

vices ; nous ne pouvons donc que constater l'économie opérée sans pouvoir l'apprécier. Nous remarquons cependant avec étonnement une diminution dans le chapitre de l'instruction publique, et dans ceux de l'agriculture et de la colonisation.

Ces deux derniers chapitres s'élèvent à \$282,150, tandis que celui de l'assistance publique seul monte à \$334,675 ; il nous semble qu'il y a là une anomalie qui devra disparaître par la suite.

ASSUREURS ET ASSURES

Nous pensons que le jugement rendu mardi dernier en Cour de Circuit par le juge Purcell dans une cause de Bamford & Carson, agents de la Cie d'assurance London et Lancashire, demandeurs, contre P. Guy, défendeur, intéresse non-seulement tous les assureurs, mais aussi tous les assurés, c'est-à-dire tout le monde à peu d'exceptions près.

Voici la cause : Bamford et Carson avaient assuré le yacht à vapeur de P. Guy, la prime avait été régulièrement payée pour une année. Quelques jours avant l'expiration de la police, les demandeurs ont envoyé au défendeur un avis d'avoir à payer la prime d'une seconde année d'assurance. Plusieurs avis sont adressés sans amener le paiement de la prime aux demandeurs, finalement des menaces de poursuites sont envoyées à Guy, alors absent. Ces menaces sont reçues par la mère du défendeur qui se rend au bureau des demandeurs, déclare que son fils est absent et qu'elle ne connaît rien de ses affaires. Enfin, en octobre dernier, Bamford et Carson poursuivent ; le défendeur dans son plaidoyer oppose le fait que la poursuite n'avait pas de contrat avec lui pour une seconde année d'assurance ; que son contrat ne le liait que pour une année dont il avait payé la prime. Il nie avoir été mis en possession de reçu, de compte ou d'avis d'avoir à payer une deuxième prime et déclare qu'il était absent lors de l'expiration de son contrat d'assurance. A son retour, vers le 25 juillet il a assuré son yacht à une autre compagnie ; et les menaces de poursuites ont été reçues par sa mère alors qu'il était absent, en Europe.

La Cie London et Lancashire prouve par ses livres que des avis, menaces, etc., ont été adressés au défendeur, mais elle ne peut prouver que ces avis, menaces etc., ont été remis entre les mains de Guy lui-même ou à son propre domicile.

En conséquence, le juge, prenant

en considération le fait que Guy a assuré sa propriété à une autre compagnie, écarte la mauvaise foi. Il admet bien que, d'après les témoignages rendus en Cour, il appert que la Compagnie demanderesse a bien suivi la coutume des compagnies d'assurances en pareil cas, d'adresser des reçus, avis, lettres, etc... au défendeur, mais que cette coutume ne peut faire loi, d'autant plus que, dans le cas présent, la Compagnie ne peut faire la preuve certaine que Guy a reçu ces avis, reçus et lettres à lui envoyés, et la Cour renvoie l'action.

Nous n'avons rien à dire contre ce jugement ; la seule chose que nous puissions étudier, ce sont les conséquences qu'il entraîne.

Les compagnies d'assurances seront obligées de modifier leur système ; elles devront, pour être certaines que leurs avis ou lettres aux assurés leur sont régulièrement remis, recommander leurs envois par la poste ou obtenir des reçus quand la distribution aura lieu par porteurs, ou amener ces porteurs comme témoins dans les poursuites qu'elles pourront intenter. Il faudra, en un mot, que la preuve de la livraison des avis soit faite à la satisfaction de la Cour.

Cette question de livraison est importante pour le commerce, puisqu'il faut, tous les jours, les détailliers font des livraisons à domicile. Les marchands ne devront jamais négliger d'obtenir la preuve que leurs livraisons sont régulièrement et dûment faites.

D'autre part, en ce qui concerne l'assurance, nous ne saurions trop recommander à nos lecteurs de tenir compte des avis qu'ils reçoivent des compagnies d'assurance. S'ils ne veulent pas renouveler leur police avec la compagnie qui couvrirait leurs risques, ils doivent, à la première réclamation, ou au premier avis qu'ils reçoivent, déclarer à la compagnie que, leur police avec elle étant expirée, ils se sont assurés ailleurs. Ils s'éviteront ainsi des ennuis et des poursuites ; la compagnie leur laissera la paix.

PAYEZ A ECHEANCE

Dans notre dernier article écrit pour les épiciers, nous avons réellenent en vue les commerçants de cette branche, parce que les marchands de gros en épicerie qui, tous, ont à cœur de voir réussir et progresser davantage leurs bons clients reconnaissent que nos compatriotes ont besoin de lire les journaux commerciaux.

Cependant nos conseils et nos recommandations ne s'appliquent pas seulement aux épiciers et aux marchands généraux ; les marchands des autres lignes de commerce gagneraient à en faire leur profit. La concurrence est plus que jamais redoutable ; celui qui se repose sur ses lauriers est bien vite dépassé par son voisin qui ne s'endort pas ; celui qui ne lit pas n'apprend rien et, comme chaque jour, il y a du nouveau, des changements, des modifications dans l'état du commerce et des marchés, celui qui ne se tient pas au courant reste en arrière et ignore ce qu'il devrait savoir et ce qu'il faudrait qu'il sache.

Nous avons dit et répété à satiété dans nos revues que les marchands de gros, dans toutes les branches en général, sont décidés à surveiller davantage les crédits et de plus en plus déterminés à exiger que les termes de paiement soient mieux observés qu'ils le sont.

Certainement les collections ont été meilleures dans le cours de cette année que dans celui des trois ou quatre années précédentes ; nous ne doutons pas, ni les marchands de gros, ni nous, que les marchands de détail aient la volonté de payer ; tout le monde sait en effet que ce n'est pas toujours la bonne volonté qui manque, mais plutôt la possibilité de rencontrer les engagements contractés, comme par exemple, pendant la période de crise que le pays a traversée.

Les commerçants de gros ne demandent pas l'impossible ; on les voit, au contraire, toujours prêts à aider les marchands de détail, et, sans leur assistance pendant ces dernières années, les faillites déjà nombreuses eussent été en bien plus grand nombre et la crise plus sensible pour les marchands des campagnes et les détailliers des villes.

Maintenant que les mauvais jours ont disparu pour longtemps, espérons-le, il est du devoir de chacun, en même temps que de son intérêt, de remettre de l'ordre et de la régularité dans les paiements.

Est ce de l'ordre que de dire à son fournisseur : " j'avais oublié que mon billet devenait dû quand on me l'a présenté ? "

C'est cependant un fait qui se voit trop souvent. Il nous semble qu'un marchand devrait avoir honte d'invoquer une pareille excuse quand il n'a pas payé à échéance. Quelle confiance veut-on qu'un fournisseur accorde à un client qui ne prend même pas la peine de noter les dates auxquelles