

L'affaire vint à être connue du surintendant, qui, étant un homme de décision et ayant en outre une pointe de philosophie, fit paraître un ordre bref, indiquant que l'ouvrier entreprenant et le contre-maître auraient à échanger leurs situations réciproques. L'ancien contre-maître prit-il la place inférieure et travailla-t-il sous les ordres d'un homme dont il avait été le supérieur? Eh bien! c'est exactement ce qu'il fit. Il était assez grand pour avaler la pilule. Il renfonça sa bile, ne dit pas un mot, mais se présenta le lendemain en blouse et en pantalon de travail et se mit à l'ouvrage sous les ordres de l'homme envers qui il avait été injuste.

Il travailla avec diligence, avec calme et de bonne grâce. Trois jours après, ces hommes qui jusqu'alors s'étaient à peine regardés, se rencontrèrent face à face. Le contre-maître actuel dit à l'ancien contre-maître: "Bill, mon salaire a été augmenté de cinquante dollars par mois, le vôtre a été diminué d'autant. Je vois que vous cherchez à me rendre ma position facile, et vous savez sûrement que je ne vous chercherai pas de difficultés — nous partagerons nos salaires également," et il lui tendit la main. Les yeux de l'autre se remplirent de larmes. Chacun d'eux avait gagné la partie.

Le nouveau contre-maître reçut l'aide donnée de bon coeur de l'ancien. Ils travaillèrent ensemble comme s'ils ne faisaient qu'un et chacun doubla sa valeur aux yeux de la compagnie. L'homme qui avait été rétrogradé donna ainsi à l'atelier une leçon d'obéissance qui fut d'une grande efficacité parmi les deux mille ouvriers qui y étaient employés. Il ne laissa jamais échapper une plainte.

Un an après, le surintendant devint président de la compagnie, qui lui laissa le choix de son successeur. Qui choisit-il? Il choisit l'ancien contre-maître qu'il avait rétrogradé. L'homme qui sait se soumettre aux ordres donnés et qui est animé de l'esprit d'obéissance est sûr d'arriver. Celui qui ne sait pas obéir n'a pas le droit de commander.

LES THÉS SUR LES MARCHÉS PRIMAIRES

MM. Dodwell & Co. Ltd, rapportent de Colombo, à la date du 22 juin:

Thé noir.—2,116,322 lbs. ont été cataloguées dont 1,614,961 lbs. ont été adjugées.

La qualité des thés offerts n'est pas en amélioration sur ceux de la semaine précédente et les prix en général ont été très fermes, tous les thés ont eu une demande excessivement bonne. Les sortes ordinaires à moyennes se sont bien vendues aux prix de la semaine dernière, les brisures de fine à très fine liqueur ont été bien recherchées et en de nombreuses occasions ont été cotées plus

cher. La caractéristique du marché a été la forte demande des acheteurs Russes pour les envois des Pekoes et Orange Pekoes plus fins et savoureux. Bien qu'occasionnellement irréguliers les prix ont été généralement beaucoup plus élevés pour ces thés.

Thé vert.—Sur 94,769 lbs. offertes il en a été vendu 67,854 lbs. à des prix légèrement plus faciles.

Le prix moyen à la vente du 14 juin a été de 32 1-2c. [correspondant à 16 1-2c. de notre monnaie canadienne] comparativement à 30 1-2c. [correspondant à 15 1-4c.] pour la vente précédente et à 34c. [équivalent à 17c.] pour la vente correspondante de l'an dernier.

Les expéditions sur le Royaume-Uni à date ont été de 6 1-2 millions de lbs. en chiffres ronds.

Thés du Japon.—Le rapport de MM. Hellyer & Co., daté de Yokohama le 28 juin dit.

Depuis notre dernier rapport les affaires ont été très modérées, la continuation d'une mauvaise température ayant empêché la préparation de thés nouveaux.

Les envois de paquets représentant la deuxième récolte des thés n'ont pas encore commencé à arriver, mais on craint que la récolte soit adversément affectée par la température. Les ventes à ce port sont maintenant de 75,500 piculs contre 113,000 à même date l'an dernier.

À Kobé également les affaires durant les deux dernières semaines ont été restreintes par suite de fortes pluies continues, le volume des affaires transigées à cet endroit depuis le 7 courant se monte à 23,000 piculs faisant un total à date de 44,000 piculs contre 66,000 l'an dernier.

On cote: qualités ordinaires, de 21 à 27 yens; qualités moyennes, de 28 à 35 yens; qualités fines, de 37 à 43 yens; qualités de choix, 45 yens et au-dessus.

Un mot au sujet des conserves de pois

La puissante Simcoe Canning Co. qui possède et opère la Canadian Cannery, Limited, vient justement de terminer l'emballage des pois pour cette saison.

La récolte a été abondante et la qualité cette saison est plus qu'excellente.

Pour donner une idée de ce que cette seule usine a produit, voici son emballage de chaque jour, l'un dans l'autre, a été de 60,000 à 84,000 boîtes de pois chaque jour, sans compter de fortes quantités d'autres conserves. 84,000 boîtes de pois a été sa plus haute production dans une journée, pour cette seule ligne.

Il ne semble pas que cette année le pays doive souffrir d'un déficit en Pois, bien que leurs bas prix et leur qualité extra fine doivent sans aucun doute stimuler la consommation.

L'annonceur sage, non seulement profite de sa propre expérience, mais, aussi bien, de celle des autres annonceurs.

MM. L. Chaput, Fils & Cie, ont en stock un assortiment complet de Pruneaux de Californie, en boîtes de 25 lbs. Comme elles sont rares dans le marché, les clients feront bien de faire leur approvisionnement.

M. B. Coloridi, voyageur de commerce de la Société des Propriétaires Vinicoles, J. G. Monnet Cie, de Cognac, arrivera à Montréal, à la fin de la semaine par le steamer Victorian. M. Coloridi partira immédiatement avec M. R. Carignan, de la maison B. O. Béland, pour les principaux centres du Canada, où il visitera la clientèle de son importante maison.

La maison B. O. Béland reçoit actuellement d'Europe de grandes quantités de produits alimentaires, tels que: Vermicelle, Macaroni, Petits Pois, Haricots Verts, Champignons premier choix, Chocolat, ainsi que des Vins et Liqueurs de toutes sortes.

Cette maison reçoit aussi de grandes consignations d'Eau Minérale Française, des Sources Romaines; cette eau se vend en bouteilles, demi-bouteilles et quarts de bouteille, [split].

La maison L. Chaput, Fils & Cie, a reçu en magasin cette semaine, une consignation des marchandises suivantes: Crosse & Blackwell, C. & E. Morton, Rowat & Co., marinades, marmelade, olives, etc. Pâtes alimentaires de Brusson Jeune, Villemur, France. Huiles d'Olives française en estagnons d'un gallon et demi-gallon, de Vercherin et Cie, Nice.

Epiceries et odeur d'huile

Il n'est que naturel que les clients des épiciers s'objectent à ce que leurs achats soient gâtés par l'odeur de l'huile. Avec les réservoirs à huile vieux style, il était presque impossible d'empêcher l'huile de se répandre sur les mains et par là de souiller tous les articles manipulés après le remplissage du bidon d'huile. Vous n'avez pas toujours le temps de laver vos mains, quand votre magasin est plein de monde. Le Réservoir à huile Bowser, à mesure automatique, débarrasse la vente de l'huile de cet inconvénient désagréable. Le bidon du client est placé sous la pompe, ou suspendu sous l'orifice; un coup de manivelle et la mesure exacte est donnée — pas un point au-dessus ou au-dessous de la mesure, mains parfaitement propres, plancher propre et réservoir propre. Le réservoir peut être placé entre des sacs de café et de farine, et il n'y aura pas le moindre danger de contaminer ces articles d'épicerie.

L'annonce de S. F. Bowser & Co., les manufacturiers brevetés de ce réservoir, paraît ailleurs dans ce numéro.

Le moment est venu de se préoccuper des approvisionnements pour l'automne. Les sirops contre la toux et les affections des bronches et des poumons auront avant longtemps une forte demande. Parmi ces sirops, le Sirop de Goudron et d'Huile de Foie de Morue "Nectarol" est un de ceux qui auront le plus de ventes; il ne faut donc pas oublier de le mettre en stock sans trop tarder. La maison A. Robitaille & Cie, 354 et 356 rue St-Paul, Montréal, en est le distributeur dans la province de Québec; écrivez-lui pour prix et conditions.