

La PEOPLE'S BANK de Halifax

Fondée en 1884

CAPITAL VERSÉ.....\$700,000

BUREAU DE DIRECTION:

PATRICK O'MULLIN Président
JAMES FRASER Vice-président
Hon. M. H. RICHIEY CHARLES ARCHIBALD
W. J. COLEMAN

Bureau principal : Halifax, N. E.

JOHN KNIGHT, caissier.

AGENCES :

North End, Halifax, N. E. Wolfville, N. E.
Lancaster, N. E. Windsor, N. E.
Canoe, N. E. Shediac, N. B.
North Sydney, C. B. Port Hood, C. B.
Edmonton, N. B. Woodstock, N. B.
Lévis, P. Q. Fraserville, P. Q.

Succursale de Lévis,

JEAN TACHÉ, agent

Succursale de Fraserville,

J. E. GAUDET, agent.

CORRESPONDANTS :

Ontario—Ontario Bank.
Québec—Banque de Québec.
Terrebonne—Union Bank of New Foundland.
St-Jean, N. B.—Bank of New Brunswick.
New York—Bank of New York.
Boston—New England Nat. Bank.
Muncapolls—North Western Nat. Bank.
Londres—Union Bank of London.
Paris—Crédit Lyonnais.

LA BANQUE DU PEUPLE

Bureau principal : Montréal

ÉTABLIE EN 1834

CAPITAL PAYÉ \$1,200,000
FONDS DE RÉSERVE 600,000

Bureau de direction :

Jacques Grenier, éer. Président
George Brush, éer., Vice Président,
M. Branchaud, éer.; Wm. Francis, éer.; Chs.
Lacaille, éer.; Alph. Leclaire, éer.; A. Provost, éer.
J. S. BOUSQUET Caissier
Wm. RICHIER Asst Caissier
M. ARTHUR GAGNON Inspecteur

Succursales :

Québec, basse-ville : P. B. LAMOULIN, gérant.
Québec, St Roch : NAP. LAVOIE, gérant.
Trois-Rivières : P. E. PANNETON, gérant.
St-Jean, Qué. : H. ST-MARS, gérant.
St-Rémi, Qué. : C. BEDARD, gérant.
St-Jérôme, Qué. : J. A. THEBERGE, gérant.
Montréal, rue Ste-Catherine Est : A. FOURNIER, gérant.
Montréal, rue Notre-Dame Ouest : J. A. BLEAU, gérant.
St-Hyacinthe : J. LAFRAMMOISE, gérant.

Agents en Canada :

Ontario : Molson's Bank et ses succursales.
Nouveau-Brunswick : Banque de Montréal.
Nouvelle-Ecosse : Bank of Nova Scotia.
Île du Prince-Edouard : Merchant's Bk of Halifax

Agents aux États-Unis :

New-York : The National Bank of the Republic.
New-York : Hanover National Bank.
Boston : National Revere Bank.

Correspondants en Europe :

Angleterre : The Alliance Bank Ltd, Londres.
France : Le Crédit Lyonnais, Paris.

La Banque du Peuple émet des lettres éer-
taires payables dans toutes les parties du monde.
Pour faciliter les petites épargnes, la Banque
reçoit des dépôts de tous montants depuis 25cts,
à 4 p. c. comme pour les gros dépôts.

POUDRE A PATE STANDARD

GARANTIE COMME ÉTANT

La plus économique

La moins chère

La plus Pure

Recommandée à tous ceux qui aiment la santé.
Demandez-en un échantillon à votre épicer.
En vente chez tous les épiciers

Standard Baking Powder Co.

SEUL FABRICANTS,

Trois-Rivières, P. Q.

M. les Marchands pourront s'adresser à M.
W. H. BALLEY, agent, 371 rue de la Reine, Québec

ticle précédent ? En doit-on conclure qu'il
avait l'intention de taxer le sucre, et d'ex-
empter le sirop d'érable ?

Il est vrai que la section 4 du tarif
américain porte que "tout article importé
non énuméré dans cet Acte, qui est
similaire soit par la matière, la qualité,
la texture, ou l'usage qu'on peut en faire,
à aucun autre article désigné dans cet
Acte comme impossible, paiera le même
taux de droits qui est prélevé sur l'article
désigné auquel il ressemble le plus par
aucun des points plus haut mentionnés,"
etc. Mais encore là-dessus n'est-il pas
possible d'invoquer la différence maté-
rielle qui distingue le produit de la sève
de l'érable des autres sucres impossibles ?
Le sucre d'érable est en effet un article
qui génère, essentiellement différent de
ceux qu'on emploie dans la consommation
générale. C'est plutôt un article de con-
fiserie, que le confiseur américain a inté-
rêt à se procurer, et dont il est désormais
privé si le tarif actuel l'atteint, car il est
inutile de dire qu'avec un droit de 40 pour
cent, l'exportation de l'excellent sucre
d'érable canadien est impossible. L'expor-
tateur ne pourrait plus en offrir que 2 cts
la livre au producteur, aussi celui-ci pré-
férerait ne plus "entailler."

Nous croyons que les acheteurs améri-
cains, friands de ce délicieux produit,
vont faire des démarches à Washington
pour faire tirer au clair cette équivoque.

Souhaitons leur succès au nom de nos
braves érabliers de la Beauce, qui à eux
seuls vendaient jusqu'ici un million de
livres de sucre par année.

Nous prions nos confrères de la presse
quotidienne comme les autres, aux États-
Unis et au Canada, de nous aider par
leur publicité à agiter cette intéressante
question.

UN TEMOIGNAGE SPONTANÉ

Un de nos abonnés, de St-Henri de
Lévis adressait dernièrement la lettre
suivante à l'Electeur :

St Henri, 8 octobre 1894.

Monsieur le rédacteur.

Je désire vous exprimer dans l'Electeur,
vu sa circulation étendue, la satisfaction
que j'éprouve à vous lire dans la Semaine
Commerciale, cette utile publication que
vous avez récemment entreprise avec votre
associé M. Thompson.

Franchement, le district de Québec
peut être fier de l'excellent journal de com-
merce dont vous l'avez doté ne lui laisse
en rien à envier au resto du pays sous ce
rapport. J'espère au moins que le travail
de géant auquel vous vous livrez est ap-
précié, et que les milliers de marchands
et hommes d'affaires du district se font
un devoir de recevoir votre excellente
Semaine. Pour ma part, je vous avoue
que je suis étonné de trouver dans chaque
numéro autant de renseignements de pre-

mière nécessité pour tous ceux qui s'oc-
cupent de commerce ou d'industrie. Rele-
vés des tribunaux civils, des bureaux
d'enregistrement et des shérifs, registre
complet du commerce et des faillites,
prix des marchés de gros et de détail,
cours des stocks, avis aux marins, mouve-
ment de l'importation et de l'exportation,
navigation, etc., c'est vraiment étonnant,
une pareille masse d'informations. Ajou-
tons à cela des articles écrits dans un
esprit très pratique et une typographie
admirable. Franchement, les commer-
çants et hommes d'affaires non encore
abonnés à la Semaine Commerciale mécon-
naissent leur intérêt.

Je tiens, pour ma part, à vous dire que
vous me rendez plusieurs fois mes \$2 d'a-
bonnement.

Votre dévoué,

L. NAP. BEAUDOIN,

Marchand.

Nous sommes assurément très recon-
naissants à notre ami de ce bon procédé.
Espérons que son appel sera entendu, et
que la classe commerciale du district de
Québec nous aidera à doter cette partie
du pays d'un organe inférieur à nul autre.

Il y a dans le district plus de 6,000
hommes engagés dans le commerce et
l'industrie. Si la plupart se faisaient un
devoir de s'abonner à l'organe des intérêts
commerciaux de Québec, nous leur ren-
drions au centuple, comme le dit si bien
M. Beaudoin, leur obole d'abonnement.
C'est surtout dans les affaires que l'esprit
d'association peut opérer des merveilles.

POUR LES AGRICULTEURS

Un professeur français, M. Georges
Ville, qui a fait des études sérieuses sur
la production végétale provoquée d'une
façon intensive par les produits chimiques
remplaçant le fumier de ferme, donne les
formules suivantes pour les différents
genres de culture.

Les mesures sont indiquées à la fran-
çaise, en kilos et hectares, mais il n'y a
qu'à appliquer la même proportion à nos
mesures.

Pour blé, colza, chanvre, orge, avoine,
seigle.

Superphosphate de chaux.	400 kilos.
Nitrate de potasse.....	200 —
Sulfate d'ammoniaque....	250 —
Sulfate de chaux.....	350 —

1.200 kil. à l'h.

Pour légumes, choux, betteraves, carottes,
fraisiers, fleurs, jardinage en général.

Superphosphate de chaux.	400 kilos.
Nitrate de potasse.....	200 —
Nitrate de soude.....	300 —
Sulfate de chaux.....	300 —

1.200 kil. à l'h.

Saupoudrer l'engrais à la surface du sol
à raison de 6 kilos par cent mètres carrés.
—labourer,—puis répandre de nouveau 6
kilos par cent mètres carrés à la surface
du sol,—et planter ou semer.

Si les plantes sont déjà en place, ré-