

PAYER AU COMPTANT

S'il était possible d'établir un système général de paiement au comptant, on verrait disparaître une bonne moitié des misères de ce monde.

Quand nous allons déposer une lettre à la poste ou prendre le chemin de fer, nous songeons d'abord à nous prémunir de l'argent nécessaire pour acheter un timbre ou un billet de passage.

Pourquoi n'en serait-il pas toujours ainsi quand nous entrons chez un marchand pour acheter quelques verges de drap, un gallon de pétrole, un chapeau ou une paire de gants?

Pourquoi? C'est parce que l'usage du crédit est tellement passé dans nos mœurs, qu'il est presque devenu une seconde nature pour plusieurs.

On dira peut-être que c'est le manque de ressources qui empêche d'acheter au comptant et que, sans le recours au crédit, plus d'une famille se trouverait parfois dans de sérieux embarras.

Il peut y avoir du vrai dans cela; mais il ne faut pas oublier que celui qui s'endette pour satisfaire le besoin du moment, est loin d'éviter par là les embarras de l'avenir.

Ne pas avoir d'argent pour acheter un article et ne pas avoir d'argent pour s'acquitter une dette, voilà deux situations qui se ressemblaient pas mal.

Dans un cas comme dans l'autre, c'est une espèce de crise qui se produit.

Reste à savoir laquelle des deux crises est le moins préjudiciable à l'individu et à la société.

Etant admis qu'un homme d'honneur doit payer ses dettes fidèlement et avec ponctualité nous sommes d'avis que la prudence et le bon ordre nous font un devoir de trouver l'argent d'abord pour acheter ensuite.

C'est cependant la pratique contraire qui tend à se généraliser; on achète d'abord et l'on paye.....quand on peut.

Le fait est que les mauvais payeurs se multiplient d'une façon alarmante. A tel point que le commerce menace de se transformer en un véritable gâchis.

Quand on observe ce qui se passe, est il étonnant que le nombre des faillites augmente dans des proportions scandaleuses?

A-t-on jamais songé à la position critique qui est souvent faite à nos marchands par les abus du crédit?

Les trois quarts des ruines auxquelles nous assistons seraient évitées, si le système de paiement au comptant n'était pas dans une si déplorable désuétude.

Combien de négociants intelligents, actifs, consciencieux, qui auraient mérité de prospérer, et que se sont trouvés dans la pénible nécessité de faillir par l'impossibilité de faire rentrer en temps utile leurs créances?

Et cette négligence générale de la part des débiteurs, prouve que la plupart s'endettent sans trop calculer les conséquences de ce qu'ils font.

Il régnait un courant d'imprudence universelle ou bien une absence de sens moral, qui n'auraient rien de bon pour l'avenir.

Les lois immuables qui régissent la conscience n'ont pourtant pas été altérées. Le Décalogue est encore là qui défend de retenir le bien d'autrui et il est impossible de trouver un article du catéchisme qui permette de vivre aux dépens de son voisin.

Vivre au gré de ses désirs, satisfaire ses goûts et ses

soins; quand les ressources manquent, faire usage du crédit et promettre de payer sans trop savoir si on en aura les moyens, voilà le code qui semble s'introduire de par le monde.

Un vieux proverbe disait que: acheter à crédit, c'est payer deux fois.

Cette sentence devrait être méditée par ceux qui, étant pour les conditions voulues pour payer au comptant, se laissent néanmoins entraîner par la mode ou la manie générale.

Qu'ils soient bien convaincus que les magasins, qui vendent à crédit, sont forcés d'élever leurs prix en conséquence. Il ne serait en être autrement. Ne faut-il pas se rembourser des frais de comptabilité? Ne faut-il pas reprendre sur les bons payeurs une partie de ce que les mauvais font perdre?

Pensez y bien, vous qui persistez à avoir un compte ouvert chez le marchand, au lieu de faire tous vos achats au comptant.

Mais si le proverbe cité plus haut fournit un sujet de réflexion aux acheteurs, le pauvre commerçant pourrait bien le parodier quelque peu et lui faire dire: "celui qui vend à crédit, gagne deux fois le profit qu'il réalise."

C'est un véritable pitié de voir les ennuis que le vendeur à crédit doit souvent endurer avant de toucher son dû.

N'allez pas croire que les mauvaises payes se recrutent exclusivement dans les rangs de la société qu'on est convenu d'appeler inférieurs: c'est bien souvent chez ceux qui prétendent le plus à la distinction que le collecteur est obligé de multiplier ses visites.

Voici, à propos, une anecdote dont le souvenir ne s'effacera pas de sitôt au sein d'une bonne petite ville de notre province.

Cette ville possédait parmi ses habitants un certain sire, qui tranchait du gros et du grand, vivant au delà de ses moyens et faisant autant de dupes qu'il rencontrait de fournisseurs prêts à lui avancer.

Après avoir exploité tout la naïveté et la patience du commerce local, il dut étendre le cercle de ses victimes et opérer dans les localités voisines.

Arrive un nouveau commerçant pour ouvrir boutique juste à côté du domicile de notre maître frelon. Rien de plus pressé de la part de ce dernier d'aller saluer son nouveau voisin et surtout de lui annoncer la ravissante nouvelle qu'il aller lui accorder son patronage.

On devine ce qui arriva. En quelques semaines, notre nouveau marchand se vit avec un compte considérable à collecter contre l'important personnage, dont la clientèle avait été jusque-là un véritable source d'enchantement.

Ayant une échéance à rentrer, il envoya sa facture avec une note très respectueuse priant son "bienfaiteur" de vouloir acquitter.

Pas de réponse. Nouveau billet écrit en termes aussi adoucis que possible; pas de réponse.

Enfin le marchand se décide à déléguer son commis qui, à deux reprises, et chapeau bas, s'en va solliciter le paiement de ce qui est dû à son patron.

A sa dernière visite, il fut reçu plus que froidement par le débiteur qui finit par lui fermer la porte au nez. Exaspéré par cette affront fait à son légitime représentant, le marchand s'en va lui-même formuler sa demande auprès de celui qu'il avait pris pour un gentil homme.

Ce dernier lui prouva que sa

gentilhommerie n'existait qu'à la surface et que dans le fond, il n'était qu'un vulgaire polisson.

Non seulement il refusa d'acquiescer sa dette, mais il accabla son créancier de blessantes et finit par le mettre à la porte, en lui lançant le mot de Cambroune.

Farieux de ne pas être payé et de recevoir, par dessus le marché, une injonction aussi prosaïque que celle contenue dans ce mot célèbre, notre marchand s'en va trouver un avocat pour faire poursuivre son débiteur et surtout pour le punir de l'expression grossière dont il s'était servi.

L'homme deloi répéta l'avis qu'il avait déjà donné à tant d'autres victimes du faux gentilhomme; "C'est un insolvable, dit-il, bornez vous à perdre ce que vous lui avez avancé et n'entreprenez pas d'étriller un diable qui n'a pas de poil. Quant à la malheureuse phrase qu'il vous a lancée, je ne vois rien dans le code qui vous oblige de vous y conformer. Allez et ne vendez plus à crédit."

Dieu merci, le nombre des débiteurs qui agissent de la sorte envers leurs créanciers est heureusement limité. En général, on ne borne à mal payer ou à ne pas payer du tout; mais, au moins, on ne pousse pas la malhonnêteté jusqu'à l'injure verbale.

Nous aimons à le croire, chers lecteurs, vous n'êtes pas de la catégorie de ceux qui abusent du crédit et, surtout, vous êtes trop bien élevés pour employer le mot de Cambroune à l'adresse de vos créanciers. Mais n'y en eut il qu'un seul parmi vous qui fut de la gentry des mauvaises payes, qu'il songe à la position fautive où il se trouve et.....qu'il se convertisse—Le Pionnier.

FOU

M Euchariste Archambault, un homme âgé de 56 ans, et demeurant sur la Rue King Biddeford, Me., a été subitement, mardi, pris de folie furieuse. Il était assis à une table écrivant une lettre quant, tout à coup, il se leva, froissa la lettre et se mit à casser tout le meuble qu'il y avait dans la maison. Il criait de toutes ses forces et menaçait de tuer tous les occupants. Les membres de la famille effrayés s'enfuirent et M. Archambault sortit de chez lui, en proie de se dédire, en criant, blasphémant. Quelques-uns des parents essayèrent de le suivre, mais ils perdirent sa trace.

On s'empressa alors d'avertir la police qui se mit immédiatement à sa recherche. Il fut découvert par le constable spécial Cornish, ex-employé du Boston and Maine, étendu sur les lisses du chemin de fer. M. Cornish essaya de l'emmener, mais il lui résista. Il se jeta alors sur le plateau de la gare, criant blasphémant, et se déchirant les mains et la figure avec ses ongles.

Quelques instants après l'arrivée de Cornish, les constables Mogan, Cullinan, Hanson et Cormier arrivèrent sur la plate forme et l'aiderent à s'emparer d'Archambault. Ils eurent de grandes difficultés à lui mettre les menottes, la folie déculplait ses forces: il frappait et essayait de s'échapper des mains des quatre constables. On le mit dans une voiture et il fut transporté au poste de police où l'on fit immédiatement appeler le Dr. F. L. Davis qui lui administra de suite une dose de morphine. Au bout de deux heures M. Archambault était complètement apaisé et il fut renvoyé chez lui sous la garde des membres de sa famille qui le veilleront jusqu'à son complet rétablissement.

To Whom it May Concern—

Take notice that Thomas Wilkinson, merchant of Alberton, has assigned his Stock, Book debts, judgement etc., to us for the benefit of his creditors.

We have therefore to request all parties indebted to the said Thomas Wilkinson to call at the old stand at as early a date as possible and settle up their respective accounts, in order that we may close up the matter.

There being a large and well selected stock of Dry Goods Clothing, Groceries and Hardware etc on hand, intending purchasers will find it greatly to their advantage to call at Wilkinson's old stand for Big Bargains. We are bound to sell off.

This notice also includes the patrons of Wilkinson's Campbellton Branch store.

John P. Brennan } Assignees
James P. Thomson }

Alberton July the 15th 1896

HAVE YOU A LEAKY ROOF?

Have you a roof that you have tried all kinds of Roofing on and cannot get tight and waterproof? If you have such a roof, you should try Canvas Roofing and then you will be happy.

CANVAS READY ROOFING

Is cheaper and better than Shingles for a pitch roof or pitch and gravel for a flat roof.

Will Turn The Water Every Time

And is the Cheapest and best Roofing in the Market

Can be seen in use on Schurman, Lefurgey & Co's drying house at the rear of their New Mill, or on D. Rogers' dwelling house, or W. P. Rogers' dwelling house on Church Street.

For Sale by

D. ROGERS & SON

Summerside, June 10, 1896.

JOSEPH GALLANT

—NEGOCIANT EN—

MARCHANDISES SECHES, GRO. CERIES, BOIS, CHARBON, PRODUITS DE TOUTES SORTES

RUSTICOVILLE I P E

Jan 16 '96.

ST JOHN LIME.

A large stock at reduced prices. All kinds Heating and Cooking Stoves. Farmers' Boilers, Etc. AT LOWEST PRICES.

Brace, McKay & Co.

Summerside P. E. 1. Oct. 17th 1896.

L'Impartial

JOURNAL HEBDOMADAIRE

HUIT PAGES.

Défend avec énergie les droits des Acadiens de l'Île du Prince Edouard.

L'Impartial n'a pas de rival pour la variété et la quantité de nouvelles et matières intéressantes qu'il publie.

ABONNEZ-VOUS ET FAITES ABONNER VOS AMIS

LE PRIX EST UNE PIASTRE PAR AN. Payable D'avance

Envoyez l'argent par lettre enregistrée ou par mandat de poste et adressez toutes communications comme suit:

L'IMPARTIAL,

TIGNISH, I. P. E.

J. E. WYATT,

SUCCESSOR DE HODGSON & WYATT AVOCAT, NOTAIRE, ETC Solliciteur pour les Nova Scotia et Summerside Bank.

— ARGENT A PRETER. — Bureau: Au dessous du Clifton House. SUMMERSIDE

Public Notice

I hereby give notice that all parties indebted to me must without further notice settle their accounts otherwise my books will be placed in the hands of a lawyer for collection.

J. H. Cunningham

Alberton. Sept 12th 1896.—3m

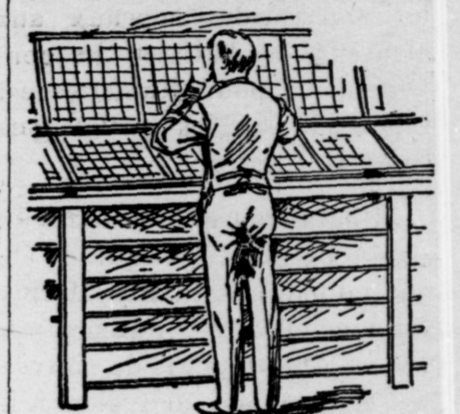
AVIS

J'ai besoin de volailles,—Oies, Dindes, Poulets etc. pour lesquels je paierai le plus haut prix en argent. Aussi, Auguiller, Eperlans,—Venez me voir.

JEROME J. BUOTE

Little Tignish 5 Nov. 1896.

JOB PRINTING



Why pay such high prices for Job Printing, when you can get nice printing done here at prices within the reach of all

L'IMPARTIAL OFFICE

PENDLETON'S

PANACEA

Internally for Cramps, Pa'ns, Colic, Coughs, Colds Chills, Night Sweats, Palpitation of the Heart.

Sure cure for SUMMER COMPLAINT, CHOLERA, DYSENTERY.

Externally for Cuts, Burns, Lame back or Side, Rheumatism, Neuralgia, Sprains, Headache, Toothache

Best Family Medicine on earth Price 25 Cents

—000X000— Ask for Pendleton's. Take no other.

ETIENNE RICHARD

CORDONNIER

Je suis maintenant installé dans ma nouvelle bâtisse, première rue au sud de l'église, où j'invite spécialement mes amis à venir me voir.

J'ai en main, cuir, semelle, etc, et suis prêt à servir le public à prix réduits—Réparages de toutes sortes. Venez me voir.

Stanislaus Buote.

Marchand Général et Négociant de Poisson, Produits etc. Paie le plus haut prix pour l'avoine, l'anguille, l'éperlan, etc., etc.

Vend aux prix les plus réduits pour paiement comptant. North Rustico.

16 Jan '96

You May Buy

a watch or article of jewelry at a less price than we can supply you, but the



is are they as good, and then having ordered and paid the duty it is not always easy to return and exchange—Not so with us as it's only a short distance to Charlottetown if your order is not exactly as you wish. And mail orders to us can be answered the same day received.

E. W. TAYLOR

Ch'Town. CAMERON BLOCK.