

On accuse les banques françaises de se laisser guider dans leurs affaires sur la position sociale des individus, plutôt que sur leur valeur monétaire; on reproche aux Canadiens-Français de faire de la philosophie et non de l'arithmétique; on leur fait un crime de ne pas avoir l'œil aux affaires, *business*; voilà le grand mot lâché.

Mais, on croirait que les mésaventures financières sont la spécialité des institutions françaises!

Et cela, en face de l'écrasement de la Banque Ville-Marie.

M. Weir était-il un canadien-français?

M. Lichstenhein était-il un canadien-français?

M. Smith était-il un canadien-français?

Herbert, le caissier, était-il canadien-français?

Voyons, soyons donc de bon compte.

Nous admettons que les Weir faisaient plus d'arithmétique que de philosophie et qu'ils étaient au courant de la *business*.

Dans le sens sans doute du ministre des travaux publics, *business is business*?

Quant ce qui tend à imputer à notre race le manque d'aptitudes commerciales; c'est une imputation que nous devons repousser! Les canadiens-français savent calculer et savent commercer.

Ce qui leur manque; ah, tant le monde le sait, ce qui leur manque: c'est le capital!

Il est bien facile de dogmatiser, de vaticiner et de s'écrier: vous allez trop vite, vous ne comptez pas assez, restez donc dans un rang plus modeste.

Eh oui, voilà où le bât blesse.

Les Canadiens voudraient se pousser de l'avant et grimper; mais ceux qui ont la chance de naître sur le haut du tas ne sont pas disposés à les laisser grimper,

Ils ont peut-être raison; c'est le *struggle for life* qui veut cela; mais c'est trop de la leçon sévère à ceux qu'on culbute.

L'auteur de cette lettre nous insinue que sociabilité est le commencement de nos malheurs. "Etre bon garçon, dit-il, ça ne compte pour rien chez les Anglais."

Certes, cela est vrai; c'est un défaut que nous confessons. Nous sommes trop bon garçons. Nous aimons donner une chance à un homme de cœur et d'énergie. Nous faisons crédit à l'intelligence et à la bonne volonté. Nous escomptons le cerveau et les muscles d'un galant homme et nous ouvrons la voie pour lui donner l'occasion de marcher et de tenter l'aventure.

Il paraît que cela n'a pas cours chez les banquiers anglais où l'argent seul à la parole "*money talks*"; le cerveau, le courage, la jeunesse, l'envie de travailler c'est un capital sans valeur.

Les gros sacs sont les seuls qui se pèsent.

Le positivisme règne.

On dira pourtant ce que l'on voudra; si ceci est une qualité, si cela est un vice, notre vice nous est cher et nous nous en glorifions, quand bien même nous serions destinés à rester longtemps pauvres.

Bien plus, on nous permettra de souhaiter que ce vice entre un peu dans certaines têtes anglaises et cela permettra ce rapprochement dont parle notre correspondant et que nous souhaitons de tout notre cœur voir se produire, à condition que chacun y mette un peu du sien.

Il ne faut pas nous imposer toute la route et nous demander d'êtreindre cordialement une main qui est toujours glacée, de sourire à un visage toujours dur, de répondre par de douces paroles à un verbe qui n'est que dédain et menace.

La lettre dit: