

Entrevues Commerciales

posants dont le chiffre des économies est assez élevé pour représenter un capital suffisant à quelque entreprise.

La limitation des dépôts pour chaque livret de caisse d'épargne, et chaque déposant n'ayant droit qu'à un seul livret, est une mesure contre laquelle il ne peut s'élever aucune opposition. L'abaissement du taux de l'intérêt au-dessous de celui servi aux possesseurs de titres de rente sur l'Etat, serait, au contraire, mal venu puisqu'il frapperait surtout les moins fortunés et les plus dignes d'être encouragés dans la voie de l'économie. L'Etat se sert des fonds déposés dans ses caisses d'épargne postales et nous ne voyons pas pourquoi il ne servirait pas à ses déposants le même intérêt que celui servi aux possesseurs de titres de rente. Si ces derniers reçoivent 3 p. c., il est juste que les premiers soient mis sur le même pied.

La seule objection qu'on puisse faire ou qu'on ait faite au maintien du taux actuel, c'est que les déposants des caisses d'épargne peuvent retirer leurs fonds à tout moment et que l'usage établi en banque veut qu'on accorde un intérêt moindre aux dépôts remboursables à demande qu'à ceux remboursables à terme.

Les banques ont raison, en ce qui les concerne, de tenir ce langage, elles ont des capitaux à faire fructifier, des dividendes à payer à leurs actionnaires, des réserves à constituer, et pour elles, plus le loyer de l'argent qui est déposé dans leurs caisses est minime, et plus aisément les résultats cherchés sont atteints. Mais l'Etat n'a pas à chercher de bénéfices directs dans les dépôts faits aux caisses d'épargne, il les trouve indirectement dans l'augmentation de la richesse du pays qui provient de l'économie des particuliers. Loin d'encourager l'épargne en diminuant le taux de l'intérêt aux déposants des caisses d'épargne, il l'enraye.

Le gouvernement, après avoir déclaré que l'intérêt serait réduit à partir du 1er juillet prochain, a reculé l'échéance au 1er octobre et il étudie, en outre, la possibilité d'émettre des titres de rente à la portée des bourses ordinaires. Ces deux faits prouvent qu'il commence à s'apercevoir que les petites bourses méritent quelques égards, nous espérons qu'il en acquerra bien vite la certitude et que le taux actuel pour les déposants ne sera pas de longtemps abaissé.

M. Gabriel Larrieu Fils de la maison
Pector & Ducout, Jne, Paris

Nous avons eu le plaisir de recevoir au PRIX-COURANT la visite de M. Gaston Larrieu fils, intéressé et fondé de pouvoirs de la maison Pector & Ducout Jne, 3 rue Rossini, Paris, une des plus anciennes maisons de Commission de la place de Paris, où elle est fort honorablement connue; M. Pector, le père, a été pendant les dernières années de sa vie, le Président de la Chambre du Commerce d'Exportation, à Paris.

La visite, à Montréal, de M. Gaston Larrieu arrivé la semaine dernière, a pour but d'inaugurer des relations d'affaires avec nos principales maisons de gros, qui, nous en sommes convaincus, lui feront le meilleur accueil. Nous avons, naturellement, saisi l'occasion de soumettre notre hôte à ce supplice qui ne figure pas dans l'Enfer du Dante: l'interview auquel, d'ailleurs, M. Larrieu s'est soumis de la meilleure grâce du monde. Nos lecteurs trouveront intérêt et profit à la lecture de ces notes pratiques d'un voyageur, à travers le continent américain. Nous laissons la parole à M. G. Larrieu:—

“ Vous désirez avoir une idée de notre genre d'affaires; eh bien, voici: les affaires de notre maison consistent à acheter pour le compte de nos clients les articles de toutes sortes dont ils peuvent avoir besoin, et que nous prenons aux lieux mêmes de productions, dans quelques pays qu'ils se trouvent. Pour en obtenir toute la quintessence du prix, nous faisons nos achats au comptant et nos correspondants profitent ainsi de tous les avantages que nous obtenons des fabricants, car les quantités de chaque article que nous groupons pour nos différents clients présentent parfois une telle importance qu'ils nous sont cotés au-dessous du cours du jour. Le prix que nous payons est celui que nous facturons, laissant naturellement à leur charge les frais d'emballage, fret, assurance, etc. Notre bénéfice consiste en une commission de 5 0/0 que nous chargeons sur chaque facture, mais qui sont largement récupérés par les avantages de nos prix. Nous nous chargeons aussi de la vente de tous produits qui nous sont adressés, et que, selon leur nature, il convient de nous consigner soit au Havre, à Hambourg, à Londres

ou ailleurs. Ceci moyennant une commission de vente de 3 0/0, sauf pour les minerais où elle est moindre et varie suivant leur espèce. Nous avons une police flottante d'assurance qui couvre toute marchandise embarquée à notre consignation de quelque point du globe que ce soit. Nos références sur la place de Montréal sont: M. E. Galibert, Président de la Chambre de Commerce française, l'honorable Alphonse Desjardins, Président de la Banque Jacques-Cartier, M. Hadrill, Secrétaire du Board of Trade, la Banque d'Hochelega, M. H. Beaugrand ex-maire de Montréal et M. le Consul Général de France, au Canada.

Je crois vous avoir dit que si nous n'avons encore jamais traité d'affaires au Canada, il n'en est pas de même avec le reste de l'Amérique. En effet, nous sommes en relations depuis plus de 50 ans avec l'Amérique Centrale et la Colombie. Depuis des années, M. Pector était consul général du Nicaragua à Paris et actuellement de *Republica Mayor da Centro America* (nouvelle république comprenant le Nicaragua, le Salvador et le Honduras.) Nous avons trois comptoirs qui fonctionnent depuis longtemps à Madagascar et qui, chaque jour, prennent un plus grand développement. En 1896, nous avons installé notre maison à Perth sur la Côte de l'Australie Occidentale et qui nous donne les meilleures espérances. Enfin, à Constantinople, notre comptoir dessert toute la Turquie et l'Orient.

En 1895-1896, j'ai été appelé à faire un long voyage dans tout le Sud de l'Amérique, côté Pacifique, de La Terre de Feu à Panama. Comme nous désirions vivement établir des relations avec les villes de l'intérieur, ce voyage a dû être fait en grande partie à cheval, ce qui permet du reste, de mieux connaître le pays.

Dès le début, nous rencontrâmes des difficultés commerciales qui semblent devoir toujours exister, c'est-à-dire que les maisons se trouvant en relations directes avec des fabriques d'Europe, croyaient par ce moyen, obtenir à meilleur compte leurs marchandises, mais quand elles ont pu en faire la différence en utilisant nos services, elles n'ont cessé de s'adresser à nous, ce qui est concluant. Comment pourrait-il, en effet, en être autrement? Chaque maison de l'étranger n'achète que pour sa vente, donc en quantité