

tel endroit il peut faire une transaction avantageuse? Assurément non. Une seule vente effectuée par ce moyen couvre bien au delà tous les frais d'annonce, et laisse un profit clair dans tous les autres cas. S'il est de l'intérêt du marchand en gros et du manufacturier de se prévaloir d'un journal commercial pour faire connaître ce qu'il offre en vente, c'est aussi l'intérêt du marchand en détail de recevoir ce journal et de suivre attentivement les annonces. C'est ainsi qu'il profitera de toutes les chances et qu'il pourra être informé à temps de celles qui lui soit offertes. Combien d'occasions de faire une transaction avantageuse ont été perdues parce qu'elle n'était pas portée assez tôt à la connaissance de ceux qui pouvaient en profiter!

Nos lecteurs remarqueront que toutes les annonces sont classifiées, c'est-à-dire que nous avons placé sous des titres appropriés chaque classe d'affaires et mis à la suite tous les marchands de la même classe. En sorte qu'un marchand de campagne qui voudra faire des achats à la ville n'aura qu'à prendre dans le *Négociant* la liste des adresses qui la concernent, et à faire ses achats où il trouvera les offres les plus avantageuses.

Nous avons aussi parsemé d'annonces toutes les pages du journal afin qu'elles eussent la même valeur et une chance égale d'être lues.

Cet arrangement donnera sans doute satisfaction à tous les intéressés.

ASSURANCE.

La catastrophe qui vient de s'appesantir sur la ville de Chicago prouve une fois de plus combien il est nécessaire pour tout le monde de se tenir assuré. Il n'y a pas de doute que plus d'une assurance sera ruinée dans le désastre qui a enveloppé la cité qu'on appelait la "Reine de l'Ouest;" mais ces catastrophes ne sont pas d'occurrence journalière et nos lois protègent suffisamment les assurés contre les éventualités ordinaires par les dépôts qu'elles exigent des compagnies d'assurance avant de commencer leurs opérations. Il est de fait notoire que grand nombre de marchands de campagne sont d'une négligence coupable sous le rapport des assurances et ce n'est que quand le malheur les a frappés qu'ils savent apprécier ce que jusqu'à ce jour ils ont négligé. Le *Négociant Canadien* publie aujourd'hui dans ses colonnes les annonces de quelques compagnies qui fournissent des garanties incontestables tant sous le rapport financier que par les noms honorables qui sont à la tête de ces établissements. Nous prenons occasion de recommander aux marchands, industriels, et propriétaires de voir s'ils seraient à couvert de tout blâme si le malheur les frappait sous forme d'incendie, et sinon de se hâter de se prémunir contre le danger, en s'adressant aux bureaux dont les adresses se trouvent dans nos colonnes.

AU COMMERCE CANADIEN.

Une des erreurs les plus fréquentes dans laquelle tombent les détailliers est de se surcharger de marchandises qui sont souvent de déficience difficile. Les facilités de transport que nous possédons aujourd'hui obviennent entièrement à la nécessité qui existait autrefois de s'approvisionner largement à des intervalles réguliers. Il est aujourd'hui si facile de recevoir des emplettes peu de temps après avoir fait son choix que les marchands peuvent réduire leurs stocks

beaucoup plus qu'ils pouvaient le faire autrefois.

Le commerce d'épicerie n'a pas souffert autant que d'autres branches de commerce de la tendance à se surcharger, parce que dans cette branche la mode ne joue pas de rôle. Le danger qui existe se trouve plutôt dans le risque de se surcharger d'articles même de déficience facile sur un marché dont les fluctuations sont journalières et souvent considérables. Personne n'a besoin de suivre d'aussi près les cours du marché que l'épicier. Un quart de centin sur le sucre est souvent son profit, et pour se tenir constamment renseigné sur l'état des marchés, le journal commercial est nécessaire. Il doit suivre les variations du marché s'il veut lutter avantageusement avec ses confrères. Nous fournissons aujourd'hui aux personnes engagées dans le commerce, l'occasion qui jusqu'ici leur a manqué, de se mettre à la hauteur de la position que les temps et les circonstances leur ont faite. Nous espérons que les personnes à qui nous adressons ce premier numéro du *Négociant Canadien* sauront apprécier nos efforts pour combler la lacune qui a existé jusqu'à aujourd'hui dans le commerce canadien, et que nous aurons la satisfaction de ne pas voir revenir un seul numéro de ceux que nous expédions.

—On annonce les ventes publiques suivantes pour le mois d'octobre: 25 octobre, vente de 7000 Robes de Buffle pour le compte de la Compagnie de la Baie d'Hudson; 27 octobre, vente de fruits nouveaux, vins, spiritueux, épicerie etc. pour le compte de MM. Gillespie Moffatt et Cie.; 27 octobre, vente de fruits de Malaga, denrées coloniales, produits français etc. pour le compte de MM. Chapman Fraser et Tyloe.

NOTRE REVUE COMMERCIALE.

En présentant à nos lecteurs cette première Revue Commerciale dans "Le Négociant Canadien," nous devons solliciter leur indulgence si elle n'est pas aussi complète que nous nous proposons de la rendre.

En parcourant ce premier numéro, on trouvera peut-être quelques imperfections ou omissions dans les tableaux. Ces imperfections seront corrigées à mesure qu'on les découvrira et nous suppléerons aux omissions qui nous seront signalées. Nous serons toujours aises de recevoir les suggestions que l'on voudra nous faire pour l'amélioration de notre journal, que nous nous proposons de rendre aussi complet que possible.

Afin de simplifier nos tableaux et faire la distinction des articles importés et de ceux de production indigène ou de manufacture domestique, nous avons publié un tableau sous le titre de "denrées coloniales, produits européens et asiatiques, produits chimiques, &c" où le lecteur trouvera une liste des articles connus plus généralement sous le titre anglais de "English groceries."

Un second tableau à l'usage des marchands de vins, spiritueux, etc.

Un troisième pour le commerce de cuir, chaussures, etc., puis un quatrième qui embrasse les céréales, les productions de la ferme et enfin un cinquième à l'usage du commerce de ferronnerie, quincaillerie, etc.

Le commerce de bois aura aussi une large part de nos colonnes, grâce à la bienveillance de nos marchands de bois qui veulent bien gé-

néreusement mettre à notre disposition leurs informations les plus récentes.

Nous recevrons toujours avec gratitude les informations que l'on voudra bien nous communiquer et qui pourront intéresser le commerce.

Nous nous proposons de traiter sévèrement les abus qui se commettent dans le commerce et nous ne croyons devoir mieux commencer qu'en publiant la lettre ci-dessous adressée au Commerce de Montréal par la Chambre de Commerce de cette ville dans le but d'obtenir toutes les informations possibles sur les fraudes qui se commettent dans le commerce de poisson, afin de les mettre sous les yeux du gouvernement comme arguments irrécusables de l'urgence d'une inspection obligatoire du poisson.

Circulaire concernant l'Inspection du Poisson.

MONSIEUR,

Le gouvernement de la Puissance ayant préparé un bill général concernant l'inspection des denrées, comestibles, etc. etc., y compris le poisson, des représentations ayant été faites au Conseil de cette Chambre concernant l'urgence d'une inspection de poisson tant pour qualité que pour quantité, je suis requis de vous prier de porter à la connaissance de cette Chambre pendant la saison actuelle, les mémoires et les circonstances particulières qui se rattacheront aux différents lots de poisson qui vous passeront par les mains et qui tendront à démontrer l'absolue nécessité d'une inspection obligatoire.

Le Conseil, muni de ces particularités que vous lui fournirez, sera heureux de s'en servir auprès du gouvernement pour obtenir la sanction d'une loi qui sera toute à l'avantage des pêcheurs, des vendeurs et des consommateurs.

J'ai l'honneur d'être

Votre obéissant serviteur,

(Signé)

W. J. PATTERSON,
Secrétaire.

Chambre de Commerce, Montréal,

Septembre 1871.

Enfin nous demandons à nos lecteurs de nous continuer la sympathique bienveillance qu'ils nous ont témoignée dans maintes occasions lors de la publication de *La Revue Commerciale*, dans *Le Pays*, que nous continuerons dans le *Négociant Canadien* et que nous nous efforcerons de rendre aussi complète et intéressante qu'il sera en notre pouvoir de le faire.

LA DESTRUCTION DE CHICAGO.

Depuis quelques jours le télégraphe nous apporte des détails circonstanciés sur l'horrible calamité dont la ville de Chicago vient d'être la malheureuse victime. L'histoire n'offre pas d'exemple d'une pareille catastrophe. Et ce qui la rend plus inexplicable encore, c'est qu'elle n'ait pu être ni entravée ni diminuée par tous les moyens que les inventions modernes ont mis à la disposition des hommes pour combattre l'incendie.

Nous supposons que les circonstances principales de ce terrible événement sont à la connaissance de la plupart au moins de nos lecteurs. Résumons-les pourtant, et faisons sortir du cahos télégraphique les faits qui paraissent bien établis.

Il paraît que l'incendie éclata d'abord dans la nuit de vendredi dernier, au milieu d'un pâté de maisons situé entre les rues Clinton, Canal, Van Buren, et Jackson, dans la partie occidentale de la ville.

Les efforts énergiques des pompiers parvinrent à maîtriser et arrêter les progrès des flammes, non sans une lutte terrible et la destruction de quatre pâtés entiers de maisons.

Dans la nuit du lendemain, samedi, l'incendie s'alluma de nouveau dans le même district.