

LA  
**Semaine Commerciale**

7 SAULT-AU-MATELOT Téléphone 744.

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, Factures, Affiches et Cartes  
en couleurs,

Exécutés aux meilleures conditions

Spécialité : Papeterie imprimée  
pour Buvanderies et Fromageries.

Attention particulière pour commandes par la  
poste, adressées BOITE 233.

Téléphone 744.

AUX ABONNES

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

BARTHE & THOMPSON.

NUMÉROS DEMANDÉS

Ceux qui ne collectionnent pas la  
"Semaine Commerciale" nous oblige-  
raient beaucoup en nous laissant avoir les  
numéros suivants qui manquent à notre  
2nd volume :

No. 25 ..... 2 août 1895  
Vol. III " 3 ..... 30 " "

QUÉBEC, VENDREDI, 11 OCT. 1895

Les souscriptions à la caisse du Carna-  
val ont une avance de plus d'un mois sur  
celles de 1893. On a déjà recueilli plus  
de 10,000 adresses demandant le pro-  
gramme des fêtes. Tous les comités sont  
constitués et la date des fêtes est fixée du  
27 janvier au 1er février. Enfin l'affaire  
marche à merveille.

×

Nous avons inauguré la semaine der-  
nière, en 17e page, la publication des  
stocks locaux.

Cette innovation devrait avoir un bon  
effet. La publicité est l'âme de la spé-  
culation.

Nous comptons sur les intéressés pour

nous tenir au courant des ventes de ces  
stocks.

×

Une importation qui ne diminue pas  
moins que celle des tissus en coton et  
laine, c'est celle du fer d'Ecosse. Cet  
article est rapidement supplanté par le fer  
de la Nouvelle-Ecosse.

Une question se présente naturelle-  
ment : reprendre la construction navale  
à Québec, on fer cette fois.

La chambre de commerce pourrait met-  
tre cette idée à l'étude.

×

Les ratifications de la convention com-  
merciale franco-canadienne ont été échan-  
gées à Paris lundi dernier 7 octobre, en-  
tre M. Hanotaux, ministre des affaires  
étrangères, et lord Dufferin, ambassadeur  
d'Angleterre.

La lenteur exceptionnelle des négocia-  
tions de ce traité fournissent un puissant  
argument à ceux qui réclament pour le  
Canada le droit de faire lui-même ses pro-  
pres traités.

×

—Comment se fait-il, disait l'autre jour  
un marchand de campagne au registra-  
teur de son comté, que mon voisin sache  
tout ce qui se passe dans votre bureau ?  
Il ne se vend pas une terre, ne se signe  
pas une quit' uce, sans qu'il en soit le  
premier informé.

—C'est bien simple, répondit le fonction-  
naire : il est abonné à la *Semaine Com-  
merciale*. Voilà pourquoi il est mieux  
renseigné que vous et vous soufflez d'ex-  
cellentes affaires à votre barbe.

×

La garantie d'intérêt que le "Grand  
Nord" demande à la cité de Qué-  
bec représente \$10,000 par année. Le  
risque n'est pas assez fort pour justifier  
un refus.

En mettant les choses au pire et en  
supposant que la compagnie deviendrait  
incapable de payer elle-même, qu'est-ce  
que \$10,000 par année pour l'avantage  
d'avoir un nouveau débouché vers l'ouest ?  
C'est la multiplication des voies de com-  
munication qui fait une ville.

Sans le chemin de fer du Lac St-Jean,  
qui fournit à lui seul plus de la moitié de  
tout le trafic actuel du port de Québec, la  
Jetée Louise ne serait guère fréquentée  
que par les pêcheurs d'éperlan.

×

On lit dans un journal de Montréal :  
"The Canadian Cold Process Gas Co,"  
est le nom d'une compagnie à fonds limi-  
té, en voie de formation, qui a acquis les  
droits de patente d'un système connu sous  
le nom de "The Lawrence Gas Mixing  
and Atomising Process". Au moyen de  
se système qui peut être mis en usage  
avec une installation ordinaire à gaz, ou  
indépendamment si on le veut ; on affir-  
me qu'une lumière infiniment supérieure

au gaz de charbon, se consommant bien  
plus lentement, peut être produite pour  
les consommateurs, au prix de 60 cents,  
ou moins par mille pieds. Un modèle en  
opération, démontrant le procédé, a été  
exposé aux usines de la compagnie. Il  
paraît dépasser les espérances des proprié-  
taires.

"Les directeurs provisoires de la com-  
pagnie sont Robert Bickerdike, G.N. Du-  
charme, F. J. Freese, sénateur Ogilvie,  
Wm. Abbott, W. P. O'Brien et J. G.  
Ross. Leur bureau temporaire est au No.  
13, Sun Life Building."

Cette information intéressera tout par-  
ticulièrement les consommateurs québec-  
quois, qui continuent bravement à payer  
\$1.25 et \$1.75 pour leur gaz de chauffage  
et d'éclairage.

+

Un agent supérieur d'une compagnie  
d'assurance de cette ville nous fait  
remarquer, dans l'article que nous avons  
reproduit la semaine dernière du *Hard-  
ware and Metal Merchant*, un passage qui  
lui paraît injuste pour les assurances en  
général.

Notre confrère avait, d'après le dernier  
rapport du surintendant des assurances,  
fixé à 69.45 le pourcentage des pertes payé  
par rapport aux primes touchées de-  
puis 26 ans par les 35 compagnies d'as-  
surance-feu opérant au Canada. En d'au-  
tres termes, ces chiffres paraissent établir  
que, pour chaque piastre reçue à titre de  
prime, les assurances n'ayant subi de  
perte que pour 69.45 cents, elles avaient  
réalisé un profit net de 30.55. Notre inter-  
locuteur nous fait remarquer que le *Hard-  
ware* a oublié de tenir compte du pour-  
centage des dépenses qui varie de 26 à  
32%.

La parole est au *Hardware*. Pour notre  
part, ce qui nous frappe, c'est qu'à en  
croire les statistiques officielles, près de la  
moitié des compagnies d'assurance sont  
en banqueroute depuis un quart de siècle.  
Il e'rai que ces statistiques sont tour-  
nées par les assurances elles-mêmes et  
qu'elles n'ont pas intérêt à faire croire  
qu'elles font fortune.

×

M. G. I. Barthe, un des vétérans de la  
presse canadienne, vient de conclure des  
arrangements qui lui permettent d'entre-  
prendre la publication régulière de son  
nouveau journal *l'Indépendance cana-  
dienne*, dont le numéro-prospectus avait  
paru l'hiver dernier.

Nous souhaitons une grosse clientèle  
d'abonnés au nouveau confrère. Son pro-  
gramme et l'originalité tout à fait sui-  
generis de sa rédaction sont bien calculés  
pour piquer la curiosité publique. Tous  
ceux qui pensent tiendront à savoir de  
quel bois se chauffe *l'Indépendance cana-  
dienne*.

M. Barthe a un autre titre puissant à  
l'encouragement du lecteur canadien. Il