

se rendait que deux fois par année à Montréal ou à Québec pour faire ses emplettes pour la saison, ne soldait pas ses achats, ni au comptant, ni en valeurs, mais en produits et à termes indéfinis. Les clients en firent de même. De là des us et coutumes, excellentes peut-être, ou plutôt inévitables dans ces circonstances, mais terriblement embarrassantes lorsqu'il s'agit d'un système plus perfectionné. De là aussi l'explication du jeu des intérêts accumulés et de l'usure qui régnait alors dans nos campagnes : plus, l'explication du peu de besoin que l'on éprouvait pour un numéraire et du légendaire bas de laine remplaçant les institutions d'épargnes et la banque chez nos habitants.

Tout cela a changé depuis. La vieille routine a disparue, comme l'antique charrue a disparue pour faire place à l'instrument aratoire moderne, la calèche et le bateau à voile, aux chemins de fer et aux vapeurs. Et comme il y a solidarité entre le commerce de la campagne et celui de la ville, le changement est devenu général.

Cependant il est toujours de mode de reprocher à Trois-Rivières son manque d'initiative et son peu de courage pour les entreprises et pour les affaires.

A cette prétention surannée, dans laquelle beaucoup des nôtres aiment tant à participer, nous répondons par un fait qui, pour le Canada au moins, a bien son mérite : le système, devenu aujourd'hui général sinon exclusif, de faire les affaires sur échantillons et par commis-voyageur, a été mis en pratique pour la première fois par Trois-Rivières. Il y date de 1854. Ensuite nous avons vu la refuter en grande partie par les données qui précèdent. Nous avons vu que ni la ville, ni la campagne

e la ville de

tion 1122

2359

749

urbaine por-

\$ 433,417

66,663

1,600,083

151,986

250,269

ompli.

vient de la
de voir que
n côté, un
réunis qui
puissance

e système
if. C'était
; système
funestes
ge immo-
au con-
d, qui ne

ces évalua-
au-delà de