

cette réflexion. "J'ai passé un ordre à X... mais Y est moins cher; j'annule ma commande à X et je la donne à Y."

En effet, le lendemain, la maison de X, reçoit la lettre suivante:

"Veuillez annuler la commande d'un char de fer en barres—ou de broche barbelée, selon le cas,— que j'ai donnée à votre voyageur la semaine dernière."

Après cela, le marchand se frotte les mains d'aise: il a fait une bonne affaire.

Il a fait une bonne affaire si le premier fournisseur consent à annuler l'ordre. Mais si, comme il en a absolument le droit, il ne l'annulait pas... l'affaire cesserait d'être bonne.

C'est un procédé absolument maladroit que d'annuler une commande dans ces conditions même si, à l'avance, le marchand est à peu près certain que son fournisseur accédera à sa demande sans trop récriminer. Le procédé est peu honnête aussi, un commerçant consciencieux ne l'emploie pas; il est engagé par sa signature au bas de l'ordre et sa conscience lui reprocherait de se soustraire à une obligation volontairement consentie.

Le fournisseur s'est engagé de son côté à lui livrer une certaine quantité de marchandises à un prix déterminé; que dirait le marchand-détaillier si, les prix de la marchandise venant à augmenter avant l'époque de la livraison, le marchand de gros lui écrivait: veuillez annuler votre ordre donné à notre voyageur la semaine dernière.

Il est incontestable que le marchand de détail obligerait le marchand de gros à faire les livraisons.

Il n'y a pas deux morales: une pour le marchand de gros et une pour le marchand de détail. La morale est une.

Le voyageur a cherché, nous l'avons vu, à faire ses affaires et celles de la maison qu'il représente. Il n'a pas conseillé ouvertement à son client d'annuler ses ordres précédents, mais il a manœuvré de manière à arriver à ce résultat.

Le voyageur a-t-il réfléchi qu'à une prochaine occasion sa maison et lui-même seront victimes d'une même annulation d'ordres? Non, sans cela, il aurait bien pris garde de lui suggérer des moeurs commerciales qu'il réprouve, si elles lui sont contraires, et qu'il favorise, si elles sont au détriment d'autrui.

Le marchand doit veiller à sa réputation, son crédit basé sur sa moralité sur son honorabilité en affaires est bien plus solide que celui basé sur son habileté ou sa position financière.

## THE GREENSHIELDS LIMITED

La "Gazette du Canada" donne avis de l'incorporation de The Greenshields, Limited, avec un capital de \$1,500,000, divisé en 15,000 actions de chacune \$100 et siège principal à Montréal. Les noms des incorporés sont: Edward Black Greenshields, George Brown Fraser, Edward Charles Barry Fetherstonhaugh, George Lightall Cains, tous de Montréal et Eliza Brodie Greenshields, épouse de Edward Black Greenshields.

L'objet de la compagnie est d'acheter, vendre, importer et manufacturer tous articles propres au commerce de marchandises sèches en général et d'opérer dans toute l'étendue du Canada et ailleurs; d'acquérir le commerce de la maison S. Greenshields, Son & Co. à Montréal et ailleurs, la clientèle, le stock et toutes autres propriétés; ainsi que les intérêts que la dite firme S. Greenshields Son & Co. possède dans la Greenshields & Company, Limited, de Vancouver, C. A., et tout stock qu'elle détient ou possède d'autres compagnies, etc.

## LA SARDINE EN BRETAGNE

Il y a en ce moment, dans la région qui s'étend de Brest à la frontière du Morbihan, 100,000 personnes: hommes, femmes, enfants, qui meurent littéralement de faim. Cette population vit habituellement de la pêche de la sardine. Cette année, la sardine ayant émigré, ces ressources font défaut et c'est une misère absolue, inexprimable.

Même dans les bonnes années, la vie des pêcheurs bretons est des plus modestes.

Autrefois,—il n'y a pas bien longtemps encore,—un patron sardinier pouvait gagner \$300 nets dans sa saison et il pêchait moins. Aujourd'hui par suite de la baisse des prix avec une quantité de poisson triple et quadruple, la plupart sont en déficit. Quant aux hommes d'équipage, celui qui, en cinq mois de fatigue et de privations, touche \$80, s'estimera parmi les privilégiés.

Le bateau revient à \$400 tout gréé. Il a deux mâts, la misaine inclinée et mesure ordinairement 28 pieds de l'avant à l'arrière. Il peut tenir dix ans. Ce sera donc \$40 à prélever annuellement par son amortissement. Plus dispendieux est le renouvellement des filets. Chaque patron doit en posséder une vingtaine de modules divers, entre 46 à 75 millimètres au tour de maille, car le moule de la sardine varie rapidement. Le coût de ces filets est de \$14 à \$22, suivant la maille. Quand le marsouin, le thon ou le pescq-Craz, grands chasseurs de sardines, se mettent dans un filet ils en font une loque qu'on ne peut plus réparer. Tous les ans, grâce à eux, on doit rempla-

cer deux ou trois filets, souvent quatre.

La grosse dépense, c'est surtout l'appât, la rogue.

La rogue dont l'âcre odeur incommode quiconque visite un port sardinier, est une préparation empruntée aux ovaires et aux intestins de la morue. La meilleure rogue vient de Bergen, en Norvège. Elle se vendait \$8 à \$10 le baril: elle est montée à \$26.

Chaque bateau, dans sa saison de pêche, use au moins 20 barils. On juge de la dépense totale. S'il faut \$4 de rogue pour prendre 10,000 sardines, à 60c le mille, on voit ce qui restera au patron pour l'amortissement du bateau et des filets. Certains jours, il jettera ces mêmes \$4 de rogue sans ramener un poisson. C'est un désastre.

Les moeurs de la sardine ne nous sont que très imparfaitement connues. Comment et dans quels fonds fraie-t-elle? On l'ignore ou à peu près. Va-t-elle l'hiver au Sud comme le sprat, qui descend, à cette même époque, des mers du Nord et cherche sur notre littoral des eaux moins froides?... Emigre-t-elle vers l'Espagne, pour revenir en Bretagne à la belle saison? Ou gagne-t-elle simplement le large, sur les mêmes latitudes, afin d'y trouver une mer plus profonde? Autant d'hypothèses.

La nature des eaux, la croissance du poisson, modifient très vite sa qualité comme son volume. Industriels et marins s'accordent pour expliquer la supériorité comestible de la sardine bretonne par l'alimentation meilleure qu'elle reçoit sur la côte où, pendant six mois, la rogue est dépensée à profusion; en outre, des rivières d'huile coulent des usines et rendent la chair plus grasse.

Un fait incontesté, en tout cas, c'est que la sardine n'aime que les eaux tempérées.

La pêche commence dès les premières semaines de juin, arrive à Port-Louis, à Concarneau, à Douarnenez. Vers le début de l'automne, quand la mer devient plus houleuse, la pêche "lourdit" puis elle cesse à la mi-novembre.

L'arrivée des bancs est annoncée d'abord par les nouvelles reçues du Sud. Aussitôt chacun prépare ses filets, gonflonne son bateau. Puis on aperçoit les guillons, les mouettes et les longs-dos tournoyant sur la mer avec mille plongeurs. Alors on prend le large, pour "tâter" la première sardine.

Il faut quelquefois "mouiller" plusieurs filets avant de connaître le module du poisson. La sardine, en effet, ne se capture pas au chalut ou à la senne. On emploie pour elle des filets plans et rectangulaires, mesurant environ 50 pieds de long sur 10 à 12 de large, munis de lièges à la bordure supérieure, de plombs en bas. On immerge le filet à l'arrière