

tout récent. Les cultivateurs ont-ils jamais vendu leurs produits à des prix plus rémunérateurs que depuis la dernière récolte? Le beurre, le fromage, les oeufs n'ont-ils pas été payés à des prix plus élevés que jamais? Il est indéniable que, dans la province de Québec tout au moins, la faculté d'achat de nos cultivateurs est plus grande actuellement qu'elle ne l'était il y a trois ou quatre ans. Nous parlons ici en général, car nous savons que, dans quelques cas particuliers, il en est qui joignent encore à peine les deux bouts. En ne nous occupant que de l'ensemble, nous croyons pouvoir dire que jamais la bourse des cultivateurs n'a été mieux remplie et que, par conséquent, jamais ils n'ont été en meilleure condition pour acheter. Est-ce donc là un sujet de crainte pour le marchand de la campagne?

Bientôt commencera la saison de l'industrie laitière. Si nous considérons les prix actuels du beurre et du fromage, nous pouvons dire en toute assurance que les prix du début de la saison nouvelle seront supérieurs encore à ceux de l'an dernier à pareille époque pour ces mêmes produits. Or, comme l'industrie laitière est notre principale industrie agricole, il y a là en perspective, une source très appréciable de revenus et de profits pour nos agriculteurs. Et ces revenus, ces profits ne se font point attendre, puisque les produits se fabriquent au jour le jour et s'écoulent au fur et à mesure de leur fabrication; plus que les grains et le foin qui demandent un long temps à croître, ils entretiennent constamment la circulation de l'argent dans les affaires.

Il n'y a donc pas lieu de se forger des craintes chimériques qui paralysent le commerce parce qu'elles sont un obstacle à tout esprit d'entreprise. Quiconque manque de confiance dans le résultat de ses efforts tend à faire le moins d'efforts possible. On ne travaille, bien que si on apporte du courage à la besogne. Ayons donc confiance dans l'avenir et, dans cette confiance, nous trouverons l'encouragement nécessaire pour surmonter les difficultés que nous pourrions avoir à vaincre.

Les grands travaux de construction ne manqueront pas cette année. Toutes les grandes compagnies de chemins de fer vont construire, elles ont fait des emprunts à l'étranger qui apporteront de nouveaux capitaux dans le pays. Elles occuperont de nombreux ouvriers, grands consommateurs de produits de la culture.

Dans les ports, dans les villes, le travail ne fera pas défaut non plus. Le budget du gouvernement fédéral nous indique que, dans notre province, il sera dépensé de fortes sommes en travaux. Montréal se dispose à emprunter dans le même but. A Québec on ne restera pas

inactif, car l'approche du tricentenaire de la vieille cité va nécessiter un programme de fêtes et d'entreprises qui ne laissera pas chômer l'ouvrier.

De quelle côté que nous tournions nos regards nous ne voyons rien qui indique l'apparence d'une crise commerciale dont nous devions souffrir.

Les banques, dit-on, sont peu prêtes par le temps qui court et, en mesurant parcimonieusement les crédits, elles restreignent les affaires.

Dans une longue période de prospérité et de développement, le public, en général, tend à perdre les bonnes habitudes de prudence et de prévoyance et à acquiescer les habitudes contraires d'extravagance et d'imprudence auxquelles il est nécessaire à un moment donné, de mettre un frein. C'est ce frein qu'ont appliqué les banques en modérant les crédits. Mais on peut être assuré que ceux qui dirigent nos institutions financières ne serreront jamais le frein assez fortement pour arrêter les roues de la machine commerciale. Il s'agissait de la ramener à sa marche normale en considérant l'état de la voie et, quand cette voie, débarrassée des obstacles qui l'obstruaient, sera libre, rien ne s'opposera à ce qu'une allure plus rapide soit imprimée à la machine.

Les banques, qu'on se le rappelle bien, ne peuvent pas plus conserver leurs fonds improductifs dans leurs voûtes et leurs coffres qu'un marchand ne peut laisser ses marchandises se détériorer sur ses tablettes. Le banquier doit prêter comme le marchand doit vendre.

Mais, de même que le marchand ne vend pas à crédit à tort et à travers, le banquier ne prête pas indistinctement à tous, ni tous les montants qu'on lui demande.

#### LES ASSURANCES SUR LA VIE

##### Un bon point

Il est des circonstances dans lesquelles les banques se croient dans l'obligation de mesurer avec plus ou moins de parcimonie les crédits aux emprunteurs.

Depuis quelques mois, les banques canadiennes ont cru sage et prudent de considérer leurs réserves et de ne consentir de nouveaux prêts qu'avec précaution.

En temps normal, les emprunteurs ayant quelque garantie sérieuse à offrir obtiennent assez facilement l'argent dont ils ont besoin pour un temps limité. Ils le peuvent encore généralement, bien que les prêteurs soient plus difficiles sur le choix des garanties.

Par ces temps difficiles nombreux ont été ceux qui, grâce à une police d'assurance sur la vie, ont pu surmonter, remonter le courant, après avoir évité la faillite, la ruine et leur cortège de misères.

D'habitude l'assuré n'a en vue, quand

l'assurance sur la vie, que de protéger l'avenir de ceux qui lui survivent. Dans ces derniers temps un grand nombre d'assurés ont pu se convaincre que leur police pouvait dans des moments d'adversité être le salut pour eux-mêmes.

L'intérêt des compagnies d'assurance sur la vie leur commande de protéger, autant qu'il est en leur pouvoir de le faire, leurs assurés dans le besoin. Elles ont la faculté dans cette clause de leur contrat avec leurs assurés qui permet à ces derniers d'emprunter sur les polices les montants auxquels ils ont droit en vertu de leur contrat.

Les compagnies d'assurance ont largement usé de cette faculté, car bon nombre d'assurés qui, en temps ordinaire, se seraient bien gardés de rien emprunter sur leurs polices ont dû obéir à l'instinct de leur propre conservation et ont trouvé le salut, grâce à un ancien acte de prévoyance.

N'est-ce pas là un enseignement pour beaucoup de gens qui, pouvant s'assurer, négligent de le faire? Aujourd'hui ils peuvent nager dans l'abondance, mais ils ne savent pas ce que demain sera devenue cette abondance. Une police d'assurance sera peut-être la réserve qui les sauvera de la misère.

#### RETOUR DE MARCHANDISES ET ANNULATION D'ORDRES

A différentes reprises nous nous sommes faits ici l'écho des plaintes du commerce de gros au sujet du retour abusif par les marchands de détail à leurs fournisseurs de marchandises bien et dûment commandées. Nous sommes contraints de revenir sur ce point et d'entrer dans quelques explications qui, à l'heure actuelle, ne seront nullement déplacées.

Le commerce de la marchandise sèche a peut-être souffert plus que tout autre de l'hiver tardif et, dans cette branche, les détaillants n'ont peut-être pas fait toutes les ventes ni tous les profits qu'ils attendaient.

Tout en croyant acheter avec quelque prudence, un certain nombre de ces marchands ont donné à l'automne des ordres que, maintenant, ils considèrent sans doute comme un peu excessifs et ils retournent sans motif légitime les marchandises à leurs fournisseurs; d'autres n'ayant pas encore reçu leurs marchandises se croient bien fondés à annuler leurs ordres, simplement parce qu'il est à leur convenance d'en agir ainsi.

Ce n'est pas ainsi que se font les affaires et il n'est pas besoin de beaucoup de réflexion pour comprendre combien de tels procédés sont contraires à la sécurité du commerce et à la bonne foi qui doit prévaloir aux relations entre commerçants.

L'importateur ou le manufacturier