

quer le même principe que celui qui détermine le plongeon du poisson dans l'eau avec la rapidité de l'éclair. La simple courbe de son corps en un mouvement de serpent en fait un levier animé, chaque écaille poussant le poisson en avant. Et c'est cette ondulation du corps qui fait la propulsion bien plus que les nageoires.

M. Gresham, qui a donc basé la construction de son navire sur ces observations, a la conviction que son bâtiment surpassera en vitesse les propulseurs des autres navires.

.

Un économiste allemand publiait naguère une statistique établissant que la Russie était entre toutes les nations celle dont la population augmentait le plus rapidement : celle-ci aura doublé dans quarante-cinq ans.

Pour arriver au même résultat il faudra à l'Allemagne soixante-cinq, à l'Autriche Hongrie soixante dix, à l'Angleterre quatre-vingts, à l'Italie cent dix années. Mais la France n'aura doublé sa population que dans une période de huit cent soixante ans, si toutefois l'augmentation annuelle se maintient jusque-là dans la même proportion qu'aujourd'hui, ce qui, malheureusement, n'est pas probable, puisqu'elle accuse une tendance à diminuer.

La perte de l'Alsace-Lorraine avec 1,200,000 habitants est, peut-être, au point de vue de la puissance nationale, un fait moins regrettable que l'insignifiante augmentation annuelle de la population. Pendant les cinq dernières années la population de l'empire allemand s'est accrue de trois millions d'âmes tandis que celle de la France n'augmentait que de 175,000, et encore cette augmentation était-elle due en partie à l'immigration étrangère.

.

Il a fallu à la H. J. Heinz Co. de Pittsburg, Pa. deux années entières pour obtenir, en faveur de ses produits, la clientèle de l'Hôtel Cécil à Londres, Angleterre. Cet établissement est le centre de réunion des américains voyageurs.

La méthode ordinaire pour obtenir, dans un établissement, l'entrée de marchandises quelconques, consiste, dit-on, à faire des cadeaux substantiels à des subordonnés accessibles à ce genre d'arguments ; mais ce moyen, à côté d'autres désavantages, a celui de ne pas assurer une clientèle permanente. La maison Heinz a adopté une méthode nouvelle mais dispendieuse. Elle a obtenu l'assistance d'un gentleman occupant un rang élevé dans la société. Il devait vivre à l'Hôtel Cécil, ostensiblement en homme riche dépensant ses revenus.

Son rôle comportait la commande, de temps à autre, de quelques uns des produits de Heinz, sans trop d'insistance, en déclarant qu'il aimait extraordinairement leur saveur délicate à une autre occasion, il posa la question : " Y aurait-il objection à ce que, comme vous ne paraissiez pas avoir ces marchandises, vous me serviez celles que je me procurerais à mes frais ? " Il n'y avait pas d'objections, de telle sorte qu'à l'occasion, quelque produit de Heinz figurait sur la table de ce gentleman, et comme ce dernier avait un grand nombre d'amis, fréquemment ces amis entraient à l'Hôtel Cécil et par leur entremise, la demande des produits de Heinz était créée, à tel point que, finalement, le gérant de l'hôtel se trouva obligé d'en commander un assortiment.

Le gentleman en question resta deux ans à l'Hôtel Cécil avant de voir figurer ces produits sur les livres, au nombre des approvisionnements réguliers. Maintenant les commandes sont importantes et se renouvellent souvent.