

LA Semaine Commerciale

7 SAULT-AU-MATELOT Téléphone 744.

QUÉBEC, VENDREDI, 26 AVRIL 1895

ABONNEMENT A

"LA SEMAINE COMMERCIALE"

Par année.....\$2.00
 Pour 6 mois.....1.00
 Pas d'abonnement pour moins de 6 mois.
 Les avis de refus d'abonnement, — il en sera de même des avis de changement d'adresse, — ne valront que s'ils sont adressés directement au bureau du Journal, par écrit ou autrement.

Atelier Typographique

DE LA

"SEMAINE COMMERCIALE"

Attention et promptitude

CARACTERES NEUFS ET VARIÉS,

PRESSES MODERNES

Impressions en tous genres, Ouvrages de goût,
 Papeterie de commerce, Formules de
 loi, affiches et cartes en couleurs,

Exécutés aux meilleures conditions

Spécialité : *Papeterie imprimée
 pour Beurreries et Fromageries.*

Attention particulière pour commandes par la
 poste, adressées ROUTE 677.

Téléphone 744.

IER VOLUME

DE LA

"SEMAINE COMMERCIALE"

Pour \$2.50, nous sommes prêts à livrer le 1er
 volume de la *Semaine Commerciale*, d'août 1894 à
 février 1895, élégamment relié en demi-cuir.
 Envoyer commandes immédiatement.

AUX ABONNES

Prière de consulter le coupon d'adresse collé
 sur la première page du Journal. La date ins-
 crite en regard de votre nom indique jusqu'où
 votre abonnement est payé. Evitez-nous, s.v.p.,
 les frais de correspondance inutile et renouvelez
 votre abonnement à l'échéance.

BARTHE & THOMPSON

DECISIONS JUDICIAIRES DE PRESSE

1. Toute personne qui retire régulièrement
 un journal du bureau de poste — que ce journal
 lui ait adressé ou non, ou qu'elle s'y soit abon-
 née ou non — est responsable de l'abonnement.

Toute personne voulant se désabonner doit
 au préalable payer les arriérés, ou l'éditeur
 peut continuer à envoyer le journal jusqu'à par-
 tiellement et recevoir le plein montant, que
 le journal soit retiré de la poste ou non.

Le 27 avril est fixé par proclamation
 du lieutenant-gouverneur pour la planta-
 tion des arbres dans l'ouest de la Provin-
 ce, et le 4 mai pour l'est.

x

A la liste des établissements industriels
 de Québec munis de machines spéciales
 pour aspirer la poussière et le mauvais
 air, nous devons ajouter la manufacture
 W. A. Marsh & Co, rue St-Vallier.

x

La mort de M. Adjutor Demers, gref-
 fier de la papeterie officielle, laisse une
 position vacante au Palais Législatif.

Nous espérons que le gouvernement va
 nommer un homme du métier. Québec
 ne manque pas de vieux imprimeurs expé-
 rimentés, connaissant à fond les secrets et
 les trucs de leur art. C'est parmi ceux-là
 que devrait être choisi le successeur de M.
 Demers.

x

Comme la *Semaine Commerciale* l'a fait
 prévoir, le Conseil-de-Ville a décidé à l'u-
 nanimité de réduire de 2½ p. c. — soit de
 20% à 17½% — la taxe foncière.

La ville a lieu d'être satisfaite de l'ad-
 ministration Parent. La vieille dette
 flottante a été consolidée, les dépenses
 courantes sont contenues dans les limites
 des crédits, si bien qu'il y aura un sur-
 plus de \$2,000 le 30 avril, enfin la taxe
 foncière est réduite.

x

M. Arthur Toussaint vient de vendre
 son île de classe, la célèbre Batture aux
 Loups-marins, à M. J. W. Adams, de
 l'American Net & Twine Co, de Boston.

C'est un des plus giboyeux endroits de
 tout le pays. Avant d'appartenir à M.
 Toussaint, l'île avait été affermée le 18
 avril 1854 à un fameux sportman de l'Is-
 let, M. O. B. Fournier, pour la chasse au
 loup-marin, qui depuis a émigré vers le
 nord. C'est de là que nous vient aujour-
 d'hui une notable portion du gibier à plu-
 me vendu sur les marchés de Québec.

x

Un grand annonceur, le chapelier Knox
 de New-York, vient de mourir.

Il avait dû sa fortune à une excentricité
 d'annonceur. Lorsque Barnum amena
 Jenny Lind en Amérique, il offrit les
 places à l'enchère. Knox se mit sur les
 rangs pour le premier siège, et l'obtint au
 prix de quelques centaines de piastres.
 Le lendemain, son nom était dans toutes
 les bouches et dans tous les journaux, et
 son magasin devint bientôt trop exigü. De-
 puis, il ont un des meilleurs clients des
 organes de publicité.

L'annonce est plus que jamais un gage
 assuré de succès. Le marchand qui cesse
 de tenir son nom devant le public est
 aussi insensé que s'il tentait son enseigne.

x

Le conseil de la chambre de commerce
 s'est occupé la semaine dernière de plu-
 sieurs importantes questions. Il appuie
 fortement la requête du Board of Trade
 de Montréal en faveur de la nomination
 d'une commission d'évaluateurs en douane
 pour donner plus d'uniformité à l'ap-
 plication du tarif.

Il a aussi envoyé une requête au con-
 trôleur des douanes, demandant que les
 importateurs reçoivent avis immédiat de
 l'arrivée de leurs marchandises, et que la
 douane reste ouverte de 9h. à 4 pour le
 paiement des droits, et de 8 à 5 en hiver

et 6 en été pour la livraison des marchan-
 dises.

Le conseil s'occupe toujours de la ques-
 tion du hangarage à froid et est en cor-
 respondance suivie avec Chicago à ce su-
 jet.

x

Nous avons déjà dit un mot de la
 "Washington Buiding Trust Company,"
 qui vient de s'introduire au Canada. Elle
 a depuis peu une agence à Québec, diri-
 gée par M. Schaub.

Détail intéressant. C'est un Canadien,
 M. T. Nadeau, qui est le président de
 cette puissante compagnie, dont le capi-
 tal est dans les 400 millions de piastres.

L'installation de cette société améri-
 caine dans la province de Québec a déjà
 donné naissance à de nouvelles entrepri-
 ses. On nous mentionne, par exemple,
 la formation d'une compagnie au capital
 de \$30,000 pour exploiter la grande fa-
 brique de pianos T. G. Foisy & Cie.

La chose s'est faite dans une circons-
 tance qui mérite d'être relatée. M. Na-
 deau et M. Foisy se rencontraient par
 hasard l'hiver dernier à Montréal, et re-
 trouvaient l'un en l'autre un camarade
 d'enfance; ils avaient été élevés ensemble
 à Stanfold. On connaît l'esprit de *go-
 ahead* de M. Foisy, il a pris du stock pour
 un fort montant dans la Washington, et
 M. Nadeau et ses amis en ont fait autant
 dans sa fabrique de pianos, qui entre ainsi
 dans une nouvelle ère.

x

Nous abordons dans ce que dit des
 banques le correspondant québécois
 d'un de nos confrères de Montréal: l'uti-
 lité de ces institutions consiste dans le
 développement du crédit et l'encourage-
 ment de l'entreprise locale.

Cette mission est bizarrement compri-
 se par certains directeurs de banque à
 Québec. Ils ont l'horreur de la nouveauté.
 Le papier qu'on leur présente doit
 toujours rouler dans le même cercle de
 signatures; hors de la point de salut. En
 circonscrivant ainsi l'escompte, on finira
 par le borner pour tout de bon à une
 clique d'heureux spéculateurs: ceux qui
 se font payer pour endosser et prélèvent
 ainsi un intérêt plus gros qu'un vain peu-
 ple ne le pense pour faire passer du pa-
 pier qui souvent vaut le leur, ou encore
 ceux qui font métier d'acheter les stocks
 en déconfiture et se font des rentes avec
 la ruine des autres.

Ce régime de double mouture est-il l'i-
 déal du crédit pour certains banquiers de
 Québec? Dans tous les cas, ce n'est pas ce-
 lui de la jeune génération. Celle-ci entend
 être jugée sur son mérite, sans avoir à
 passer sous les fourches caudines des spé-
 culateurs.

Nous est avis qu'il est urgent de ra-
 fraîchir certains bureaux de direction de