

Un pont tournant : On vient de construire aux Etats-Unis, sur la rivière Connecticut, à Middletown, un pont tournant remarquable sous le double rapport de ses dimensions exceptionnelles et de son mécanisme moteur, actionné électriquement.

Il mesure 300 mètres de long sur 7 m. 85 de large et sa travée mobile a une longueur de 185 mètres qui, croyons-nous, n'avait jamais encore été atteinte. Cette portée considérable était imposée, d'ailleurs, par les nécessités de la navigation et la largeur du fleuve en cet endroit, où l'influence de la marée se fait assez fortement sentir.

Les quatre travées fixes et la travée tournante sont entièrement en acier dur. Celle-ci repose, vers le milieu de la rivière, sur une pile de quatre mètres de diamètre, par l'intermédiaire de soixante-trois galets métalliques. C'est dans le pivot central que débouchent les fils électriques qui amènent le courant nécessaire pour faire tourner cette masse énorme, dont le poids en porte-à-faux dépasse 130 tonnes.

Quatre moteurs, d'une puissance de vingt-cinq chevaux chacun, et pouvant être mis en marche simultanément ou séparément, suivant les besoins, permettent d'effectuer la manœuvre d'ouverture et de fermeture du pont en quatre vingt-quinze secondes exactement.

**

Un office de renseignements douaniers : On lit dans le *Handels Museum* : "L'Union centrale des industriels allemands à Berlin s'occupe actuellement de la création d'un office spécial destiné à fournir des renseignements en matière douanière. L'idée de cette création émane de l'Union des industriels du district de Cologne. L'union centrale a déjà répondu jusqu'à présent à de nombreuses demandes de renseignements sur les douanes, mais on tient pour certain qu'avec les innovations en perspective dans la politique douanière allemande, la demande de renseignements va se multiplier, d'où la nécessité de ce nouvel office."

**

La déconfiture du *trust* de l'acier : On s'effraie beaucoup du *trust* de l'acier aux Etats-Unis. Une importante revue américaine, la *North American*, estime qu'on a tort et que le *trust* de l'acier finira par une catastrophe financière gigantesque. Ils'efforce de le démontrer en disant : "Nous avons une industrie quelconque valant, je suppose, 50,000

dollars. Elle entre dans une combinaison industrielle et cela suffit pour qu'immédiatement sa valeur soit portée à 150,000 dollars au moins sur le papier. On émet des actions, des actions, des obligations et alors que le propriétaire de l'usine avant qu'elle ne soit entrée dans un *trust*, n'aurait pas trouvé à contracter un emprunt de 10,000 dollars gagé sur elle, cette même usine, à laquelle rien n'a été modifié, sert de base et de garantie à une émission de 60,000 ou de 70,000 dollars d'obligations."

Une réaction ajoute notre confrère américain, est à prévoir le jour où les établissements financiers se rendront compte de la situation :

"Une propriété ne peut pas valoir un jour 50,000 dollars et 150,000 le lendemain, simplement parce qu'un groupe d'hommes, quelque importants qu'ils soient, en ont décidé ainsi."

Il paraît, en outre, qu'un mouvement se produit parmi les grands consommateurs d'acier tendant à construire des usines pour leur propre consommation. C'est ainsi que l'on télégraphie au *Daily Telegraph* que la Compagnie des Chemins de fer de la Pennsylvanie a acquis le contrôle de la *Pennsylvania Steel Co* en prévision de la hausse de l'acier et, par conséquent, des rails dont la Compagnie achète annuellement de grandes quantités.

Il se pourrait donc bien que la revue américaine ait vu juste et que tout se terminât par un krach.

**

Le record de la vitesse : Un "bill," soumis actuellement au Parlement anglais, demande l'autorisation de faire construire, de Londres à Liverpool, un tramway à un seul rail qui filerait 200 kilomètres à l'heure. Les ingénieurs déclarent même qu'en construisant la voie en ligne droite, on pourrait atteindre une vitesse supérieure.

Avec un monorail de cette sorte, on pourrait aller, si le tunnel sous la Manche était percé, en quatre heures de Londres à Paris.

**

Pour préserver de l'oxydation les câbles métalliques qui sont placés dans l'eau ou sous terre on les enduit d'un mélange bouillant de 35 parties de chaux et de 65 parties de goudron.

Les câbles exposés à l'air sont préservés de l'oxydation par un enlèvement composé de graphite et de suif. Ce dernier peut-être remplacé par de l'huile de lin ou du goudron.

LA "PAROLE D'HONNEUR"

Un confrère américain fait remarquer que jamais, ou presque jamais une promesse sur l'honneur entre commerçants particuliers de maintenir le prix sur certaines marchandises n'est tenue ; et cependant, de nouvelles ententes se font tous les jours, sans doute parce que rien n'est plus facile que de les rompre. Dans une entente semblable les commerçants s'entendent et s'engagent sur leur "honneur de gentilhomme" à ne pas vendre au-dessous d'un prix déterminé et convenu. De pareilles conventions se brisent comme un fétu de paille. Il y a bien des manières d'é luder les conventions "d'honneur" sans paraître le faire. Dans une localité quatre grandes maisons opèrent dans une même ligne ; trois d'entre elles firent une entente dernièrement de maintenir "sur l'honneur" le prix d'une marchandise à un certain chiffre. Un jour ou deux après la conclusion de cette entente, le vendeur de l'une de ces trois maisons s'en vint chez un jobber et l'informa de l'entente en lui faisant connaître le prix convenu. "Bien, dit le jobber, mais je ne puis payer ce prix, il me faut telle quantité de vos marchandises—c'était un gros ordre—et je ne veux pas payer plus de tel prix. Le vendeur exprima ses regrets de ne pouvoir couper le prix, mais en même temps il tirait des plans pour obtenir la commande au prix fixé par le jobber. La différence entre le prix combiné et celui offert par le jobber était très approximativement de \$10 et le vendeur en fit la remarque au jobber. Après avoir réfléchi un moment : "Je ne puis, dit il, casser le prix, mais je vous parie \$10 que vous ne me donnez pas l'ordre au prix de la combine." Le jobber sourit dans sa barbe et tint le pari. Immédiatement il donna l'ordre, gagna le pari que le vendeur payait sans sourciller. Les marchandises furent ostensiblement vendues et facturées au prix plein de la combine. Cependant il avait été coupé intentionnellement au moyen du pari et l'engagement "d'honneur" mis en pièces de propos délibéré.

Les apparences étaient sauvées mais la parole d'honneur du commerçant ?....

Si ceux accoutumés à l'emploi des thés du Japon voulaient essayer un paquet de Thé vert, feuille naturelle, non coloré de Ceylan "Salada," ils se convertiraient immédiatement à son usage constant, parce que c'est un thé de beaucoup supérieur comme force, arôme, pureté.