

LA
Semaine Commerciale
7 SAULT-AU-MATELOT Téléphone 744.

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.

TARIF DES ANNONCES

1ère insertion..... 10c. la ligne
Insertions subséquentes..... 8c. "

MESURE AGATE

Atelier Typographique

DE

"LA SEMAINE COMMERCIALE"

Attention et promptitude

CARACTERES NEUFS ET VARIÉS,

PRESSES MODERNES

Impressions en tous genres, Ouvrages de goût, Papeterie de commerce, Formules de loi, Factums, Affiches et Cartes en couleurs,

Exécutés aux meilleures conditions

Spécialité : Papeterie imprimée pour Beurreries et Fromageries.

Attention particulière pour commandes par la poste, adressées BOITE 233.

Téléphone 711.

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. Evitez-nous, s.v.p., des frais de correspondance inutile, et renouvelez votre abonnement à l'échéance.

BAUTHIE & THOMPSON.

NUMEROS DEMANDES

Ceux qui ne collectionnent pas la "Semaine Commerciale" nous obligeraient beaucoup en nous laissant avoir les numéros suivants qui manquent à notre 2nd volume :

No. 23 19 juillet "

QUÉBEC, VENDREDI, 30 AOUT 1895

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

×

Que pense-t-on de l'idée d'avancer d'une journée le marché aux viandes et légumes du samedi ?

Prière aux marchands de la campagne de consulter les cultivateurs et de nous communiquer leurs expressions d'opinion lorsqu'ils viendront à la ville.

Si la campagne est favorable, la réforme sera vite accomplie.

×

L'agence R. G. Dun & Co a livré le 30 août à ses abonnés de Québec son recensement trimestriel du commerce.

Le volume est augmenté de 600 nou-

veaux noms recrutés par l'agent de la compagnie à Québec, M. F. T. Graham.

Un voyageur de la même agence, qui vient d'arriver d'une tournée d'information dans la Gaspésie, rapporte que la récolte est assez bonne et la population assez encouragée par des conditions plus favorables en somme que lors de sa précédente visite il y a neuf mois.

Une idée dont la réalisation métamorphoserait l'aspect d'une partie du port.

Pourquoi ne bâtit-on pas de grands quais dans le haut de la rivière St-Charles, à peu près à la hauteur de St-Sauveur, pour le chargement et le déchargement des bateaux de cabotage ? On débarrasserait d'autant le Palais, aujourd'hui encombré. Ce serait aussi un grand avantage pour St-Roch et St-Sauveur, qui n'auraient pas à traverser toute la ville pour faire leurs consignations par voiliers ou leurs approvisionnements de briques, de bois, de patates, de foin, etc. ×

Pourquoi le Conseil de Ville n'offrirait-il pas une prime d'encouragement à la première compagnie d'assurance qui bâtitrait un édifice moderne du genre "chambers," avec ascenseur, bureaux et pièces meublés à louer, comme ceux qui font l'ornement des grandes rues commerciales de Montréal, Toronto, Ottawa ?

A Québec, les compagnies d'assurance étrangères logent leurs agences dans des bureaux étroits, sombres, indignes de corporations aussi puissantes. Un appât quelconque en engagerait peut-être quelqu'une à se mettre dans ses meubles, et par rivalité son exemple trouverait bientôt des imitateurs. ×

Si nos hommes d'affaires veulent continuer à ne pas nous ménager leur appui, notre modeste revue aura bientôt créé un fort sentiment de confiance en l'avenir de Québec.

En nous donnant la main, nous pouvons tous ensemble produire un véritable "boom" qui attirera ici énormément de capitaux étrangers.

La confiance est un puissant levier. C'est ce qui faisait défaut jusqu'ici, parce que notre ville ne se connaissait pas elle-même. La révélation de ses ressources ne peut que lui inspirer un légitime orgueil et éveiller l'attention au loin. C'est là la mission que nous ne sommes assignée et que nous accomplissons de notre mieux.

Nous ne demandons qu'un peu d'appui à tous ceux de nos concitoyens qui sont engagés dans les affaires. C'est peu de chose pour chacun, réparti entre tous, et cependant c'est assez pour nous permettre de doter Québec d'une publication qui finira par lui faire honneur.

×

On se plaint depuis assez longtemps, dans certains genres de commerce que

nous ne désignerons pas plus clairement pour l'instant, de la concurrence illégitime de vendeurs ambulants qui viennent des campagnes voisines débiter leurs produits de porte en porte.

Comme il y a un règlement municipal interdisant tout commerce à ceux qui n'ont ni licence, ni même de numéro sur leur voiture, nous demandons à l'autorité municipale de protéger les contribuables contre cette concurrence illégale. Il est permis tout au plus de vendre sur échantillon, mais non de colporter la marchandise elle-même et de la livrer à domicile.

On nous informe à l'Hôtel-de-Ville que ces matières sont du ressort du Recorder. Nous espérons donc que celui-ci sévira avec sévérité contre les délinquants chaque fois qu'ils seront traduits devant lui.

Un marchand nous cite un cas spécifique d'infraction flagrante, et cependant d'entière impunité. S'il y a des doutes sur la validité du règlement municipal, il importe de le faire disparaître au plus tôt, car il a là une criante injustice pour les commerçants de bonne foi qui sont contribuables et ont droit d'être protégés contre les intrus ne payant pas de taxes.

QUESTION MURE

Les sempiternelles questions d'éducation reviennent périodiquement sur le tapis. Il en est ainsi de bien d'autres en ce pays, que nous trouvons décidément trop lent. Ici, l'on parle d'un projet pendant vingt-cinq ans avant de le mettre à exécution.

Nous citons l'autre jour les vœux exprimés par le Conseil de la Chambre de Commerce de Montréal à propos de la réforme de l'enseignement commercial. A peu près dans le même temps, les inspecteurs d'écoles, réunis en convention à St-Hyacinthe, discutaient entre eux l'impérieuse nécessité du relèvement du personnel enseignant à l'école primaire.

Que résultera-t-il de tout cela ? Encore de la fumée ? N'est-ce qu'une simple distraction de vacances ?

A quoi bon tant tourner autour du pot ? Ce ne sont pas des discours qu'il faut, c'est de l'action.

Pour notre part nous n'irons pas par quatre chemins. Nous demanderons :

L'éducation primaire obligatoire, en attendant qu'on puisse la rendre gratuite ;

Dans les écoles soi-disant commerciales, un programme plus complet, dans lequel ne sera pas oubliée l'économie politique ;

En attendant, que le gouvernement inaugure, dans les villes au moins, un service de conférences ou cours publics d'économie, banques, administration comparée, etc., dont il chargerait les hommes instruits qui sont allés faire des études spéciales en Europe.