

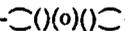
considérables par chemin de fer par la maison Reid, Craig & Co, ainsi que par Gagnon & Frère, M. Noël, etc. Toute statistique qu'on voudra bien nous fournir à ce sujet sera bienvenue.

Dans tous les cas, nous pouvons déjà affirmer que les 900 tonneaux expédiés par Québec d'une seule source depuis le 1er mai représentent à eux seuls de quoi alimenter un bon atelier de laminage.

Nous avons donc sous la main la matière brute. Le district offre un marché considérable pour le clou et les autres produits du laminage. On a aussi sous la main le personnel nécessaire, car on nous fait remarquer que bon nombre des meilleurs ouvriers des laminages de Montréal sont des Québécois. On pourrait fabriquer ici à meilleur marché qu'ailleurs. Le capital ne manque pas non plus.

Dès lors, pourquoi ne se forme-t-il pas une compagnie pour exploiter cette ressource et retenir ici tout le vieux fer de naufrage qui jusqu'ici s'en va à Montréal?

Qu'on n'attende donc pas que des étrangers s'emparent de l'idée.



LA CONCURRENCE ENTRE LES BANQUES

(Écrit pour *La Semaine Commerciale*)

Je crois qu'il est grand temps d'attirer l'attention des actionnaires de banques et de leurs représentants les banquiers sur le danger déjà menaçant de la compétition.

Comme intéressé dans ces institutions, j'en ai étudié le fonctionnement et les sources de revenu. Ces sources de revenu déjà peu considérables tendent à diminuer rapidement par la concurrence énorme que se font nos institutions financières. Ces institutions, que l'on croyait être les plus conservatrices du pays, en sont venues à renoncer à toutes les règles fondamentales qui gouvernent la banque pour devenir de simples manipulateurs de fonds sans profits.

Les actionnaires intéressés devraient intervenir et forcer leurs représentants à s'entendre entre eux pour arriver à un résultat autre que celui que nous font connaître les rapports annuels de nos banques canadiennes.

Une banque opère sur son capital sa circulation, ses dépôts sans intérêt et ses dépôts portant intérêt, elle a à payer un dividende à ses actionnaires sur son capital; il lui faut donc faire assez de profit sur ce qu'elle a à sa disposition pour payer les dépenses considérables de l'administration qui varient de 30 à 70 p.c des profits nets pour payer l'intérêt sur les dépôts, qui est l'item le plus considérable, pour pourvoir aux pertes, tout en laissant une proportion considérable du capital improductif, comme réserve.

flexible ne l'est en réalité que pour les usifs, et en cherchant bien, les propriétaires peuvent toujours trouver quelqu'un qui les assurera au rabais.

S'il en est ainsi, il ne reste plus une seule bonne raison pour maintenir ce tarif. Il faut qu'il tombe, et que l'opération se fasse au grand jour, afin que tout le monde le sache et puisse en profiter également.



L'ESPRIT MODERNE A CHICOUTIMI

Nous félicitons sincèrement la population de Chicoutimi sur l'entrain qu'elle met à se moderniser. Le téléphone jusqu'au lac St-Jean, la ville éclairée à l'électricité, l'établissement d'une succursale de la Banque Nationale, un aqueduc en préparation, voilà qui fait honneur à l'esprit progressiste de ses principaux citoyens.

On vient de confier la construction de l'aqueduc à M. L. de la Vallée Poussin. Ce que nous admirons, c'est que c'est l'œuvre d'une compagnie locale, la "Compagnie municipale des Eaux de Chicoutimi"; c'est là une marque d'esprit d'initiative individuelle digne de louange.

Nous recommandons récomment la création de marchés locaux (boards) pour l'achat et la vente des produits laitiers. Au même moment, il se formait à Chicoutimi un établissement de ce genre sous forme de syndicat. Chicoutimi est donc le précurseur de cet excellent mouvement dans le district. Le dernier numéro du *Progrès du Saguenay* nous apporte à ce sujet des renseignements tout à fait intéressants:

"Vingt et une fabriques, parmi lesquelles nous comptons les plus importantes, se sont syndiquées et ont passé un règlement établissant leurs obligations. La première vente, celle du fromage pour la première quinzaine de juin, a été fixée à mardi dernier et il fut convenu que chaque fabrique serait représentée.

Mardi, il y avait non seulement un représentant, mais deux ou trois pour chaque fabrique et l'assemblée pour la vente du fromage qui a eu lieu à nos bureaux se composait de 75 cultivateurs.

M. J. D. Guay, qui a accepté provisoirement la présidence du syndicat, dans le but d'aider à le mettre en opération présidait à la vente. Les acheteurs présents étaient M. Elzéar Boivin, du syndicat local, M. W. Grant, représentant la maison Kirkpatrick et Cookson, M. Mars Belley représentant la maison Ayer, et M. L. E. Guay représentant la maison Grant. Tous ces messieurs avaient des instructions pour acheter le fromage au comptant, poids et qualité acceptés ici.

On aura une idée des avantages de l'organisation par le résultat de la vente de mardi.

Le fromage de la première quinzaine de juin, qui vaut à Montréal 7 $\frac{3}{4}$ à 7 $\frac{1}{2}$ cents livré sur le quai, a atteint ici, livré sur le quai, poids et qualité acceptés et payés comptant, 7 9/16. Cette dernière enchère

a été faite par M. Wm. Grant à qui il a été adjugé. Le syndicat local a offert 7 $\frac{1}{2}$, M. L. E. Guay 7 $\frac{1}{2}$ et M. Grant 7 9/16. C'est là une excellente vente et tous les cultivateurs intéressés sont repartis enchantés.

La prochaine vente, celle pour la deuxième quinzaine de juillet, aura lieu mercredi, le 10 de juillet prochain, à la salle publique, nos bureaux ne pouvant suffire à contenir tous les intéressés.



INDUSTRIES QUÉBÉCOISES

LA MAISON SIMON PETERS

C'est pour nous une véritable jouissance de visiter chaque semaine quelque'un de nos grands établissements d'industrie ou de commerce. Plus nous allons, plus nous nous convainquons d'une chose: c'est que les Québécois ignorent ou du moins affectent d'ignorer les ressources énormes qu'ils ont chez eux.

En général, nos industriels sont des modestes, qui dédaignent la grosse caisse et la réclame. Ils ont la conscience de leur valeur et ne comptent pas sur autre chose pour réussir. Nous serions heureux de pouvoir, par notre humble feuille, les faire connaître au loin et accroître leur clientèle.

On ne se doute peut-être pas, par exemple, que Québec possède, dans la partie des bois ouverts, des établissements supérieurs dans leur genre à ce que peuvent montrer les autres villes du pays, sans en excepter Montréal elle-même. Si le fait était suffisamment connu au loin, Québec pourrait aisément devenir le grand marché de la province entière pour le bois travaillé. On n'a pour s'en convaincre qu'à aller jeter un coup d'œil dans l'intérieur des grandes scieries S. Peters, rue Prince Edouard, le long de la voie du Pacifique. Cette maison, fondée depuis soixante ans, semble rajeunir sous la direction de son nouvel administrateur, M. Albert H. Peters, qui a succédé à son regretté père. Elle occupe à elle seule une vaste étendue de terrain. Les usines sont admirablement situées à proximité des quais de la Rivière St-Charles et ont tous les avantages, tant pour l'air et la lumière qui y circulent librement, que pour la facilité de la manipulation des bois directement livrés des bateaux au moulin. Tout un carré vacant formé par les quatre rues Grant, Prince-Edouard, de la Reine et St-Dominique, sert de décharge pour l'empilement et le remisage de la planche et du madrier de toutes espèces.

À la porte de l'imposant établissement, nous trouvons le contre-maître Giguère qui s'empresse de nous initier à l'économie interne des ateliers. Les premières choses qui frappent notre attention sont des machines de fabrication française, de jigs et