

LA
SEMAINE COMMERCIALE

90-92 COTE DE LA MONTAGNE

QUÉBEC, VENDREDI, 8 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.
Bulletins de tous les bureaux d'enregistrement
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, liquidations, décess, 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
marées, 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.,
Registrateurs,
Percepteurs du revenu.

Courtiers d'assurance,
Agents de change,
Architectes,
Entrepreneurs,
Navigateurs.

Fabricants de beurre et de fromage,
Cultivateurs,
Prêteurs d'argent,
Spéculateurs sur biens fonds.

Amateurs et commerçants de chevaux.
En un mot tous les hommes d'affaires.

AUX ABONNÉS

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

BARTHE & THOMPSON.

QUESTIONS D'ACTUALITÉ

Il y aurait peut-être une occasion pour
certaines classes de marchands entrepre-
nants du Canada à l'Exposition de Mexico
l'an prochain.

Les matériaux de construction en tous
genres sont très rares au Mexique, et le
gouvernement mexicain admettra franc
de droits tout tels matériaux devant servir
à la construction des bâtiments d'Exposi-

tion ; le transport sur le chemin de fer de
Mexico sera à moitié prix.

×

Le téléphone est une affaire payante,
même au sein de la crise actuelle.

Le dernier rapport annuel de la com-
pagnie du téléphone Bell montre un profit
net de \$283,227 sur \$1,012,839 de recet-
tes. Son dividende ordinaire de Sp.e. payé,
elle a encore ajouté \$50,000 à son fonds
de réserve. Son bureau a été ainsi renou-
velé : C. F. Sise, président ; G. W. Moss,
vice-président ; direction : W. H. Forbes,
hon. J. R. Thibaut, John E. Hudson,
Robert Archer, Robert MacKay, W. R.
Driver, Hugh Paton.

L'état florissant des affaires devrait en
gager la compagnie à mettre de l'eau dans
son vin. L'abonnement est décidément
trop élevé. Aussi parle-t-on sérieusement
de former une autre compagnie à Québec ;
et le projet est accueilli avec tant d'en-
thousiasme, que l'on n'aura pas de peine
à trouver des actionnaires dans notre
ville.

×

Nous nous croyons l'écho de tous les
hommes d'affaires en demandant au gou-
vernement d'abrèger la présente période
d'incertitude et de faire les élections le
plus tôt possible.

En 1891, la proclamation de dissolu-
tion a été lancée le 4 février, et les élec-
tions se sont faites le 5 mars, juste quatre
semaines après. Il serait peut-être en-
core possible de faire les élections dans
les premiers jours d'avril avant que les
chemins ne soient trop brisés.

Un journal politique parlait l'autre
jour de faire les élections en mai, après
les semailles. C'est tout simplement ab-
surde. Chez nous, le mois de mai est du
commencement à la fin le temps des se-
mailles. Faire les élections durant ce
mois serait compromettre sérieusement
les travaux agricoles dont le pays a pour-
tant bien besoin.

×

Lord Dufferin a informé M. Hanotaux,
le ministre des Affaires Etrangères en
France, qu'il n'avait pas encore les
pouvoirs nécessaires pour décauser le
traite franco-canadien accepté par l'An-
gleterre et le Canada.

Le gouvernement français continue,
cependant, à préparer la mise en opéra-
tion du traité. M. Durand, l'ex gérant
du Consulat de France à Québec, qui est
en ce moment à Londres, vient d'être dé-
légué auprès des chambres de commerce
du littoral français pour leur donner les
informations nécessaires en vue du déve-
loppement des relations commerciales
entre les deux pays.

×

Nous notions la semaine dernière cer-
taines plaintes contre le cumul des spé-
cialités commerciales.

Presque au même moment, la même
question était sérieusement agitée à To-
ronto, comme on peut le voir à la dépêche
suivante :

Toronto, 1er mars—Assemblée publique
aujourd'hui au Pavillon pour discuter la
question des grands magasins de détail à
rayons. Plusieurs discours ont été pro-
noncés pour réclamer contre le tort causé
par ces établissements aux petits négo-
ciantes de cette ville en particulier, et l'on
a adopté une résolution en faveur d'une
requête à la législature pour que la Cité
ait le pouvoir de taxer ces magasins pour
chacun de leurs rayons séparément.

QUÉBEC CENTRE INDUSTRIEL

L'apôtre répétait sans cesse : Aimez-
vous les uns les autres. Le conseil était
excellent ; mais en voici un qui n'est pas
trop mauvais non plus et que nous persis-
terons à faire retentir aux oreilles de nos
concitoyens : Mettez vos capitaux en
commun.

Québec n'échappe pas aux lois commu-
nes de l'économie. L'association, qui ail-
leurs aplaît les montagnes et rapproche
les rives des plus grands fleuves, ne por-
drat pas sa vertu en mettant le pied à
Québec. Il y a des accidents de terrain
ailleurs qu'à Québec ; la différence est
qu'ailleurs le capital se coalise et ainsi ne
connait pas d'obstacles.

Au reste, il faut plutôt bénir la nature
accidentée du sol que nous habitons,
puisque nous lui devons des pouvoirs
d'eau illimités et incomparables, et qu'ainsi
nous pouvons dire sans exagération que
Québec est l'endroit le plus favorablement
doué au point de vue de l'industrie.

Par exemple, un Electricien apla-
nirait le promontoire, révolutionnerait nos
conditions d'existence, développerait,
agrandirait la ville, décuplerait la valeur
de la propriété, ferait de Québec le ren-
dez-vous de tous les Crésus d'Amérique.

Dans le moment, la propriété ne paie
plus, les prêts sont risqués, le taux d'inté-
rêt est au plus bas. Que faire donc de
l'argent, sinon le placer en commun dans
de nouvelles entreprises destinées à ame-
ner de l'eau au moulin ? Nous avons déjà
à Québec quelques hommes de vrai pro-
grès qui mettent de l'argent dans tout ce
qui se présente, partageant ainsi leurs
risques, certains de regagner d'un côté ce
qu'ils peuvent perdre de l'autre. Voilà
l'exemple auquel nous voudrions trouver
autant d'imitateurs qu'il y a de capita-
listes à Québec.

L'élan est au reste déjà donné. Le
trait suivant le prouve

On suit qu'il existe depuis quelques
années, à Montmorency, aux pieds de la

LES
ERS
CIE
ADES
AUL
UX
S
C.
IIA
Prix
S
OR
re