

L'ASSOCIATION

JOURNAL D'ECONOMIE SOCIALE

PRIME

Ce numéro de *L'Association* n'est qu'un prospectus. A l'avenir, *L'Association* aura HUIT pages de ce format, et renfermera plus de matières à lire que n'importe quel journal hebdomadaire, du même prix.

L'abonnement est toujours payable D'AVANCE : soit pour un an \$1.00 ; soit pour 6 mois, \$0.50 ; soit pour 3 mois \$0.25. C'est un prix bien modique pour un journal de ce format et qui contiendra, ne l'oublions pas, HUIT pages au lieu de quatre. Nous ne recevons pas d'abonnement pour moins de trois mois, et comme nous ne voulons avoir que des abonnés réguliers, notre journal n'est pas mis en vente dans les dépôts de journaux.

L'Association fera une spécialité de toutes les questions qui touchent aux intérêts de la classe ouvrière ; c'est pourquoi ce journal soutiendra la cause de toutes les bonnes associations ouvrières, et entre autres des *Unions St-Joseph*, de la *Société des Artisans Canadiens-Français*, de l'*Association Catholique de Secours Mutuel*, des *Forestiers Catholiques*, etc. La belle société St-Vincent-de-Paul recevra aussi notre attention spéciale.

Nous voulons encore traiter des intéressantes questions d'économie, domestique, sociale et politique. Ce sont, plus que jamais, les questions à l'ordre du jour : celles qui, étudiées à la lumière de la doctrine catholique, peuvent l'un de ces jours présenter la solution qu'il faut pour dissiper le malaise des classes ouvrières auxquelles, de nos temps, il importe surtout de porter un intérêt aussi éclairé que sympathique. Nous fournirons à nos lecteurs tous les moyens de s'instruire sur ces graves questions, et pour commencer, nous offrons en PRIME, à ceux de nos abonnés qui nous paieront D'AVANCE le prix d'abonnement D'UN AN (soit \$1.00), un très charmant opuscule intitulé : — PETITES LECTURES SUR L'ECONOMIE POLITIQUE : *la Nature, la Race, la Santé dans leurs rapports avec la productivité du TRAVAIL. Applications à la province de Québec.*

Cet opuscule traite de sujets tels que ceux-ci : — L'hygiène dans la famille et dans l'école ; Le tabac et les enfants ; L'hygiène de l'ouvrier ; L'enfant et la manufacture ; La jeune fille et la manufacture ; La mère de famille ; Fondation d'un journal d'hygiène maternelle ; La conférence ouvrière de Berlin, en mars 1890 ; Guillaume II ; Léon XIII ; Lettre du cardinal Manning ; Conclusions des diverses commissions relativement à l'organisation du travail, etc., etc.

Cet opuscule est tout neuf, tout frais sorti de l'imprimerie, et nous en donnons un exemplaire à tout abonné payant D'AVANCE au moins douze mois d'abonnement à *L'Association*.

PHILIPPE MASSON,
Administrateur de *L'Association*
96 rue St-Joseph 96
St-Roch, Québec.

Nous avons besoin de BONNS agents. S'adresser à M. Masson, au No 96, rue St-Joseph, St-Roch.

Declaration de Principes.

I.

L'homme est le vrai moteur du travail ; c'est donc en perfectionnant l'éducation de l'un, qu'on augmente les produits de l'autre.

En effet, "c'est l'homme qui produit, en appliquant ses forces à transformer les choses, ou à les mettre à la portée de ses besoins. Or la force productrice de l'homme c'est sa personnalité même, dans son principe spirituel et dans l'organisme matériel qui lui est intimement uni ; personnalité toujours identique à elle-même et toujours soumise, par conséquent, aux mêmes conditions d'action et de développement. (1)"

(1) "De la Richesse dans les Nations Chrétiennes," tom. 1, p. 151. CH. PÉRIN.

La conclusion à tirer de là est que l'homme, dès qu'il est capable de travailler, est un CAPITAL dont la valeur augmente à mesure que l'homme s'approprie des forces nouvelles donnant une plus grande puissance à son travail, et dont la valeur diminue quand les forces déclinent. Tous les capitaux extérieurs ne sont que des capitaux auxiliaires, d'une valeur corrélatrice à la valeur des hommes appelés à s'en servir.

Étant admis que l'homme est un capital, le premier et le principal entre tous les capitaux, il résulte que c'est absurde de parler de *guerre entre le capital et le travail*. Scientifiquement parlant, il ne peut y avoir de lutte qu'entre des capitaux ; car le travail n'est pas un concurrent, il est seulement le terme de la concurrence. Les lutteurs sont toujours des hommes disposant de forces inégales, et ces forces sont des capitaux, ou des facultés, ou des instruments avec lesquels on se dispute le travail. Pour mettre ces hommes d'accord, il n'y a qu'à leur rappeler que le travail a des lois auxquelles tous les concurrents doivent savoir se soumettre.

Ces lois sont celles de la morale ; la science des économistes fait donc partie de la morale. Aussi les économistes modernes ont tort d'invoquer seulement des lois naturelles comme base de leur science, éliminant avec soin tout élément moral. Frédéric Le Play, l'homme qui a le mieux réfléchi et le mieux écrit de nos jours sur les questions sociales, ne séparait pas la science économique de la morale ; après la guerre de la Commune, il écrivait : "Les hommes que je voudrais réunir ont pour signe "de ralliement non ma doctrine, "mais le Décalogue, l'Évangile et la "doctrine vivante dans la pratique "des vérités sociales. Cette formule "permet de supprimer mon nom."

Mais la morale, qui en est la gardienne ? quelle institution est chargée d'enseigner les devoirs qu'elle fixe ? L'Église. Or, puisque les lois du travail sont les lois de la morale, l'Église est la propagatrice officielle de la vérité sociale. Sans doute, elle montre d'abord le ciel et prêche aux hommes pour être sauvés, la foi, l'espérance, la charité, trois vertus théologiques sans lesquelles il est impossible de plaire à Dieu. Mais, après

avoir montré le ciel, elle ramène les regards vers la terre, et promulgue au nom du Créateur et du Souverain Juge, les lois du travail qui correspondent aux quatre vertus cardinales : la tempérance, la force, la justice et la prudence.

TEMPÉRANCE. — Les principaux vices dont cette vertu délivre l'homme, sont les excès dans le boire et le manger, ainsi que la luxure. Ces vices obscurcissent l'intelligence de l'homme, affaiblissent l'énergie de sa volonté et ruinent le plus souvent sa santé. Ils sont un obstacle à son travail, et diminuent sa valeur personnelle et sa puissance productive. Ils empêchent donc la formation de capitaux extérieurs et même ils gaspillent ceux qui ont été formés par le travail d'autrui.

Saint Thomas compte également au nombre des vices dont cette vertu délivre l'homme : la colère, l'orgueil, la dissipation qui pousse au luxe et au jeu.

En vain objecte-t-on que l'argent dépensé follement, pour satisfaire les caprices de la vanité ou pour des plaisirs criminels, loin d'être perdu, ne fait que changer de mains, qu'il fait aller le commerce, et qu'il procure une augmentation de capitaux. La circulation de ces capitaux aide ordinairement à la diffusion du désordre dans les mœurs sociales. L'ivrogne encourage l'aubergiste ; le libertin, les lieux de scandale, etc., etc. En outre, la valeur économique des esclaves du plaisir disparaît, et c'est une perte sèche. Où sont leurs produits ? De quoi sont-ils capables ?

La tempérance est donc une vertu essentiellement économique. Elle rend l'homme capable de travailler et, en épargnant les produits, elle prépare les capitaux extérieurs.

FORCE.—En se livrant aux travaux les plus difficiles, elle multiplie les produits.

Parmi les vertus qu'elle engendre, se distinguent la patience et la persévérance.

Le contraire de la force, c'est la lâcheté qu'un rien épouvante, c'est l'inconstance qui commence tout et ne finit jamais aucun travail, c'est surtout la mollesse qui n'est pas même capable de se mettre à l'œuvre. Quels biens peut-on acquérir avec de tels défauts ? L'Écriture Sainte revient fréquemment sur ce sujet.

JUSTICE.—Elle préside aux échanges. Elle donne la sécurité commerciale, excite la confiance et provoque une heureuse activité. Les vices que combat la justice sont tous nuisibles aux intérêts temporels. C'est le vol, la fraude, l'usure, la calomnie, la médisance, l'hypocrisie, les vengeances, les procès, etc. Si la justice pouvait guérir toutes ces plaies, à quelle hauteur de prospérité ne s'élèverait pas une nation ?

PRUDENCE.—La prudence achève l'œuvre des trois autres vertus cardinales. Elle prévoit l'avenir, prend ses sûretés et organise tout pour rendre le succès certain et durable. Ainsi le travailleur prudent choisit de bons coopérateurs et ne néglige rien pour développer leur habileté, leur zèle et leur dévouement. Cette vertu doit distinguer spécialement les patrons. Ceux qui la possèdent ont l'ambition de gagner le cœur de

leurs ouvriers. Ils usent à leur égard de bontés paternelles. Ils font autour d'eux la paix et l'union. C'est ainsi qu'ils traversent heureusement les moments de crise et qu'ils parviennent à fixer la fortune.

La prudence préside à la formation des fonds de retraite, des caisses d'économie, des bureaux de placement, des économats domestiques, des sociétés de bienveillance et de secours mutuel, des sociétés coopératives, des compagnies d'assurance de vie, etc.

LE PETIT JACQUES

Ce nom qui, à première vue, ne semble pas indiquer grand-chose, est le titre d'une délicieuse nouvelle que nous commencerons à publier comme FEUILLETON dès le prochain numéro de *L'Association*. Nous avons emprunté ce récit à l'une des meilleures publications littéraires de France, et nous n'avons pas le moindre doute que nos lecteurs sauront goûter comme nous les charmes abrités sous ce modeste titre : *Le Petit Jacques!*

Vous le savez : Dans les petits pots sont les bons onguents.

Notre Programme

Agriculture et tous sérieux projets agricoles qui peuvent tendre à améliorer la situation du colon et de l'habitant des campagnes ; industrie, commerce, arts libéraux, métiers ; sciences et législation appliquées à l'agriculture, et à l'industrie grande et petite ; instruction publique, sa marche dans le passé, ses besoins dans le moment, les réformes qu'on y peut proposer ; littérature nationale, ce qu'elle a été et ce qu'elle aurait pu être, ce qu'elle est et ce qu'elle devrait être maintenant, les espérances légitimes ou les craintes fondées que sa condition présente peut faire naître pour l'avenir ; administration municipale et ses rouages divers, ses avantages, ses lacunes ; études sur le système du gouvernement constitutionnel et du parlementarisme ; voilà, outre bien d'autres, autant de matières qui entrent dans le cadre d'explorations de ce journal, et qui invitent l'attention des écrivains de *bonne volonté*.

A tout homme capable de tenir une plume, pourvu qu'il ne veuille obéir qu'aux patriotiques inspirations d'une conscience droite, pourvu surtout qu'il entreprenne de se prémunir contre *tout esprit de parti*, nous faisons un appel spécial.

Nous voulons aussi traiter de toutes les questions d'assurance contre le feu, sur la vie, contre les accidents corporels, contre les accidents de la mer, contre les accidents de toute nature, et contre les dommages financiers et les misères qui font cortège à la maladie, surtout parmi les classes pauvres et même celles qui n'ont qu'une médiocre aisance. De nos jours, où la fortune est si parcimonieuse pour le plus grand nombre, où les charges de la vie domestique et de la vie sociale deviennent de plus en plus onéreuses, où la multiplicité des progrès semble, hé-

Nous avons besoin de BONS agents. S'adresser à M. Masson, au No 96, rue St-Joseph, St-Roch.

Un joli établissement

M. A. Morency, marchand tailleur, a transféré ses ateliers qui se trouvaient au No. 45 rue de l'Eglise, dans le nouveau et élégant bloc Samson, coin des rues St-Joseph et Grant, magasin du centre.

Ce poste est admirablement situé et l'établissement lui-même va être des mieux aménagés.

M. Morency fait une spécialité de la confection d'habits pour messieurs. Les vêtements sont faits sur mesure et la coupe est garantie.

Nous attirons tout particulièrement l'attention sur les habits de soirée, dont la confection demande autant de tact que d'habileté. On trouvera sous ce rapport complète satisfaction chez M. Morency.

On donne un soin particulier dans le même établissement aux vêtements des enfants qui se préparent pour la première communion.

Comme à l'ordinaire, M. A. Morency continue à détenir en magasin un choix des plus variés de tweeds et de serges, en se tenant toujours pour ces articles à l'affût de la mode et de la nouveauté. Dans son nouveau poste, il fera quelque chose de plus: il tiendra un assortiment complet de cravates, collets, chemises, camisoles, caleçons, etc.

La clientèle trouvera là tout ce qu'il lui faut, tout ce qu'il convient à des hommes de goût, et cela à des conditions raisonnables.

Le client est admis à fournir lui-même son étoffe, s'il le préfère. C'est une question libre, et M. Morency se mettra avec autant de plaisir à la disposition de celui-là qu'à la disposition de tout autre.

Liverpool & London & Globe

Contre le Feu et sur la Vie

Bureau principal pour le Canada, Montréal
Hon. Henry Starnes, G. F. C. SMITH
Président. Principal Agent.

Bureau de Québec: -75, rue Dalhousie

Fonds investis: \$40,500,000

Au Canada seulement: \$900,000

Cette compagnie prend des risques dans toutes les parties de la ville et des campagnes. Des Polices pour trois ans sont émises au taux de deux primes annuelles.

WM. M. MACPHERSON,
75, Rue Dalhousie, Québec.

Choses et autres

SUR LES ÉPINES:—Une revue sérieuse des États-Unis nous apprend que plusieurs associations coopératives d'assurance, (dites en langue anglaise *assessment and fraternal societies*), sont en souffrance dans l'état du Wisconsin. A la dernière session, le parlement de cet état a voté une loi obligeant toutes ces sociétés à faire rapport de leurs affaires, avant le premier mars de chaque année, au commissaire des assurances de l'état. Au cas de contravention à cette loi, ces sociétés tombent sous le coup d'interdiction, et alors toute personne cherchant à faire de la propagande en faveur de ces sociétés interdites, s'expose à l'amende ou à l'emprisonnement.

Il paraît que les sociétés atteintes par les dispositions de la loi, ne se sont pas mises en peine de s'y conformer, mais comme le département des assurances se montre déterminé à faire exécuter la loi à la lettre, l'on affirme que l'état du Wisconsin sera désormais fermé aux sociétés dont les noms suivent:—L'Ordre des Fo-

restiers Indépendants, l'Ordre de la Chambre de Fer, l'Ordre de Tontine, les Chevaliers Machabées, l'Ordre de la Chaîne d'Or, le Royal Conclave des Chevaliers et des Dames, l'Ordre des Forestiers Catholiques.

BONNES AFFAIRES.—La Mutuelle, l'Equitable et la New-York, trois grandes compagnies d'assurance de vie, ont leur siège principal à New-York mais font des affaires par tout le monde. L'an dernier, elles ont reçu des applications pour \$47,000,000!

CE QU'IL FAUT.—Le grand besoin des compagnies d'assurance de vie est d'avoir des agents de première classe, c'est-à-dire des agents qui réussissent. Il n'y a pas de carrière plus lucrative que la carrière d'agent d'assurance, pour l'homme de cœur et d'énergie qui sait ne pas faiblir devant les obstacles, pour l'homme intelligent et de caractère, capable d'efforts conduits avec méthode et persévérance! Mais il faut bien avouer aussi que certaines compagnies ne savent pas toujours estimer à leur juste valeur les services rendus par des hommes de cette trempe, et que souvent des gérants malhabiles et dépourvus de sens pratique des affaires, requièrent des résultats trop prompts et découragent, par leurs maladroitesses exigences, les meilleurs agents.

IL ÉTAIT TROP ASSURÉ.—L'on rapporte que W. H. Cresson, le caissier délégué d'une banque de Conshohocken, payait à diverses compagnies d'assurance de vie des primes au montant de \$3,500 par année, c'est-à-dire à peu près juste le double de son salaire qui n'était que de \$1800. Si le fait est vrai, il prête matière à de sérieuses réflexions.

Naturellement, dans le cas de Cresson qui était lié à divers genres d'affaires, les agents ne pouvaient s'imaginer que son revenu était limité au seul chiffre de son salaire. Tout de même, cela éveille des soupçons défavorables, de voir un homme consentir à payer en primes d'assurance de vie deux fois le montant qu'il reçoit comme salaire attaché à son principal emploi. Cela indique que certaines compagnies exercent souvent une trop sévère pression sur leurs agents et poussent trop loin le désir d'augmenter leurs affaires. Aucune compagnie n'a le droit d'induire un homme à la tentation de s'approprier les fonds dont il n'est que le dépositaire, et aucune compagnie respectable ne voudrait recevoir des primes qu'elle saurait venir de sources suspectes, ou qu'elle connaîtrait pour être hors de proportion avec les moyens de l'applicant.

Dans un pareil cas, la loi devrait assurer les bénéfices des polices aux créanciers, à ceux dont l'argent a servi, à leur insu, à payer les primes de l'assuré. Car la loi qui déclare insaisissables les bénéfices de l'assurance de vie, et les réserve pour l'usage exclusif de la famille, même d'un assuré failli, ne peut avoir d'application légitime que lorsque le montant de la prime payée était dans une raisonnable proportion avec les revenus de l'assuré; le législateur n'a pas dû avoir l'intention de permettre aux compagnies d'assurance de vie de se faire les complices des fraudeurs et des voleurs, et aux héritiers de ceux-ci de profiter des rapines de leurs auteurs.

Dans tous les cas, quelle que soit en définitive l'interprétation donnée à la loi, les compagnies ont le strict devoir, pour maintenir la bonne réputation de leur genre d'affaires, de se mettre en garde vigilante contre la répétition de ces scandales.

BONNE NOTE.—L'homme qui assure sa vie ne saurait donner une meilleure preuve qu'il est sage et prévoyant. Il acquiert ainsi de nouveaux titres à la reconnaissance de sa famille et à la considération de

es concitoyens. De plus, et c'est à bon droit, il voit accroître son crédit et son influence dans le monde des affaires.

UN ANNIVERSAIRE.—Le 4 mars dernier, la *United States Life Insurance Company*, a célébré avec éclat son quarantième anniversaire. Pour commémorer cette circonstance, la compagnie a publié une édition spéciale du bulletin qui lui sert de réclame. On y lit l'histoire des débuts de la compagnie et de ses progrès jusqu'à ce jour: les succès dont la compagnie s'enorgueillit n'ont pu être obtenus que grâce à une administration très éclairée.

UN TRAVAILLEUR.—Ce n'est pas un oisif que l'agent d'assurance; au contraire, c'est l'un des plus hardis et des plus tenaces figurants dans le monde du travail, et il est engagé dans l'une des plus nobles et des plus utiles entreprises. Les résultats de son travail peuvent être comparés avec les résultats de n'importe quel travail professionnel, et en définitive ils paraîtront toujours supérieurs.

En effet, mieux que l'avocat, l'agent d'assurance protège les intérêts de la veuve et assure un capital aux orphelins, ou encore fournit aux créanciers les garanties dont ils ont besoin. Sa mission est toute pacifique; pour l'exercer, il n'a pas besoin d'exploiter le champ de la chicane judiciaire, ni de fouiller dans ces grimoires grincheux, décorés du nom de *Recueils de jurisprudence* et qui contiennent un ramassis de décisions légales qui se contredisent. Non: il consulte le regard de celui qu'il sollicite; il fouille, il remue le cœur de ses clients, et les engage à prendre des résolutions et à faire des actions dictées par la droite conscience.

Sa présence seule prêche aux hommes qu'il fréquente la pratique des quatre vertus cardinales:

1° LA TEMPERANCE, car l'intempérant ne peut prétendre à l'honneur très haut d'avoir une vie assurée.

2° LA FORCE, car il faut être fort contre les passions dégradantes et contre les sollicitations mesquines mais si puissantes de l'égoïsme, pour assurer à d'autres des bénéfices dont l'on n'aura pas une jouissance personnelle.

3° De la JUSTICE, car l'assurance de vie protège l'avenir des familles contre les malheurs affreux qui résultent souvent des vicissitudes des affaires et de la fortune, elle met la veuve en situation de ne pas mourir de faim et d'élever ses enfants sans les mettre à charge à la charité publique, elle garantit quelquefois le paiement de dettes sacrées et certaines réparations qui n'auraient pu se faire autrement, en sorte que assurer sa vie est dans nombre de cas un acte de justice;

4° De la PRUDENCE, car pour assurer sa vie, il faut être prudent ou le devenir. Il n'a pas une vie ni des propriétés assurables, l'homme imprudent!

Là où monsieur le notaire serait impuissant à passer des donations et des testaments productifs de quelque chose, l'agent d'assurance rédige un contrat qui, moyennant une prime annuelle souvent légère, assure un héritage aux enfants d'un journalier qui n'avait pour toutes ressources qu'un maigre salaire!

Monsieur le médecin, s'il guérit, son patient, présente sa note, assurément l'une des plus légitimes que l'on puisse être appelé à payer, mais souvent, dans ce cas, l'on bénira l'agent d'assurance qui autrefois procura une police avantageuse qui permet aujourd'hui d'emprunter les fonds nécessaires pour réparer les ravages de la maladie. Mais si le malade, chef d'une nombreuse famille, meurt? Alors le médecin ne saura que présenter son compte, tandis que si le défunt laisse une police d'assurance,

celle-ci procurera un appui précieux à la pauvre veuve chargée de tant de soucis.

Par la nature de sa profession, et souvent par ses qualités personnelles l'agent d'assurance est au moins l'égal de l'avocat, du notaire et du médecin. Il devrait toujours être leur égal, ou à peu près, par l'instruction. Mais nous reviendrons sur ce point.

PROGRES.—Nous lisons dans une revue des États-Unis:—"L'Union Mutuelle, de Portland, Maine, a montré, à la fin de l'année 1889, des gains considérables dans les chiffres de son bulletin financier. Son actif s'est accru jusqu'au montant de \$6,158,616, c'est une augmentation de \$153,049 sur l'actif de l'année précédente; et son surplus net qui figure maintenant pour \$317,128, dépasse de \$46,395 le surplus de l'année 1888. La compagnie jouit maintenant d'un revenu annuel de plus d'un million de piastres. Depuis son organisation, elle a payé aux porteurs de polices \$24,318,451.39, tandis qu'actuellement elle a \$27,182,223.28 d'assurances en force. Les succès de l'Union Mutuelle du Maine, dans le passé, surtout ses gains très satisfaisants de l'an dernier, lui permettent de compter sur de riches résultats pour l'avenir."

RICHESSÉ NATIONALE.—Un journal américain constate que le peuple des États-Unis s'enrichit annuellement de mille millions de dollars, et que les compagnies d'assurance de vie lui paient chaque année plus du neuvième de cette somme.

COMMENT UN PEUPLE S'ENRICHIT.—En 1889, seulement aux États-Unis, les compagnies d'assurance de vie ont payé aux bénéficiaires de leurs polices plus de CENT MILLIONS! Comme de raison, tout cet argent avait été déposé d'abord dans la caisse des compagnies par leurs assurés, mais si les assurés n'avaient pas voulu faire ces épargnes, la plus grande partie de cet argent aurait été consumée en dépenses non nécessaires, et bien souvent complètement inutiles.

United States Life

ORGANISÉE EN 1850

Bureau principal: à NEW-YORK

BILAN DE 1889:—Augmentation d'actif, augmentation de surplus, augmentation de polices émises et d'affaires faites, augmentation d'assurances en force.

Cette compagnie, à part plusieurs systèmes très avantageux, présente aussi un plan d'assurance de vie à très bon marché, garanti par une police des plus libérales.

Bonnes offres à de BONS agents.

S'adresser à B.-V. BERNIER,
AGENT GÉNÉRAL

133 Rue St-Pierre, Basse-Ville,
Québec.

PHILIPPE MASSON

Avocat et Courtier d'Assurances

M. PHILIPPE MASSON place des risques dans toutes les bonnes compagnies d'assurance contre le FEU, contre les ACCIDENTS CORPORELS et sur la VIE. Ses études spéciales et son expérience des affaires lui permettent de présenter toujours, dans un cas donné, le système d'assurance le plus absolument favorable à l'applicant. Consultations données à quiconque désire choisir un bon système ou une BONNE compagnie. S'adresser par lettre, ou personnellement, au

No 96 rue St-Joseph St-Roch,
QUÉBEC.

las! entraîner la multiplicité des accidents et accroître le taux de la mortalité, où la fixité permanente du chiffre des salaires est une utopie, où les vicissitudes du commerce et de l'industrie sont si fréquentes, où la santé publique est exposée à tant de périls et par l'accumulation des foules qui emplissent les villes et aussi par l'extraordinaire facilité des relations internationales, où à peu près personne ne peut plus, par suite du concours de tant de diverses circonstances, dormir tranquille sur ce qu'il possède aujourd'hui ni se dire sûr de le léguer demain à ses héritiers; il n'y a pas, après la question des intérêts de l'âme, de question plus capitale que la question d'assurance, soit qu'il s'agisse pour un homme de s'assurer une indemnité des pertes qu'il peut subir sur sa propriété, ou de se garantir un secours pour le temps du chômage qui peut résulter d'une maladie ou d'un accident, ou encore de laisser aux siens, sa mort survenant, un capital qui continue à représenter pour eux les bénéfices de son travail.

La question d'assurance n'est pas seulement d'un intérêt individuel; elle intéresse au plus haut degré le gouvernement et la société; elle devrait composer l'un des chapitres les plus importants des livres d'économie politique et sociale. Car ce qui touche essentiellement à la condition présente et à l'avenir des familles, touche par là même à la condition présente et à l'avenir d'une société, d'un peuple, d'une nation. Là où l'on s'assure il y a le respect de la justice individuelle et aussi de la justice sociale, il y a attachement à la propriété et le sentiment de la conservation, il y a lutte contre l'égoïsme, il y a combat contre cette paresse qui se nomme l'imprévoyance, il y a amour de la famille, il y a espérance dans le présent, il y a foi dans le futur.

S'assurer, c'est capitaliser. Or un économiste disait: "Capitaliser, c'est préparer le vivre, le cou-vert, l'abri, le loisir, l'instruction, l'indépendance, la dignité aux générations futures. Rien de tout cela ne se peut faire sans mettre en exercice les vertus les plus sociales, qui plus est, sans les convertir en habitudes." Or les vertus les plus sociales sont les trois vertus théologiques qui sont appelées la foi, l'espérance, la charité, et les quatre vertus cardinales si bien connues au moins de nom; la tempérance, la force, la justice et la prudence. L'esprit d'assurance met en exercice ces grandes vertus sociales qui sont le plus bel et l'indispensable ornement d'un peuple vraiment civilisé.

Mais les plans d'assurance, surtout en ce qui concerne la vie, sont divers. Les compagnies et les associations d'assurance ne cessent de se multiplier, et chacune embellit ses systèmes d'attraits particuliers. Au fond c'est toujours la même chose, présentée sous des couleurs différentes. Nous ne trouvons pas à redire là contre; au contraire! Nous nous réjouissons de cette variété qui s'accommode à tous les goûts et à tous les besoins, et qui ôte même toute ombre de légitimité aux prétextes de l'homme qui ne veut pas payer une prime, ou qui se prétend incapable de le faire. Seulement, en présence de cette multiplicité de compagnies et d'associations qui se disputent le terrain, le peuple a droit d'avoir un organe libre et franc qui se donne la mission de l'éclairer. C'est ce que nous venons faire.

Nous n'appartenons à aucune école, car nous voulons porter toujours des jugements indépendants, fondés suivant la mesure de nos forces sur la vérité et la justice. Ainsi, tout en faisant connaître à nos lecteurs les avantages sérieux et

les mérites réels de l'assurance coopérative, connue surtout sous son nom anglais d'*assessment system*, nous ne prétendons pas avec l'école exclusive qui l'avocasse, que le vieux système d'assurance à primes élevées et fixes est un vol organisé, un crime antisocial et antihumanitaire. De telles affirmations sont plus qu'exagérées; elles sont fausses, elles sont calomniatrices, elles sont injustes. Dans un très grand nombre de cas, le vieux système sera toujours celui qui convient le mieux. D'un autre côté, nous n'endosserons pas les colères des partisans du vieux système à taux réguliers contre le système d'assurance coopérative, et contre les associations de bienfaisance et de secours mutuel. Nous sommes l'avocat enthousiaste des associations catholiques de secours mutuel, tout comme nous sommes très favorables à l'existence chez nos frères séparés d'associations de secours et d'assurance ne portant aucune empreinte d'esprit maçonnique, aucun cachet d'hostilité aux croyances et aux institutions catholiques.

Ce qui milite le plus fort en faveur de l'assurance coopérative, c'est que dans les rangs mêmes des partisans du vieux système, se sont organisées des compagnies d'assurance qui, tout en conservant les plans anciens, ont adopté le plan nouveau. Car, qu'est-ce autre chose que de l'assurance coopérative, ce *Natural Life Plan* qui met en regard un *minimum* et un *maximum* de primes, et qui est fondé sur une échelle de taux qui augmentent tous les cinq ans, augmentation toujours resserrée entre les limites d'un *minimum* et d'un *maximum*?

Nous ne voulons pas insister davantage, pour ne pas donner trop d'espace à cet exposé de notre programme. Nous traiterons plus au long ce sujet, lorsque, pour l'instruction de nos lecteurs, nous étudierons dans tous ses détails chacun des systèmes d'assurance: dotation, tontine, semi-tontine, vie ordinaire, assurance coopérative et assurance industrielle sous toutes leurs formes.

Nous aurons aussi à parler des compagnies d'assurance, et surtout à recommander les bonnes. Nous n'entretenons aucun sentiment d'hostilité contre les compagnies étrangères et nous voulons leur tenir un compte bien libéral des garanties qu'elles présentent, et des avantages qu'elles exposent. Mais nous sommes heureux d'avoir maintenant en mains un journal qui nous permette de faire connaître en temps et lieu les progrès sérieux que font les compagnies canadiennes, et de démontrer, par des chiffres officiels, par des documents publics et irréfutables, que plusieurs d'entre elles ne sont pas inférieures à leurs puissantes rivales, qu'elles présentent pour le moins d'égales garanties, et qu'elles se recommandent aussi bien par la libéralité de leurs polices.

Sur tous les sujets d'assurance, de même que sur les autres sujets mentionnés au commencement de cet article, les colonnes de ce journal seront ouvertes à tout correspondant impartial qui nous fournira un nom responsable.

Assurance Royale Canadienne

FEU ET MARINE

THOMAS ROY, GERANT

BRANCHE DE QUEBEC

BUREAU:

NO. 119 Rue St-PIERRE,

BASSE-VILLE

La "Canada Life"

Nous avons sous les yeux le plus récent rapport de cette compagnie, rapport que nous nous proposons de publier *in extenso* dans un prochain numéro de *L'Association*. Mais nous ne pouvons nous empêcher de signaler immédiatement les succès extraordinaires que la *Canada Life* vient de remporter.

Durant la courte période de huit mois, du 1er mai au 31 décembre 1889, elle a émis 1790 polices nouvelles, représentant \$4,070,598 de risques et un revenu de \$135,035.14. Rien qu'en primes, tant sur les anciennes polices que sur les nouvelles, elle a reçu \$975,443.44, et, en outre, les intérêts qu'elle a perçus sur les placements avec les bénéfices qu'elle a retirés des ventes de débentures forment la jolie somme de \$368,732.74. De \$9,328,027.93, l'état total des recettes s'est accru jusqu'à \$10,705,646.67. Comme par les années passées, le revenu des intérêts découlant de l'actif de la compagnie a été plus que suffisant pour couvrir les réclamations mortuaires, bien qu'elle ait payé pour celles-ci, seulement dans le cours des huit mois mentionnés, \$321,106.

"Un autre fait,"—dit le *Moniteur du Commerce*, qui ajoute un intérêt exceptionnel au rapport est celui de la répartition quinquennale des profits. Ils se chiffrent à \$1,859,043, dont \$250,000 ont été divertis pour l'établissement d'une réserve en vue de l'abaissement éventuel du taux de l'intérêt à 4 pour cent; laissant \$1,609,043 à diviser entre les porteurs de polices et les actionnaires. Sur ce dernier chiffre, les assurés bénéficient à eux seuls dans la proportion de 93.33 pour cent et les actionnaires dans celle de 6.66 pour cent. La compagnie a pu payer un bonus additionnel de 2½ pour cent par année sur chaque \$1,000 d'assurance, système de vie."

Un pareil succès fait grand honneur aux administrateurs de la compagnie et en particulier à Mr Marling, gérant de la succursale de Montréal. Nous ne devons pas omettre d'ajouter que la cité et le district de Québec contribuent aussi pour une large part aux progrès de la *Canada Life*, et cela est dû spécialement au travail et à l'attention du très sympathique et estimé Mr F. Pennée, l'agent général québécois, *the right man in the right place*.

L'assurance de vie

SES DIVERS SYSTEMES

DOTATION.

La police de dotation est un contrat par lequel une compagnie d'assurance de vie s'engage à payer une certaine somme au porteur après une période déterminée d'années, ou aux représentants, héritiers ou ayants—cause du porteur de la police, s'il meurt avant la fin de la période déterminée. La mort de l'assuré, en mettant fin à la police, la rend exécutoire immédiatement, ou quelquefois après un court délai de grâce que se réservent certaines compagnies.

La période au bout de laquelle la somme mentionnée dans la police de dotation est payable au porteur lui-même, peut être de 10, 15 ou 20 ans, selon l'âge de l'assuré à la date de la police.

Ainsi un homme de 60 ans, et même de 65 dans certaines compagnies, peut prendre une dotation payable à lui-même, s'il vit après un terme de 10 ans ou de 15 ans, tandis qu'on

ne peut prendre une dotation payable après 20 ans, si l'on est âgé de plus de 55, à moins qu'on ne s'engage à acquitter le paiement complet des primes dans la période des 10 ou 15 premières années; dans ce dernier cas, où la police de dotation touche fin au bout de 20 ans et où toutes les primes sont payées après 10 ou 15 ans, le porteur de la police ne peut ordinairement en bénéficier lui-même qu'après la période écoulée de dotation, c'est-à-dire que 5 ou 10 ans après qu'il a complété le paiement des primes.

La période durant laquelle s'effectue le paiement des primes est nommée *période tontine*. Plus elle est courte, plus naturellement le taux de la prime est élevé.

Ainsi, un jeune homme de 25 ans, bien sage, bien rangé, désire s'accumuler un capital dont il pourra jouir après une période de 20 ans. Il a songé d'abord à placer annuellement cinquante dollars, fruit de généreuses et intelligentes épargnes, dans une caisse d'économie, se disant:—" Dans vingt ans d'ici, lorsque je serai âgé de 45, j'aurai ainsi accumulé un capital de mille dollars, plus les intérêts composés. Je serai alors en maturité d'âge, j'aurai une expérience que je n'ai pas maintenant, expérience qui me permettra d'employer ces précieuses ressources économisées soit par moi durant vingt ans, à réparer les pertes que j'aurai pu subir ou les fautes que j'aurai pu commettre par mon inexpérience."

Ce jeune homme a raison, mais pas tout-à-fait, car il pourrait faire mieux que cela. Qui lui garantit qu'il vivra dans vingt ans d'ici? Parmi les hommes de son âge, il y en a plus d'un, pleins de santé, se berçant de légitimes espérances, que la mort a désignés déjà comme ses victimes prochaines. Pourquoi ne serait-ce pas lui aussi bien qu'un autre? Or, s'il meurt cette année, que laissera-t-il à ceux auxquels il s'intéresse?— Cinquante dollars, déposés à la caisse d'épargne. — Et s'il meurt dans deux ans? — Il laissera cent piastres, plus de légers intérêts.

Que ne prend-t-il pas plutôt une police de dotation de 20 ans. Pour s'assurer un capital de \$1000, avec en outre accumulation de bénéfices, au bout de 20 ans, cela lui coûtera dans une certaine compagnie \$48.70 à payer, chaque année, durant 20 ans. Il fera là un dépôt tout aussi avantageux pour lui-même s'il vit après 20 ans, et de beaucoup plus profitable pour ses héritiers s'il meurt prématurément. Car un homme qui a du cœur ne croit pas que le monde finit avec lui; il s'intéresse de son vivant au sort réservé après sa mort à ceux qu'il aime. Et ceux-ci, au lieu d'aller chercher un dépôt de 50, 100, 300 ou 400 dollars à la caisse d'épargne, recevront d'une compagnie d'assurance la belle somme ronde de MILLE dollars.

Mais le jeune homme que je suppose, est la perfection de la sagesse humaine! Il se dit:—"Vingt ans, c'est bien long! Qui sait si je pourrai payer, durant autant d'années, même cette modique prime de \$48.70. Je vais me marier bientôt, j'ai bien envie de devenir père de famille et les charges de la vie vont aller s'accroissant. D'ici à dix ans, je prévois que je pourrai payer cette modique prime et même le double. Mais après dix ans, les responsabilités grandissent toujours, qui sait si cette prime ne serait pas au-dessus de mes moyens. J'aime mieux raccourcir la période de paiement, et payer plus cher, durant les années les plus productives peut-être et assurément les moins dispendieuses de mon existence. J'aurai fini de payer lorsque les charges de la vie seront plus onéreuses, et le capital

assuré avec les bénéfices accumulés viendront alors à point m'alléger le fardeau de ces charges."

Voilà qui est encore bien parlé. Pour une police de dotation lui assurant un capital de \$1000, avec en outre bénéfices accumulés au bout de 10 ans, le jeune homme de 25 ans aurait alors à payer durant 10 ans, une prime annuelle de \$105.90 à certaines compagnies, ou de \$95.30 à d'autres. Dans le premier cas, il aurait payé \$1059 au bout des 10 ans, et il pourrait retirer environ \$1189; dans le second cas, il aurait payé en tout \$953 et il pourrait toucher à peu près \$1080. Dans un cas comme dans l'autre, le montant mentionné dans la police (\$1000) est expressément garanti. Les bénéfices sont GARANTIS aussi, mais l'on comprend qu'ils sont susceptibles de plus ou de moins, et que le montant n'en peut pas être exactement précisé d'avance. On ne peut que les évaluer approximativement, mais on a pour se guider l'expérience du passé.

Au lieu de payer toujours une prime fixe durant dix ans ou durant vingt ans, et de laisser les bénéfices s'accumuler durant toute la période pour n'en jouir qu'à la fin de cette période, l'assuré peut obtenir des compagnies d'assurance qu'elles lui accordent un bonus annuel sous forme de diminution des primes. Ainsi, chaque année, le montant de la prime à payer diminuera, et ira toujours décroissant jusqu'à la fin de la période des 10 ans ou des 20 ans. Arrivé au terme d'expiration de la police, le porteur de la police en ayant touché les bénéfices annuellement, recouvrera en entier seulement le capital assuré, soit les \$1000 si la police est pour ce montant. Ce dernier système offre aux porteurs de polices la perspective souriante de payer moins chaque année.

Nous ne connaissons pas de système plus recommandable que le système de dotation pour l'homme qui, ayant des ressources sur lesquelles il peut compter, veut faire des réserves dont il pourra jouir lui-même après une période déterminée. A notre avis, il n'y a pas de meilleur ni de plus sûr placement. Il porte d'abord en faveur des héritiers ou des ayants-cause de l'assuré l'avantage que le montant de la police leur est payable immédiatement si l'assuré meurt avant la fin de la période convenue, et même dans la première année. Ensuite il garantit à l'assuré lui-même un capital pour la fin de la période. L'assuré, s'il survit, peut donc retirer lui-même le fruit de ses épargnes, et même d'avantage avec les bénéfices accumulés, s'il n'a pas voulu jouir d'avance de ces bénéfices par la diminution des primes.

Mais il y a plus! L'assuré peut faire mieux que de retirer de l'argent au bout de la période des 10 ans, des 15 ans ou des 20 ans, s'il le préfère. Il a le choix. Ainsi, un homme de 25 ans rendu à l'âge de 35 ans peut, en retour des \$1059 qu'il a payés en dix ans à certaines compagnies, prendre au lieu d'argent une police acquittée d'environ \$3000 qui seront payables après sa mort, aux héritiers désignés dans sa police ou dans son testament, ou aux héritiers légaux. Après une période de dotation de 15 ans, il pourrait prendre une police acquittée de plus de \$3000. En échange d'une police de dotation payable au bout de 20 ans, il pourrait recevoir une police acquittée d'environ \$4000. Ces chiffres ne peuvent et ne doivent pas être garantis quant au montant précis, mais ils figurent dans des calculs autorisés par l'expérience du passé, et reposent en conséquence sur les probabilités les plus sérieuses. Quel est le petit capitaliste, le petit rentier qui, prêtant à des taux

de chrétien en dix années \$1059 en tout, par prêts successifs de \$105.90 chaque année, pourrait se vanter, la période terminée, d'avoir acquis une valeur de \$3000 pour ses héritiers?

Naturellement, ces chiffres ne sont donnés que comme exemples.

Les résultats du passé ne peuvent être pris que comme résultats approximatifs pour l'avenir. Il doit nécessairement se produire quelque fluctuation dans la mortalité, dans le taux d'intérêt, dans la valeur de l'actif, etc.

Mais il faut bien dire tout: — Cette police acquittée dont la valeur excède de beaucoup celle de la police primitive, ne peut être obtenue que s'il est constaté par un nouvel examen médical que l'assuré est en bonne santé, et qu'il est encore un risque acceptable.

Il y a un troisième choix à faire pour l'assuré: c'est celui d'une rente annuelle, d'une annuité viagère. Dans le cas de notre jeune homme de 25 ans, une police de dotation de dix ans pourrait lui donner titre après les dix ans, à une annuité de \$96; une police de 20 ans, à une annuité de \$125.

Le système de dotation, tout avantageux qu'il soit, ne doit être proposé qu'à des hommes qui ont des ressources fixes, ou au moins censées permanentes. Il convient parfaitement à un bon nombre de membres du clergé; c'est le système que devraient adopter tous les riches cultivateurs, les grands industriels, les marchands qui font de bonnes affaires et qui peuvent compter sur une clientèle grandissante, les juges, les banquiers, tous les hauts fonctionnaires recevant des traitements considérables; c'est le système que nous recommandons aux hommes qui, dans toutes les classes sociales, se sentent capables d'en payer la prime dans le présent et dans l'avenir. Avant de s'y engager, l'on doit mesurer ses forces d'un coup d'œil sûr. Il y a beaucoup de gens, et beaucoup plus de ceux-là que des autres auxquels ce système ne convient pas, car la prime, si modique qu'elle soit en proportion des avantages du système, est trop élevée pour eux.

Quand on veut exprimer, en langue anglaise, qu'une compagnie présente des garanties indiscutables, et qu'elle est recommandable de tout point, l'on dit que c'est une *sterling company*. Eh bien! cette honorable qualification financière convient parfaitement à la *Liverpool and London and Globe*. Un rapport officiel et incontesté, le rapport du surintendant des assurances, en fait foi: nous l'exposerons à nos lecteurs dans un avenir assez rapproché. Pour le moment, nos connaissances professionnelles sur le sujet des assurances en général et des compagnies d'assurance en particulier, nous permettent d'affirmer que la *Liverpool and London and Globe* est, à tous les titres, digne de la confiance la plus absolue. Aussi, nous ne nous étonnons pas d'apprendre qu'un grand nombre d'édifices publics: églises, presbytères, collèges, couvents et autres, soient assurés par cette compagnie.

Scottish Union and National
Capital autorisé..... \$80,000,000
souscrit..... 21,757,000
versé..... 1,412,850

La *Scottish* est l'une des plus anciennes compagnies d'assurance contre le feu. Organisée en 1824, elle compte 66 ans d'existence. Règle promptement et avec satisfaction.

B. V. BERNIER, Agent
133 Rue St Pierre, Basse-Ville, QUEBEC

Nous avons besoin de Bons agents. S'adresser à M. Masson, au No 96, rue St-Joseph, St-Roch.

La "ROYALE CANADIENNE"

La Cie d'assurance Royale Canadienne dont le siège principal est à Montréal a une succursale très importante à Québec, gérée par Mr Thomas Roy dont le bureau est au No 119 de la rue St-Pierre, Basse-Ville.

La position occupée par la Cie est telle qu'en faisant la revue du commerce, de l'industrie et des autres avantages de Québec, il est nécessaire de faire une mention de l'institution qui ajoute tant de force et de solidité aux différentes entreprises, et dont la protection et la garantie sont si efficaces.

La Cie fut incorporée en 1873 et ses réserves sont de près de 1,000,000. Depuis son origine elle a remporté les plus brillants succès sous une administration prudente. Quoique soucieuse de ses propres intérêts, elle n'a négligé en rien ceux de ses clients, et autant que la sagesse humaine peut le permettre, elle s'est mise en état de faire face aux événements les plus extraordinaires, et elle a ainsi conservé la confiance des porteurs de polices dans des moments plutôt faits pour inspirer de la méfiance.

Les affaires de la Cie embrassent à la fois les assurances contre l'incendie et les risques sur terre et sur mer. Elle a des succursales dans toutes les villes et cantons commerciaux du Canada. L'administrateur de la succursale de Québec est un gentilhomme d'une capacité reconnue dans les affaires d'assurance et la Cie doit beaucoup de son succès au Canada aux efforts bien dirigés et à l'esprit d'entreprise de ce Monsieur.

CAUSERIES AUX CHAMPS

Nous extrayons d'une charmante causerie publiée dans un journal de France, les lignes suivantes que nous recommandons à la plus sérieuse attention de nos lecteurs:—

Causions ensemble d'une chose utile, à savoir des assurances contre l'incendie.

Comment s'assure-t-on? me dites-vous.

Cela n'est pas difficile: à tout bout de rues, dans les villes, il y a un agent d'assurance qui va solliciter l'assuré.

Que faut-il assurer? ajoutez-vous. Tout ce que vous possédez.

Tout ce que nous possédons? Mais ça va nous coûter les yeux de la tête!

Non, vous dis-je, quelques centimes seulement pour cent francs.

Moi, j'ai tout fait porter sur ma police d'assurance. D'abord ma maison, puis mes servitudes, enfin mon mobilier en grand, y compris ma boursée, mon vieux fusil à piston, mon horloge qui depuis 77 ans sonne les heures que j'ai vécues, ma première montre et tout le bataclan de ma cuisine.

Je n'ai point oublié mon cheval ni mes vaches et si j'avais encore mon vieux Phanor, il y serait aussi lui consigné.

Ce n'est pas tout, je me suis assuré contre le recours du propriétaire et des voisins dans le cas où le feu prenant chez moi m'imposerait la nécessité de les indemniser. Quand on est ainsi assuré, on est non seulement tranquille chez soi, mais fort considéré. Cela vous pose comme une personne qui a de quoi faire et vous donne du crédit.

Il y a longtemps que je paie des primes et, Dieu merci, je n'ai jamais brûlé: aussi depuis près d'un siècle

les meubles que je possède sont toujours à la même place, toujours cirés et luisants.

Il n'en a pas été de même pour un petit voisin à moi; ayant en l'imprudence d'aller une nuit visiter ses bêtes dans une étable, avec une lanterne dont une vitre était brisée, il arriva que le vent emporta un moucheron de chandelle sur la litière et que le feu éclata, flambant l'abri de paille et d'ajoncs qu'il avait placé au-dessus pour les garantir du froid.

Deux heures après, tout brûlait à l'intérieur, jusqu'à ses vaches et ses veaux, qui perdirent la tête et furent brûlés vifs. Que serait-il arrivé si le jour n'était venu, si les habitants n'étaient accourus avec leurs seilles et leurs bues remplies d'eau? tout le village y aurait passé et c'eût été la ruine. L'incendie fut ainsi heureusement arrêté, grâce au dévouement de tout le monde.

Je fus bien inquiet lorsqu'on me prévint. Je pensai de suite à mon fermier et je me dis tristement; c'est la ruine, il n'est pas assuré; quant à moi, je le suis et j'ai de petites économies dans mon armoire. Un peu plus tard un exprès arriva brides abattues m'annoncer que mon fermier était assuré. Ce fut pour moi une si grande joie que je retrouvai tout-à-coup mes jambes et partis clopin clopant appuyé sur mon bâton pour me rendre compte du malheur. C'était déjà fini, le brasier était abattu et les pauvres bêtes étaient rôties à leur place. Ça faisait grand pitié de les voir encore s'agiter, et ce qui navrait c'était la douleur du fermier, qui me raconta franchement comme c'était arrivé.— Êtes-vous assuré? me dit-il, mon bon maître, en m'embrassant les mains. Oui, mon ami, lui dis-je; alors il fit le signe de la croix et se mit à pleurer.

Que voulez-vous, mon maître, ajouta-t-il, le bonheur veut que je me sois assuré il y a deux ans, aussi ne perdrai-je que le bénéfice que je devais faire sur mes bêtes.

Le brave homme faisait pitié, il ne savait qui remercier des secours qu'on lui avait apportés.

Quelques jours après, une expertise avait lieu et la Compagnie d'assurances de Nantes régla le sinistre rubis sur l'ongle et mon fermier put de suite racheter des vaches.

Voyez, mes bons amis, comme les Compagnies d'assurances sont utiles et quels services elles rendent. Sauver un honnête homme d'une ruine certaine, ça n'est pas rien, aussi dois-je vous engager à vous assurer.

Quand, pour quelques francs par an, on est garanti d'un malheur irréparable, doit-on hésiter?"

J. E. MARTINEAU

Marchand de Quincailleries

EN GROS ET EN DÉTAIL

Notre stock est importé directement des principales maisons d'Angleterre, d'Ecosse, de Belgique, d'Allemagne et des États-Unis, et comprend tout l'assortiment concernant notre ligne, tôle, fer-blanc, clous, vitres, peintures, poêles, outils, poudre, fer en barres, acier, ressorts, huiles, etc.

Nous répondrons toujours avec plaisir aux personnes de la campagne ou d'ailleurs qui voudraient savoir le prix de nos effets.

Nous nous chargeons de faire rendre les marchandises à bord des chars, goélettes ou bateaux-à vapeur sans aucun trouble pour l'acheteur.

ENSEIGNE DE LA BOUILLOIRE

129, Rue St-Joseph, St-Roch,

QUÉBEC