

FINANCES

AU FIL DE L'HEURE AMERICAINE

Les événements d'hier et d'aujourd'hui ne sont pas de nature à améliorer la situation. Par un concours de circonstances, à la fois malheureux et bizarre, les facteurs redoutables demeurent alors qu'on n'en voit encore poindre aucun dont il soit permis d'attendre une répercussion heureuse.

La rapide diminution de la réserve des banques ; l'impôt dont le gouvernement anglais va frapper le rendement des valeurs américaines ; les nouvelles peu encourageantes qui nous arrivent du "Wheat Belt" ; le tintamarre déjà assourdissant de la campagne politique : tels sont les événements et les faits dont le faisceau a lourdement pesé sur les cours. Et comme si ce n'était pas encore suffisant, la reprise de la formidable bataille de Verdun est venue ajouter son angoisse à toutes ces causes d'inquiétude. Une fois de plus il est vrai de dire qu'il ne pleut jamais qu'à verse.

Dans ces conditions il est difficile de prévoir une reprise en hausse, une de ces explosions d'activité qui se produisent après les longues accalmies. Tout d'abord nous dirons que la clientèle semble gorgée de valeurs à prix forts. Ceci est d'autant plus désagréable que les métaux ont tendance à fléchir. D'autre part il semble que d'ici la convention républicaine, les préoccupations d'ordre politique vont accaparer de plus en plus la haute banque et la grande industrie. Un relèvement avant cette date n'apparaît pas très probable. Encore pour qu'il se produise faudrait-il que Roosevelt soit le candidat désigné des républicains et de leurs dissidents, les progressistes. Dans le cas contraire, Hughes aurait à faire face à son adversaire et ainsi les forces républicaines étant divisées, le candidat démocrate aurait de grandes chances.

La politique, lorsqu'elle domine la Bourse, n'a jamais sur les cours une influence heureuse. Or c'est le cas aujourd'hui et à moins que les choses ne tournent en faveur de Roosevelt qui est le candidat de la finance et de l'industrie, cette entreprise malheureuse de la politique sur le marché ne pourra que grandir.

Spéculativement nous dirons de la situation qu'elle n'est pas très encourageante pour les haussiers. Certes les indications commerciales demeurent très favorables et des reprises momentanées sont à prévoir, mais la sagesse consistera à en prendre avantage pour jeter du lest. La prudence par le temps qui court conseille à l'opérateur de n'acheter que les valeurs très solides, et encore, par petits paquets, en conservant de fortes disponibilités. En procédant ainsi il serait possible de tenir le coup et d'améliorer ses positions par de nouveaux achats, advenant un nouveau recul.

BRYANT, DUNN & CO.

DOMINION TEXTILE

La onzième assemblée générale annuelle des actionnaires de la Dominion Textile Co., Ltd. a été tenue cette semaine. M. C. B. Gordon président, était au fauteuil. Les profits nets de l'année ont été de \$1,481,195.49 après déduction de \$350,155 pour réparation, améliorations et intérêts. Les ventes de l'année ont atteint \$10,348,098.87 comparativement à \$7,643,674.39 l'an dernier.

LE ROLE DES BANQUIERS

M. John E. Rodensky, vice-président de la "National Bank of Commerce" de New-York, a prononcé un long discours, à Baltimore, sur le rôle que doit jouer la banque dans le développement du commerce extérieur américain.

"La fonction principale d'un banquier — a dit M. Rodensky — c'est de fournir des facilités de crédit. Dans les cas où les exportateurs sont obligés par les coutumes des marchés étrangers à vendre à long crédit, c'est la mission des banquiers d'étendre le crédit accordé aux exportateurs, de manière à leur permettre de faire face aux exigences de ces marchés. Naturellement, la limite de l'extension du crédit varie selon la nature des affaires, la solvabilité des exportateurs et celle de leurs clients.

"Le banquier doit, en outre, rendre un grand nombre d'autres services qui rentrent dans la sphère de l'activité bancaire.

"Par exemple, un banquier peut, grâce à ses relations avec les banques étrangères, fournir à ses clients des renseignements concernant la solvabilité des fabricants et commerçants étrangers. Il se chargerait, en outre, du recouvrement des sommes dues à nos exportateurs et des paiements de nos importateurs. Ces services peuvent paraître de peu d'importance, mais dans beaucoup de cas un banquier étranger expérimenté peut donner des conseils sur les coutumes bancaires de son pays qui éviteraient une grande perte de temps et aussi d'argent.

"En ce qui concerne la question des succursales et agences à l'étranger, il n'est pas possible d'établir une règle générale à ce sujet. C'est une question d'espèce. Dans certains cas, il vaut mieux pour le banquier, comme pour ses clients, avoir simplement un correspondant dans une ville étrangère que d'y établir une succursale. Dans d'autres cas, il est absolument indispensable d'avoir des succursales ou des agences à l'étranger. C'est au banquier de décider, après avoir soigneusement étudié la situation, ce qu'il faut faire dans chaque cas particulier."

C'est, hélas ! un banquier américain qui parle. On voit qu'il a de son rôle une idée bien différente de celle que s'en font nos Sociétés de crédit. Le même orateur a ajouté :

"Il faut surtout se garder de copier aveuglément, comme c'est la mode, les méthodes allemandes. Evidemment, l'expérience des autres pays peut nous rendre de grands services, mais on a tort de croire que puisque l'Allemagne a réussi en employant certaines méthodes, nous n'avons qu'à employer les mêmes méthodes pour réussir. Rien n'est moins sûr. Il ne faut pas perdre de vue que nos conditions commerciales, industrielles et politiques diffèrent beaucoup de celles de l'Allemagne et, par conséquent, il faut que nos méthodes s'adaptent à nos conditions. L'essentiel, c'est de bien étudier les marchés étrangers, et surtout de persévérer et de ne pas se décourager si les premiers résultats ne répondent pas à nos désirs."

Recommandé aux méditations de nos financiers et de notre haute banque.