

Le Négociant Canadien

COMMERCIAL, INDUSTRIEL ET FINANCIER.

Vol. I.—No. 1.]

MONTREAL, 12 OCTOBRE, 1871.

[\$2 PAR ANNEE.]

Le Négociant Canadien

PUBLIÉ DANS LES INTÉRÊTS DU
COMMERCÉ ET DE L'INDUSTRIE
PARAISANT
LE JEUDI DE CHAQUE SEMAINE.

L. E. MORIN & C^{IE}
Éditeurs-propriétaires.

Le *Négociant Canadien* est le seul journal de ce genre publié en langue française.

Il contiendra les informations commerciales les plus complètes. La revue sera sous la direction spéciale de M. L. E. Morin, courtier. Son expérience et les relations qu'il doit à sa position sont de sûrs garants que cette partie du journal ne laissera rien à désirer.

Abonnement - \$2 par an.
Annonces - 10 cts. la ligne par insertion.
Une remise libérale est accordée aux annonceurs à long terme.

Les abonnements et les annonces sont reçus au bureau du journal, No. 171 rue St. François-Xavier, Bâtisse de la *Gazette*.

AVIS IMPORTANT.

Nous espérons aujourd'hui notre journal à tous les marchands et à tous les industriels de la province, ainsi qu'à un grand nombre d'autres personnes. Nous espérons que tous ceux qui recevront ce premier numéro y trouveront leur compte, et qu'ils s'abonneront sans hésiter.

Cependant, s'il s'en trouvait dans le commerce et l'industrie qui ne croiraient pas avantageux de soutenir un journal voué à la défense de leurs intérêts, nous les prions instamment d'observer les recommandations suivantes:—

Renvoyer immédiatement ce premier numéro avec mention de leur nom et de leur adresse avec le mot *refusé*. Ceux qui recevront le second numéro seront considérés comme abonnés, et leurs noms seront régulièrement inscrits dans nos livres.

Tous ceux qui ont à cœur l'avancement des intérêts canadiens, qui croient à l'utilité d'un journal étranger à la politique, et qui n'ont d'autre intérêt à servir que ceux du public, pourront nous aider à faire réussir l'entreprise en s'abonnant et en persuadant leurs amis d'en faire autant. Il n'est personne qui n'ait quelque intérêt à connaître l'état des marchés: tous, marchands, industriels, cultivateurs et artisans sont intéressés à posséder ces renseignements prompts et sûrs. Dans chaque paroisse un marchand pourrait facilement, sans se déranger, recueillir une vingtaine d'abonnés et nous mettre à même d'offrir au public un journal de première classe.

C'est à l'industrie et au commerce canadiens de prouver qu'ils entendent leurs intérêts. Nous comptons beaucoup sur leur concours le plus énergique.

LE NÉGOCIANT CANADIEN.

L'établissement des nouvelles chambres de commerce doit, il nous semble, avoir pour complément naturel, la fondation d'un journal français voué spécialement à la défense et à la promotion des intérêts commerciaux et industriels du pays.

Il est impossible de se dissimuler que sous ce rapport les Anglais ont sur nous de grands avantages. Pour une raison ou pour une autre, leurs journaux consacrent aux affaires une part très large et très bien remplie.

S'il fallait chercher la raison de cette différence, peut-être la trouverions-nous dans le caractère trop absolument politique de notre presse.

Quoiqu'il en soit, il suffit de constater la lacune et l'admission générale de son existence.

Il n'y a pas de doute que ce fait constitue une grande cause d'infériorité pour le commerce canadien-français. Les informations lui manquent le plus souvent, car un grand nombre de marchands n'entendent pas suffisamment l'anglais pour aller puiser leurs renseignements dans la *Gazette* ou le *Herald*.

Et cependant il est bien certain que la chose la plus indispensable pour bien acheter et pour bien vendre est d'être correctement informé des variations des prix et des fluctuations des marchés, soit nationaux, soit étrangers.

Il existe une foule de questions qui ont besoin d'être discutées pour être bien comprises et contribuer à la formation d'une opinion publique puissante. Ce sont toutes celles qui intéressent l'agriculture, l'industrie, le commerce et la navigation.

Ce serait une erreur de croire qu'il existe entre ces divers intérêts un antagonisme véritable. Loin de là; ils sont si intimement liés, si dépendants, que l'on ne peut affecter sérieusement l'un sans que tous les autres s'en ressentent.

En effet, si nous étudions leurs rapports mutuels, nous voyons que l'agriculture est la base des échanges. Les cultivateurs forment la grande masse des producteurs de la matière première et des consommateurs des produits manufacturés ou importés. Si l'agriculture est prospère, le commerce en profite tout le premier, et *vice versa*.

L'industrie, de son côté, emploie un grand nombre de bras, augmente la population, et par conséquent la consommation des produits du sol et de la ferme, offrant ainsi au cultivateur un marché plus étendu et un prix plus élevé pour ses commodités. Enfin, le marchand est l'intermédiaire entre le producteur et le consommateur. C'est lui qui les met en rapports, et ses transactions seront d'autant plus nombreuses et profitables que ses clients seront plus riches ou plus à l'aise.

Mais un pays ne peut pas se suffire à lui-

même; il a besoin des produits des autres climats et de leur expédier en retour le surplus de sa production. C'est ce qui donne naissance au commerce international et à la navigation.

Comme on le voit, tout se tient ici. L'harmonie est partout, et la lutte nulle part.

C'est ainsi qu'il en doit être dans toute société bien ordonnée.

Le devoir du gouvernement est d'aider au développement de ces divers intérêts.

Il favorisera l'agriculture par l'amélioration des routes de la navigation intérieure, en aidant la construction de chemins de fer et de canaux; l'industrie par une protection raisonnable, qui sans exclure la concurrence étrangère, stimule la production nationale; le commerce et la navigation, par des lois de navigation et de transit, qui donneront un avantage à l'armateur canadien; par la construction des canaux ou des grandes voies ferrées qui nous mettront en communication avec les peuples étrangers ou les nations étrangères entre elles, en passant par notre territoire.

La position du Canada est magnifique sous tous les rapports. Il possède tout ce qu'il faut pour en faire un grand peuple:—territoire immense, baigné par deux mers, climats variés, sol fertile, population active, vigoureuse, possédant toutes les aptitudes pour les arts; fleuves, rivières et chemins de fer incomparables; forêts et mines d'une richesse infinie; pêcheries sans rivales au monde, et ce fleuve géant qui est le canal naturel entre l'Europe et l'Amérique.

Déjà son commerce atteint des centaines de millions et se développe avec une rapidité gigantesque. Son industrie, jeune encore, a tous les signes d'une grande et vigoureuse vitalité; tandis que sa magnifique flotte de vaisseaux marchands étonne le monde.

Cette courte esquisse montre quels intérêts sont en jeu. C'est dans la pensée d'aider à leur défense et à leur promotion que nous foudrons aujourd'hui le *Négociant Canadien*.

Ce sera avant tout un journal d'informations commerciales. La *Revue des marchés* est spécialement confiée à M. L. E. Morin, dont le nom est bien connu et dont la *revue* au *Pays* était si fort estimée. Cette partie sera complète et ne laissera absolument rien à désirer. Mais comme les actes valent mieux que les paroles, nous référons le lecteur à celle que nous publions aujourd'hui et qui sera comme le modèle des autres.

L'industrie recevra une très large part de notre attention. Nous nous étudierons surtout à la faire connaître, à lui indiquer les nouvelles sources à exploiter, les améliorations introduites dans la fabrication des objets, etc., etc.

Notre journal sera l'intermédiaire entre l'industriel et le marchand.

Nous nous occuperons aussi des questions de finances, de banque, d'assurance, de chemins de fer, de canaux, et de toutes les entreprises publiques qui peuvent influer sur la prospérité du pays.

En un mot, nous voulons donner au commerce et à l'industrie un organe, sérieux, honnête, impartial et bien informé. Pour la réalisation de ce projet, nous comptons sur la sympathie et le concours actif des marchands et des industriels dans toutes les parties de la province.