

LA REVUE COMMERCIALE

REVUE DES MARCHÉS DE LA FINANCE
DE L'INDUSTRIE ET DES ASSURANCES.

L. I.—No. 1 1894— QUÉBEC, VENDREDI, 20 AVRIL 1894.— PRIX D'ABONNEMENT: \$1.50

CAIRE LEVASSEUR, Rédacteur-en-chef.

EMILE LASALLE, Propriétaire-Editeur

A U P U B L I C

Nous avons l'honneur de présenter aujourd'hui au public, et plus particulièrement aux gens d'affaires, la revue dont nous annonçons la publication, il y aura tantôt un mois.

Son nom est "LA REVUE COMMERCIALE."

Il indique suffisamment le caractère de la revue et son champ d'action.

Il importe aux centres importants d'un pays d'avoir des interprètes de leurs justes aspirations, progrès matériel, au développement de leurs ressources et avantages naturels et artificiels, avocats de leurs légitimes revendications dans le domaine des affaires et des entreprises commerciales.

Or, qui peut plus éloquemment, plus puissamment qu'une publication, même hebdomadaire, valoir ces aspirations et ces revendications !

Quel est le médium plus effectif qu'une revue périodique pour tenir son public au courant de ce qui se passe ailleurs dans le commerce, la finance et l'industrie ?

La REVUE COMMERCIALE essaiera de remplir ce but avec toute la conscience et l'efficacité possible. Non pas qu'elle ait la prétention d'éclipser ses devancières, mais de s'inspirer de leur exemple. A Québec, elle comblera une lacune, c'est-à-dire qu'au lieu d'être une concurrente, elle complétera l'organisation du journalisme dans la vieille capitale. En effet, on y a déjà les journaux politiques, les journaux à nouvelles, les publications scientifiques et religieuses, on aura maintenant un journalisme exclusivement commercial, la publication qui renseignera le public sur le commerce, le port et maritime, sur la finance et sur l'industrie, sur le mouvement des affaires, au point de vue tantôt de Québec, tantôt de la province et tantôt du Canada, et aussi tantôt des relations à établir à coup sûr avec des pays étrangers. Car, il ne faut pas l'oublier, le Canada doit songer à faire des affaires ailleurs qu'en Angleterre et aux Etats-Unis. Nous avons bien tenté quelque chose dans cette direction, depuis disons dix ans, notamment du côté de la Belgique, de la Hollande et de la France ; mais ce ne serait vraiment pas la peine si nos relations d'affaires avec ces pays ne devaient aller plus loin.

Nous avons des comptoirs à ouvrir dans l'Afrique du Sud.

Et sans aller aussi loin, du moins sans quitter ce continent, nous avons des relations d'affaires suivies et plus profitables à nouer avec les pays de l'Amérique Centrale et de l'Amérique Méridionale.

Nous avons Cuba et les Antilles espagnoles, le Chili, la République Argentine, le Venezuela, le Guyane, le Brésil, et la Banda Oriental ou l'Uruguay, dont il serait important de cultiver la connaissance, les produits, les tarifs en tant qu'ils peuvent intéresser notre pays, les us et coutumes de ces pays au point de vue de l'emballage de ces produits, les prix de ventes et d'achats, les règlements de banques, toutes connaissances qui sont de rigueur, si l'on veut faire des affaires à coup sûr.

Voilà donc, esquissé en grands traits, le programme de *La Revue Commerciale*. Banquiers, négociants, marchands, trafiquants, industriels et agriculteurs, tous y trouveront des renseignements intéressants, utiles et opportuns, toujours au point de vue québécois et canadien.

Nous espérons donc que l'on voudra bien nous honorer d'un patronage aussi large et que nous, en attendant, et pour inspirer confiance à notre public, nous devons l'informer que la REVUE COMMERCIALE est une entreprise sérieuse, qui, à son point de départ même, offre toutes les garanties possibles de stabilité.