

LIMITATION DU NOMBRE DES NOTAIRES

(Suite et fin)

Les statistiques que nous avons données prouvent de toute évidence que le nombre des notaires, depuis l'institution de la chambre de 1870, n'a pas augmenté dans notre province d'une façon anormale et hors de proportion avec l'accroissement de la population. C'est tout au plus si, dans le district de Montréal, une progression se fait sentir.

Il ne faut donc pas attribuer à des nominations trop abondantes le malaise certain que l'on constate, et l'on doit en chercher les causes ailleurs.

Ces causes, quelles sont-elles ? Nous ne prétendons pas les donner toutes, mais nous nous permettrons d'en signaler quelques unes. D'abord, il ne faut pas se cacher que depuis trente à quarante ans les habitudes et les mœurs ont passablement changé dans notre province.

1° Autrefois, il était rare que ceux qui avaient de l'argent le prêtassent autrement que sur bonnes hypothèques appuyées sur des biens fonciers. Il fallait nécessairement recourir au notaire pour les examens de pièces, les établissements de propriété et les rédactions d'actes. Les notaires agissaient alors en véritables *negotiorum gestor*. On venait s'adresser à eux pour avoir de l'argent, et ces derniers, moyennant commission raisonnable, trouvaient parmi leurs clients des prêteurs bienveillants.

L'établissement de nombreuses sociétés de prêts et placements a détourné considérablement cette clientèle autrefois assurée aux notaires. Ceux-ci agissent bien encore quelquefois comme intermédiaires entre les compagnies et les emprunteurs, mais il n'y a plus dans ce genre de transactions les bénéfices d'autrefois.

2. Les banques des grandes villes, en parsemant leurs succursales dans tous les petits centres industriels ou agricoles, ont facilité l'escompte au détriment du prêt hypothécaire. Le vieux marchand de village que la génération actuelle a connu qui exigeait bonne et solvable garantie pardevant notaire pour tout compte un peu grossier a disparu pour faire place au commerçant moderne qui préfère faire souscrire des billets à courte échéance à ses clients afin de les es-