néanmoins ce que souvent déjà nous avons dit ici à ce propos. Rappelons-le, non pour ceux qui fréquentent habituellement les bucket-shops, mais pour ceux qui pourraient être tentés d'en franchir le seuil.

Le propriétaire d'un bucket-shop ne fait aucune opération de bourse proprement dite pour le compte de ses clients. Il ne vend ni n'achète les titres sur lesquels le client met une marge. Il encaisse simplement la marge. Son intérêt est contraire à celui de son client. Son intérêt lui commande, en effet, de mettre cette marge dans sa poche et d'en dépouiller son client. Car si son client fait un profit sur son achat ou sa vente, ou plutôt sur son pari, le propriétaire du bucket-shop devra payer ce profit de son propre argent. Comme il n'opère pas pour enrichir ses clients à ses propres dépens, nous avons raison de dire que son intérêt est opposé à celui du parieur.

Il est à remarquer que quand un marché est à la hausse, le jeu public des bucket-shops est à la hausse et que quand la bourse est réellement à la baisse ce même jeu public joue à la baisse.

Ainsi, depuis plusieurs mois que les marchés sont à la hausse et que la clientèle des bucket-shops achète pour revendre en hausse, les bucket-shops perdent de l'argent. Comme, décidément, la baisse tarde à venir c'est la dégringolade des bucket-shops qui arrive et avec elle, la perte de ceux qui y spéculent.

Le marché baisserait constamment, et les clients des bucket-shops étant baissiers, le résultat serait absolument le même.

C'est-à-dire que les clients des bucket-shops sont destinés à perdre, même quand ils sont du bon côté.

Il est inutile de dire ce qui leur advient quand ils se trompent de côté.

La morale est simple: laissez les moutons se faire tondre; mais vous-même gardez-vous d'entrer dans les bucket-shops.

LE COMMERCE ENTRE LES ETATS-UNIS ET LA GRANDE-BRETAGNE

Le commerce entre les Etats-Unis et le Royaume-Uni, pendant l'année fiscale 1905, s'est élevé à presque 700 millions de dollars et a formé plus d'un quart du commerce total étranger des Etats-Unis.

Tant pour les importations que pour les exportations, le commerce de ce pays est plus grand avec le Royaume-Uni qu'avec tout autre pays. Les importations provenant de la Grande-Bretagne se sont élevées à 176 millions; celles de l'Allemagne à 118 millions; du Brésil à 100 millions; de la France à 90 millions; de Cuba à 86 millions; du Canada à 62 millions; du Mexique à 46 millions et du Japon à 5 millions. Les exportations des Etats-Unis ont été de 523 millions au Royaume-Uni; 194 en Allemagne; 141 au Canada; 76 en France; 73 aux Pays-Bas; 53 en Chine; 52 au Japon et 46 au Mexique.

Les provisions de bouche, les matières premières pour les manufactures, et les objets manufacturés forment les principaux articles des marchandises, au grand total de 523 millions de dollars, exportées des Etats-Unis dans le Royaume-Uni pendant l'année 1905.

Sous la rubrique provisions de bouche sont compris: le blé, la farine, le maïs, l'avoine, la viande, le beurre, le fromage, les bestiaux, le saumon en conserves, les fruits. Les principales provisions de bouche expédiées au Royaume-Uni ont été les suivantes: bestiaux, 37 millions de dollars; farine, 11 1-2; blé, 3 1-2; maïs, 18; fruits, 6 1-2; bœuf frais, 22; bœuf de conserve, 4; lard, 21; jambons, 19 1-2; porc, 76; saindoux, 17 1-2; beurre et fromage, un peu de moins de 1 million de dollars pour chaque article.

Les chiffres ci-dessus ont rapport uniquement au commerce des Etats-Unis avec le Royaume-Uni, ce dernier terme comprenant l'Angleterre, l'Ecosse et l'Irlande. Les exportations des Etats-Unis en 1905 dans la totalité du territoire Britannique se sont élevées à 710 millions de dollars et forment 18,7 pour cent de leurs exportations

totales; les importations provenant de la totalité du territoire Britannique ont été de 321 millions de dollars et forment 28,7 pour cent des importations totales des Etats-Unis.

CONTRE LES MAUVAIS PAYEURS

A Baltimore fonctionne une agence spéciale contre les mauvais payeurs à laquelle s'adressent les commerçants pour le recouvrement des créances désespérées. Voici comment elle fonctionne: elle envoie devant la porte de ses mauvais débiteurs une voiture à deux chevaux très élégamment attelés et portant en lettres d'or, sur ses panneaux rouges, cette suggestive inscription: *Mauvaises créances!* Du somptueux véhicule descendent deux employés coiffés de casquettes en cuir verni. Les passants lisent sur le couvre-chef de ces hommes les mots: *Mauvaises créances!*

L'un d'eux se présente au logis du débiteur récalcitrant pendant que l'autre se tient debout près de l'équipage. Les badauds surviennent, entourent le char de la Dette, raillent le personnage visé.

La même voiture vient deux fois, trois fois, s'il le faut, s'arrêter devant la maison, stationnant de plus en plus longuement à chaque voyage. Il est rare que le citoyen visé par l'agence ne s'exécute pas dès la première apparition du terrifiant équipage.

COMMENT ATTEINDRE UN AGE AVANCE

Le "New York World" rapporte qu'un nommé Townsend Miller, de Jamaica, N. Y., a célébré le 104^e anniversaire de sa naissance. Cet homme a fumé, chiqué et bu du whisky toute sa vie. Il a dit au reporter du "World": "J'aime le whisky, mais celui de la vieille sorte que nous avions, il y a des années d'emportait sur celui que nous avons maintenant."

"A quoi attribuez-vous votre grand âge?"

"Je l'attribue uniquement à ce que je me suis toujours mêlé de ce qui me regardait," répliqua le centenaire.

Il y a beaucoup de vérité dans la remarque du vieillard Miller. Certaines gens vivraient plus longtemps, s'ils ne s'occupaient que de leurs propres affaires.

Si un homme réfléchi ne peut pas trouver quelque satisfaction dans son commerce, il ferait mieux de se chercher quelque autre occupation.