

LE PRIX COURANT

REVUE HEBDOMADAIRE

Du Commerce, de la Finance, de l'Industrie,
de la Propriété foncière et des Assurances.

BUREAU : No 99, rue St-Jacques, Montréal

ABONNEMENTS :

Montréal, un an.....\$2.00
Canada et Etats-Unis..... 1.50
France.....fr. 12.50

Publié par

Société de Publication Commerciale

J. MONIER, Directeur.
F. E. FONTAINE, Gérant.2602.
Fédéral 708.**Les bureaux du PRIX COURANT sont maintenant au No 99, rue St-Jacques, Montréal, coin de la Place d'Armes.**

MONTREAL, 24 DECEMBRE 1891

L'association Immobilière

Il vient de se fonder dans notre ville une association de propriétaires fonciers, dont l'utilité et même la nécessité paraîtront manifeste à nos lecteurs.

On avait d'abord songé à donner à cette association le nom de "Ligue des Propriétaires," nom qui avait été suggéré par notre confrère *La Presse*, à la suite d'une vigoureuse campagne faite contre l'arbitraire des répartitions pour expropriations. Mais comme ce nom de Ligue pouvait donner à entendre que les propriétaires allaient se montrer agressifs on l'a mis de côté et on a pris le titre anodin de "Association Immobilière," pour bien établir que les associés ne portent pas en guerre contre la corporation, ni contre les autorités établies, mais qu'ils entendent se tenir purement et simplement sur la défensive.

Dans ces conditions, il est permis de compter que la majorité des propriétaires fonciers de la ville voudra en faire partie. Il n'est pas un de ceux qui ont été affligés une fois ou l'autre de cette calamité que l'on appelle une répartition pour expropriations qui refusera de se joindre à ses co-victimes pour opposer une résistance collective à tous les nouveaux caprices de notre Conseil de Ville.

Outre les répartitions, il est une foule d'autres exactions, moins douloureuses, séparément, mais formant un ensemble assez cuisant, dont les propriétaires sont désireux de ne pas voir augmenter le nombre.

Les noms des officiers élus à la première assemblée d'organisation, inspirent la confiance; ce sont: L'honorable M. J. G. Laviolette, président; M. Robert Reid, 1er vice-président; M. Joël Leduc, 2me vice-président; M. S. Lévesque, trésorier. Membres du comité de régie, MM. Jos. Paquette, Charles Forté, L. J. Hérard, Gustave Lamothé, J. M. Papineau, E. L. de Bellefeuille.

La cotisation annuelle est fixée à \$2.00, payable en entrant. L'admission des nouveaux membres se fait, comme dans toutes les associations

du même genre, par ballottage sur présentation de deux membres. Et comme le Conseil de Ville se prépare à demander à la Législature, à sa prochaine session, des amendements importants à sa charte, il serait bon que l'association fut dès le début, assez forte pour exercer sur la nouvelle législation une surveillance sérieuse et un contrôle suffisant pour en faire écarter tout ce qui pourrait aggraver les charges des propriétaires.

La dette municipale est d'environ \$19,000,000, qui portent la première hypothèque sur toutes les propriétés de la ville. Grâce au pouvoir d'emprunter dont le Conseil de Ville a usé sans lésinerie, il n'est pas un propriétaire à Montréal, si sûr soit-il, que sa propriété est claire et nette de toute charge ou hypothèque, qui n'ait pas sur sa propriété une hypothèque réelle, indiscutable et de premier rang, de 15 p. c. de sa valeur réelle, au profit des créanciers de la ville. La propriété qui vaut \$1,000 est hypothéquée sans que son propriétaire s'en doute, pour \$150; celle qui vaut \$10,000 pour \$1,500, et ainsi de suite. Ce fait seul n'est-il pas suffisant pour pousser tous les propriétaires à faire partie de l'Association Immobilière, afin de combattre toute nouvelle augmentation de la dette.

Que les propriétaires fonciers viennent donc s'inscrire pour faire partie de l'association et qu'ils essaient, unis, de défendre leurs intérêts mieux qu'ils ne l'ont fait isolément jusqu'ici.

L'Association ayant accepté l'hospitalité de nos bureaux, on recevra aux bureaux du PRIX COURANT, No. 99 rue St-Jacques, les noms des propriétaires désirant se joindre à l'association dont nous publions ci-après le constitution.

CONSTITUTIONS ET REGLEMENTS DE
L'ASSOCIATION IMMOBILIERE DE
MONTREAL.

1er.—Cette association a pour but de promouvoir les intérêts de la propriété foncière à Montréal. Elle aura son siège d'affaires à Montréal.

2ème.—Elle sera composée des propriétaires franc-tenanciers de Montréal qui en auront été admis membres et qui en auront accepté les règlements.

3ème.—Elle sera gouvernée par un bureau de direction composé d'un président, de deux vice-présidents, d'un trésorier et de neuf membres choisis pour cette fin. Le quorum de ce bureau sera de cinq membres.

4ème.—L'élection des officiers aura lieu le premier lundi subséquent au quinze de janvier de chaque année. Elle se fera au scrutin. Si elle ne peut avoir lieu ce jour là, elle devra se faire à la première assemblée générale suivante.

5ème.—Des assemblées régulières de l'association auront lieu le premier lundi de chaque mois, à l'exception du mois de Janvier.

Des assemblées spéciales pourront avoir lieu à la convocation du président, ou en l'absence de ce der-

nier, à la convocation de l'un des Vice-présidents, sur la demande de cinq membres.

L'heure et l'endroit où se tiendront les assemblées et le mode de convocation des membres, seront terminés par le bureau de direction.

Le quorum des assemblées de l'association sera de dix membres.

6ème.—Nul membre ne pourra prendre part aux délibérations, ne pourra voter et ne sera éligible au bureau de direction, sans avoir préalablement accepté par signature les règlements de l'association et sans avoir payé sa contribution.

7ème.—Aucune personne ne peut être admise à faire partie de l'association à moins que son nom n'ait été proposé, séance tenante, par deux membres, par écrit, au moins un mois antérieurement, savoir, à la séance du mois précédent. Cette admission se fera au scrutin secret.

Le candidat devra avoir en sa faveur les deux tiers des votes donnés.

8ème.—La contribution annuelle des membres sera de deux piastres.

9ème.—Le secrétaire pourra être choisi en dehors des membres de l'association. Il ne sera pas nécessaire qu'il soit propriétaire franc-tenancier. Il devra, s'il en est requis, donner un cautionnement ou une garantie jugée suffisante. Il sera nommé par le bureau de direction. Un salaire pourra lui être donné.

10ème.—Le bureau de direction s'assemblera chaque fois qu'il en sera requis par le président, ou en l'absence du président, par l'un des vice-présidents. Les fonctions du bureau seront de faire exécuter les décisions de l'association, d'administrer et gérer les affaires et d'en faire rapport.

M. Jos. Durand

CHEZ MOREAU LALUMIERE & CIE.

Nous avons reçu, à notre résidence privée une lettre, fort bien tournée, très bien lithographiée, en un mot, parfaitement acceptable, au double point de vue de la littérature et de la typographie. Cette lettre a été remise par un messenger ou par un facteur, la servante n'a pas su nous dire lequel, mais l'absence de timbre nous fait croire que c'est par un messenger spécial. Elle nous exposait que, à l'occasion des fêtes de Noël, le soussigné serait heureux d'offrir à notre choix une grande variété de marchandises (énumérées et détaillées,) qui venait d'arriver d'Europe, et qui constituaient la plus haute et la plus riche nouveauté de la saison.

La lettre, après la formule ordinaire, était signée :

JOS. DURAND, chez MM. Moreau, Lalumière et Cie. Le "Jos. Durand" en lettres capitales et le nom de la maison en petits caractères.

La maison nous était bien connue, mais le nom du signataire, qu'il veuille bien nous le pardonner, ne nous revenait pas à la mémoire. Il fallut, pour avoir l'explication complète, transmettre la lettre à la maîtresse du logis à laquelle évidem-

ment elle s'adressait plus particulièrement.

En effet, on nous apprit que M. Durand était le commis qui avait l'habitude de servir Madame lorsqu'elle allait au magasin de M. L. et Cie. C'était un homme bien élevé, plein de prévenance etc. etc. Bref, c'était le commis en vue dans le magasin.

Certes la position d'un commis à qui l'on permet d'écrire, sous sa signature, aux clients de la maison, n'est pas une position ordinaire: Elle se rapproche beaucoup de celle du patron et, si ce commis à l'ambition de devenir patron qu'ils possèdent tous, peut réunir un peu d'argent ou beaucoup de crédit, voilà l'embryon d'un nouveau magasin qui pointe à un horizon très rapproché.

Car le commis à clientèle personnelle se flatte assez souvent que ce sont ses avantages propres, ses manières affables et son éloquence persuasive qui ont attiré les clients ou clientes dont les noms figurent sur ses bordereaux de vente. Pour peu qu'il soit bien fait de sa personne, il y ajoutera même une dose de fatuité, qui ferait bien rire les clientes si elles pouvaient la deviner. Hâtons-nous de dire que les réflexions qui précèdent sont tout à fait générales et ne s'appliquent pas le moins du monde à M. Jos. Durand, dont nous n'avons aucune raison de suspecter la loyauté envers son patron, la modestie et la juste appréciation de sa position sociale. Ajoutons, pour être juste, qu'elles ne peuvent s'appliquer qu'à un petit nombre de commis et que, si nous avons commencé par exposer le côté de la médaille le plus désavantageux pour les commis, c'est pour être plus libre, en terminant, de faire nos compliments à ceux qui ont su prendre, chez leurs patrons, un tel intérêt aux affaires de la maison, qu'on les considère beaucoup plus comme des collaborateurs que comme des employés.

Nous savons que, dans beaucoup de magasins d'une certaine importance afin de créer une saine émulation entre les commis vendeurs, chacun d'eux a son compte de ventes et, au bout du mois ou de l'année, celui qui a le plus vendu reçoit une prime, soit un avancement mérité. Cette émulation met en relief forcément toutes les qualités du commis: elle le force à étudier les moyens de plaire à la clientèle, de se l'attacher et de la ramener au magasin. Et tandis que ce dernier résultats peut tourner la tête du commis en lui faisant croire qu'il lui serait facile d'attirer ailleurs la clientèle dont il a su s'attirer la bienveillance au magasin où il a sous les mains les marchandises dont elle a besoin, il peut aussi produire et produit le plus souvent de ces commis qui mettent leur amour-propre, leur ambition, leur gloire, à bien servir un patron dont ils sont d'ailleurs appréciés et payés à leur juste valeur.

Etant donné les inconvénients auxquels peut donner lieu ce système de laisser aux commis se faire une clientèle personnelle, vaut-il