

LA
SEMAINE COMMERCIALE
90-92 COTE DE LA MONTAGNE

QUÉBEC, VENDREDI, 22 MARS 1895

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'a-
dresse, — ne vaudront que s'ils sont adressés di-
rectement au bureau du journal, par écrit ou
autrement

Renseignements
qu'on est toujours certain de
trouver dans la
"SEMAINE COMMERCIALE"

Toutes les actions civiles intentées à Québec.
Bulle-ins de tous les bureaux d'enregistre-
ment du district, depuis Trois-Rivières et Sher-
brooke jusque dans le bas du fleuve.
Le mouvement de la construction à Québec et
dans le district.
Toutes les faillites du Dominion.
Changements commerciaux : entrées en af-
faires, déplacements, incendies, décès, nouvelles
sociétés, dissolutions, etc.
Toutes les ventes en perspective, ventes par le
shérif, enchères de propriétés ou de fonds de
commerce.
Les prix du marché de gros et de détail de
Québec.
Importations et exportations de Québec.
Mouvement de la navigation, tableaux des
marchés, etc.
La Bourse de Montréal.
Le cours de l'or.
Le marché de Boston
Le marché aux chevaux.

Personnes intéressées à recevoir la
SEMAINE COMMERCIALE

- Négociants,
 - Industriels,
 - Hommes de profession,
 - Notaires, avocats, etc.,
 - Régistrateurs,
 - Percepteurs du revenu.
 - Courtiers d'assurance,
 - Agents de change,
 - Architectes,
 - Entrepreneurs,
 - Navigateurs.
 - Fabricants de beurre et de fromage,
 - Cultivateurs,
 - Prêteurs d'argent,
 - Spéculeurs sur biens fonds,
 - Amateurs et commerçants de chevaux.
- En un mot tous les hommes d'affaires.

AUX ABONNÉS

Prérez de consulter le coupon d'adresse collé
sur la première page du journal. La date ins-
crite en regard de votre nom indique jusqu'où
votre abonnement est payé. Écrivez-nous, s.v.p.,
des frais de correspondance inutile, et renouvelez
votre abonnement à l'échéance.

BARTHE & THOMPSON.

Nous reprendrons dans un prochain
numéro notre revue des industries québec-
quoises.

Nous allons indiquer au gouvernement
un excellent moyen d'encourager l'indus-
trie et le commerce sans se fatiguer.

Il lui arrive tous les ans de distribuer
des médailles de mérite aux agriculteurs
Ces médailles ne seraient-elles pas avan-
tageusement remplacées par des instru-
ments agricoles ?

La Gazette du Canada publie les rap-
ports généraux du commerce national
pendant les huit mois expirés de l'année
fiscale en cours. Le total est de \$12,000,-
000 moindre qu'en 1894 pour la période
correspondante, et 1894 était déjà en des-
sous de 1893. Cette diminution se répar-
tit ainsi : \$5,000,000 sur les exportations,
\$7,000,000 sur les importations.

Il se fait en ce moment, dans les rela-
tions de plusieurs grandes nations, une
évolution qui peut affecter profondément
le commerce.

Les États Unis et l'Espagne sont pres-
que sur un pied de guerre, des boulets
espagnols ayant été tirés sur des vaisseaux
américains sur les côtes de l'Amérique
Centrale.

L'interdiction du lard américain en
France crée un froid entre les deux pays.
Les Français s'excusent en disant que
leur importation de lard américain étant
tombée près de zéro, les États-Unis ne
sont pas affectés pour la peine par le
nouvel embargo.

On constate des signes de rapproche-
ment entre la France et l'Allemagne sur
le terrain des affaires. L'Allemagne a
accepté de se faire représenter à l'Expo-
sition de 1900, et les deux puissances
vont faire un mouvement concerté en fa-
veur du bimétallisme.

Les chambres de commerce italiennes
demandent à grands cris la reprise des
relations commerciales avec la France.

Nous croyons devoir prévenir nos lec-
teurs que les cotations commerciales insé-
rées dans nos dernières pages sont stricte-
ment les prix du gros, pour commandes
importantes.

Dans bien des cas, on s'autorise de ces
chiffres pour chercher querelle aux mar-
chand de gros qu'ils demandent quelques
sous de plus pour leur marchandise que
ce qu'est annoncé dans le journal.

C'est un inconvénient que nous parta-
geons avec les autres journaux de com-
merce, qui tous publient les cotations de
gros.

Il faut comprendre que ce ne sont pas
les prix de telle ou telle maison que nous
publions, mais une vue d'ensemble du
cours des valeurs. Nous nous enorgions
de donner les prix de Québec, qui sont
sur beaucoup d'objets plus élevés que ceux
de Montréal. Nous n'y réussissons pas
dans tous les cas, beaucoup de négoc-
iants ont de la répugnance à dire exacte-
ment les prix de vente à d'autres que les
acheteurs. Dans le même genre de com-
merce, l'an nous fera un prix, son voisin
dira tout autrement ; nous avons souvent
à prendre la moyenne.

En somme, les cotations publiées par les

journaux de commerce sont aussi exactes
que possible, de là à hier tous les mar-
chands, il y a loin.

Il faut le dire à la louange de notre
population, ici le capital et le travail s'en-
tendent fort bien en général.

Ainsi, il n'y a pas eu besoin comme
ailleurs de réglementation législative pour
recourir la journée de travail des cou-
mis en nouveautés. Les comités épiciers
se sont formés en association pour obtenir,
par la persuasion, le même privilège. La
justice de leurs réclamations a été uni-
versellement reconnue, tout le monde a
signé pour eux. Le principe humanitaire
qu'ils invoquaient a été admis de tous les
patrons.

Seulement, il paraît que, dans la pra-
tique, l'arrangement n'est pas respecté
partout. Dans quelques quartiers, l'a-
mour du gain, la force des mauvaises ha-
bitudes aidant, engendre des abus ; tel
épiciers s'attardera un soir au-delà de
l'heure convenue ; ce que voyant, son voi-
sin en fera autant le lendemain, et d'un
à l'autre on revient ainsi peu à peu au
vieux système.

La faute de l'un n'excuse pas l'autre.
D'ailleurs, parole donnée est sacrée. Pour
aucune raison, il n'est permis d'y man-
quer. Si un patron reconnaît qu'il
est injuste de tenir ses employés quinze,
seize et dix-sept heures sur pied comme
autrefois, pour aucune raison au monde
il ne doit consacrer cette injustice par
son exemple.

Nous demandons donc à tous les épi-
ciers de Québec sans exception de se
mettre à la place de leurs commis. Un
bon mouvement d'ensemble, et dans
quelques semaines la réforme demandée
sera universelle. Il y va de leur propre
intérêt, tôt levé, tard couché, mal servi.

Le Conseil de Ville est saisi d'une ques-
tion qui intéresse vivement certaines clas-
ses commerciales. Les taxes d'affaires sont
augm. nées sur toute la ligne dans des
proportions assez fortes.

C'est dans ces circonstances que se fait
sentir le défaut d'esprit de corps que nous
avons déjà reproché à nos concitoyens.
Pas un seul des intérêts affectés par le
projet de taxes n'a tenté la moindre dé-
marche pour faire agir la Chambre de
commerce, ni pour se faire défendre par
notre journal, qui est pourtant leur unique
organe à Québec. Quelques-uns des inté-
ressés sont bien allés bravement plaider
leur cause devant le comité municipal,
mais il n'y a pas eu de mouvement gé-
néral concerté.

Les agents commissionnaires ayant
salle d'échantillons sont les seuls qui
nous aient demandé d'intervenir en leur