

d'autre preuve de cette précipitation, bien excusable du reste, que les deux articles suivants des statuts de la Banque d'état :

ART. 7. La banque émettra ses billets, moyennant un intérêt de 3 % par an.

ART. 11. Tout porteur de billets de banque pourra les déposer à la banque, qui lui en paiera l'intérêt à raison de 3 pour %.

Or, nous ne comprenons pas ce qui resterait à la banque, dans le cas où tous les porteurs de ses billets les rapporteraient à sa caisse, pour en retirer cet intérêt de 3 pour %, et avec quoi elle paierait ses frais, couvrirait ses risques, et servirait l'intérêt de son encaisse métallique, ou fonds de réserve, qui doit être égal au sixième des billets mis en circulation. La partie la plus intéressante, et, il faut le dire, la plus importante du livre dont nous nous occupons, est certainement celle qui concerne la *réforme du commerce*. Il est difficile de trouver une critique plus nette, plus précise des inconvénients, des vices, des abus qui règnent dans les diverses opérations dont l'ensemble constitue ce que l'on appelle le commerce. Les griefs, que les producteurs et les consommateurs ont à reprocher aux commerçants qui leur servent d'intermédiaires, sont énumérés et expliqués avec une parfaite clarté, et s'il suffisait seulement de connaître le mal pour y porter remède, la cure serait à moitié accomplie.

Nous devons dire que l'auteur procède avec autant d'énergie contre les abus du commerce que contre les abus du crédit. Il supprime la *fonction commerciale*. Il met à sa place une fonction publique, une agence communale. Les magasins particuliers seraient remplacés par un entrepôt, un bazar public, où tous les objets à vendre seraient portés, étiquetés, puis vendus à prix fixe et au comptant. Ces agences communales entretiendraient entre elles des rapports continus. Elles transmettraient les commandes, feraient connaître les offres, tiendraient les producteurs au courant des besoins, et prévendraient ainsi les encombrements. Pour les acheteurs présents, elles serviraient de magasin d'exposition et de vente, pour les consommateurs éloignés, de maison de commission. Les diverses parties de cette organisation, qui a pour but de mettre le consommateur en rapport direct avec le producteur, sont traitées avec beaucoup d'habileté et une prévoyance très-ingénieuse. Il est impossible de ne pas être séduit par les avantages qui y paraissent attachés au premier abord, et l'on est étonné qu'un mécanisme qui joint une amélioration si grande à tant de simplicité, ait tardé si longtemps à fonctionner.

Il ne faut pas croire cependant que rien n'ait été essayé dans cette voie. L'auteur signale plusieurs tentatives qui ont réussi, et qui étaient toutes provoquées par ce besoin de s'affranchir du joug des intermédiaires et des spéculateurs. C'est que, en effet, un véritable progrès est à faire dans ce sens. La tendance des choses et des esprits nous pousse dans cette direction. La *fonction commerciale* fait payer ses services un peu cher. Il serait, dans plusieurs cas, avantageux et possible de la remplacer par des agents moins intéressés et moins coûteux.

Mais il ne faut pas s'attendre à un changement complet dans le système des échanges, encore moins à quelque modification subite dans les habitudes des vendeurs et des acheteurs. Des difficultés matérielles et morales s'y opposent. Il y a tels produits qu'il serait impossible de véhiculer et de disposer dans les agences com-