

largeur totale du pont serait à peu près la même, mais il coûterait bien moins cher.

Le chemin de colonisation se reliant à Montréal avec le Vermont Central et les autres lignes américaines, au moyen du pont projeté et continuant jusqu'à Hull et Pembroke, s'unissant au *Canada Central* et continuant par la meilleure ligne et la plus directe jusqu'au sault Ste. Marie où il rejoindrait le Pacifique septentrional, donnerait une ligne presque directe du Pacifique à Montréal et à l'océan Atlantique de 500 milles plus courte que par toute autre voie existante.

Les lisses du chemin de colonisation et de celui de la rive nord seraient naturellement amenées au niveau de la ville et du fleuve, ce qui nécessiterait une extension considérable du Havre vers la baie d'Hochelega pour y déposer le bois et autre fret.

Telle est la courte esquisse du nouveau pont à travers le St. Laurent; mais je ne puis laisser ce sujet qui affecte si fort tous les intérêts, sans exhorter encore une fois, qui sera peut-être la dernière, mes concitoyens de donner plus de facilités dans le Havre qu'il en existe maintenant. Les perspectives actuelles du commerce de Montréal le requièrent absolument.

Dans une autre lettre je dirai aux citoyens de Montréal ce qu'ils doivent faire pour donner au Havre les dimensions nécessaires s'il veulent que leur ville continue de garder la place prédominante qu'elle occupe aujourd'hui.

Montréal 18 oct. 1871.

Tout à vous,
Jules YONGE.

LE NÉGOCIANT CANADIEN.

OPINION DE LA PRESSE.

(Du *Journal de Québec*).

Nous nous empressons de souhaiter la bienvenue à un nouveau confrère, le *Négociant Canadien*. Comme son nom l'indique, c'est une feuille publiée dans les intérêts du commerce et de tout ce qui s'y rattache. La naissance de cette feuille coïncide avec la réveil qui se fait partout dans notre province, avec la fondation des chambres de commerce rurales, avec l'établissement d'une foule de manufactures et la mise à exécution d'une foule de projets dont la réalisation triplera le mouvement commercial et industriel du pays.

Le *Négociant* a donc trouvé sa place marquée à l'avance au milieu de la presse canadienne, et il répondra aux nouveaux besoins de notre population. Il est évident qu'au point de vue du commerce et de l'industrie, nos compatriotes ne tiennent pas le haut du pavé dans nos villes. Ce n'est que par exception que nous voyons figurer les noms de quelques-uns d'entre eux, dans les régions les plus élevées du monde des affaires. D'où vient cette infériorité? Du manque de connaissances, qui fait que des esprits naturellement bien dotés, sont obligés, faute d'informations, de suivre les sentiers battus, de tourner dans le même cercle d'opérations commerciales.

Comment pourraient-ils se lancer dans les grandes opérations commerciales, sans avoir ces connaissances qui font percevoir les changements à la veille de s'opérer sur les marchés, les fluctuations qui déterminent les hausses et les baisses dans les prix. Ce qui donne une supériorité à une foule de marchands d'autres nationalités, c'est qu'ils ont puisé leur instruction commerciale en Angleterre, se sont brisés à toutes les difficultés que présente la science des affaires et ont entre leurs mains des publications qui leur fournissent les renseignements et les connaissances que le nouveau journal devra fournir à nos compatriotes.

Notre position dans la Confédération nous fait un devoir de nous efforcer d'accroître notre part d'influence; et, à coup sûr augmenter la richesse individuelle, c'est créer une nouvelle puissance. Or, parmi les moyens d'arriver à la fortune et à l'influence, il n'y en a pas de plus rapides que le commerce et l'industrie. Il faut qu'un bon nombre d'entre nous se persuadent de l'importance de ces vérités et passent de là à l'action.

(Du *Courrier de Brantford*).

Nous avons reçu le premier numéro d'un

nouveau journal hebdomadaire, qui paraît sous le titre de *Négociant Canadien*. M. E. L. Morin en est le Rédacteur.

Cette feuille est publiée uniquement dans les intérêts du commerce et de l'industrie. Elle devra fournir de grands avantages à la classe commerciale et industrielle, qui, nous l'espérons, saura l'apprécier et l'encourager.

Nous souhaitons à notre confrère succès et prospérité.

(Du *Bulletin de New York*).

Nous venons de recevoir le premier numéro du *Négociant Canadien*, le premier journal commercial publié en langue française au Canada. Nous souhaitons une cordiale bienvenue à ce nouveau confrère, auquel nous serons heureux d'emprunter tout ce qui sera de nature à intéresser nos lecteurs.

(Du *Franco Canadien*).

LE NÉGOCIANT CANADIEN.—Tel est le titre d'une nouvelle publication fondée, à Montréal, par MM. L. E. Morin & Cie.

Le but de cette publication est de combler une grande lacune qui a toujours existé dans le journalisme Canadien Français. Nos journaux presque exclusivement consacrés à la politique ou à la littérature, ont, jusqu'à ces derniers temps, fait du commerce un hors d'œuvre. La revue des marchés, la statistique financière et industrielle, en un mot toutes les matières et informations, arides peut être, et peu attrayantes pour certains lecteurs, mais indispensables aux hommes d'affaires, ne se trouvaient fidèlement reproduites que dans les grands journaux anglais. Il en résultait que les marchands canadiens français n'avaient d'autre recours, pour se tenir au courant des affaires, que de s'abonner à ces journaux; et, prenant peu à peu l'habitude d'y trouver leur compte, ils finissaient par les recevoir à l'exclusion des feuilles publiées dans leur propre langue.

On comprend le désavantage, à tous les points de vue, d'un pareil état des choses. Perdant graduellement l'habitude de traiter de leurs affaires en français, quelques uns de nos hommes d'affaires finirent par oublier que le français est leur langue maternelle; leurs transactions journalières, même avec des canadiens-français, leurs comptes, correspondances etc., tout cela ne leur paraît pouvoir se faire convenablement qu'en langue anglaise.

Insensiblement le commerce canadien-français a perdu sa physiologie propre; il s'est effacé, au lieu de prendre la place importante qui lui appartient aujourd'hui dans notre pays.

Il fallait, pour rétablir les choses, prouver aux marchands canadiens français que leur langue est aussi propre au commerce que la langue anglaise; leur démontrer, en outre, qu'une feuille française peut, sous une direction habile, les renseigner aussi correctement et aussi ponctuellement qu'une autre.

C'est cette tâche que vient d'entreprendre M. L. E. Morin, courtier de Montréal, déjà connu par ses excellentes revues commerciales publiées dans le *Pays* et la part importante qu'il a prise dans l'établissement des nouvelles Chambres de Commerce.

Les hautes capacités commerciales de ce monsieur, ses relations d'affaires et ses connaissances économiques sont autant de garanties du succès que nous lui souhaitons cordialement.

L'abonnement n'est que de deux piastres par an.

(De *l'Opinion Publique*).

LE "NÉGOCIANT CANADIEN".—C'est un nouveau journal dont nous venons de recevoir le *Prospectus* avec plaisir. Après ce que nous avons écrit depuis deux ans en faveur du développement de nos ressources commerciales et industrielles, il est inutile de dire que ce nouveau journal aura nos sympathies, s'il est rédigé comme il doit l'être et comme il le sera sans doute. Le nom de M. Morin en est la garantie. Il faut des connaissances considérables et de fortes études pour discuter les questions importantes qui se rattachent au commerce et à l'industrie. Dans tous les cas, c'est une publication que tous les marchands et industriels canadiens devront avoir à cœur de soutenir.

(Du *Messenger de Soré*).

LE "NÉGOCIANT CANADIEN".—Nous avons reçu ces jours derniers le numéro prospectus de cette intéressante publication, fondée et rédigée par

M. L. E. Morin, à Montréal, très avantageusement connu comme écrivain pratique en matières commerciales.

Le *Négociant* n'est pas un journal politique; c'est une feuille hebdomadaire uniquement consacrée aux affaires commerciales, industrielles et financières. L'abonnement n'est que de \$2 par an. Nous souhaitons à notre nouveau confrère tout le succès qu'il mérite, et nous avons la certitude que les marchands canadiens comprendront assez leurs intérêts pour lui accorder leur patronage.

(Du *Daily Spectator*).

Le *Négociant Canadien* est un nouveau journal commercial français qui vient de paraître à Montréal. C'est le seul journal commercial au Canada, qui soit publié dans la langue française. Il est publié par MM. L. E. Morin & Cie. à \$2.00 par année.

A en juger par le caractère des articles contenus dans le numéro que nous avons sous les yeux, nous devons dire qu'il sera un digne représentant des intérêts commerciaux du pays au milieu d'une classe de lecteurs qui, jusqu'à présent a dû s'en rapporter aux journaux d'informations générales publiées en cette langue. L'article du second numéro sur le commerce international et les canaux du St. Laurent est bien écrit.

UN PROJET GIGANTESQUE.

Ceux qui suivent les efforts tentés de toutes parts pour améliorer les voies de communications et rapprocher les peuples les uns des autres, n'ont pas manqué de s'intéresser au projet de relier l'Atlantique au Pacifique par un canal maritime. Depuis de longues années le gouvernement américain fait faire des explorations tantôt à l'Isthme de Darien, tantôt dans le Tehuantepec et tantôt dans le Nicaragua; mais toujours sans succès. Les chaînes de montagnes géantes qui les traversent rendent toute tentative de percement impossible. Dernièrement encore, des explorateurs sont revenus découragés assurant qu'il fallait définitivement renoncer à l'entreprise.

Cependant, le *Courrier de San Francisco* nous arrive avec une longue lettre d'un ingénieur français, M. Lucien de Puydt, qui prétend avoir trouvé dans l'Isthme de Darien un passage facile et peu coûteux entre les deux océans.

Depuis dix ans M. de Puydt travaille à résoudre le problème qui avait jusque-là embrouillé tous les savants. Il a fait de nombreux voyages d'explorations et consommé une partie de sa vie en infatigables recherches.

Il discute sagement dans sa lettre la topographie des lieux, démontre les erreurs des ingénieurs américains, les difficultés invincibles qu'ils ont rencontrées, les échecs qui les attendent encore dans le Tehuantepec et le Nicaragua.

Enfin il raconte dans les termes suivants les circonstances qui l'ont amené à découvrir le secret, et il expose son plan, ainsi que les hautes approbations qu'il a reçues. Voici comment il s'exprime:

En 1860-1861, j'entrai dans le Darien par le golfe de San Miguel (Pacifique) et, après avoir exploré les rivières Savanna, Lara, la Paz, Chucunaga, après avoir reconnu l'impossibilité d'une coupure dans la Cordillère du Nord, à moins de l'établissement de barrages et de nombreuses écluses dont l'alimentation en tous temps était au moins très douteuse, j'abandonnai mes études de ce côté, remontai le large et profond fleuve Tuyra, artère principale de l'un des plus beaux réseaux hydrographiques que j'aie vus, et, m'avancant par la vallée du Pucro et du Paya, je me rendis compte des conditions exceptionnelles des chaînes de San Blas, de Tiburon et de Nique, s'abaissant de plus en plus vers le sud et coupées en maints endroits par des solutions de continuité ou cols plus ou moins élevés.

Revenu en Europe, j'étudiai avec soin tous