

UNE RÉGION EXTRAORDINAIRE

Nous recevons des nouvelles d'un extrême intérêt du haut du Lac St-Jean.

Normandin et Albanel, les deux grands cantons de la plaine qui s'étend de l'autre côté de la rivière de St-Élie, progressent à vue d'œil. Depuis le printemps, une soixantaine de nouveaux colons sont allés s'y établir, et comme tous sont des gens de moyens, c'est une précieuse acquisition pour la région.

Grâce au pont de bois construit sur l'Asluapmouchouan, les communications se sont bien améliorées, bien que les routes de l'autre côté de la rivière laissent encore beaucoup à désirer. Quant à bâtir des ponts, le gouvernement devrait compléter son œuvre en faisant des routes convenables.

Au Lac St-Jean, le grand inconvénient est encore le manque de chemins passables. On raconte qu'à l'inauguration du pont de la Grande-Décharge, le premier ministre Taillon a eu toutes les peines du monde à atteindre le pont en voiture. Il n'y avait pas de chemin battu pour y conduire.

Mais voici une information bien extraordinaire qui nous arrive de cette étonnante région. D'après des rapports d'arpenteurs reçus au Commissariat des Terres de la Couronne, on vient de découvrir, non loin du Lac St-Jean, deux autres lacs d'une aussi grande étendue que celui-ci, de véritables mers intérieures.

— o —

QUE FAIRE DE SON ARGENT ?

Question posée par la SEMAINE COMMERCIALE :

"Si vous disposiez de \$10,000, où les placeriez-vous ?"

La parole est aux capitalistes présents et futurs de Québec.

QUELQUES RÉPONSES

Elles ne sont pas toutes sérieuses, mais enfin !

Un anonyme nous écrit : "Si j'avais \$10,000, je les placerais dans la fabrique de vinaigre de M. Robitaille, parce que c'est un placement sûr !"

Un autre : "Je ferais du café Montcalm, en face du St-Louis, un café historique, meublé et décoré à la mode du 18^e siècle, servi par des garçons en haut-de-chausses, veste à ramages, jabots et manchettes, sans oublier la perruque poudrée et le nœud de ruban. Nous voyons beaucoup d'Américains tous les étés, nous en verrons beaucoup au prochain carnaval ; ils adorent l'excentricité, et c'en serait une qui vaudrait bien \$10,000 que de les voir se faire verser un "whisky sour," un Combier de Saumur ou un modeste "hot scotch" par des contemporains de Montcalm."

Un troisième, plus sérieux, mettrait ses \$10,000 sur le grand hôtel de St-Foy dont nous parlions la semaine dernière.

Un autre : "Je souscrirais à la construction de grands magasins ou bureaux sur la rue Dalhousie."

Un autre : "Je demanderais aux inventeurs de Québec, trop pauvres pour exploiter eux-mêmes, de me soumettre leurs brevets, et je choiserais le plus méritant. Je l'aiderais à former une compagnie pour fabriquer et exploiter à Québec même l'appareil de son invention."

Un autre : "J'achèterais des débetures de la ville de Québec ou du gouvernement, et j'habituerai par mon exemple les corps publics à placer leurs emprunts au pays, plutôt que d'aller porter à l'étranger les sommes énormes qu'ils paient là-bas en intérêt."

Nous réitérons notre question :

Si vous aviez \$10,000 à votre disposition, sur quoi les placeriez-vous ?

— o —

QUESTIONS DU MOMENT

Il est difficile de contenter tout le monde et son père.

Un industriel important de cette ville nous écrit pour nous réprimander vertement du ton un peu trop pessimiste à son gré de notre article de la semaine dernière : *Questions du moment*.

Notre aimable critique nous informe que pour une, la "Demi-ton Corset Co" a augmenté cette année sa production de 30%, et nous cite une demi-douzaine d'autres manufactures, celles de W. A. Marsh & Co, John Ritchie, G. Bresse, Migner & Goulet, etc., qui ont reçu plus de commandes que toutes les années précédentes.

Nous admettons volontiers tout cela ; aussi notre correspondant voudra-t-il bien croire que nous ne visions aucune industrie en particulier, pas plus la sienne que les autres. Du poste d'observation où nous sommes, nous devons nécessairement voir les choses d'ensemble. Raisonner du particulier en général, c'est toujours une hérésie de logique. Que telles ou telles de nos manufactures fussent florissantes, eh ! c'est ce que nous proclamons toutes les semaines, et personne ne nous reprochera un manque de zèle sous ce rapport. De fait, la *Semaine Commerciale* s'évertue si bien, depuis qu'elle existe, à révéler au loin les ressources de sa ville, qu'on est parfois porté à croire qu'elle exagère.

Mais là à conclure quel été qu'il en va a été dans l'ensemble une saison de prospérité et d'activité commerciale, il y a un pas que notre véracité ne saurait franchir. Le louable effort que fait la Chambre de commerce pour relever le port de Québec, l'inactivité de la construction en ville, démontrent que ces deux points

laissent à désirer. Nous avouons qu'en parlant d'industrie nourricière, nous songions à celle de la chaussure qui est la principale à Québec, et en la représentant "presque à l'ancre", nous avions en tête un fait qui n'est pas particulier à Québec, mais qu'au contraire on constate par tout le pays : c'est que le commerce de distribution, le "jobbing", a généralement réduit ses commandes à cause de la hausse, et que les manufacturiers attendent—nous parlons toujours généralement—que les vieux stocks soient écoulés et que les "jobbers" acceptent les nouveaux prix.

C'est un autre fait non moins général par tout le pays que les commandes de la campagne ont été extrêmement prudentes depuis le commencement de l'été. Cette contrainte n'existe pas seulement à Québec, on constate exactement la même chose à Montréal, à Toronto, partout.

Avec cela, nous ne tenons pas outre mesure à voir les choses en noir ; nous serions enchanté de nous être trompé en disant que, si notre ville n'était décidément en faveur auprès des touristes, si les riches voyageurs du Sud n'y faisaient leur *northern rest*, l'été aurait été assommat.

Il n'y a pas non plus de plaisir plus grand pour nous que de constater sur place, dans nos visites domiciliaires de chaque semaine, l'énergie et l'intelligence que déploient industriels et négociants pour pousser Québec. Mais il nous est matériellement impossible de savoir ce qui se passe dans tous les établissements ; nous n'avons pas le don d'ubiquité, et disons-le aussi, nous ne sommes pas également bien reçu partout. Il reste encore des gens—c'est la minorité, il est vrai—qui ont des idées très étroites en matière de journalisme. Un journal de commerce à Québec ! se disent ces braves gens ; une sangsue de plus ! gare à notre bourse. La peur de dépenser quelques piastres en annonces se manifeste parfois si naïvement sur les traits de ceux à qui nous demandons la faveur de l'interview, que nous sommes presque tenté d'en rire. Du diable si nous nous serions jamais cru d'aspect aussi terrible !

Nous nous faisons une plus haute idée de notre mission. Qu'ils nous honorent ou non de leur patronage, les industriels et négociants de Québec peuvent être convaincus que cette considération ne nous empêchera pas de faire notre devoir, de rendre justice à qui elle est due, de prôner nominalement ceux qui créent des industries nouvelles, qui ouvrent de nouveaux débouchés au commerce local. Ceux-là ne sont pas de vulgaires clients pour notre imprimerie, ce sont des bienfaiteurs pour leur ville. Ce titre seul leur assure notre entier appui.

Quant à la *Semaine Commerciale*, elle