

LA
SEMAINE COMMERCIALE
90-92 COTE DE LA MONTAGNE

QUÉBEC, VENDREDI, 15 FÉVRIER 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 discontinuation d'abonnement, —
il en sera de même des avis de changement d'a-
dresse, — ne valent que s'ils sont adressés di-
rectement au bureau du journal, par écrit ou
autrement.

**Pourquoi la
Semaine Commerciale
se recommande-t-elle aux hommes
d'affaires du district de Québec ?**

PARCE QUE c'est le seul journal de commerce
publié dans l'Est de la Province.
PARCE QUE c'est l'organe des intérêts commer-
ciaux de la ville et du district de Québec.
PARCE QUE, étant publié à Québec, notre journal
est plus qu'aucun autre en état de plaider
la cause de notre district et de défendre les
intérêts particuliers à cette partie de la
Province.
PARCE QU'ON est certain d'y trouver toutes les
semaines les dernières cotations du marché
de gros et de détail de Québec, un relevé
complet des actions intentées devant les
tribunaux de Québec, des enregistrements
de tous les comités de la région, un relevé
soigneusement vérifié du mouvement de
la propriété, des exportations et importa-
tions de notre port, des travaux de cons-
truction en cours ou en perspective ; tous
renseignements de première nécessité pour
l'homme d'affaires.
PARCE QUE notre journal est le *vide mecum* obligé,
non seulement du négociant et de l'indus-
triel, mais de l'homme de profession, du
spéculateur sur biens-fonds, de l'archi-
tecte, de l'entrepreneur, des propriétaires
de fromageries et beurrieres, etc.

**Encouragez le seul journal com-
mercial de Québec**

Un seul des mille renseignements
officiels que nous donnons chaque semaine
peut vous sauver des centaines de piastres.

Seulement \$2.00 par an.

AUX ABONNÉS

Prière de consulter le coupon d'adresse collé
sur la première page du journal. La date usi-
tée 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.

LA SEMAINE COMMERCIALE

Avec le présent numéro, commence le
second semestre de la *Semaine Commer-*
ciale.

C'est aussi le premier numéro du second
volume. Ceux qui conservent le journal
peuvent maintenant faire relier le volume
qui aura des proportions respectables
de ses 624 pages.

Nous remercions les hommes d'affaires
de la ville et du district du précieux en-
couragement qu'ils nous ont prodigué
pendant ce premier semestre.

0:0:0

REFLEXIONS SUR L'ANNÉE COM-
MERCIALE DE 1894

SOMMAIRE

Pléthore d'or et d'argent.—Conditions de déve-
loppement de certains pays peu avancés.—
Situation saine du Brésil.—Baisse en Angle-
terre dans l'exportation du fer et de l'acier.
—Excédant de production.—Effets du com-
merce d'exportation.—Résultats de l'aban-
don de l'agriculture en Angleterre.—Encou-
ragement à donner à la production domes-
tique.—Conditions de la marine marchande.
—Le bill Mackhley.—Politique fiscale amé-
ricaine.—Affiliation des unions ouvrières
aux chambres de commerce.—Les suites
probables de la guerre entre le Japon et la
Chine.—La canal de Manchester.

Nous empruntons à la circulaire de la
maison Bolling & Lowe, ingénieurs et
négoçiants en fer et acier de Londres, les
réflexions suivantes sur l'état général du
commerce en 1894 :

L'année 1894 s'est ouverte avec d'ex-
cellentes perspectives, qui ont vite dis-
paru, et le commerce est retombé dans
son état de langueur précédent.

Il y a pléthore d'or et d'argent en Eu-
rope ; cette pléthore surpasse tout ce qui
a pu se produire dans le genre jusqu'au-
jourd'hui ; elle démontre en même temps
le peu de confiance que l'on a dans les
entreprises commerciales et industrielles.

La valeur de l'argent en 1894 est des-
cendue au plus bas chiffre dont on ait
souvenance.

Les colonies anglaises et autres en ont
profité pour emprunter sur le marché
anglais et convertir leurs emprunts à des
taux d'intérêt de beaucoup plus basses
dénominations. Le marché anglais devra
naturellement se ressentir de ces opéra-
tions, du moment que les nations qui peu-
vent lui faire concurrence dans le com-
merce disposent d'argent à meilleur
marché.

C'est dans les parties les moins civili-
sées du monde que le besoin de dévelop-
pement industriel se fait le plus sentir ;
mais dans ces pays-là, on n'a pas suffisam-
ment de fonds de réserve pour faire des
affaires au comptant. Si l'Angleterre ou
d'autres pays ne leur font pas d'avances
en matériaux et en obligations, l'expan-
sion de leurs voies ferrées et autres tra-
vaux publics se trouvera enrayée. Nous
en voyons la preuve dans l'Inde, la Ré-
publique Argentine, l'Uruguay, l'Afrique
du Sud, le Mexique, etc.

Le Brésil est un des rares pays, qui,
avec tous ses troubles intérieurs, ait réussi
à construire un certain nombre de che-
mins de fer avec ses propres ressources ;
ce qui démontre l'existence de capitaux
accumulés dans ce pays, ainsi que d'une
grande confiance dans l'avenir.

C'est toujours la vieille histoire ; tant
que les capitalistes anglais n'appuieront
pas de nouvelles entreprises à l'étranger,
il n'y aura pas lieu d'espérer que les in-
dustriels et les armateurs anglais fassent

quelque chose ; un pays ne peut rien faire
sans le commerce d'exportation, même si
ce commerce a à lutter contre la concu-
rence étrangère la plus active.

En prenant les onze mois de 1894, mal-
gré que les prix, en maintes occasions,
soient restés stationnaires, les exporta-
tions de fer et d'acier, comparées avec
celles des premiers onze mois de 1893, et
de 1892, sont tombées de \$76,738,041 en
1893, à \$68,672,020 en 1894, décroît de
\$8,066,024 équivalant à 10½ pour cent.

Le commerce est limité au nécessaire,
c'est-à-dire au parachèvement de travaux
commencés et aux réparations.

Les principaux produits d'étape sont à
bas prix ; prenons par exemple les sui-
vants : le blé, 19, par baril ; le sucre 9/
le quintal ; le coton, 3/32 d. par livre.
L'approvisionnement excède de beau-
coup la demande, et les producteurs en
Angleterre comme ailleurs ne peuvent
obtenir que la moitié du prix qu'ils ont
en temps ordinaire. Il n'est pas étonnant
alors s'ils se tiennent dans les limites
d'une économie forcée.

Il est curieux d'entendre parfois les
gens se réjouir d'une augmentation dans
les importations de leur pays. Ne peuvent-
ils donc pass'apercevoir qu'une grande por-
tion de ces importations représente souvent
des produits alimentaires que l'on est tenu
de payer éans en bonne et belle mon-
naie, qui s'en va à l'étranger, alors qu'elle
devrait rester dans le pays pour payer
une égale quantité de produits alimen-
taires qui pourraient être fabriqués au
pays même ? N'y a-t-il pas une cause de
mauvais état des affaires dans un pays ou
une localité ?

La dépression qui se fait sentir dans
l'agriculture en Angleterre a certaine-
ment pour effet de diminuer le volume
des affaires dans une branche ou dans une
autre. Durant les dernières quinze années
en Angleterre, il y a eu un million et
demi d'acres de terre qui ont été laissés
sans la culture, et chaque acre de terre
non cultivé représente une perte corres-
pondante pour le revenu. Il en est de
même pour chaque manufacture qui se
ferme par suite de l'impossibilité où elle
se trouve de soutenir la concurrence à
l'étranger et au pays à cause du commerce
d'importation.

Durant la même période, la popula-
tion de Londres s'est augmentée à cinq mil-
lions et demi d'habitants ; dans ce nombre,
on peut retrouver la plupart de ceux qui
ont quitté le million et demi d'acres de
terre pour venir grossir la population des
villes où ils n'ont pu trouver de l'emploi
dans les manufactures, parce que nous
n'avons pas eu les moyens d'en créer de
nouvelles, ni même de soutenir celles qui
existaient déjà.