

de 10 centins qui sert à peser la quantité de thé à infuser dans chaque tasse. L'expert, bien loin de procéder comme la ménagère qui mesure son thé à la cueillère ou à l'œil, suit une méthode exacte, minutieuse et toujours la même. Après avoir mis sa bouilloire sur le feu, il ne faut pas la négliger et laisser bouillir l'eau, jusqu'à ce qu'une partie en soit évaporée, mais il faut la verser sur les feuilles mises d'avance dans les tasses, dès qu'elle a atteint le point d'ébullition. L'eau qui a bouilli, pendant plusieurs minutes, devient fade et insipide à cause de l'oxygène qu'elle a perdu et ne donne par conséquent qu'une infusion sans saveur.

Pour cette raison aussi on doit toujours, après chaque opération rincer la bouilloire, surtout si on y a laissé de l'eau qui a déjà bouilli. Après avoir infusé le thé, il ne faut pas attendre plus de 7 ou 8 minutes pour le verser; ce temps en effet est amplement suffisant pour en développer toute la saveur. L'amertume qui provient d'une infusion trop prolongée est très désagréable à un palais exercé. Lorsqu'on désire garder une infusion plus longtemps, il est nécessaire de la transvaser dans une autre théière, préalablement chauffée, rejetant, bien entendu les feuilles qui n'ont plus de valeur. Après avoir obtenu par ce procédé une infusion parfaite, il faut observer la couleur qui doit être d'une nuance riche, claire et dorée pour les thés verts de Chine, de Ceylan et de l'Inde, d'un jaune pâle pour les meilleurs japonais, d'un brun clair pour les thés noirs de Chine, de Formose et de Ceylan, qui est la couleur respective des bons thés. On doit aussi aspirer son odeur qui est un indice significatif de sa qualité. Dans les thés noirs de Chine, des Indes et de Ceylan, il faut considérer particulièrement la richesse d'arôme et la saveur, vu que chaque district donne à son produit un goût particulier. Ce n'est qu'après avoir considéré tous ces attributs et l'apparence de la feuille que le connaisseur porte son jugement et fait son choix. Observons qu'en goûtant un thé, il ne faut pas l'avaler, ce qui détruirait temporairement la subtilité du goût. Les thés de choix de n'importe quelle sorte sont bien faits et ont du style, chacun, suivant la forme particulière à son espèce.

Je termine, messieurs, cette conférence déjà trop longue, par un conseil. Vous, commissaires, qui aspirez à devenir marchands, vous devriez porter une attention toute spéciale à cette branche de votre commerce, afin de devenir capables de juger les thés par vous-même, sans être obligés d'avoir recours à vos clients, ou de les acheter simplement sur l'apparence. Cette connaissance exacte vous permettra d'assurer l'uniformité de votre marchandise et d'acheter toujours la même qualité, ce qui est très important pour conserver la clientèle. Quant un thé joint à l'apparence une belle liqueur, il a certainement droit à votre préférence, mais entre des thés qui ne possèdent que l'une ou l'autre de ces qualités, choisissez de préférence celui qui produit le bon goût et la qualité dans la tasse, ce à quoi les consommateurs sont sensibles, et vous verrez que les résultats seront toujours satisfaisants.

De plus, s'il est très raisonnable, messieurs, que vous ayez confiance dans les maisons avec lesquelles vous faites affaire, je vous recommanderai d'être néanmoins des acheteurs indépendants et d'éviter les préférences et les partialités. Un bon acheteur fixe ses commandes d'après le mérite de la marchandise, sans égard pour la maison qui les offre. Enfin, une considération qui ne manque pas d'importance est celle de la quantité de stock qu'il convient d'avoir. Malgré le plaisir qu'on trouve d'étonner ses voisins ou ses concurrents par la grande quantité de boîtes de thé qu'on achète à la fois, croyez-moi, messieurs, et acceptez ce conseil, qu'on ne trouvera pas

intéressé, qu'à la longue et en définitive, il est beaucoup mieux de n'acheter que selon ses besoins et de répéter l'achat aussi souvent qu'il devient nécessaire, sans se préoccuper de ce qu'en pensera votre voisin. La compétition est assez grande aujourd'hui que les maisons de commerce apprécient les plus petites commandes.

E. D. MARCEAU.

CAISSE NATIONALE D'ECONOMIE

Nous publions ailleurs le compte rendu de l'assemblée annuelle de la Caisse Nationale d'Economie qui est entrée le 1er Janvier 1902 dans la quatrième année de son existence.

Nous avons dit, lors de sa fondation, qu'on ne saurait trop encourager les institutions de prévoyance basées sur la mutualité, dirigées avec économie, administrées sagement et ne promettant aux intéressés que ce qu'elles peuvent réellement leur donner.

La Caisse Nationale d'économie est une fondation de l'Association St Jean-Baptiste qu'elle complète. Par le taux peu élevé des contributions mensuelles (25 ou 50c. suivant la classe) elle met à la portée de tous l'assurance d'une pension de retraite après 20 ans de présence.

Les frais d'administration et de gestion sont prélevés sur une contribution annuelle de \$1.00 par membre. De sorte que toutes les contributions mensuelles sans exception concourent à former le capital inaliénable de la Caisse Nationale d'Economie sans que la plus petite parcelle soit détournée de sa destination.

Ce sont les intérêts de ce capital qui forment le fonds de pension à distribuer annuellement aux membres faisant depuis vingt ans partie de la Caisse Nationale d'Economie.

Chaque année, pendant 20 ans, les intérêts des sommes versées par les membres vont s'accumulant et augmentant le capital qui servira au paiement des pensions.

La Caisse Nationale d'Economie ne promet pas de payer une somme fixe annuelle à ses pensionnaires, elle s'engage uniquement à partager les intérêts annuels que produit l'avoir social. C'est en quoi elle se montre sage et prévoyante.

Nous engageons nos lecteurs à lire le rapport d'autre part, ils y verront que la Caisse d'Economie place ses fonds d'une manière sûre et avantageuse.

Il reste encore à la maison Hudon & Orsali quelques centaines de boîtes de Raisins de Valence en layers, de la récolte de 1900, qui sont offerts au prix extrêmement avantageux de 4c la livre.



Mercredi, 19 février 1902.

On nous informe que le prix des diverses espèces de poissons a haussé dans des proportions notables aussitôt qu'il a été connu que les prescriptions concernant l'abstinence du carême seraient appliquées dans toute leur rigueur. Comme c'est une marchandise qui est d'un débit plutôt difficile en dehors de ce temps-ci, les marchands hésitent généralement à en faire de trop forts stocks, dans la crainte qu'il leur en reste en magasin, comme c'est arrivé certaines années où il a été permis de faire un usage plus considérable d'aliments gras. Quoi qu'il en soit, le marché est encore assez bien approvisionné, bien qu'on éprouve quelque appréhension pour les semaines à venir. Nous avons remarqué que les marchands détailliers ont pris, cette année, un soin particulier pour leur assortiment de tout ce qui concerne les exigences de la quarantaine; il y a choix dans la qualité, le prix et la variété, et le tout est présenté dans des conditions de bonne apparence et de propreté qui indiquent le souci de plaire au consommateur. C'est ainsi, du reste, que les bons établissements de commerce font et conservent leur réputation. Le temps n'est plus où les choses se faisaient à la bonne franquette; aujourd'hui, les goûts du public sont plus difficiles à satisfaire, et le succès va aux marchands qui savent tenir compte de ces dispositions des consommateurs.

L'état général du commerce est calme. Nous sommes dans une période où il serait téméraire de compter sur un fort achalandage parce que la saison ne s'y prête point. Grâce, cependant, à la douceur de la température, il y a eu une certaine animation cette semaine, dans la vente d'objets et vêtements de printemps. Ainsi, par exemple, les chapeaux de feutre ont été en grande demande, et les marchands qui avaient eu la précaution d'étaler les nouvelles modes ont fait de bonnes affaires.

La Chambre de commerce a commencé la série de ses séances mensuelles, au lieu des séances trimes-