

comme des gros déposants sont en augmentation de \$3,700,000. Peut-être y a-t-il aussi dans cette augmentation une partie de la diminution des dépôts remboursables à demande; car, comme nous l'avons dit, le mois dernier, désormais les dépôts dans les caisses d'épargne des banques doivent en vertu d'instructions nouvelles être inclus dans le chiffre des dépôts remboursables après avis. Le virement intégral d'un compte à l'autre a pu n'être pas fait dès le mois de janvier.

Les prêts à demande au Canada sont restés stationnaires, tandis que ceux consentis au dehors sont en augmentation de \$3,600,000 sur janvier. C'est à peu de chose près le montant de la diminution de la balance due par les banques anglaises.

Voici le tableau résumé de la situation des banques au 31 janvier 1901 au 28 février :

PASSIF.	31 jan. 1900	28 fév 1901
Capital versé.....	\$66,436,769	\$66,560,838
Reserves.....	34,910,349	35,092,654
Circulation.....	\$45,025,306	\$45,905,942
Dépôts du gouverne- ment fédéral.....	2,882,132	2,961,435
Dépôts des gouvern. provinciaux.....	3,665,387	3,613,411
Dép. du public remb. à demande.....	96,969,336	92,182,219
Dép. du public remb. après avis.....	204,038,710	207,096,610
Dépôts reçus ailleurs qu'en Canada.....	20,600,699	20,974,155
Emprunts à d'autres banq. en Canada...	1,679,148	1,694,983
Dépôts et bal. dus à d'autr. banq. en C.	2,903,467	2,453,557
Bal. dues à d'autres banq. en Anglet...	3,605,949	3,055,735
Bal. dues à d'autres banq. à l'étranger.	913,026	786,832
Autre passif.....	5,675,667	6,027,727
	384,958,900	386,752,685
ACTIF.		
Espèces.....	\$ 11,707,841	\$11,839,628
Billets fédéraux....	20,607,552	20,628,391
Dépôts en garantie de circulation.....	2,392,973	2,392,973
Billets et chèques sur autres banques....	10,881,999	11,736,806
Prêts à d'autres ban- ques en Canada, garantis.....	1,644,137	1,659,972
Dépôts et balances dans d'autr. banq. en Canada.....	3,808,557	3,722,577
Balances dues par agences et autres banques en Ang...	8,396,426	5,475,825
Balances dues par agences et autres banq. à l'étranger.	9,405,114	9,490,052
Obligations des gou- vernements.....	11,228,740	11,395,416
Obligations des mu- nicipalités.....	11,661,863	11,401,882
Obligations, actions et autr. val. mobili- ères.....	27,127,047	27,496,605
Prêts à dem. rem- boursables en Can.	33,250,433	32,404,332

Prêts à dem. rem- boursables ailleurs	28,837,535	33,389,719
Prêts courants en Ca- nada.....	274,098,345	275,226,993
Prêts courants ail- leurs.....	20,034,576	20,042,273
Prêts au gouverne- ment fédéral.....		
Prêts aux gouverne- ments provinciaux	2,497,308	2,511,445
Créanc. en souffrance	1,871,167	2,242,934
Immeubles.....	1,038,524	1,053,518
Hypothèques.....	612,759	614,957
Immeubles occupés par les banques...	6,420,604	6,411,752
Autre actif.....	6,097,525	6,313,958
	\$493,621,205	\$497,492,718

## LES ALLIANCES INDUSTRIELLES EN ANGLETERRE

(Suite et fin)

L'Alliance se distingue encore du cartel principalement en ce qu'elle ne fixe pas de prix fermes et uniformes, mais qu'elle se contente d'établir un minimum de bénéfice. Pour ceci, il est indispensable d'établir un tarif des frais de production, en tenant compte des différentes causes qui peuvent influencer sur ces frais. A cet égard, les exemples et les remarques de M. Smith sont tout à fait remarquables; il a constaté en effet les divergences les plus considérables dans la conception et le calcul des frais de production, et accuse nettement les fabricants anglais de manquer des principes les plus élémentaires de l'exploitation commerciale. Ou bien ils établissent leurs prix de vente uniquement d'après ceux de la concurrence, ou bien ils les basent sur l'étendue du débouché possible, ou enfin les fixent au petit bonheur d'après des évaluations fantaisistes du prix de revient; de sorte qu'ils abandonnent au hasard le soin de décider si, en fin d'opération, la balance se soldera en bénéfice ou en perte.

Après que l'Alliance a établi les frais généraux et communs de production pour une seule et même branche, elle décide des facteurs qui entreront en considération pour l'établissement de ces frais dans chaque cas particulier. Mais il ne saurait être question d'un tarif uniforme. L'adhérent doit seulement prouver que, après défalcation faite de ses frais, il n'a perçu que le minimum de bénéfices prévu dans la convention.

L'Alliance impose à ses membres un minimum de bénéfice, mais non ses prix de vente. Celui qui, pour des raisons diverses, peut diminuer ses frais de production, doit vendre ses produits dans les conditions

exposées plus haut, bien qu'il semble, par ses prix inférieurs, faire une sorte de concurrence à ses co-associés. Ce que le contrat veut obtenir, c'est simplement que les bénéfices relatifs des uns ne soit pas supérieurs à ceux de l'ensemble. Du reste, les fabricants d'une même branche sont partagés en classes. Il est permis à quelques-uns, surtout aux petits fabricants, de vendre à plus bas prix que les autres, et quand un fabricant a augmenté son débit dans une mesure déterminée il passe dans une classe supérieure, où les prix de vente sont plus élevés. Par ce système, on supprime de nombreux procès, qui, dans les cartels ordinaires, ne manquaient pas de surgir entre l'association et certains adhérents, plus ou moins scrupuleux dans l'exécution des conventions intervenues.

\* \*\*

Mais ce qui constitue le caractère spécial des alliances, ce qui est le nœud de leur organisation et le gage de leur durée, c'est l'union réciproque qui lie les patrons et les ouvriers; cet engagement réciproque de se soutenir les uns les autres, de ne pas recourir à des éléments étrangers, est une certitude pour chacun. Chacun sait, en effet, que son organisation particulière ne sera pas entamée, et, en outre, l'alliance sait qu'elle n'a rien à redouter du dehors, tant que les engagements seront respectés. Des patrons qui viendraient à s'installer trouveraient difficilement des ouvriers; des ouvriers étrangers ne trouveraient pas de travail, et quand même l'offre et la demande de travail se produiraient en même temps, l'alliance, grâce à son organisation, aurait toujours l'avantage sur les nouveaux venus, sans cohésion et par conséquent sans force. La concurrence entre patrons est également très difficile: des adhérents individuels ne pourraient se retirer sous peine de perdre immédiatement leurs ouvriers; il faudrait pour aboutir qu'un nombre sérieux d'adhérents se retirât en même temps. D'autre part, il n'y a pas à redouter que tel industriel s'avise de baisser ses prix de vente au détriment de ses co-associés; cet abaissement aurait pour conséquence une diminution des salaires des ouvriers, et ces derniers ne manqueraient pas de s'opposer à une mesure qui leur serait préjudiciable.

Ce système est presque, comme l'a appelé un économiste allemand, l'alliance obligatoire. Mais, en revanche, c'est la consolidation de la