

LA
SEMAINE COMMERCIALE

90-92 COTE DE LA MONTAGNE

QUÉBEC, VENDREDI, 2 NOVEMBRE 1894.

ABONNEMENT A

"LA SEMAINE COMMERCIALE"

Par année.....\$3.00
Pour 6 mois..... 1.00
Pas d'abonnement pour moins de 6 mois.
Les avis de discontinuation d'abonnement, —
il en sera de même des avis de changement d'a-
dresse, — ne vaudront que s'ils sont adressés di-
rectement au bureau du journal, par écrit ou
autrement.

RECTIFICATION

Il s'est glissé, dans notre dernier nu-
méro, une erreur des plus regrettables
dans notre bulletin des faillites, 2e colonne
de la page 13.

La mention suivante y était faite :

"Murray Bay

A. Larouche mag. gen. offre de com-
poser à 30 cts dans la piastre."

Nous regrettons vivement cette erreur,
de pure inadvertance.

La méprise, du reste, n'avait pas ori-
giné dans nos colonnes, mais dans le
bulletin de l'agence R. G. Dun & Co., en
date du 22 octobre où, au lieu de Arsène
Larouche, Baie St-Paul, on avait inscrit
dans les faillites A. Larouche, Murray
Bay.

Nous serions fâchés d'apprendre que
quelqu'un ait pu être induit en erreur et
appliquer cette mention à M. Alfred La-
rouche, marchand à la Malbaie.

Nous connaissons celui-ci pour un né-
gociant solide, jouissant d'un excellent
crédit et faisant parfaitement honneur à
ses affaires.

L'agence Dun a réparé son erreur dans
son bulletin du 30 octobre, et nous nous
empressons d'en faire autant, espérant
qu'on comprendra qu'il y a eu une simple
erreur clericale.

MORT DE L'HON. HONORÉ
MERCIER

Nous sommes certains d'être l'inter-
prête de tous nos lecteurs, quelles que
soient leurs prédilections politiques, en
disant que la Province vient de perdre un
de ses plus grands hommes dans la per-
sonne de l'hon. Honoré Mercier, décédé à
Montréal le 30 octobre, après une longue
maladie, soufferte avec un stoïcisme tout
antique.

M. Mercier a eu ses défauts, qui n'en
a pas ? — mais il en avait les qualités dans
toute leur expression. C'était un grand

coeur, une nature généreuse, une forte
tête, un patriote éclairé et sincère, un
chrétien animé de la véritable foi. La
race canadienne-française fut, par sa
mort prématurée à l'âge de 54 ans, une
perte irréparable.

Les classes commerciales en particulier
ne peuvent rester insensibles à ce lugubre
événement. M. Mercier a beaucoup fait
pour activer les affaires, particulièrement
pour nouer des relations commerciales
avec la France. La *Semaine Commer-*
ciale de Québec est heureuse de déposer
ce modeste hommage sur sa tombe.

Les funérailles de M. Mercier se font
aujourd'hui même, Jour des Morts, à
Montréal.

L'ATTENTION AUX AFFAIRES

L'attention aux affaires est une des
qualités les plus essentielles pour un mar-
chand. C'est cette application ferme et
constante qui assure le succès de toute
entreprise commerciale, et, sans elle, la
poursuite d'une affaire, quelque facile
qu'elle semble être au premier abord, ne
peut certainement qu'entraîner un résul-
tat fatal pour le malheureux qui s'y en-
gage. S'il est vrai que toutes les profes-
sions, tous les métiers demandent aujour-
d'hui plus d'attention que jamais de la
part de ceux qui y cherchent leurs moyens
d'existence, il est inutile d'appuyer sur le
fait que le commerce, lui, en exige encore
davantage. Il n'y a pas de profession ou
de métier qui soit aussi assujéti aux mi-
sères et aux dangers de la concurrence, il
n'y en a pas non plus qu'un simple manque
d'attention ou de travail continu puisse
plus aisément compromettre. Il est donc
de la plus grande importance que le mar-
chand se pénètre bien d'abord de cette
vérité, et qu'ensuite il cherche et trouve
le moyen d'accorder à son négoce, non pas
une partie seulement de l'attention qui
lui est si nécessaire, mais une force de
volonté, un travail et une application qui
ne se ralentissent jamais. Son salut
comme homme d'affaires en dépend entiè-
rement.

Mais s'il est bon pour un négociant de
savoir que l'attention aux affaires doit
être l'une de ses principales qualités, il
n'est pas moins important qu'il connaisse
aussi en quoi consiste cette attention que
l'on exige de lui.

Dire tout simplement qu'un marchand
doit s'occuper de son négoce, c'est procla-
mer une vérité de La Palice grande
comme le monde et simple comme bien
du monde. L'important, et ce qui est
peut-être beaucoup moins compris, c'est,
comme nous venons de le dire, de savoir
en quoi doit consister cette application
aux affaires sans laquelle il eut mieux

valu pour qui que ce soit de ne jamais
s'être jeté dans les entreprises commer-
ciales.

Nous n'entreprendrons pas de tracer
ici nos impressions au sujet de ces mar-
chands qui trouvent bon de confier, pen-
dant les douze mois de l'année, leurs in-
térêts aux mains de leurs employés, si
fidèles et dévoués que soient ces derniers,
et qui passent leur temps en promenades,
en pique-niques, en amusements et en dé-
penses que n'autorise aucunement leur
état financier, ni leur marge de crédit
chez les fournisseurs. Nos avis, à ceux-
là, seraient peines perdues. Il n'y a que
le cessionnaire et l'huissier qui puissent
avoir quelque empire sur eux, et ceux-ci
sont toujours sûrs de leur mettre tôt ou
tard la main sur l'épaule. Aussi ne nous
attarderons-nous pas à leur adresser des
conseils que ces messieurs recevraient
avec hauteur et trouveraient superflus, si
toutefois notre zèle ne nous attirait pas
de pires désagréments.

Nous nous adressons de préférence à
ces marchands honnêtes et laborieux qui,
du matin au soir, sont derrière leur comp-
toir à l'affût des acheteurs, ou au fond de
leurs bureaux constamment aux prises
avec la fortune qui semble se jouer de
leurs efforts et se refuser obstinément à
leurs sollicitations. Leur travail, à ceux-
là, est incessant, leur volonté est ferme,
leur courage est à toute épreuve, mais ce
travail comme cette volonté et ce courage
sont souvent mal dirigés et ne constituent
pas, à eux seuls, d'ailleurs, la véritable
attention aux affaires commerciales.

Pour que ce travail journalier, que
nous admirons fort, rapportât tous les
avantages qu'il mérite, il faudrait qu'il
fût appuyé par un autre travail plus
large, plus élevé, plus conforme à la haute
mission du commerce, et, disons le mot,
plus intelligent dans son ensemble. C'est
cette alliance du travail de magasin avec
un autre plus général et à vues supérieu-
res que, dans le cours de notre expérience
déjà assez longue, nous avons appris à ap-
peler la véritable attention aux affaires.

Cette dernière se reconnaît plutôt à
une autre sorte d'activité que celle qui
caractérise le travail abrutissant du comp-
toir, elle n'est pas une attention d'expecta-
tive qui se borne à savoir prévenir et
satisfaire les désirs plus ou moins sau-
grous du client, elle est plus étendue,
elle sait prendre avantage de tout ce qui
se passe dans les sphères supérieures du
commerce, et, au lieu d'attendre que la
fortune vienne elle-même, elle va à sa
rencontre.

Nous disons que les intérêts du com-
merce sont maintenant communs à tous
les marchands, en ce qu'ils sont basés sur
des principes auxquels chacun doit se