

LA  
**SEMAINE COMMERCIALE**

90-92 COTE DE LA MONTAGNE

QUÉBEC, VENDREDI, 5 AVRIL 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.

1<sup>ER</sup> VOLUME

DE LA

"SEMAINE COMMERCIALE"

Pour \$2.50, nous sommes prêts à livrer le 1<sup>er</sup>  
volume de la *Semaine Commerciale*, d'août 1894 à  
février 1895, élégamment relié en demi-cuir  
lavoyé et commandés immédiatement.

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.

NOTRE JOURNAL

La *Semaine Commerciale* vient de faire  
l'acquisition d'un atelier typographique  
de première classe, outillé pour fournir  
au commerce toute la papeterie imprimée  
qui lui est nécessaire : enveloppes, en-  
têtes de lettres et de factures, livres de  
comptabilité, circulaires, etc.

Nous appelons particulièrement l'at-  
tention des propriétaires de beurreries et  
fromageries sur ceci : ils trouveront à  
notre établissement des formules toutes  
prêtes qui leur sauveront du temps et de  
l'argent.

Les hommes de profession, pharma-  
ciens, architectes, entrepreneurs, et le  
public en général sont aussi invités à  
nous honorer de leurs commandes, qui  
seront remplies avec fidélité, attention et  
promptitude.

Nous sommes outillés pour exécuter  
tout ouvrage typographique depuis la  
feuille volante distribuée sur la rue jus-  
qu'à l'in-folio de tout format. Program-  
mes de théâtre, catalogues de goût, livrets  
de médecines patentées, impressions de  
gravures fines, affiches en couleurs, enfin  
tout ouvrage de typographie quelconque  
recevra toute notre attention.

L'ADMINISTRATION.

—:~::~~::~—

LE SUCRE D'ÉRABLE

Vu le droit prohibitif stipulé, bien que  
non expressément, au tarif américain, le

sucro d'érable canadien ne se vendra guère  
cette année aux Etats Unis, à moins que  
les entailleurs ne consentent à vendre  
leur produit au-dessous du prix de revient.  
Le droit américain, qui est de 40 p. c.,  
déprécie complètement l'article canadien,  
qui jus'qu'ici comptait surtout sur l'expor-  
tation.

Cependant, les producteurs de sucre  
d'érable du Vermont, qui sont les princi-  
paux concurrents du sucre canadien, pro-  
fiteront peu de l'assistance de leur gou-  
vernement. Aux derniers avis, la saison  
d'entaillage était en retard, et l'on crai-  
gnait que la chaleur ne vint trop tôt, ha-  
tant la froison des érabes, de manière  
à empêcher la production d'aussi bon  
sucro ou sirop que d'habitude.

Jusqu'ici, les "sueriers" du Vermont  
recevaient une prime de 2c. par livre.  
mais la prime a été abolie. Sur un crédit  
de \$5,000,000 voté pour payer diverses  
primes, les "sueriers" du Vermont vont  
toucher \$81,200 pour leur production de  
1894, antérieure à l'abolition de la prime.  
Pour cette année, ils ne recevront rien de  
cette source, mais ils sont protégés par le  
droit de 40 p. c. imposé sur l'article cana-  
dien.

Il serait fort à désirer que notre gou-  
vernement prit des mesures pour obtenir  
maintenant la suppression de ce droit  
élevé, qui porte un coup terrible à une  
production qui avait pris de l'importance,  
particulièrement dans la région de Beauce.

—:o:~::~~::~—

NOS PRODUITS EN ANGLETERRE

A la veille de la reprise des expéditions  
directes de produits canadiens par voie  
du St-Laurent, il est important de re-  
mettre sous les yeux du public com-  
merçant certaines observations faites l'an  
dernier par les délégués du gouvernement  
provincial, MM. Gigault & Leclerc, pen-  
dant leur séjour en Angleterre.

Nous les trouvons résumées avec assez  
de précision dans la lettre suivante de la  
maison Nickson & Co., de Liverpool  
Nos exportateurs de beurre, fromage et  
autres produits y trouveront d'excellents  
conseils qu'ils feront bien de suivre.

BEURRE.—On nous permettra de fai-  
re les remarques qui suivent, au sujet de  
notre conversation avec M. Gigault et M.  
Leclair. Nous reconnaissons que le commerce  
de beurre du Canada avec l'Angleterre  
ne soit jusqu'à présent rien moins qu'un  
succès, mais l'avenir est plein de promes-  
ses, et, apparemment, ce commerce prendra  
une extension considérable, pourvu qu'on  
fassé attention à ce qui suit :

L'uniformité est la qualité la plus im-  
portante; on devra faire un envoi hebdo-  
madaire, non pas intermittent, comme  
cela a lieu à présent, mais chaque se-  
maine, et après avis cablé de ce côté-ci de  
l'Atlantique. Votre beurre ne devra  
jamais, dans n'importe quelle circons-

tance, avoir été exposé à la chaleur ;  
autrement, son état et sa saveur, en arri-  
vant dans ce pays, seraient sérieusement  
affectés.

Il est de plus indispensable que les  
paquebots, faisant le service entre les  
ports canadiens et le Royaume-Uni, soient  
munis de réfrigérants qui refroidissent la  
température, comme cela se pratique pour  
le commerce australien.

A cet égard nous pouvons dire que le  
commerce du beurre de l'Australie et la  
Nouvelle-Zélande avec le Royaume-Uni  
augmente dans une énorme proportion ;  
ses commencements, comme vous ne l'i-  
gnorez pas sans doute, ont été obscurs et  
difficiles, mais il devient maintenant un  
commerce avantageux aux négociants de  
ce côté de l'Atlantique et aux exporta-  
teurs de la zone australe.

FROMAGE.—Le commerce du fromage  
canadien avec le Royaume-Uni progresse  
à pas rapides. C'est là le résultat princi-  
palement de la perfection où en est arrivé  
le fromage canadien que l'on place sur le  
marché : cela résulte encore du temps  
d'arrêt et même de la détérioration légère  
que subit le fromage des Etats-Unis, et  
aussi de ce que la république américaine  
consomme elle-même une plus grande  
partie de la production qu'elle ne le fai-  
sait auparavant. Tout considérable qu'est  
le commerce de fromage du Royaume-  
Uni, il est cependant susceptible d'exten-  
sion, et ce qui est une des preuves les  
plus concluantes, c'est la grande amélio-  
ration qui a eu lieu dans la fabrication du  
fromage de Québec. Celui-ci se vendait,  
avant les derniers douze mois, un prix  
beaucoup moindre que le fromage des  
autres parties du Dominion, et, mainte-  
nant, il commande environ 1 sheling par  
quintal de moins que celui des pays qui  
ont la plus haute réputation pour l'excel-  
lence de leurs produits.

POMMES.—Bien que nous n'ayons pas  
personnellement des intérêts considérables  
dans le commerce de pommes, nous en  
traquons cependant et, surtout, nous  
sommes consignataires de pommes, conte-  
nues dans des boîtes d'un gallon, qui  
nous sont envoyées des Etats-Unis et du  
Canada. Nous considérons ce commerce  
comme susceptible d'un énorme dévelop-  
pement, qui, à notre avis, sera excessi-  
vement profitable tant aux producteurs  
qu'aux négociants. Une considération de  
premier ordre et que nous recommandons  
à l'attention de vos commissaires, c'est de  
faire en sorte que les pommes ne soient  
pas détériorées pendant le transport ; des  
cargaisons de boîtes de pommes, pas assez  
mûres ou de qualité médiocre, sont de  
nature à faire sérieusement tort à la répu-  
tation des pommes canadiennes. Nous  
devons aussi mentionner le fait qu'il com-  
mence à se faire entre le Canada et le  
Royaume-Uni un commerce très conside-  
rable de tomates de conserve ; la perspec-  
tive est très encourageante en Angleterre  
pour le commerce.

BACON ET JAMBON.—Voilà, selon nous,  
le sujet le plus important traité par votre  
commissaire et M. Leclair. Il est bien  
connu que, depuis six ans, il se fait sur le  
marché anglais un commerce toujours  
croissant de ce qui est connu sous le nom  
de "Pea fed singed sides bacon" de pores  
engraissés avec des pois, tranchés à la  
manière de Cumberland, ainsi qu'on est  
convenu de le dire. Ces produits viennent