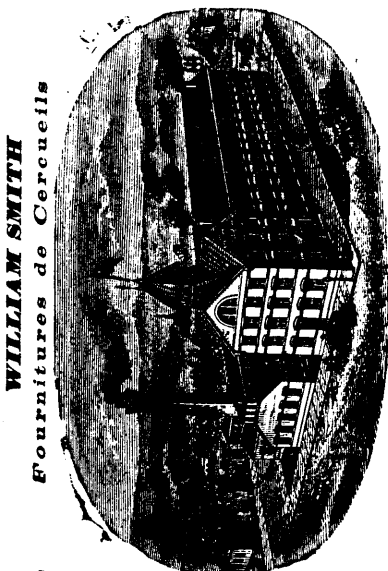


P. M. GALARNEAU & CIE.
IMPORTATEURS DE
MARCHANDISES
Françaises, Anglaises et Américaines
Une attention toute spéciale est donnée aux
MARCHANDISES CANADIENNES.
350, RUE ST-PAUL
ET
185, RUE DES COMMISSAIRES
MONTREAL.

MERIDEN BRITANNIA CO.
MANUFACTURE
d'Articles fins de Plaque Galvanique.



WILLIAM SMITH
Fournitures de Cercueils

1847. ROGERS BROS.
Argentière de Table.

Hamilton, Ont.
Banque d'Echange du Canada
Bureau Principal, MONTREAL.

THOMAS CRAIG, Caissier.
Capital \$500,000
Surplus \$260,000

BRANCHES:
HAMILTON, Ont., C. M. Counsell, Gérant
AYLMER, " J. G. Billett, "
PARKHILL, " T. L. Rogers, "
BEDFORD, P. Q., E. W. Morgan, "
Transige toutes les affaires de banque en général. — Recouvrements opérés avec un soin et une attention spéciale, et remises faites le jour même du paiement.
Vente et achat de Lettres de Change en stg.
Traites sur New-York et Boston.

LE MONITEUR DU COMMERCE
MONTREAL, 30 SEPTEMBRE 1881.

LA VALEUR D'UNE ÉCHÉANCE.
Quiconque parcourt avec attention le *Moniteur du Commerce* ne peut manquer de remarquer le nombre considérable d'annonces de la Province d'Ontario qu'il contient. Serait-ce parce que le "Moniteur" ne s'occupant pas de politique, et ne s'adressant qu'au

commerce paraît être un excellent médium pour appeler l'attention de la classe mercantile française de la Province de Québec sur les produits de l'Ontario? Ou plutôt serait-ce que par suite du développement de l'esprit d'entreprise dans le pays tout entier, une espèce de rapprochement tendrait s'opérer entre la race anglaise si bien douée pour les affaires, si systématique dans ses transactions et la race franco-canadienne moins sérieuse, moins calculatrice mais entraînée désormais dans le mouvement d'activité générale? C'est là probablement la cause du désir de la Province d'Ontario d'étendre ses affaires parmi le commerce français de la Province de Québec. Quoi de plus naturel que cette tentative d'augmenter sa clientèle?

Des préventions réciproques se sont longtemps opposées à ce rapprochement de deux races vivant sous les mêmes lois. La froideur de l'une d'elles passait aux yeux de l'autre pour l'affectation d'une supériorité blessante et la première plus rude dans ses manières traitait de servilisme la politesse naturelle de la seconde. Ajoutez à cela la différence d'idiome qui forçait l'une des deux races à ne se servir que de la langue de l'autre dans ses échanges d'idées avec elle. Mais avec l'augmentation de la production dans les deux Provinces, il faut se créer de nouveaux débouchés, satisfaire des besoins nouveaux nés d'un bien être plus général; la nécessité des échanges amène un rapprochement; on apprend à se connaître, les préventions vont s'effaçant devant une fusion des intérêts et les affaires ne rencontrent plus d'autres obstacles que ceux qu'impose la prudence.

Pour démontrer néanmoins que ces préventions existent encore, nous n'aurions pas à chercher bien loin pour rencontrer certaines maisons que repoussent avec dédain tout moyen d'attirer une clientèle canadienne; nous pourrions citer quelques marchands anglais de la campagne qui achètent en cachette dans des maisons canadiennes et qui dissimulent leurs achats en se les faisant expédier sous couvert d'une maison anglaise, comme si c'était déroger que d'acheter d'une maison française à laquelle ils ne s'adressent probablement que parce qu'elle vend à des prix inférieurs à ceux qu'il faudrait payer à des compatriotes. Que voulez vous, il y a des chauvinismes de bien des espèces.

Ces préventions quelque injustes qu'elles soient doivent avoir une cause. Peut-être est-elle dans la différence de l'éducation commerciale? Pour tout marchand anglais, les principes d'ordre, de ponctualité de la mère-patrie forment la règle de son commerce. Pour lui, une échéance est une date fatale; une promesse est un engagement d'honneur et un protêt la perte de sa réputation. Et remarquons-le bien, il n'est

pas le seul avec une idée si haute du point d'honneur commercial. L'Europe toute entière obéit aux mêmes lois; et c'est ce sentiment si exalté de l'inviolabilité d'un engagement qui donne aux transactions commerciales, quelque grandes qu'elles soient, une sécurité si parfaite. Là, au contraire, où le respect de la parole donnée, de la signature engagée n'existe pas, la confiance est nulle et le crédit, qui en est la manifestation, anéanti.

Ce que le commerce anglais reproche à certains marchands canadiens de la campagne, c'est de ne pas être des hommes d'affaires et de n'avoir pas pour les qualités qui font réellement un marchand digne du nom, ce respect que le commerce en général manifeste pour elles. Ainsi, d'après les on-dit, pour beaucoup de marchands de la campagne, la seule préoccupation au moment où ils signent un billet serait de chercher le moyen de le renouveler à maturité. L'époque de l'échéance arrive, non seulement ils ne prennent pas les mesures pour y faire face, mais ils ne donnent même pas avis à la maison à laquelle ils l'ont signé de l'impossibilité dans laquelle ils se trouvent de le relever. Et pourtant le texte du code est formel: tout négociant en état de suspension de paiement est en faillite. Ils ne sentent pas que ce mépris de l'engagement contracté, de la signature donnée est la ruine de leur crédit; que si manquer à sa parole est une blessure profonde à l'honneur, manquer à sa parole alors qu'elle est affirmée par la signature est une blessure plus profonde encore à ce que l'homme a de plus cher. Évidemment ce ne sont pas là des hommes d'affaires et le plutôt ils abandonneront le commerce, le meilleur ce sera pour eux et les maisons où ils achètent.

Cette ignorance ou plutôt cette insouciance de ce que leur propre intérêt commande va si loin chez certains marchands de la campagne que lorsqu'ils ont laissé passer l'échéance d'un billet sans effort de leur part pour y faire face, ils se décident à adresser une note en blanc, c'est à dire sans date, sans époque d'échéance, sans fixation de montant, mais munie de leur signature à la maison porteur du billet resté en souffrance. C'est à peu près lui dire: Je vous avais remis une note signée de moi, j'en connaissais la date, le montant et le jour d'échéance; malgré tous ces renseignements qui devaient fixer dans ma mémoire le jour ou elle devenait due, je l'ai laissé protester faute de paiement, mais aujourd'hui, je vous remets un blanc seing; vous le remplirez à la date que vous voudrez, pour le montant qui vous conviendra, et le ferez payable à la date que vous fixerez et je couvre ainsi par un acte d'une impardonnable imprudence, l'embarras qu'a pu vous causer mon manque de parole.