

pour rencontrer quelqu'ami ; la visite au magasin n'est qu'un accessoire et les malheureux commis s'en aperçoivent bien à la maigreur des achats et à la quantité de marchandises qu'il leur faut étaler pour arriver à faire une vente insignifiante.

La femme de l'ouvrier pourra toujours trouver le temps de faire ses achats, qui ne sont généralement ni longs ni compliqués ; elle sait ce qu'elle veut, en allant au magasin ; elle le demande, ne perd pas son temps à examiner les nouveautés ; son choix est bientôt fait, et le commis peut lui vendre, du moment qu'elle est disposée à acheter, en mitié moins de temps qu'à la femme de classe moyenne ou riche qui souvent entre au magasin plutôt par fantaisie que par besoin.

Cette considération ne peut donc pas prévaloir contre les raisons que nous avons exposées en faveur de la fermeture des magasins à une heure raisonnable.

Comme un nouveau mouvement est en voie de progrès, parmi les commis, pour essayer encore une fois d'obtenir cette mesure, nous avons cru devoir exposer les faits et les arguments de la cause, et nous nous proposons, dans un prochain article, d'étudier les moyens à prendre pour que le mouvement puisse réussir.

Courtiers

Le courtier est celui qui est intermédiaire dans une négociation, dont la mission consiste à transmettre les propositions et à recevoir et constater les acceptations pour l'achat ou la vente des marchandises, pour le placement des fonds, les opérations de bourse.

Les courtiers de marchandises sont des agents qui ont le droit de faire le courtage des marchandises et d'en constater le cours. Le ministère du courtier peut s'appliquer à toutes les transactions. Pour exercer utilement sa profession, le courtier doit posséder plusieurs qualités essentielles et de différents genres. Il doit être prudent et réservé, afin de ne jamais prêter son ministère qu'à des marchés que la loi et la morale avouent ; discret, afin de ne point compromettre par des révélations inopportunes, les intérêts, le crédit et la réputation de ses clients ; probe, pour ne point abuser des avantages qui résultent de sa position dans son intérêt personnel ; actif, parce que la rapidité des transactions est une source de bénéfices pour le commerce.

Dans un autre ordre d'idées, il doit connaître parfaitement les opérations dans lesquelles il s'entremet, tenir régulièrement ses livres, y consigner par ordre tous les marchés pour lesquels il a été employé et rédiger en termes clairs et précis ce qui doit être la loi des parties.

On appelle courtiers marrons ceux qui exercent la charge d'agent de change ou de courtier de marchandises sans avoir obtenu la commission officielle.

Outre les courtiers de marchan-

disés, il y a les courtiers d'assurances qui rédigent les contrats ou la police d'assurance concurremment avec les notaires ; qui en attestent la vérité par leur signature et qui certifient le taux des primes. Les courtiers maritimes qui servent d'interprètes aux capitaines étrangers ne connaissant pas la langue du pays où ils abordent, et des capitaines nationaux qui ont besoin de conseils dans l'accomplissement de leurs devoirs locaux. Les courtiers de vin ou courtiers gourmets qui goûtent les vins en vente pour constater qu'ils ne sont pas gâtés et qui les font goûter sur les ports à ceux qui viennent les marchander.

L'agiotage

Ce mot signifie jeu de bourse, spéculation illicite ; bénéfice usuraire qui se fait sur les monnaies nationales et étrangères, sur les effets commerciaux et sociaux de toutes espèces, sur les fonds publics de divers pays, sur certaines marchandises et sur des entreprises particulières. C'est un trafic illégal, scandaleux, qui consiste à faire venir et disparaître l'or et l'argent, à exciter la cupidité en leur donnant un attrait perfide et dangereux ; à spéculer sur les besoins de l'Etat, à mettre à profit les calamités publiques, à faire naître des moments de détresse, à augmenter le nombre des malheureux, pour créer des ressources passagères et factices ; enfin, à inspirer la crainte ou l'espérance par des manœuvres secrètes et honteuses afin de provoquer, dans des vues d'intérêt personnel, la baisse ou la hausse subite des espèces métalliques, du cours des changes, des rentes, des actions des céréales, des marchandises.

L'usure n'est funeste qu'à un nombre restreint de malheureux, et particulièrement aux dissipateurs, qui inspirent peu de pitié. Le monopole et l'accaparement pèsent douloureusement sur les pauvres consommateurs, surtout quand ils s'exercent sur les denrées de première nécessité. L'agiotage, bien qu'on le déguise sous le nom de spéculation, n'est que la déplorable alliance de l'usure, de l'accaparement, du monopole et très souvent de la friponnerie. Enfin, c'est le métier le plus vil, le plus méprisable, puisque, pour s'y livrer, il ne faut ni étude, ni talent, ni efforts d'esprit, ni fatigue de corps, ni fonds, ni avances, ni réputation, ni probité ; qu'il suffit, pour y réussir, d'user d'adresse et d'imposture pendant trois ou quatre heures du jour ; d'avoir de l'audace et de la chance, et d'apprendre comme les voleurs, quelques termes d'argot, tel que : *croupiers, coulissiers, haussiers, bais-siers, reports, différences, marchés, fermes, libre, à terme, à prime, etc.*

L'agiotage est le fléau de l'agriculture, du commerce, de l'industrie du bonheur domestique, des sciences et des arts, des entreprises nobles et généreuses, des mœurs et de la prospérité publique.

La CATHEDRALE de MONTREAL

Nos lecteurs comprendront que nous ne saurions rester indifférents, personnellement, à l'appel de Sa Grandeur Mgr l'archevêque de Montréal, en faveur de sa cathédrale. Outre notre sympathie personnelle, qui est d'accord, sans doute, avec la plupart de nos lecteurs, il y a, pour que nous parlions de cette œuvre dans nos colonnes, un autre motif. C'est que les deux moyens proposés pour arriver à recueillir les sommes nécessaires à l'achèvement de la cathédrale de Montréal, sont tout à fait de notre ressort.

Le premier de ces moyens est une espèce de progression géométrique, partant de l'unité et doublant successivement les résultats jusqu'à la vingtième opération. En partant de 25, par souscription, l'autour de ce projet arrive à un total dépassant \$200,000. Voici ce qu'il propose :

Le point de départ étant, disons, le président du comité, celui-ci passe la souscription à deux adhérents, qui forment la première série ; chacun de ces derniers la passe à deux autres qui forment la seconde série, et ainsi de suite. La 1re série a ainsi 2 souscripteurs.

La 2de	"	4	"
La 3e	"	8	"
La 4e	"	16	"
La 5e	"	32	"
La 6e	"	64	"
La 7e	"	128	"
La 8e	"	256	"
La 9e	"	512	"
La 10e	"	1024	"
La 11e	"	2048	"
La 12e	"	4096	"
La 13e	"	8192	"
La 14e	"	16384	"
La 15e	"	32768	"
La 16e	"	65536	"
La 17e	"	131072	"
La 18e	"	262144	"
La 19e	"	524288	"
La 20e	"	1048576	"

De sorte que, sans demander plus de 25 cents à chaque souscripteur, on parviendrait par ce moyen à réaliser une somme considérable en peu de temps. L'inconvénient, c'est que, pour l'exécution de ce projet, il faut 2,099,150 souscripteurs à 25c., et qu'il est matériellement impossible de les trouver, quand même nous mettrions à contribution tous les catholiques du Canada.

La réussite de ce projet dépend d'ailleurs, outre la condition essentielle d'une population suffisante, de la condition difficile à réaliser qu'aucun des souscripteurs des dix-neuf premières séries ne refuse, ou ne néglige de chercher deux autres souscripteurs. Du moment qu'un tel refus se produit, la progression s'arrête et le déficit est d'autant plus considérable que la personne refusant occupe une position plus élevée dans les séries.

Quelque soit donc le mérite de ce projet, il nous paraît inacceptable.

Le second consiste à demander aux commerçants catholiques le *sou du franc* sur leurs ventes de telle ou telle journée. Le promoteur a

expliqué qu'il s'est pratiqué en Suisse comme ceci :

Le comité dirigeant écrit aux marchands une circulaire leur demandant de consacrer à l'œuvre le *sou du franc*, soit 5 p.c de leurs ventes d'une, deux ou trois journées désignées. A ceux qui acceptent des pancartes sont données pour être affichées à la devanture des magasins ; et le public qui désire s'associer à l'œuvre abonde dans ces magasins. Rien n'empêche que la date choisie ne soit annoncée par les marchands dans les journaux.

Nos lecteurs comprennent combien il leur est facile, en exécutant ce projet, de s'associer à une bonne œuvre sans nuire à leurs intérêts, et même, en attirant à leur magasin une clientèle extraordinaire, parmi laquelle le marchand, s'il est habile, pourra certainement se faire de nouveaux clients réguliers.

Le public, par ce moyen, fait la charité sans s'en apercevoir et sans efforts extraordinaires, sans mise en œuvre d'une organisation spéciale. On arrive en peu de temps à réaliser de magnifiques résultats.

Nous croyons, par conséquent, devoir recommander à l'honorable juge Baby, président du comité, l'adoption du second projet, le *sou du franc*, et nous sommes persuadé que nos abonnés ne nous désavoueraient pas si nous promettons leur concours efficace à l'œuvre de la cathédrale de Montréal.

Agents de Change

On donne ce nom à des officiers ministériels institués dans les villes qui ont une bourse de commerce pour y remplir, à l'égard des opérations qui sont de leur compétence, des formalités analogues à celles que remplissent les notaires dans un autre ordre de transactions. Les agents de changes ont seuls le droit de faire les négociations des effets publics et autres valeurs susceptibles d'être cotées ; de faire pour le compte d'autrui les négociations des lettres de change et billets et de tous papiers commercables et d'en constater le cours.

L'institution des agents de change en France remonte à l'année 1572, époque à laquelle Charles IX créa par un édit, des courtiers de change, deniers et marchandises. Portés à 116 sous Louis XIV, supprimés en 1791 par un décret de l'assemblée nationale, les agents de changes furent rétablis au commencement de l'année 1801 (28 nivose an IX de la République française).

Leur nombre varie suivant l'importance des villes où ils sont institués. Il est aujourd'hui placé à 60 pour la ville de Paris.

La charge d'agent que le titulaire transmet à son successeur par voie de vente, acquiert parfois une valeur énorme. Ainsi il est telle charge d'agent de change qui vaut des millions et qui ne peut être exploitée que par des sociétés de capitalistes, d'où les *quarts*, les *huitièmes d'agents de change*.