

enseignes pour faire savoir que : "notre magasin est de l'autre côté de la rue."

Ces enseignes transverses servent aussi à d'autres fins. Non satisfait d'encombrer les portes d'entrée des magasins de marchandises de toutes sortes, on suspend des flanelles, des cotonnades, des chaus-sures aux enseignes même. Cela arrive surtout lorsqu'un marchand voulant provoquer une course de son côté annonce et étale des échantillons de fonds de ban-queroute ou d'"occasions" qu'ici on appelle "jobs."

Il s'en suit que des rues entières, comme la rue St-Joseph, sont complètement mas-quées par les enseignes et les étalages de marchandises, au détriment de la circula-tion, de l'air, de la lumière et aussi au grand préjudice de l'apparence de la rue.

Du train que l'on y va, si les autorités municipales n'y mettent pas ordre, l'en-seigne aura bientôt envahi toute la rue.

Il existe pourtant un règlement muni-cipal relatif à l'installation des enseignes. Nous ne pouvons en donner ici la teneur, mais nous savons qu'il existe et nous pre-nons la liberté de le signaler à l'attention de Son Honneur le Maire, M. Parent. Comme notre premier magistrat n'y va pas par quatre chemins quand il s'agit de l'application d'un règlement municipal tant soit peu négligé, nous avons toute confiance que d'ici au printemps prochain il y aura une réforme radicale dans l'ins-tallation des enseignes.

La sanction du règlement devrait con-sister en une amende de pas moins de \$50 dans chaque cas d'infraction au règle-ment. Ou bien encore, si la corporation trouvait l'application de la loi trop diffi-cile, elle pourrait imposer à tout mar-chand voulant installer son enseigne par le travers de la rue, le paiement d'une somme d'au moins \$50 pour l'obtention du privilège.

Autrefois la mode de placer les en-seignes en saillie sur la rue n'était pas particulière à Québec; on la trouvait dans bien d'autres villes du continent; aujour-d'hui, partout la mode a été supprimée par les autorités municipales. Ainsi à Montréal, à New-York, à Boston, où les magasins pullulent, fourmillent, toutes les enseignes sont aujourd'hui fixées à plat sur la devanture des magasins. Le marchand est libre de faire l'annonce qui lui plaît pourvu toutefois que cette an-nonce ne sorte pas de la boutique.

Ces interdictions ont été motivées à cause des incon vénients que nous avons exposés plus haut et aussi à cause des accidents graves que les enseignes dispo-sées comme ici en plein vent peuvent causer le jour, la nuit, au passage d'une tempête, d'un ouragan ou d'un cyclone.

Nous ne sommes pas seul à exprimer

cette manière de voir, et nous ne sommes ici que les interprètes de bien des gens qui nous ont souventes fois prié d'attirer l'attention de la corporation de Québec sur l'abus en question.

— x : + : x —

UN CANADIEN A BOSTON

Nous avons lu peu d'histoires de la vie réelle qu'il convienne mieux de mettre sous les yeux des jeunes gens qui se des-tinent aux affaires, que celle que nous al-lons brièvement raconter. Nous la trou-vons dans un grand journal de Boston.

Elle est d'autant plus intéressante que c'est celle d'un jeune Canadien-français que nous avons plus ou moins connu à Québec, où il est né en 1859.

A l'âge de 14 ans, ce jeune compatriote sortait de l'École Normale de Québec, où il s'était distingué par un précocité talent. Mais il était pauvre et, à quinze ans, se trouvant sans position, il prenait comme bien d'autres la route des États-Unis. Quelques semaines après, il battait les rues de New-York, n'ayant pas un dollar dans sa poche, et ne connaissant personne à qui s'adresser. Après deux ou trois jours de vaines démarches en quête de travail, il allait, tout découragé, quitter la grande ville lorsqu'il entra machinale-ment dans le grand restaurant Delmonico. Admis à la cuisine, il demanda au chef quelque chose à se mettre sous la dent : celui-ci eut pitié de lui et le reçut avec affabilité, lui procurant un petit emploi dans le riche établissement. Le jeune garçon avança rapidement et, après deux ans de services fidèles, Delmonico lui donna la direction des salons particuliers, ce qui était un grand honneur pour un aussi jeune homme. C'est là qu'il fit la connaissance de feu Harvey D. Parker, alors propriétaire du Parker House, qui se retirait toujours au Delmonico quand il allait à New-York. Il se prit d'un tel attachement pour le jeune Canadien qu'il voulut à tout prix l'amener à Boston. Il lui fit des offres si alléchantes que le jeune homme finit par accepter et rési-gna sa position au Delmonico après trois ans de service. Il passa sept années au Parker House, qu'il quitta peu après la mort de son ami M. Parker, pour aller prendre la direction du Café au Quincy. Encore deux ans de service au Quincy, puis notre jeune ami va au Thorndike comme chef des garçons, puis maître d'hôtel. C'est alors qu'il devient proprié-taire de l'Hôtel Clarendon, entreprise qui a été couronnée d'un plein succès. Le voilà riche.

Nous venons de nommer presque cet heureux compatriote, car tous ceux qui sont allés à Boston savent que le Claren-don a été fait ce qu'il est par M. Eugène N. Tessier, un bon Québécois.

Mais ce n'est pas tout. M. Tessier marche de succès en succès. Il vient de bâtir un nouvel hôtel moderne à Boston, le *Castle Square*, qui se trouve pour ainsi dire le portique du théâtre de ce nom. Le *Castle Square* a six étages et mesure 190 pieds de front sur Tremont Street ou sur Castle Square. Ce n'est pas le plus grand hôtel de Boston, mais c'est sans contredit le plus joli et le plus élégant, et ceux qui ont fréquenté Boston savent ce que cela veut dire. Le parquet des bureaux est en marbre. Il y a des pièces d'un luxe extraordinaire, telles le café des dames, le grand salon, etc. Les cuisines ont les derniers raffinements : les appareils ont été installés sous la direction de Dupar-quet, Hunt et Moneuse, de New-York. On y remarque un immense frigorifique et des caves à vin superbes.

M. Tessier s'est associé M. Alphonse Martineau pour cette nouvelle entreprise, qu'il a lui-même dirigée tout en gardant la propriété du Clarendon.

Quand on songe que le maître de ces luxueux établissements est le même petit Canadien qui, il y a vingt ans à peine, battait les rues de New-York sans un sou dans sa poche, on a l'idée de ce que peu-vent faire la persévérance et le travail. Nous avons raison en commençant de parler d'exemple pour nos jeunes compa-triotes.

M. Tessier n'a que trente-six ans; il est marié depuis six ans et, toujours bon patriote, il aime à venir tous les ans voir son pays, où il est du reste propriétaire de grandes fermes dans le comté de Port-neuf.

— o : o : o — CHACUN CHEZ SOI

Le *Prix Courant* nous répond par des injures, non seulement à notre adresse, mais aussi pour la ville de Québec, qui dit-il, serait plus à sa place au pays des don Quichotte ou de Tartarin. Comme nous n'avons pas la bosse de l'imitation aussi développée que lui, nous nous gar-derons bien de le suivre sur ce terrain.

Au reste, un de nos concitoyens, mar-chand influent, nous évite la tâche de re-mettre ce tapageur à sa place. Nous avons en effet reçu la lettre suivante, qui dit tout :

Québec, 7 janvier 1895.

Mon cher rédacteur,

Je vois que le *Prix Courant* vous tara-buste. Je viens de lire sa dernière tirade à votre adresse. Elle est tout ce qu'il y a de plus injuste.

D'abord, votre confrère ne sait pas compter, ce qui est grave pour un organe du commerce. Il compare les vingt lignes de renseignements immobiliers qu'il donne sur Québec à vos sept ou huit colonnes de relevés de tribunaux, et d'enregistre-ments couvrant tout le district de Qué-bec. C'est du toupet, cela !