

LA
Semaine Commerciale

7 SAULT-AU-MATELOT Téléphone 744.

QUÉBEC, VENDREDI, 14 JUIN 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 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

1ère 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 Beurreries et Fromageries.

Attention particulière pour commandes par la poste, adressées BOITE 677.

Téléphone 744.

AUX ABONNES

Prière 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., des frais de correspondance inutile, et renouvelez votre abonnement à l'échéance.

BARTHE & THOMPSON.

La bénédiction de la pierre angulaire de la monumentale chapelle du Patronage s'est faite dimanche dernier avec une grande solennité.

On dira peut-être que nous manquons de dévotion, mais franchement nous persistons à croire qu'une charnelle de 5 à 10 mille dollars eût suffi au Patronage et que le surplus eût été placé plus à propos sur une école industrielle, complément de l'œuvre des Frères de St-Vincent de Paul. On aurait pu prendre pour modèles l'école de Joliette ou celles de Montréal, où les jeunes garçons apprennent des métiers bien utiles dans ce méchant monde.

On nous dit que cette chapelle, qui coûtera probablement \$50,000, est un don de M. Brochu. Ce généreux riche mérite assurément des écoles; mais, misérables économistes que nous sommes, nous l'aurions davantage complimenté à la vue d'une école de métiers qui aurait porté sur sa façade le nom d'Ecole ou d'Institut Brochu.

On discute beaucoup la question du bimétallisme en Europe. On peut dire qu'en dehors de l'Angleterre, en Allemagne surtout, l'argent a pour lui la masse de l'opinion.

Un orateur français formulait récemment ce qui nous paraît un très fort argument en faveur de la réhabilitation de ce métal :

"De 1493 à 1848, disait-il, on produisit le double d'or de ce qu'on extrayait d'argent et vous avez le rapport de 1 à 1 1/2; de 1848 à 1893, on produit 11 fois plus d'or, et l'argent tombe de moitié. Le 23 juin 1893, la reine d'Angleterre rendit un décret qui ferma l'Hôtel des Monnaies aux Indes pour l'argent à 250 millions d'âmes; l'argent baissa en 8 jours de 25 0/0. La spéculation calcula qu'en la supprimant à 350 millions d'âmes précédemment l'argent avait baissé de 35 0/0. Elle agit en conséquence.

"Rouvrez les hôtels des monnaies aux Indes, l'argent remontera de 25 0/0; rouvrez-les dans le reste du monde, il reviendra au pair ancien. Telle est notre réponse aux adversaires qui nous disent: "Vous ne ramèneriez jamais les métaux à leurs anciens cours."

— : 0 0 0 : —

LA QUESTION DES ASSURANCES

Nous avons lu avec énormément de satisfaction l'entre-filet suivant dans le *Chronicle* de mardi matin :

"L'Association des assureurs est sur le point de réduire les taux qu'elle fait jusqu'ici payer aux propriétaires et résidents des quartiers St-Sauveur et St-Vallier, qui sont beaucoup plus élevés que pour le reste de la ville. Le parachèvement de l'aqueduc et l'amélioration de la voirie font disparaître les principales causes de ce tarif différentiel contre St-Sauveur, que le *Chronicle* a déjà eu l'occasion de signaler."

Nous félicitons les compagnies d'assurance de cette sage décision, et les propriétaires de St-Sauveur de cette bonne aubaine, dont ils sont redevables, nous pouvons le dire sans vantardise, à la *Semaine Commerciale*.

C'est en effet notre journal qui, le premier, a démontré, par des chiffres dont on n'a pas osé contester l'exactitude, que le tarif actuel des assurances est exorbitant pour la ville en général et en particulier pour St-Sauveur. C'est nous qui avons été le premier à réclamer une réforme immédiate et qui nous sommes imposé à cette fin un travail de bénédictin, en refaisant la liste de tous les incendies survenus à Québec depuis quinze ans et en allant passer des journées à la Bibliothèque du Parlement pour compiler les journaux du temps et pour établir, date par date, le chiffre aussi exact que possible des pertes causées par le feu. C'est nous qui, avec cette arme, avons soulevé l'opinion et qui avons officiellement saisi l'autorité municipale de cette

importante question, et avons fait sanctionner nos chiffres par le Conseil de ville en en obtenant l'insertion au procès-verbal, de manière à les faire reproduire par nos confrères de la presse quotidienne, ce qui en a doublé l'autorité.

Nous ne nous attarderons pas à réclamer la reconnaissance des propriétaires de St-Sauveur. Ils savent ce qu'ils ont à faire. C'est dans une circonstance comme celle-ci qu'on doit comprendre l'utilité d'un journal comme le nôtre, sérieux, indépendant des coteries politiques, et entièrement voué à la discussion des questions économiques.

Il n'y a qu'un an que la *Semaine Commerciale* existe, et déjà elle a pu rendre des services incontestables à ses concitoyens. Aujourd'hui nous sauvons des milliers de piastres à l'important quartier St-Sauveur. Notre succès nous répaie amplement de notre travail.

Mais les compagnies d'assurances se trompent si elles se croient quittes envers la ville de Québec en mettant les risques de St-Sauveur sur le même pied que ceux des autres quartiers.

Nous continuerons à réclamer une révision générale du tarif spécifique qu'elles ont appliqué à Québec. Il est temps que l'Association des Assureurs refuse l'inspection générale de la ville. Elle devrait charger de cette tâche un comité de recenseurs dont quelques-uns devraient être pris à Québec.

Nous savons que c'est l'opinion de plus d'un des hommes d'assurance de cette ville.

Nos confrères sont priés de continuer à nous aider dans cette œuvre civique.

— 0 0 0 —

RECETTE POUR TUER CRÉDIT

On lit souvent sur les murs des magasins de détail: "Crédit est mort; les mauvais payés l'ont tué."

Hélas! non, Crédit n'est pas mort, car il vit encore; seulement, on s'ingénie à trouver le moyen de le tuer. Voici au moins une bonne recette pour l'amortir:

Quand il est impossible de refuser les demandes de crédit, classifier les clients douteux par ordre de solvabilité, par une échelle de lettres ou de numéros commençant à A ou I. A chacune de ces catégories correspondra un prix spécial, grossissant en raison directe de la défiance qu'inspire l'acheteur. Cet escompte renversé aidera le marchand à supporter les pertes probables, choquera moins la pratique qu'un refus formel et ne vous en fera pas un ennemi juré, si par la suite elle redevient une pratique enviable. Le contraste de plus en plus marqué entre les prix du comptant et ceux du crédit finira par modérer son empressement à acheter s'il lui reste quelque souci de l'avenir.