

10 Elle n'entraîne aucuns frais de collections; Elle produirait un montant certain et déterminé, puisque le gouvernement connaît la valeur totale des biens imposables.

Qu'on ne dise pas à l'encontre de ce système que les biens imposables ne sont pas toujours évalués également dans les différentes municipalités.

La loi impose aux corporations municipales le devoir d'évaluer les biens dans leur valeur réelle et les estimateurs font serment qu'ils ont évalué les biens dans leur valeur réelle. On ne saurait, pour repousser la proposition que je fais, soutenir que cette loi n'est pas observée. Si elle n'est pas observée, il est facile de la faire observer. Du reste, le législateur lui-même dans une des lois que je critique ici (ch. 17, s. 1191a) invoque cette évaluation municipale pour établir le montant des droits payable par l'acheteur d'un immeuble. Il suppose donc que cette évaluation municipale a une certaine autorité. Si elle a assez d'autorité pour contrôler la déclaration de l'acheteur, pourquoi n'en aurait-elle pas pour asseoir une taxe uniforme sur toute la province?

On sait bien que dans la plupart des localités rurales, les taxes municipales sont extrêmement modiques et dans quelques-unes elles sont presque nulles. On a dit cependant que tout le système de taxation imposé dans les statuts que je critique, a en vue de frapper les grandes villes et particulièrement Montréal. Cela n'est pas juste, Montréal est déjà grandement taxé. Cependant je suis convaincu que Montréal paierait volontiers une taxe imposée dans la forme que je suggère. Montréal, si je ne me trompe, est la seule ville qui ait payé intégralement le montant emprunté au fonds d'emprunt municipal, et la seule municipalité aussi qui ait payé le subside pour aider à la construction du chemin de fer du Nord. Montréal ne reculerait pas, j'en suis convaincu, devant une taxe imposée sur toutes les municipalités; mais aujourd'hui les citoyens de Montréal se plaignent et protestent contre un impôt qui les frappe plus que n'importe quels autres citoyens de la province de Québec.

J'ai l'honneur d'être,

Monsieur le premier ministre,
Votre obéissant serviteur,
E. LEF. DE BELLEFVILLE

Un certain nombre de marchands ont adressé à la Chambre de Commerce du District de Montréal, la lettre suivante :

A M. L. E. Morin, Sr.,

Président de la Chambre de Commerce du district de Montréal.

Monsieur,

Les soussignés, marchands et manufacturiers de Montréal, désirent attirer l'attention de la Chambre de Commerce sur le fait que le Percepteur du revenu de la province de Québec pour le district de Montréal a lancé un avis public requérant, en vertu d'une loi passée par le parlement provincial à sa dernière session; les personnes ou compagnies engagées dans toute industrie autre que celle de la fabrication du tabac ou des cigares, de fournir chaque année une déclaration si son capital engagé excède ou non cinq mille piastres, afin d'obtenir une licence pour exercer son industrie. Cette loi est l'acte provincial 55 56 Vict. Chap. 10.

Comme il s'est élevé de graves doutes sur la constitutionnalité de cette loi;

Attendu qu'elle crée des impôts nouveaux sur le commerce de cette province, qui est déjà très chargé de taxes;

Attendu que, en admettant que la dite loi serait *ultra vires*, elle apparaîtrait devoir contenir des exceptions au détriment des intérêts du commerce et des manufactures.

Attendu qu'il convient aux chambres de commerce de faire au parlement les suggestions utiles en matière de taxe commerciale, les soussignés vous prient de bien vouloir saisir la Chambre de Commerce de l'étude de la susdite loi aux fins de la faire amender de façon que le commerce n'en souffre pas.

Et dans l'étude de cette question, les soussignés se tiendront à la disposition de la Chambre de Commerce pour fournir toutes les informations et suggestions utiles.

Dans l'article que nous avons consacré l'autre jour au moulin de M. S. Vessot, une faute de typographie nous fait dire que les meules de ce moulin sont *en fonte*; tandis que l'on aurait dû dire *en fonte d'acier*, ou mieux *en acier fondu*; ce qui fait une énorme différence, étant donné la résistance comparative de la fonte et de l'acier fondu.

A son Compte

Dès son entrée au magasin en qualité de messenger, de balayeur, ou de *cash boy*, le commis voit devant lui: comme but à atteindre, le moment où il pourra "prendre à son compte." C'est, pour lui, la terre promise, la fin des ennuis, l'émancipation, la liberté, et en même temps la richesse. Et pourtant combien atteignent ce but; combien surtout, se sont crus trop arrivés, et n'ont atteint l'heureux moment de prendre à leur compte que faire faillite au bout de quelques mois!

Tout commis veut devenir patron, comme tout soldat veut devenir officier; et ce sentiment en lui-même n'est pas blâmable puisque, s'il n'existait pas, il n'y aurait pas d'émulation, pas d'excitation au travail et à l'étude, pas d'ambition.

Il ne s'agit donc que d'étudier quand et dans quelles conditions un jeune homme peut, avec chance de succès, prendre un magasin à son compte.

Nous avons dans des articles précédents, exposé l'utilité de fortes études, bien dirigées, pour celui qui aspire à faire du commerce avec profit. Non moins utile, est l'apprentissage dans une situation subalterne. Il est à peu près indispensable de commencer par être commis. Cette règle n'a eu que de rares exceptions. Il a pu arriver qu'un jeune homme fit son apprentissage du commerce dans son propre magasin. Mais quatre-vingt-dix-neuf fois sur cent, ces essais se sont terminés par une catastrophe.

Nous avons, autrefois, démontré quels avantages nous pourrions tirer de la méthode anglaise qui consiste à faire faire au jeune homme se destinant au commerce, un *apprentissage* de quelques années, avec engagement par écrit et autres formalités, de la même manière qu'on fait faire l'apprentissage d'un métier quelconque.

Il est deux conditions essentielles à remplir avant de prendre à son compte; la première, c'est de connaître le commerce et la seconde, de posséder le capital nécessaire.

La première condition est indispensable encore plus que la seconde. Mais il est si facile de se faire illusion à ce sujet. Bien des commis au bout de six mois ou un an, s'imaginent avoir appris tous les secrets des affaires et être en état de conduire le magasin aussi bien au moins, que le patron. Ce n'est donc pas son opinion personnelle que le futur marchand doit s'appuyer. On n'acquiert jamais trop de connaissances commerciales ni d'expériences des affaires. Il n'y a donc pas de danger qu'il fasse erreur dans ce sens. Qu'il reste donc plutôt, quelques années de plus dans la situation plus humble, mais moins responsable et plus instructive de commis: Pendant ce temps, il lui arrivera probablement de rencontrer une bonne occasion, *une chance*, et il n'aura pas à se repentir d'avoir retardé.

La seconde condition essentielle, c'est le capital nécessaire. Il n'est pas d'une absolue nécessité de pos-

séder le capital nécessaire pour payer comptant, tous les frais de la première installation: Aménagement, annonces, fonds de commerce, etc., car le crédit est fait précisément pour suppléer au manque de capital, mais pour que le crédit soit une force au lieu d'être une faiblesse, il faut que le capital soit suffisant pour payer une bonne partie de ces frais et que le crédit ne soit employé que comme appoint. C'est la règle à suivre pour assurer le succès.

Cette règle observée produira deux excellents résultats: elle empêchera le jeune marchand de s'engager de stock acheté à crédit, et elle le rendra indépendant des fournisseurs de gros, sans compter qu'il économisera ainsi des sommes qui, dans certaines maisons, engloutissent pour le paiement des intérêts, frais de finance, etc., une grosse partie des bénéfices.

Ce capital doit appartenir au marchand, en propre, autant que possible; quoiqu'il soit aussi admissible que les fonds soient fournis par ses parents. Mais ils ne doivent jamais être le produit d'un emprunt fait sous la garantie de la signature d'un ami. Ce n'est plus alors du capital, c'est purement et simplement du crédit et du moins avantageux, car ce crédit coûte toujours comparativement, plus cher que le crédit en marchandises.

Donc, pas de billets endossés par le père, la mère, l'oncle ou l'ami qui veut vous lancer. A moins qu'il soit bien entendu que l'endosseur veut et est en mesure de payer lui-même les billets car, alors c'est lui, et non le marchand, qui demande le crédit. Et encore c'est dangereux. Un revers de fortune, la mort, peut empêcher l'endosseur de tenir sa promesse, et le jeune marchand est obligé de faire honneur à sa signature.

Que le capital soit donc propre et non emprunté, et qu'il soit suffisant.

A quel âge peut-on se mettre en affaires? Cela dépend énormément du caractère et des connaissances. Il y a des jeunes gens de vingt ans d'un caractère plus sérieux que d'autres de trente; il y en a qui à vingt ans, ont plus de connaissances que d'autres à quarante. Il est donc impossible de donner un âge qui conviendrait à tous. Nous trouvons dans un auteur anglais, les arguments suivants, sur les deux côtés de la question.

"Expérience est un terme relatif; un homme à 21 ans a souvent plus de connaissances qu'un autre à 40 ans. Ce qu'il faut ce sont les connaissances et non pas l'expérience. L'expérience n'est qu'une manière d'acquérir les connaissances. "L'homme sage est instruit par la raison; celui qui est moins intelligent, par l'expérience; l'ignorant, par la nécessité, et l'animal, par la nature." L'intelligence est une faculté impulsive qui agit par soubresauts, qui pénètre promptement et s'assimile rapidement les connaissances. Dans les arts, la littérature et le gouvernement des états, l'histoire nous apprend que

les plus hauts faits des grands hommes ont été accomplis dans leur jeune âge, Annibal traversa les Alpes à 24 ans. Alexandre le Grand est mort à 33 ans, Byron écrivait "Childe Harold" à 21 ans et Bonaparte n'avait pas trente ans lorsqu'il fut élu premier consul. "De toutes les grandes actions humaines que nous avons lues ou entendues raconter, dit Montaigne, de quelque sorte qu'elles soient, tant dans les anciens temps que chez nos contemporains, plus ont été accomplies avant trente ans qu'après, et souvent on peut remarquer cela dans la vie des mêmes hommes. Ne puis-je pas donner comme exemple la vie d'Annibal ou celle de son grand rival, Scipion? Ils ont vécu la plus grande partie de leur vie de la gloire conquise dans leur jeunesse; grands hommes encore, comparés aux autres, mais petits comparés à eux-mêmes."

D'un autre côté, nous avons l'expérience générale de la vie qui nous démontre que ceux qui réussissent le mieux dans les affaires, ont commencé la vie sans le sou, et ont monté graduellement à la fortune. Stephen Girard était pauvre à trente ans, et même à quarante. Le premier Rothschild n'a eu son capital de £20,000 qu'après trente ans. A trente ans, Astor n'avait pas son premier mille piastres, celui qui a été le plus dur à gagner. Nous avons l'assertion de gens qui, après avoir donné vingt ans de leur vie à leur commerce, disent qu'ils se croyaient bien capables, lorsqu'ils ont commencé, mais qu'ils étaient en réalité bien ignorants. Nous savons que les tracasseries des affaires exigent une grande dépense de forces physiques, et les médecins prétendent que la constitution humaine n'est solidement établie, que passé trente ans, et enfin, nous avons l'exemple du Sauveur qui, quoiqu'il fut capable de confondre les docteurs de la loi, à douze ans, n'a commencé sa prédication qu'à trente ans.

Entre ces autorités et ces arguments contradictoires, il faut donc laisser la décision de chaque cas aux conditions personnelles de maturité, de connaissances et de jugement.

Les Architectes

L'Association des Architectes de la province de Québec a tenu son assemblée annuelle jeudi dernier, 29 septembre. Le président sortant de charge a donné lecture de son rapport qui a été reçu avec satisfaction et leçons pour l'année suivante ont donné le résultat ci-après:

Président, M. Victor Roy, 1er vice-président, M. James Nelson, 2me vice-président, M. H. Staveley, de Québec, trésorier, M. J. Z. Resther, secrétaire, A. C. Hutchison, conseil, MM. John James Brown, Jos. Aaynes, H. M. Perrault, A. T. Taylor, A. F. Dunlop et D. Ouellette, de Québec.

Auditeurs: MM. W. E. Doran et Simon Lesage.

Des travaux importants sur l'état de l'architecture au Canada, sur des quartiers d'art etc. furent lus à la