

LA
SEMAINE COMMERCIALE
90-92 COTE DE LA MONTAGNE

QUÉBEC, VENDREDI, 28 DÉCEMBRE 1894.

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 discontinuation d'abonnement, — il en sera de même des avis de changement d'adresse, — ne valent que s'ils sont adressés directement au bureau du Journal, par écrit ou autrement.

MILLE pour CENT

Voilà, sans fanfaronnerie, ce qu'offre la SEMAINE COMMERCIALE à ses abonnés.

Songez qu'un seul des renseignements contenus dans les dix dernières pages de ce numéro, peut vous sauver des centaines de piastres, et nous donnons toutes les semaines des milliers de ces *lions*, tout cela pour \$2.00 par année. Prière à chacun de nos abonnés de faire signer le bulletin que voici par un de ses confrères dans le commerce ou les professions, et de nous l'envoyer.

Je, soussigné, m'engage payer sur demande aux éditeurs la somme de..... piastre, pour..... mois d'abonnement à la SEMAINE COMMERCIALE.

Nom.....

Résidence.....

FIN D'ANNÉE

La nouvelle année apparaîtra dans quelques jours.

Comme nous préférons être en avance qu'en retard, nous présentons tout de suite à nos abonnés nos souhaits de bonne année. Et comme il faut parler ici le langage pratiqué des affaires, nous souhaitons sincèrement que 1894 soit, pour chacun d'eux, la dernière des vaches maigres, et 1895, par conséquent, la première des sept vaches grasses!

— o. o. o. —

L'ASSOCIATION

En parcourant de vieux journaux, il nous est tombé sous les yeux un petit paragraphe contenant les réflexions suivantes sur la puissance de l'association, dans un journal de New York :

« Dans le moment, dit-il, il se fait dans la presse du pays une polémique tout à fait ridicule au sujet des corporations.

« Si nous prenons la défense de celles-ci, ce n'est pas à dire que nous voulions faire litière de l'initiative privée ou de l'opinion des masses, mais il ne faut pas oublier que s'il y a eu des travaux, des réformes, des améliorations publiques de quelque envergure dans le pays, c'est grâce aux corporations.

« Lorsqu'un seul homme, avec toute sa richesse et toute l'énergie possible, eût

échoué dans des entreprises comme celles, disons, de chemins de fer élevés, du pont de la rivière de l'Est et bien d'autres aussi vastes qui toutes ont rapporté de grands bénéfices aux masses, une association d'hommes riches et énergiques a résolu le problème avec succès, et pour cette raison, au lieu de critiquer les corporations, on devrait plutôt se féliciter hautement de ce qu'elles puissent se faire. »

Nous sommes parfaitement de cet avis, et si le principe d'association était plus souvent mis en pratique à Québec, si l'on savait s'unir et coordonner des ressources éparses et impuissantes par le fait même, que d'entreprises seraient inaugurées ou terminées dont notre ville retirerait grands avantages !

Qui sait ! on eût peut-être déjà construit le pont de chemin de fer à la Chaudière entre Québec et Lévis, au nez et à la barbe de tous les gouvernements et de tous ceux qui ont un intérêt direct à garder pour les ponts du Saint-Laurent le système de chemins de fer de la rive sud !

C'est pourtant là le levier de premier genre de la future prospérité de Québec.

On donne pour objection à Québec que les capitalistes sont rares et que les gens généralement ont peu d'argent. C'est justement pour cette raison que le principe d'association devrait être mis en vigueur ; avec plusieurs ficelles tressées ensemble, on finit par faire un câble puissant.

De l'argent, mais les banques en regorgent.

Ici, dès qu'on a mis ensemble quelques piastres, on les place à intérêt à 4, 4½ et 5 pour cent dans des affaires qui ne profitent aucunement aux masses. On fait tout ce que l'on peut pour empêcher l'argent de circuler.

Ce qui fait qu'aux États-Unis l'argent circule un peu dans tous les goussets, beaucoup plus qu'à Québec, c'est qu'on le lance dans les affaires, on le perd, on le gagne, on le repard et on le regagne encore. De cette façon, tout le monde en bénéficie, car l'argent perdu pour un homme n'est pas perdu pour la masse dans les rangs de laquelle elle circule en la vivifiant.

Quand un monsieur a quelques centaines de dollars, il s'associe à deux ou trois autres pour exploiter une affaire et l'argent roule toujours.

Si nous suivions un peu cet exemple et nous nous corrigions de cet affreux défaut qu'on nomme l'avarice, et qui paraît être un vice national chez les Canadiens français !

— o. o. o. —

La première consignation considérable d'oranges d'automne est arrivée ces jours-ci à Québec ; elles valent \$5.50 la caisse de \$14, à peine 9c. la douzaine.

IDÉES ET INNOVATIONS

RESPECTUEUSEMENT DÉDIÉES A NOTRE IMITATEUR

Notre confrère du *Prix Courant* devra nous être reconnaissant, nous allons lui fournir encore une idée, lui donner un nouvel exemple de progrès, qu'il ne manquera pas de singer, pas le moindre doute là-dessus.

Notre confrère a la bosse de l'imitation remarquablement développée. A peine eût-il appris que Québec se payait le luxe d'un journal de commerce, qu'il s'est mis à prêcher pour sa paroisse auprès du commerce québécois. Seulement, comme sa paroisse est à soixante lieues d'ici, on lui a dit : Prix pour prix, nous préférons un journal de la place. — Qu'à cela ne tienne, a-t-il répondu. Pronex-moi toujours à l'essai, vous me renverrez ensuite. Je n'ai pas de prix fait, je suis le *Prix Courant*... Et c'est ainsi qu'on l'a pris ; mais le plus pris des deux n'est pas celui qu'on pense. Détail bizarre en effet : fouillez le *Prix Courant* de la première à la dernière page, vous n'y trouverez pas la moindre indication du prix de l'abonnement. En affaires, il faut être plus clair que cela. C'est bien ainsi que nous l'entendons : nos abonnés savent exactement ce qu'ils auront à payer pour leur abonnement. La *Semaine Commerciale* a conscience de sa valeur. C'est peut-être le seul point sur lequel notre confrère montre peu d'empressement à nous copier.

Il est vrai que sur d'autres il suit assez bien. Ainsi la *Semaine Commerciale* a inauguré un service de renseignements judiciaires de première nécessité pour les gens d'affaires. Elle s'est assurée à prix d'argent des bulletins hebdomadaires des enrégistrement, des procédures et des ventes judiciaires de district. Cette compilation coûtait jusqu'ici très cher à ceux qui veulent suivre de près le mouvement de la spéculation, et un seul des milliers de renseignements que nous donnons chaque semaine peut faire gagner des centaines de piastres à l'abonné de la *Semaine Commerciale*. Cependant nous donnons tout cela avec un grand journal qui a l'avantage d'être l'organe des intérêts commerciaux du district, pour la bagatelle de \$2 par année.

L'idée était tellement bonne que le *Prix Courant* s'est vite aperçu qu'il était inutile de songer à lutter avec nous s'il ne faisait au moins semblant d'en faire autant. Aussi dans son dernier numéro annonçait-il pompeusement que lui aussi donnait à ses abonnés de Québec le menu des tribunaux, des bureaux d'enregistrement et les ventes par shérifs. Seulement, détail essentiel, il oublie d'insérer un seul renseignement de cette nature. Vous pouvez feuilleter le dernier numéro du