

il n'en faut pas parler. bien peu de t. v. v. en tiennent de catholique.

Les législateurs ont affreusement négligé cette partie. Nous comprenons un peu pourquoi : le revenu des licences appartient aux autorités provinciales, la réglementation du commerce est du ressort fédéral.

Ce conflit de pouvoirs a soulevé des procès retentissants, et pendant que les gouvernements se chicanent, les hôteliers malhonnêtes ont leurs coudées franches et on profite pour empoisonner la clientèle.

Le mal est devenu si grand que les protestations partent des rangs mêmes des débitants de liqueurs, qui se déclarent incapables de pouvoir supporter davantage la concurrence des boissons frelatées. Espérons que l'autorité finira par s'émouvoir. Une inspection sévère, organisée comme on Angleterre ou en France, ferait un grand bien.

En attendant, les journaux devraient crier assez pour jeter la terreur chez les coupables.

x

L'idée d'association fait du chemin à Québec, nous sommes heureux de le constater. On en sent plus que jamais le besoin dans le commerce local, en face de la concurrence effrénée qu'engendre naturellement l'adversité.

Tous les jours, nous entendons des plaintes à propos de ceci ou de cela s'élever dans les diverses catégories de commerce ou d'industrie, et presque à chaque fois le remède infailible serait l'action commune des intéressés. L'idée de s'associer, de se concerter, est bien vue des uns et des autres, mais la difficulté est de savoir qui prendra l'initiative du mouvement, et l'affaire en reste là. Il faudrait fonder des associations distinctes de quincailliers, de marchands de nouveautés, de tanneurs, etc. Jusqu'ici, il n'y a guère que les débitants de liqueurs qui se soient régulièrement organisés, et qui manifestent quelque esprit de corps en se réunissant tous les ans à époque fixe pour renouveler leur bureau, et en se concertant pour surveiller de près la législation affectant leurs intérêts.

Nous allons indiquer une solution qui nous semble très pratique et qui aurait l'effet d'accroître l'utilité de la Chambre de Commerce. Celle-ci est le corps représentatif du commerce de la ville et du district, dans le sens collectif. Elle devrait l'être également, au point de vue des diverses spécialités. Aux comités élus chaque année à l'assemblée générale, on devrait ajouter des comités spéciaux représentant les divers groupes commerciaux et industriels : on aurait ainsi de véritables associations permanentes pour chaque catégorie importante, avec président,

secrétaire et directeurs. Appuyés du nom de la Chambre de Commerce, ces comités auraient beaucoup plus de force pour la revendication de leurs droits.

x

Comme on le verra plus loin, le changement de décor qui se prépare pour le printemps dans le commerce de détail de la ville dénote une fièvre d'activité peu commune.

Nous aimons à constater, particulièrement à St-Roch et St-Sauveur un esprit d'émulation et d'entreprise tout à fait ravigotant. Quelle belle jeunesse que celle qui se trémousse dans la fourmilière des vastes bazars de ce quartier ! C'est là que nous trouverons quelque jour l'idéal de nos théories d'éducation pratique, car il y pousse une génération d'hommes d'affaires recevant, soit comme teneurs de livres, soit comme vendeurs ou acheteurs, l'entraînement nécessaire pour assurer le succès dans toutes les branches du commerce, de l'industrie et de la finance.

Et comme cette jeunesse entend bien les merveilles de l'association ! L'individualisme égoïste fait peu à peu place à l'idée plus large de la coopération. C'est ainsi que naissent et prospèrent des industries nouvelles, toujours plus importantes qu'elles ne le paraissent au début, et des syndicats commerciaux dont le succès a déjà été prouvé à Québec.

On aurait tort, suivant nous, de redouter l'encombrement et la rivalité. La saine économie politique enseigne que le groupement crée l'attraction, et puis il faut compter sur le progrès croissant, un peu lent peut-être mais sûr, de notre ville. Quand on songe qu'en 1867, lors des modestes débuts de plus d'un de nos gros marchands, St-Roch avait presque honte d'acheter chez lui, on comprend mieux la grandeur et les difficultés du mouvement inauguré par J. B. Laliberté, Z. Pâquet et d'autres célébrités locales. Quel travail de géant il a fallu pour refouler le courant, non seulement pour retenir St-Roch chez lui, mais aussi y attirer les étrangers et les millionnaires américains !

C'est de ce vigoureux esprit d'entreprise qu'hérite aujourd'hui la jeunesse de Québec. Nous aurions tort de lui ménager les coups d'aiguillon de l'exhortation.

A vendre ou à louer

Excellent poste de commerce à Fraserville, en face de l'église, à proximité des banques et du Palais de Justice.



Vaste magasin avec hangar, écurie et dépendances. Excellente chance pour un jeune homme qui voudrait prendre commerce.



S'adresser à **C. E. POU LIOT,**
Fraserville

Où se trouve le bureau.

AUX MARCHANDS DE LA CAMPAGNE

Ce qui va suivre ne s'adresse pas à tous les marchands de la campagne, oh non, car on nous assure qu'il y a bien 5% de cette classe qui échappe aux reproches que nous allons formuler.

Nous avons déjà parlé des gens qui ne répondent jamais aux lettres. On nous informe que cet abus est très souvent poussé beaucoup plus loin ; les échéances elles-mêmes sont affreusement négligées. Il y en a qui ne s'occupent pas plus de leurs propres billets promissaires que de l'homme dans la lune.

On a beau les prévenir plusieurs jours à l'avance, peine perdue. Les trois jours de grâce expirés, le marchand de gros est obligé de relever lui-même les billets de ses débiteurs.

Il serait pourtant si facile d'éviter cette confusion et ces ennuis.

Le premier devoir du client lorsqu'il signe un billet est de noter quelque part dans son livre de billets payables, fixer ce même sur son calendrier, la date d'échéance. Puis, quelques jours avant cette date, il devrait calculer l'acompte qu'il peut donner s'il ne prévoit pas être en état de tout payer, et faire un nouveau billet pour la différence, en y ajoutant le montant de l'escompte. Même si l'on n'a pas d'argent à donner, un billet de renouvellement, accompagné d'un mot d'explication, donnera satisfaction. On sera au moins montrer qu'on s'occupe de son affaire. Le créancier, étant prévenu, saura comment disposer des fonds qu'il a en banque. Il fera provision en conséquence.

Si les négligents savaient à quel point ils se discréditent, ils se corrigeraient vite. L'esprit de méthode en affaires est un puissant élément de crédit et de confiance.

Franchement, nous avons presque honte d'avoir à donner des enseignements aussi élémentaires. Mais l'abus est tellement général qu'il vaut mieux ne pas cacher la vérité.

Bauvreau, Belleau & Co

Importateurs et Marchands en Gros de

Marchandises Sèches

Anglaises, Américaines et Canadiennes

Coin des rues

ST-PIERRE, ST-ANTOINE

et SAULT-AU-MATELOT

Quebec

LES
Vc
nérit
année
géral
leur
ambi
eurs
Les
aient
itions
compte
u'ils r
oussai
rais el
mesure
n celu
aut pu
es terr
ne étu
endre c
quer.
ariser
lisants.
e faire
ue lui o
es résul
érience
eux ; n
exemple
une fu
ésolés o
bondonn
Quel
e dépens
c d'angr
ssai, et
vra un t
oudra en
rvation l
a sol qu'il
ositer dav
onale pou
tour sa qu
us voulon
entale d'O
osition,
riculteurs
te des nôtt
que c'est l
tion artific
voir lesque
ires font de
la Ferme
r l'Etat pr
oi n'en pas
Le commer
courageur se
muro sur un
s engrais ch
marché : ils
e canadienn
at fabriqués
ns la région.
Sherbrooke.