

diaire des agents de change ou courtiers de commerce, ne pourront être assimilées aux jeux et paris privés par le paragraphe précédent."

A Chicago, les marchés à terme revêtent une autre forme et sont également repoussés par la loi. Le juge Jameson de Chicago, dans sa dernière adresse au grand jury appelle l'attention sur cette partie des Statuts Refondus de l'Illinois imposant des amendes et des pénalités sur quiconque donne ou reçoit le privilège d'acheter et de vendre à une époque future, c'est-à-dire de recevoir ou de livrer du grain ou autres marchandises, des stocks de chemins de fer ou autres compagnies, ou de l'or, ou d'influencer les prix du marché par la circulation de fausses nouvelles, ou en accaparant les quantités sur place et forçant ainsi une hausse des prix.

La chambre de commerce de Chicago admet les marchés à terme, mais exige impérativement la livraison de la marchandise par le vendeur et le paiement par l'acheteur et sévit contre l'une ou l'autre des parties qui se refuse à l'exécution de la part du contrat. En d'autres mots, le marché à terme est légitime s'il se termine par la livraison de la marchandise à l'époque fixée et par sa prise de possession par l'acheteur après paiement.

Ce qui constitue l'opération de jeu est l'intention des parties qu'il n'y aura pas de livraison, mais paiement de la différence par la partie perdant par la hausse ou la baisse du marché. Cette intention peut être dévoilée par les termes mêmes du contrat ou par la position de fortune ou la profession des parties. Que le gagnant en pareil cas ne puisse recouvrer la différence en justice, rien de plus juste. Que l'accapareur soit traité de la même façon, rien de plus justifié. Il y a accaparement de la part de tout acheteur à terme, qui ayant entre les mains des contrats à livrer en sa faveur, s'efforce de s'emparer de tout le stock dans le marché, de façon à rendre impossible au vendeur la livraison de ce qu'il a vendu, si ce n'est en rachetant la marchandise de celui auquel il doit livrer, au prix que celui-ci peut lui imposer. Evidemment, la loi ne peut prêter son appui au succès de telles manœuvres.

Nous ne savons pas quelle est la jurisprudence canadienne à l'égard des marchés à terme ni quelle interprétation elle donne aux termes de l'art. 1927 et suivant du Code civil du B. C., mais il ne nous semble pas qu'aucune jurisprudence puisse dénier l'action civile pour raison des engagements pris dans les marchés, à terme, alors qu'ils ne sont point entachés de jeu ou de fraude.

**En écrivant aux personnes qui annoncent dans le "Moniteur du Commerce," mentionnez que vous avez vu leur annonce dans le "Moniteur."**

#### FOIN CANADIEN.

Une question d'un grand intérêt pour nos cultivateurs, vient d'être décidée à leur avantage par la cour des Etats-Unis.

La douane américaine avait jusqu'à ce jour prélevé un droit d'entrée de 20 p. c. sur le foin, prétendant que le foin était un article manufacturé. Les importateurs, d'un autre côté, avançaient que ce produit n'était nullement manufacturé et devait être classé parmi ceux payant un droit de 10 p. c. Le droit de 20 p. c. fut exigé par les autorités douanières et les importateurs portèrent leur différend devant les tribunaux. 80 actions furent entrées, réclamant aux collecteurs de Plattsburg et d'Ogdensburg, le remboursement des droits perçus au dessus de 10 p. c. Le jury devant lequel la première cause fut portée, déclara par son verdict que le foin n'était pas un article manufacturé ; le gouvernement en appela et le juge Blatchford de la cour suprême des Etats-Unis vient de décider que le verdict du premier jury était bien fondé et qu'il n'y avait pas lieu de procéder à un nouveau jugement. En conséquence, le foin ne paiera à l'avenir qu'un droit de 10 p. c. Nous espérons que nos cultivateurs profiteront de cet avantage et que le foin qui, coûtant \$12 à \$14 la tonne au Canada ne pouvait être offert sur le marché de Boston au dessous de 23 à \$24 pourra désormais lutter plus avantageusement avec le foin américain et que nous verrons grandir rapidement cette branche déjà si importante de nos exportations.

#### LA CONCURRENCE EXCESSIVE EN AFFAIRES.

Les sept ou huit dernières années peuvent être appelées la période de la concurrence ruineuse pendant laquelle il semblait que le but du plus grand nombre des marchands était de vendre au-dessous des prix de leurs voisins pour augmenter leur chiffre d'affaires. C'était une espèce de manie chez quelques-uns de chercher s'ils pouvaient faire du commerce à un profit qui payait à peine les dépenses et néanmoins mettre de l'argent de coté.

Beaucoup ont résolu ce problème à leur détriment, presqu'au début de leur carrière et leurs créanciers en ont aussi gardé le souvenir. D'autres sont restés debout, ont travaillé très dur et ont eu leur travail pour unique récompense, ils ont obtenu une fort maigre existence ou ont dépensé le capital qu'ils avaient amassé précédemment, qu'ils auraient dû garder pour leur vieillesse ou pour le bénéfice de leur famille.

Il n'y a pas d'arithmétique dans le monde, il n'y a pas de procédé de raisonnement qui puisse prouver qu'un individu ou une corporation puisse être honnête et faire des autres valeurs négociables par l'intermé-

affaires sans profits. Les dépenses doivent avoir lieu et tout homme d'affaires sait que le compte des dépenses, calculez les aussi serrées que vous voudrez, en faisant double travail pour économiser, en retranchant tout ce que vous croyez inutile reste toujours ouvert. Les dépenses légitimes, comme l'intérêt de l'argent, l'assurance, les taxes, le loyer, les pertes comme baisse des prix sur certaines marchandises, les frêts, les transports, la lumière, le chauffage, les employés et tant d'autres dépenses nécessaires qui ne peuvent être évitées, se montent chaque année à de fortes sommes et doivent être payées par les profits, avant que le propriétaire ne puisse recevoir un centin pour son argent, son travail et son temps. Ces dépenses vont toujours, que vous gagniez de l'argent ou que vous en perdiez. Comme la mort, elles sont inexorables.

Mais cette manie de vendre au-dessous du prix de son voisin, de lui prendre ses affaires, de le renverser et s'élever sur sa ruine semble être le mobile le plus actif de certains hommes. Il y en a qui ne se contentent pas de réussir et d'obtenir une part large des affaires qui se font dans leur branche ; ils veulent tout accaparer et leur ambition envieuse n'est jamais satisfaite. Ils n'ont jamais connu la maxime : Vis et laisse vivre. Ils se soucient peu que leurs voisins tombent, aussi longtemps qu'eux mêmes prospèrent et ils sont disposés à se prêter eux et leur influence à toutes manœuvres en dessous-mains pour augmenter leurs gains.

L'ouvrier vaut son salaire et l'homme d'affaires qui dévoue son temps à une profession honorable a droit à une compensation équitable pour ses anxiétés continuelles et son travail de corps et d'esprit. La leçon que nous a donnée le passé est que ceux qui sont guidés par l'envie et qui ont recours à la chicane en affaires sont les premiers à succomber, et c'est seulement une question de temps pour ceux qui, par des manœuvres que l'honnêteté commerciale reprouve, ont de leurs propres mains amené leur ruine.

Nous n'avons rien à dire contre la concurrence honnête. Cette concurrence, on doit s'attendre à la rencontrer. Elle est la vie des affaires, car elle place les hommes sur le qui-vive à la poursuite de nouvelles idées ; elle les met à la hauteur de leur temps et les constraint d'être au courant de ce qui se fait dans leur branche d'affaires, et d'être toujours prêts à donner de nouvelles facilités aux acheteurs. Elle rend les hommes actifs, les empêche de s'engourdir dans le succès, en un mot, elle est cet excitant qui soutient l'attrait pour les entreprises commerciales. Mais c'est cette concurrence basse, misérable, envieuse, qui ne vit que de calomnies, qui ne se soutient qu'en ne donnant pas le poids, ou en falsifiant ses