



Nos voyageurs sont maintenant sur la route et vous visiteront prochainement avec les échantillons les plus complets en fourrures, casques en imitation, calottes, gants, mitaines et souliers mous.

Vous êtes priés de bien vouloir attendre que vous ayez eu l'occasion d'examiner nos échantillons avant de placer vos commandes. Nous vous assurons que la qualité des matériaux employés et le fini des marchandises ne laissent rien à désirer.

Z. PAQUET,
QUEBEC.

LA
Semaine Commerciale
9 RUE ST-ANTOINE Téléphone 744.

ABONNEMENT A
"LA SEMAINE COMMERCIALE"
Par année.....\$3.00
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
Chaque 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 Beurrieres et Fromageries.
Attention particulière pour commandes par la poste, adressées BOITE 233.
Téléphone 744.

AUX ABONNES
Pré 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., les envois de correspondance inutile, et renouvelez votre abonnement à l'échéance.
BARTHE & THOMPSON.

QUÉBEC, VENDREDI, 26 Juin 1896

LES ÉLECTIONS

Le scrutin du 23 juin est un événement d'une telle importance économique que nous ne pouvons le passer sous silence.

Comme nous le disions la semaine dernière, il existait dans le pays un violent désir de changer de régime. Nous avons pu constater des signes manifestes de cette tendance dans un court voyage à travers la Province. On nous permettra bien d'énoncer, à cette occasion, quelques propositions qui nous paraissent indéniables, et que nous avons cru devoir taire avant le vote pour ne pas être suspecté d'intervention dans la politique.

D'abord, nous ne croyons pas à la possibilité de décréter la prospérité d'un pays par des actes du Parlement. La prospérité dépend de mille autres causes qui varient suivant les lieux et les circonstances. Nous sommes plutôt, par tempérament, sympathique à la doctrine de Bentham, qui disait : Laissez faire ; le commerce, laissé à lui-même, saura bien faire son chemin tout seul.

A plus forte raison, nous ne voulons pas de lois qui contournent la nature. L'orthopédie est certes une louable science, elle redresse les membres difformes ; mais son objet est plutôt de rétablir que de rompre l'équilibre, et l'on ne peut dire absolument qu'elle agit contre nature. Il en est autrement si, par exemple, on tente de refouler les courants naturels du commerce pour les remplacer par des canaux artificiels.

Ainsi, enfermer un pays conformé comme le Canada dans une muraille de fer, confondre l'unité commerciale avec l'unité politique et nationale, c'est violenter inutilement la nature ; c'est aussi absurde, dit Henry George dans son

ouvrage *Protection or Free trade*, que de faire porter aux filles des corsets trop étroits, sous prétexte de leur donner une belle taille. Ce régime mène tout droit à la phthisie.

C'est notre ferme opinion que le Canada a depuis bientôt vingt ans commis des excès de ce genre. Les conséquences ont prouvé que le régime du corset trop serré est détestable.

Si nous avons une vue nette de la situation, les sacrifices énormes auxquels s'est soumis le pays pour créer des industries artificielles n'ont porté profit qu'à un petit nombre relativement étroit. Nous croyons discerner tout particulièrement dans le vote qui s'est donné mardi à Montréal et à Québec la protestation du haut commerce contre un état de choses purement factice qui tendait à supprimer son utilité d'intermédiaire entre le fabricant et le détaillant. Un marché de 5 millions d'âmes est bientôt encombré. Le besoin de vendre à tout prix a engendré d'étranges abus, et nos manufacturiers se sont trop souvent vus dans l'obligation de vendre directement au détail après avoir encombré les magasins de gros. De là l'un des mécontentements qui se sont fait jour le 23 juin.

Le système suivi jusqu'ici au Canada nous semble illogique pour deux raisons principales :

1o Parce qu'un tarif de protection est de sa nature prohibitif et diminue conséquemment le revenu du trésor public ; et que cependant l'Etat a dépensé beaucoup d'argent pour ouvrir des voies de communication avec l'étranger, soit par terre ou par mer. On détruisait d'une main ce que l'on édifiait de l'autre.

2o Parce qu'un pays qui produit plus qu'il ne consomme — et c'est le cas du nôtre — n'a que faire de protection. Un tarif de revenu lui suffit.