

que sur le territoire le plus étendu possible afin que la banque ne ris- que pas d'avoir à les racheter tous d'un coup.

Toute la méthode d'affaires des succursales serait donc changée s'il fallait avoir une circulation garantie.

Les banques recevraient un inté- rêt d'environ 3 pour cent sur leur capital placé en obligations du gouvernement. Les billets reçus en échange ne produiraient pas plus de 3 pour cent en tenant compte des frais nécessités par la mise en circulation; de la nécessité de con- server des réserves pour leur rachat, et les variations du volume de la circulation. N'ayant plus le pouvoir dont elles jouissent actuel- lement d'émettre des billets sur leur crédit, les banques seraient forcées de restreindre leurs opéra- tions. Leurs succursales ayant été établies principalement dans le but de tirer parti de leur crédit, elles commenceraient, naturellement, par retrancher de ce côté, du mo- ment que leur crédit ne pourrait plus leur servir. Et une considéra- tion intelligente de leurs meilleurs intérêts les amènerait naturelle- ment à préférer les affaires des villes, car c'est là, en général, que les prêts sont le plus sûrement remboursés à maturité; et, surtout, on sait qu'une bonne et solide cli- entèle bien centralisée dans une ville fait la force d'une banque.

On voit donc que si les banques ne peuvent gagner plus de 10% sur leur capital avec une circulation garantie, elles feraient aussi bien d'employer leur capital sans l'é- changer contre des billets. Et tout banquier conviendra que du mo- ment où il n'y aura plus moyen de faire quelque profit avec la cir- culation, il n'y aura plus de raison de continuer à maintenir des suc- cursales.

Les banques doivent, tôt ou tard obéir à la loi de la finance si elles veulent conserver leur existence. Elles se conformeraient aux exi- gences de la situation créée par le nouveau régime, en choisissant la partie la plus lucrative de leur clientèle et en abandonnant le res- te. Et entre la clientèle de la ville et celle de la campagne elles n'hé- siteraient pas à choisir la première, si elles étaient forcées de faire un choix par la diminution des fonds à leur disposition.

Quoique nous ayons restreint nos arguments aux banques de la pro- vince, il va sans dire que la même loi de la finance s'appliquerait tôt ou tard à toute la Puissance. Les succursales, ailleurs, seraient aussi fermées et partout on donnerait la préférence à la clientèle urbaine, l'argent deviendrait plus rare et plus cher à la campagne tandis qu'il serait plus abondant et à meil- leur marché dans les villes.

**FRAIS DE LIQUIDATION**

On nous a transmis d'une autre ville de la province le compte ren- du d'un contestation du compte d'un curateur à une faillite, qui démontre que dans les petites fail- lites trop souvent le plus clair de l'actif reste entre les mains du cu- rateur.

Dans l'affaire en question, l'ac- tif de la faillite avait produit la somme de \$619.15; et, déduction faite des frais et des créances privi- légiés, il ne restait à distribuer aux

créanciers chérogaphaires que la somme très réduite de \$154.28.

Les frais privilégiés et les dé- penses du curateur avaient absorbé le montant de \$166.63, qui se dé- composait comme suit :

Frais d'avocat.....	\$60.00
Gardien provisoire, 28 jours à \$2.	56.00
Frais de liquidation et de distribu- tion .....	50.63
	\$166.63

Sur contestation par un créan- cier, ce montant fut diminué des sommes suivantes :

Frais d'avocat.....	\$36.00
Gardien provisoire.....	30.00
Frais de liquidation et de distribu- tion .....	10.00
	\$76.00

Soit près de 50 p.c. du montant à distribuer qui s'est trouvé ainsi porté à \$230.28.

La contestation du mémoire de frais de l'avocat en a fait retran- cher les items suivants :

Demande de cession.....	\$ 6.50
Consultation sur bilan.....	2.00
Vacation chez un tiers.....	1.50
Préparation du bilan.....	10.00
Requête pour nomination de gar- dien.....	3.00
Assemblée de créanciers.....	10.00
Requête pour nomination de cura- teur.....	3.00
	\$36.00

Du compte du curateur il a été retranché \$30 pour 15 jours de garde du stock. Le stock n'était resté en réalité que 13 jours sous la responsabilité du gardien pro- visoire; mais ce dernier, ayant été nommé curateur, avait cru pouvoir charger sous le même titre la garde du stock pendant qu'il était cura- teur. Quant à la rémunération du curateur, il a été jugé qu'un per- centage de 5 p.c. sur le montant réalisé était suffisant, et comme on avait réalisé \$619.15, il fut alloué au curateur \$30.96, plus ses dé- boursés qui portèrent le montant total à lui alloué à la somme de \$40.63.

Il nous a semblé utile, en ces chiffres sous les yeux de nos lec- teurs. Lorsqu'il s'agit de petites affaires à ce genre, il est difficile à un curateur d'en tirer une rénumé- ration proportionnelle à la valeur de son travail; mais aussi il est bien triste pour les créanciers de voir leur maigre pitance aussi ro- gnée.

Il n'y a pas de doute que, dans une faillite importante, un prélève- ment de 5 p.c. pour les services du curateur, serait considéré comme suffisant; mais lorsqu'il s'agit d'une toute petite affaire d'un actif de \$600 en chiffres ronds, il faut avouer que la rémunération n'est pas exorbitante. Une chose cer- taine par exemple, c'est que le curateur doit être à même de se passer autant que possible des ser- vices d'un avocat, ou bien il aura à payer lui-même les honoraires.

Dans tous les cas, le jugement en question fera probablement pré- céder et les curateurs comme les créanciers feront bien d'en prendre note.

**LA "MANUFACTURER'S LIFE"**

La nouvelle compagnie fondée en 1887 par un certain nombre de

capitalistes d'Ontario, sous le haut patronage de Sir John à Macdon- nald, et portant le nom de "The Manufacturer's Life Insurance Company" vient de tenir sa se- conde assemblée générale annuelle. A la première assemblée, il y a un an, le rapport des directeurs mon- trait un chiffre d'affaires très élevé,

mais aussi des dépenses très for- tes; si fortes, en réalité, qu'elles avaient entamé le capital; le gé- rant, M. Carlisle, fut prié de se retirer et l'on crut que les affaires de la compagnie allaient désormais être conduites plus économiquement. Malheureusement, les résul- tats de l'exercice 1889 n'ont pas été beaucoup plus satisfaisants sous ce rapport. Comme nous ne vou- lons pas qu'on nous accuse, d'hosti- lité contre cette compagnie, nous nous bornerons à reproduire l'ap- préciation qu'en fait le *Monetary Times* de Toronto.

"Lorsqu'une nouvelle compa- gnie a souscrit des polices d'Assu- rance sur la vie, au Canada, au montant de Sept millions et demi, en un an et demi, il faut reconnaf- tre que ce fait n'est pas ordinaire et l'on se demande immédiatement si la compagnie pourra continuer sur ce pied. La "Manufacturer's Life" a souscrit des polices au montant de \$2,500,000 en cinq mois de 1887, au montant de \$4,800,000 en 1888 et de \$3,000,000 en 1889. Le progrès ne s'est donc pas main- tenu, quoique le total du dernier exerc ce soit encore remarquable, et n'ait pas été souvent dépassé par une compagnie canadienne. Naturellement, il faut se demander si les risques offerts souvent à une nouvelle compagnie sont désira- bles. Et lorsque l'on se sert dans la sollicitation des risques, non seulement de l'influence person- nelle mais de l'influence commer- ciale de l'influence de coteries etc. il est bien difficile que nombre de vies très risquées ne soient pas offertes à l'Assurance. C'est ce qui explique, sans doute, le fait que pas moins de 496 propositions d'assurance, pour un montant de \$836,800 aient été refusées par la compagnie en 1889. La moitié de ces propositions ont été reçues en 1888. L'émission totale pour le dernier exercice a été de 1,909 po- lices pour \$3,008,800, ce qui est un chiffre d'affaires très considéra- ble.

"Les recettes en primes pour l'ex- ercice ont été \$149,944, les pertes par décès \$59,506, réassurance \$6,990, frais d'administration \$89,158. Ce dernier chiffre constitue une très lourde dépense et ne peut s'expliquer que par la supposition de dépenses préliminaires cou- teuses, telles que celles admises et défendues dans le rapport précé- dent, mais qui n'ont pas rapporté un résultat équivalent dans les li- vres. Nous avons raison de suppo- ser, d'après le cinquième para- graphe du présent rapport, que cette source de dépenses diminuera gra- duellement.

"Le versement de la somme de \$100,000, qui, d'après le compte de caisse a été avancée par certains directeurs, pour être remboursée seulement sur les dividendes dé- volus aux actionnaires d'après la charte, a été expliqué par le vice- président. C'est, paraît-il, un don absolument gratuit à la compagnie, pour éviter qu'on ne lui reproche une diminution du capital. Ce ver-

sement hardi prouve que les direc- teurs qui l'ont fait ont une grande confiance en l'avenir de la compa- gnie et qu'ils s'y intéressent d'une manière sérieuse. S'en rapportant, il semble principalement à son ac- tuaire de New-York, M. Fackler, pour la décision des questions tech- niques, la compagnie a choisi pour directeur gérant un homme qui a une bonne expérience des af- faires en général. Comme nous l'a- vons dit, il y a raison de croire que l'administration et la gestion in- terne de la compagnie s'améliore- ront sous la direction de M. Ellis."

**L'ECONOMISTE FRANÇAIS**

Sommaire de la livraison du 18 Jan. 1890

**PARTIE ECONOMIQUE**

Les capitaux et les emplois dans la situation des principaux marchés euro- péens, p. 65.

Un essai de monopole de l'alcool: la loi sur les spiritueux en Suisse, son but et ses résultats, p. 67.

Le conflit anglo-portugais dans le Bas- Zambèze: le conflit; les causes appa- rentes et les raisons décisives; les chan- ces de solution, p. 69.

Le budget russe de 1890, p. 71.

Lettre d'Angleterre: le marché moné- taire, la banque d'Angleterre et les chan- ges étrangers; les mouvements des mé- taux précieux en 1889; le commerce ex- térieur de l'Angleterre en 1889; l'émi- gration anglaise depuis 1883, p. 74.

La situation du commerce extérieur et les prix, p. 75.

Correspondance: notre situation mo- nétaire jugée par les Anglais, p. 78.

Revue économique, p. 78.

Nouvelles d'outre-mer: République Argentine, Uruguay, p. 79.

**PARTIE COMMERCIALE**

Revue générale, p. 80.—Sucres, p. 84.— Prix courant des métaux sur la place de Paris, p. 84 — Cours des fontes, p. 84.

—Correspondances particulières: Bor- deaux, Lyon, le Havre, Marseille, p. 85.

**REVUE IMMOBILIÈRE**

Adjudications et ventes amiables de terrains et de constructions à Paris et dans le département de la Seine, p. 86.

**PARTIE FINANCIÈRE**

Banque de France; Banque d'Angle- terre; Tableau général des valeurs; Mar- ché des capitaux disponibles; Rentes françaises; Obligations municipales; Obligations diverses; Actions des che- mins de fer; Institutions de Crédit; Fonds étrangers; Valeurs diverses; Assu- rances; Renseignements financiers: Re- cettes du Canal de Suez; Changes; Re- cettes hebdomadaires des chemins de fer, p. 87 à 94.

L'abonnement pour les pays fai- sant partie de l'Union postale est: un an, 44 francs, 6 mois 22 francs. S'adresser aux bureaux; Cité Bergère, 2, à Paris.

**Déménagement**

**PHARMACIE GRAY**

A cause de l'élargissement de la rue Saint- Laurent par la corporation, ma pharmacie établie depuis 30 ans à l'endroit qu'elle oc- cupe aujourd'hui, sera transportée vers le 1er novembre prochain, au coin des rues St- Laurent et Lagache, (Dalbec Bloc).

HENRY B. GRAY

Chimiste-Pharmacien

144, GRANDE RUE ST-LAURENT, 144 MONTREAL