

Il est rare qu'à la campagne, on ait besoin dans un magasin d'autres livres que ceux que nous venons d'indiquer. Ces livres sont faciles à tenir, ils demandent peu de temps chaque jour pour être continuellement à jour, de sorte qu'un marchand n'est vraiment pas excusable s'il n'a pas de livres de comptes qui lui permettent de voir clair dans ses affaires et qui, le cas échéant, peuvent lui éviter l'amende ou la prison.

LE BILL DES ASSURANCES AU SENAT

Le projet de loi d'Assurance dont nous avons déjà parlé est actuellement devant le Comité des Banques et du Commerce du Sénat.

L'attention du commerce et de l'industrie du Canada tout entier est tournée vers ce "bill" dont l'objet est d'interdire à toute Compagnie étrangère, de faire des affaires au Canada dans les branches d'assurance maritime et d'assurance-incendie, si elles ne sont pas licenciées au Canada.

Tous ceux qui, dans le pays, paient des primes pour ces deux sortes d'assurance, sont opposés de la façon la plus formelle à l'adoption du bill, car ils savent qu'avec le monopole qu'il créerait les Compagnies seraient maîtresses d'augmenter les taux à leur guise et nous savons par expérience qu'elles ne se gênent pas pour le faire, chaque fois qu'elles croient en avoir le prétexte.

Ce bill, s'il devenait loi, supprimerait la concurrence qui permet à nos commerçants et à nos manufacturiers d'obtenir l'assurance à un taux relativement bon marché.

Il est curieux de constater qu'au moment où ce bill est en discussion, il en est un autre présenté par le Ministre du Travail, qui sera bientôt discuté également, et qui a précisément pour but de gêner les coalitions, monopoles, syndicats, etc., qui tendraient à faire hausser les prix ou à restreindre la concurrence au détriment des consommateurs.

Il est à espérer que le bill des assurances ne sera pas voté sans avoir été amendé au profit des payeurs de primes.

Les assurés ont plus besoin d'être protégés que les assureurs. Ces derniers auront tous les risques Canadiens qu'ils voudront. Nos commerçants et nos industriels savent que l'argent de leurs primes restant au pays servirait à développer les ressources du pays, tandis que, s'il en sort, c'est pour développer celles du dehors. Leur intérêt même leur commanderait de s'assurer à des compagnies fixées en Canada, mais celles-ci par leurs taux, semblent vouloir forcer les assurés à recourir aux assureurs étrangers.

Le bill est énergiquement combattu au Sénat et parmi ceux qui défendent les intérêts des assurés, nous trouvons les noms de MM. John A. Gunn, Geo. Caverhill, Jas. Gardiner, W. Stark et E. B. Orsley, qui représentent les assurés de Montréal.

UNE CAUSE INTERESSANTE

Une cause qui intéresse tout le commerce sera plaidée cette semaine, selon toute apparence, à Ottawa, devant la Haute-Cour de Justice. D'après la "Gazette" de Montréal, il s'agit d'une injonction intermédiaire prise par la Gillette Safety Razor Co. contre A. E. Rea & Co., Limited, de Toronto, pour empêcher cette dernière de vendre les rasoirs de sûreté Gillette, à moins de \$5 la pièce et les lames de sûreté à moins de \$1 la douzaine. A. E. Rea & Co., Ltd., ayant annoncé la vente de 100 rasoirs à \$3.75 la pièce.

En prenant cette injonction, la Gillette Safety Razor Co. a un double but : celui de ne pas faire déprécier la valeur de son produit sur le marché et celui aussi de protéger ses clients contre la gâche des prix.

LA VIE CHÈRE

Aux Etats-Unis, en différentes villes, une entente s'est faite entre consommateurs pour renoncer à manger du boeuf, du veau, du mouton, de la viande, en un mot, jusqu'à ce que les bouchers aient diminué leurs prix.

Il est arrivé ce qui devait infailliblement arriver. Comme le public, en grève de viande, s'est rejeté sur les oeufs et sur le poisson, les prix des oeufs et ceux du poisson ont de suite monté. C'est ce qui prouve, comme nous le disions la semaine dernière, à propos des grains, de la farine et du pain, que les prix ne dépendent pas de la volonté des acheteurs ou des vendeurs, mais qu'ils dépendent de l'offre et de la demande. Si l'offre est supérieure à la demande, les prix tendent à baisser, tandis qu'ils tendent à la hausse, si la demande est supérieure à l'offre.

C'est un fait reconnu et évident et il n'est pas besoin d'être profondément versé dans l'étude de l'économie politique pour connaître le jeu de la loi de l'offre et de la demande.

Vouloir aller à l'encontre serait vouloir faire remonter la rivière à sa source.

Les carnivores font grève; ils font grève assez longtemps pour que les bouchers n'achètent plus de viande et que les fermiers ne vendent plus leurs animaux prêts pour l'abattoir; la demande a cessé et les fermiers vont offrir leurs animaux à bas prix; la boucherie payant

moins cher va offrir la viande à un prix qui devient attrayant, d'autant plus attrayant que les autres objets d'alimentation sur lesquels s'est rejeté le public ont renchéri.

Le but de faire baisser les prix de la viande a été atteint, mais le public y a-t-il gagné en payant ses oeufs et son poisson plus cher?

Voilà la demande rétablie pour la viande; s'en suit-il que les prix vont rester au niveau auquel les a ramenés l'absence de demande? Nullement.

Les bas prix activeront la demande et l'activeront d'autant plus que les consommateurs se seront plus longtemps privés. Alors l'offre n'étant plus en raison de la demande, les prix hausseront nécessairement.

L'effet de la grève des carnivores peut avoir une influence momentanée sur les prix de la viande, mais cette influence ne saurait être durable.

UN SYNDICAT NOUVEAU

D'après des nouvelles reçues de Halifax, il serait avéré maintenant que quatre des fortes maisons du commerce de poissons de la Côte ont formé un syndicat. Des négociations qui se poursuivaient à cette fin depuis plusieurs mois auraient enfin abouti.

Le syndicat serait formé des maisons suivantes: Charles Robin Collas Co., de Jersey; A. G. Jones & Co., de Halifax; l'Atlantic Fish Co., Ltd., de Lunenburg et Zwicker & Co., Ltd., de Lunenburg.

UN MANQUE DE DISCRETION

M. J. L. Archambault, avocat de la Cité, a été l'hôte de l'Association de la fermeture à bonne heure, qui lui a offert un banquet.

M. J. L. Archambault a été l'avocat de la Ville chargé d'aller devant le Conseil Privé défendre la validité du règlement relatif à la fermeture à bonne heure. Il a gagné sa cause. Comme avocat, il doit être content. Comme avocat de la Ville, il peut être également satisfait, puisqu'il plaide pour elle.

Mais nous nous demandons à quoi riment ses paroles, quand, au banquet qui lui a été offert, s'adressant aux commissaires, il leur dit: "J'ai fait de votre cause la mienne. Je défendais un grand principe. J'y ai mis tout mon coeur et toute mon âme. J'ai eu le triomphe final, et c'est votre oeuvre."

L'avocat de la Cité n'a certes pas défendu le principe de "Liberté", mais plutôt l'"Arbitraire" qui n'étant pas un principe, ne saurait être un grand principe. Il a combattu le principe de la liberté commerciale invoqué par les marchands contre le système de coercition réclamé