

œuvres de mérite, elle eut de la peine à faire son chemin, au début; notre population Canadienne française est lente à s'habituer à une idée nouvelle, et toute nouveauté, avant de pénétrer dans nos habitudes, doit commencer par vieillir. Aussi ce n'est que depuis quelques années que la Société des Artisans est sortie du cercle restreint où étaient renfermées ses opérations depuis sa fondation. Mais à l'heure qu'il est, elle paraît avoir pris un essor extraordinaire, et elle a atteint un degré de prospérité et de popularité dont le mérite revient en bonne partie aux efforts de son digne et actif président, M. Jos. Lamarche, aidé par des officiers et directeurs dévoués.

La Société des Artisans est, comme nous l'avons dit, une société de secours mutuel qui, moyennant une cotisation mensuelle de 50 c, et une répartition à chaque décès, assure à ses membres, en cas de maladie, empêchant le travail, une allocation de \$4.00 par semaine, et aux héritiers d'un membre décédé, une somme de \$1000.

La répartition pour chaque décès ne dépasse pas \$1.00 et diminue naturellement en proportion de l'augmentation du nombre des membres. D'après le tableau publié pages 18 et 19 du dernier rapport semestriel, le maximum de \$1. a été payé jusqu'au milieu de mai 1888; à partir de cette date la répartition a diminué graduellement jusqu'à ce que, pour le dernier décès de 1889, elle n'était plus que de 35 c. Ces chiffres indiquent la progression suivie par les nouvelles admissions; en mai 1888, le nombre des membres était inférieur à \$1000; il dépassait 1000, le 9 dec. 1888; au 1er septembre 1889 il était de 2620, et au 1er février 1890 il avait atteint le chiffre de 3822.

Le tableau déjà cité nous fournit les données suivantes pour établir quel a été le coût de l'assurance pendant l'année 1889. Il y a eu 13 décès; pour le 1er la répartition a été de 55 c, et pour le dernier, de 35 c; les membres admis avant le 1er janvier 1889 et qui ont eu à payer toutes les répartitions, ont déboursés \$5,65 en répartitions, plus \$6.00 de contributions mensuelles, soit un total de \$11.65, ce qui est véritablement de l'assurance à bon marché.

Il serait imprudent de compter que le coût de l'assurance à la société des Artisans restera toujours aussi bas, car le bon marché est dû à l'entrée d'un grand nombre de nouveaux membres, venant de subir un examen médical et devant être, par conséquent, en bonne santé; ce qui tout en augmentant le nombre de ceux sur qui se fait la répartition a maintenu la mortalité à un taux très bas. Cet état de choses pourra subsister tant que le progrès des entrées dans la société se maintiendra, mais il faut s'attendre, néanmoins à ce que le nombre des décès augmente au fur et à mesure que les membres vieilliront et le nombre des répartitions, sinon le montant, devra augmenter en proportion.

L'avantage, cependant, que la société offre à ses membres, c'est qu'ils auront toujours l'assurance au prix coûtant, vu que les frais d'administration sont peu considérables et qu'il n'y a pas de commission à prélever ni de réserve à

garder sur les primes. Il y a, en outre, l'avantage des bénéfices en cas de maladie, qu'une seule compagnie d'assurance à Montréal, la Canadienne, ait jusqu'ici accordés. La situation financière de la société est florissante. Son actif net au 1er février dernier était de \$27,321.12, dont \$24,798.59 en fonds placés en banque ou prêtés sur hypothèques.

Le bilan des opérations de la société est donné dans le dernier rapport pour 5 mois, du 1er septembre 1889 au 1er février 1890 et peut se résumer comme suit :

RECETTES	
Répartitions pour décès.....	\$ 8,113.05
Cotisations mensuelles.....	
droits d'entrée, intérêts, etc.	10,924.24
Recettes diverses.....	1,177.99
Total, recettes.	\$20,215.28
DÉBOURSÉS	
Payé pour décès.....	\$ 7,550.00
Allocations de maladie.....	2,651.56
Honoraires de médecins.....	859.00
Fournitures de bureau, timbres, cartes, annonces et impressions.....	772.12
Loyers, entretiens de salles, éclairage, etc.....	108.70
Frais généraux, divers.....	93.07
Salaires.....	457.98
Total déboursés	\$12,491.55
Excédant de recettes.....	\$ 7,723.73

Pendant l'année 1889, la société a établi des succursales dans les villes suivantes: Lévis, Québec, Saint-Hyacinthe, Trois-Rivières, Saint-Jean et Sorel qui ont fourni ensemble un nombre considérable de nouveaux membres, et un appoint de \$3,210.95 aux recettes, tandis que leurs déboursés ont été de \$1,636.69, pendant les 5 mois dont les comptes sont donnés dans le rapport.

Les officiers généraux actuellement en charge sont :

- M. l'abbé P. N. Bruchési, chapelain.
- MM. Jos. Lamarche, président.
- J. A. Brault, 1er vice-président.
- L. Lamontagne, 2e vice-président.
- Frs. Hurtubise, sec. trésorier.
- P. Patenaude, 1er com. ordonnateur.
- Elie Provost, 2e com. ordonnateur.
- Jos. Béland
- Alph. Bastien
- L. Leroux
- Théophile Goulet
- O. Dufresne
- A. Fleury
- L. G. G. Béliveau
- L. A. Charbonneau, asst. secrétaire.
- P. Mainville, notaire.
- Henri Roy, chef des comptables
- J. J. Beauchamp, procureur.
- Alph. Bastien, collecteur.

LE TARIF DES ETATS-UNIS

Un sous comité de la Chambre des Représentants des Etats-Unis, vient d'élaborer une série de changements au tarif des douanes de la république voisine qui, s'ils étaient adoptés, causeraient une modification radicale dans nos relations commerciales avec nos voisins.

Les changements qui nous intéressent le plus sont les suivants: le sous comité propose d'imposer sur l'orge, un droit de 30 p.c.

Les chevaux, de \$150 et plus, 30 p.c.

Les œufs, 5c par douz.

Les volailles mortes 5c, et vivantes 3c par livre.

Le foin, \$4.00 par tonne.

Le fromage, 6c par livre.

Les bestiaux, \$ 0. par tête.

L'avoine, 10c par minot.

Les Etats-Unis ont été notre principal marché, jusqu'ici, pour ces produits de nos terres et l'imposition des droits en question nous fermerait à peu près complètement ce marché. Devons nous, nous en désespérer ou nous jeter aux genoux de nos voisins et leur offrir tout ce qu'ils voudront prendre chez nous pour qu'ils nous épargnent ce malheur? Nous ne le croyons pas.

L'orge que nous avons l'habitude de leur vendre, en grande quantité nous est restée sur les bras cette année; et si l'on nous fermait le marché des Etats-Unis, nous pourrions, en cultivant l'orge à deux rangs, trouver une compensation suffisante sur le marché anglais.

Nous pourrions aussi trouver sur le marché anglais l'écoulement de nos chevaux, pourvu que nous élevions le genre de chevaux que demande ce marché.

Le droit sur les œufs favoriserait les fermiers des Etats Unis en leur permettant de vendre leurs œufs plus cher, mais il n'augmenterait pas beaucoup la production et nos voisins viendraient acheter chez nous quand même. Seulement ils paieraient ici meilleur marché.

Les volailles ne sont guère exportées aux Etats Unis qu'à la saison des fêtes; le droit restreindrait probablement l'exportation, mais il ne suffirait pas à l'empêcher complètement.

Nous avons en Angleterre un marché suffisant pour notre fromage et n'avons pas besoin de celui des Etats Unis.

Le droit sur les bestiaux serait à peu près prohibitif; mais pour ce produit encore nous avons le marché anglais.

Restent l'avoine et le foin. Un droit un peu plus élevé, imposé de ce côté de la frontière sur le maïs, permettrait à nos cultivateurs de vendre leur avoine sur le marché canadien. Pour le foin, eh bien, si l'on en empêchait l'exportation, ce ne serait peut être pas un si grand malheur. Au lieu de vendre tout le foin de leurs prairies, nos cultivateurs se laisseraient peut-être persuader de le faire consumer sur leur terre par leurs animaux; ils augmenteraient leurs troupeaux, produiraient plus de lait, de beurre et de fromage et pourraient engraisser des animaux pour le marché local ainsi que pour le marché anglais. Ils amélioreraient leurs terres, varieraient leurs ressources et ne seraient plus à la merci d'une bonne ou mauvaise récolte de pois, d'avoine et d'orge, comme le faisait remarquer M. Bousquet dans son discours aux actionnaires de la banque du Peuple.

Il faut bien se rendre compte que ces changements au tarif des Etats-Unis ne sont encore qu'à l'état embryonnaire et qu'ils ont bien des chances de ne jamais voir le jour. Mais il est évident que, en somme, nous pourrions en supporter la mise en vigueur sans trop de dommages pour notre commerce,

notre industrie et notre agriculture.

M. SHEPPARD HOMANS

Un nom bien connu parmi les experts en assurance, c'est celui de M. Sheppard Homans. Il a été longtemps regardé par tous les assureurs comme le synonyme de science, d'expérience et d'honnêteté. On sait sur quels calculs minutieux et longs est basée l'évaluation des risques qui forment le principal coefficient du calcul des primes de l'assurance sur la vie. Nul plus que M. Homans n'était recherché par les compagnies pour jeter les bases d'un nouveau système d'assurance. Cela dura jusqu'au moment où M. Homans, ayant devant les yeux les énormes profits réalisés par les grandes compagnies d'assurance, chercha et trouva un nouveau mode d'assurance qui, tout en fournissant aux assurés une garantie parfaite, réduisait la prime à la valeur réelle, nette, dégagée de tout élément spéculatif, de l'assurance sur la vie.

Le système de M. Homans "Homans Plan" eut bien vite trouvé des partisans dans le public; il fonda sur son "plan" une compagnie appelée "Provident Savings Life Assurance Society" qui prit bientôt des proportions considérables, malgré l'hostilité des vieilles compagnies. Et la popularité dont la Société de Prévoyance, d'Épargne et d'Assurance sur la vie, jouit à juste titre, est due principalement à la modicité du taux des primes qui, quoique rigoureusement déduites des données fournies par les "Tables de Mortalité" s'élèvent à la moitié environ du chiffre des primes des anciennes compagnies. Voici tout le secret de ses calculs: M. Homans prend le coût réel de l'assurance d'après l'expérience des Compagnies Américaines, et les Tables de Mortalité, il y ajoute 25 p.c. comme fonds de réserve, plus \$4.00 par \$1,000 de frais d'administration. Sur ce dernier élément seul, l'économie réalisée par M. Homans est immense, vu que les anciennes assurances prennent pour leurs frais de 30 à 50 p.c. sur les primes.

Les anciennes compagnies, d'ailleurs, ont, pour la plupart, adopté le "Ten years renewable plan" qui n'est qu'une contrefaçon du plan de M. Homans.

Mais la partie principale du plan de M. Homans, c'est de n'assurer que pour un an; le contrat d'assurance étant d'ailleurs renouvelable chaque année. Et comme la société n'assure que pour un an, elle n'est pas obligée de se créer d'immenses réserves pour faire face aux risques de mortalité pendant de longues années. Elle se crée une réserve suffisante, à tous les points de vue, pour garantir ses assurés d'année en année et leur remet, en dividendes, à la fin de chaque année, l'épargne faite sur la mortalité réelle, qui n'a jamais de mémoire d'homme, atteint le chiffre de la "Table de Mortalité" sur laquelle la prime est calculée.

Ainsi comprise, l'assurance reste très sûre, tout en étant à bon marché et le fonctionnement de la société depuis huit ans est la preuve que les "Homans' Plan" est décidément le meilleur.