

LA
Semaine Commerciale
7 SAULT-AU-MATELOT

QUÉBEC, VENDREDI, 19 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 vaudront que s'ils sont adressés directement au bureau du journal, par écrit ou autrement.

Maison Typographiques de la
"SEMAINE COMMERCIALE"

Attention et promptitude
CARACTÈRES NEUFS ET VARIÉS,
PRESSES MODERNES

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

Exécutés aux meilleures conditions

Spécialité : Papeterie imprimée pour Bouteries et Fromageries.

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

1er 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 inscrite en regard de votre nom indique jusqu'où votre abonnement est payé. Évitez-nous, s.v.p., des 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 soit adressé ou non, ou qu'elle s'y soit abonné ou non — est responsable de l'abonnement.

2. — Toute personne voulant se désabonner doit au préalable payer les arriérés, ou l'éditeur peut continuer à envoyer le journal jusqu'à parfait paiement et recouvrer le plein montant, que le journal soit retiré de la poste ou non.

L'hon. Boucher de la Bruère devient surintendant de l'Instruction Publique, et l'hon. Thomas Chapuis le remplace à la présidence du Conseil Législatif avec des émoluments de \$3,000.

Nous nous en réjouissons comme journalistes. L'ouvrier de la plume est généralement si mal traité en ce pays qu'il faut applaudir à ces deux nobles exceptions.

Dans notre province, le journaliste est l'homme de peine qui consacre la moitié de son existence à faire arriver les autres.

Malheureusement, imprévoyant comme tous les bohèmes littéraires, il ne ra masse que les miettes de leur table et au premier mouvement de dégoût qu'il manifeste, c'est un homme fini. On le met le côté avec les vieilles svavates.

Inutile de mettre ici des noms propres, on sait que c'est la vieille, vieille histoire, sans cesse renouvelée. MM. Chapuis et de LaBruère échappent à la règle, toutes nos félicitations.

×

L'échevin N. Dion recevait ces jours-ci du Manitoba une lettre contenant une information précieuse.

Une ville de la province des Prairies offre un bonus de \$ 25,000 pour l'établissement d'une manufacture de chaussures dans ses limites.

Ce serait une magnifique occasion pour un ou deux industriels entrepreneurs de notre ville, ayant de l'expérience dans la fabrication des chaussures.

×

Une grande nouvelle qui intéresse le commerce, c'est qu'un traité de paix vient d'être conclu entre la Chine et le Japon.

Les conditions sont, disent les dépêches, l'indépendance de la Corée, la cession Formose au Japon, ainsi que des territoires maintenant occupés par les armées japonaises, une indemnité de 200,000,000 taëls, et enfin une alliance offensive et défensive entre la Chine et le Japon. Cette dernière stipulation cause un vif émoi dans le monde civilisé. Aux ambassades japonaises, on dit qu'il ne s'agit que d'une alliance commerciale.

—) : 3/2 : 3/2 : (—

LA BOURSE MODERNE

Beaucoup de nos lecteurs ont entendu parler des scènes fantastiques de la Bourse de Paris, des Corn Exchanges, des Stock Exchanges de New-York ou de Chicago, sans trop comprendre ce qui s'y passe. Ils aimeront sans doute quelques mots d'explication sur le mécanisme de ces institutions du siècle.

M. Adam Smith, le fondateur de l'économie sociale moderne, fait mention des opérations à terme dans son livre *Time Bargains*, et affirme à ce propos que ceux-là seulement s'occupent de ce genre d'affaire, qui tendent à ce créer rapidement une grande fortune. Le développement de ces transactions est dû au grand élan qu'ont pris les affaires en blé sur les marchés américains depuis les vingt dernières années et dont la pratique a été ensuite transportée en Angleterre et sur le continent.

Les transactions à terme, dans leur forme primitive, consistaient dans la vente par les producteurs des produits encore sur pied. L'acheteur, de son côté, vendait la marchandise qu'il avait pas encore reçue.

Il se produisait ainsi, pendant un certain laps de temps, toute une série d'opérations qui commençaient par le producteur et se terminaient par la livraison de la marchandise qui servait de base à ces affaires.

Mais à ces transactions qui se basaient sur la marchandise réelle, une certaine catégorie de faiseurs ont trouvé moyen de substituer un genre d'affaires dont le point de départ est de peser sur les cours. C'est ainsi que nous voyons maintenant toute une classe d'agents qui ne vivent que de ces opérations fictives: les "bears" et les "bulls".

Le jargon des Bourses anglaises appelle *bears* (ours) ces tambours de prix, qui, depuis le matin jusqu'au soir, sont dans l'attente de leur ruine ou d'un avenir meilleur et sont capables de tout pour s'assurer celui-ci. Le nombre de ces spéculateurs est très grand et, à peu d'exception près, il comprend presque tout le public de la Bourse.

Une autre catégorie de gens d'affaires, les *bulls* (taureaux) sont des spéculateurs moins heureux, car ils ne vivent que sur la hausse. Ce sont généralement des producteurs et qui sont absents de la Bourse. Ces absents ont peu d'autorité à la Bourse et leur nombre est relativement minime, et c'est pour cela qu'ils ne sont pas à même de faire hausser les prix dans une proportion loyale.

Autrefois, c'était des affaires effectives, c'est-à-dire l'offre et la demande en marchandise réelle, qui établissaient les cotes, mais petit à petit les choses ont changé de face et les marchés de vent ou *Windsoelling*, comme les Américains appellent les opérations fictives, ont pris le dessus, et exercent une influence despotique sur la formation des prix. La liquidation ne s'effectue plus par la livraison de la marchandise, mais par le paiement d'une différence. Dans bien des cas, pour établir les comptes réciproques, il n'est pas même question de la marchandise ou *Clearing House*. On s'entend à merveille sans cet *impedimentum*. Le vendeur n'est pas en possession de la marchandise qu'il vend et ne l'aura jamais, et l'acheteur ne demande point davantage cette marchandise qui n'existe pas.

Que nous en soyons là aujourd'hui, c'est certainement très regrettable, mais c'est un état de choses suffisamment dévoilé par des personnalités très complètes en la matière, telles que M. Wood Davis, le chef de l'agitation contre l'Anti-Option bill, qui affirme que, sur cent opérations à terme sur les marchés américains, il n'y en a qu'une seule qui ait pour base la marchandise réelle.

C'est un trait caractéristique des conditions économiques actuelles, que cette passion du jeu, qui, par elle-même amène