

Tehiflik: ce yoghourt avait une réputation bien méritée à Constantinople et se vendait toujours à un prix supérieur. On le fabriquait exclusivement avec du lait de brebis provenant des fermes d'Oumourdja, Eregli, Seimen, Papsli, comptant environ 8,000 têtes fournissant journalièrement 2,000 ocques de lait.

Ce lait, transporté dans des espèces de dames-jeannes en cuivre à large panse et à col étroit, était contrôlé à son arrivée, précaution indispensable pour prévenir toute addition d'eau, et versé aussitôt dans des récipients, aussi en cuivre, beaucoup plus larges que hauts et pouvant contenir de 500 à 600 litres. Dès qu'un chaudron était à peu près plein, on allumait le feu et, sitôt que le lait laissait échapper un peu de vapeur, un ouvrier armé d'une large spatule à long manche lui imprimait un mouvement de rotation qu'on n'arrêtait qu'à la fin de l'opération. Le lait constamment travaillé était maintenu à une température variant de 80 à 90 degrés pour empêcher l'ébullition et restait sur un feu modéré jusqu'à ce que l'évaporation l'eût réduit d'un tiers.

A ce moment, des ouvriers munis d'arrosoirs puisaient le lait du chaudron et allaient le verser dans des plats en fer blanc contenant environ cinq litres, mais n'ayant que 7 à 8 centimètres de profondeur. Au-dessous de chaque plat, un autre ouvrier distribuait quelques petits morceaux de braise afin de retarder le refroidissement; puis, lorsque la croûte supérieure était formée et que la température du liquide était sensiblement abaissée, de moitié environ, un autre ouvrier armé d'une seringue injectait dans chaque plat quelques grammes de levure provenant d'un yoghourt déjà aigri.

Peu de temps après, la masse en se refroidissant ne formait qu'un corps presque solide, et après 4 ou 5 heures, les plats étaient chargés dans une barque à voile qui partait tous les soirs vers neuf heures et arrivait à Constantinople de bon matin, si le temps était favorable, ou 24 heures après, s'il n'y avait pas de vent.

J'ai entendu dire bien souvent que la croûte beurrée qui forme une couche de deux millimètres au-dessus du plat était obtenue par une addition de suif; c'est là une grave erreur. Il est vrai que ce qui contribue à l'accréditer c'est que souvent, en effet, cette couche de beurre a un goût suifé très prononcé, mais cela tient exclusivement à la race des brebis qui ont fourni le lait. La brebis d'Europe à petite queue et à chair excellente produit un lait très gras et sans goût, tandis que la brebis d'Asie de la race de Caramanie, dont

la chair a un bouquet déplorable pour nos palais d'Européens, donne un lait très suifé dont naturellement se ressent le yoghourt et surtout sa crème. Donc, si la couche supérieure a un goût de suif très prononcé, on peut être certain que le yoghourt vient de la côte d'Asie — quoiqu'il ait été vendu comme *Silivri-yoghouri* — et qu'il ait été fabriqué avec le lait de brebis à grosse queue.

Ces grandes fabriques ne préparent le yoghourt que pour la consommation de Constantinople, mais on peut dire qu'il n'y a pas une famille dans les villages de l'intérieur qui ne fasse elle-même celui dont elle a besoin. On trouve aussi à Constantinople, et dans quelques centres, de petits bols contenant de 250 à 300 grammes de yoghourt préparé par les laitiers de la ville ou dans les petits villages des environs; ce yoghourt est généralement fabriqué avec du lait de vache mêlé à celui de buffonne.

J'ai indiqué la façon de procéder des grandes fabriques; lorsqu'on opère sur de petites quantités, la préparation est absolument la même, toutes proportions gardées.

Je laisse maintenant à la médecine le soin de déterminer les propriétés thérapeutiques du yoghourt qui n'est qu'un lait condensé et plus ou moins acide suivant que sa fabrication date d'un ou de plusieurs jours.

C. DE RAYMOND.

(*Le Moniteur des beurres et aufs.*)

AUX MARCHANDS DE LA CAMPAGNE

Conseils d'un commis-voyageur à un de ses clients

Un commis-voyageur en tournée entre un jour chez un marchand de la campagne, de ses clients. Ce marchand était un homme de progrès. Après avoir prié le voyageur de s'asseoir et lui avoir offert un cigare, il amena bientôt la conversation sur le côté pratique des affaires: "Il est triste, dit-il, de voir nos meilleurs clients aller acheter à la ville des articles que nous leurs offrons à aussi bon marché, sinon à plus bas prix. C'est inquiétant pour nous, et cela nous cause un tort énorme; car ces achats se font en général au comptant, et l'argent comptant, c'est ce dont nous avons le plus grand besoin. Voyons, M. le voyageur, vous qui avez l'habitude de visiter de si nombreux magasins, ne pourriez-vous m'indiquer un remède à ce mal qui rend notre commerce à la campagne si peu profitable?"

"Dans un magasin, répondit le voyageur, il faut beaucoup d'ordre et de propreté. Pour qu'une marchandise se vende bien, il faut, en outre de sa bonne qualité, qu'elle soit propre, et bien disposée à la vue. Au lieu de suspendre, comme le font certains marchands, les marchandises contre les glaces mêmes de leurs vitrines, laissez toujours de l'espace pour y disposer des lumières. De cette manière, le public peut voir l'installation de

la vitrine et du magasin, quand il vient au village le soir pour chercher sa correspondance et acheter les menus articles dont il a immédiatement besoin. Un bon éclairage attire le public et l'invite à entrer. Peut-être allez-vous vous écrier sur la dépense supplémentaire qui découle d'un bon éclairage? Vous verrez bien vite que le profit réalisé compensera largement cette dépense.

"Regardez le marchand de la ville. Voyez comme il répand à profusion la lumière non-seulement dans le magasin même, mais aussi dans les devantures et à l'extérieur de celles-ci. Aussi la clientèle se porte vers son magasin si brillant de lumières.

"Oui, répond le marchand, je sais tout cela; mais à la campagne, nous n'avons pas de lumière électrique, ni de gaz; et l'éclairage au moyen de lampes à huile est impraticable, lorsque les lampes sont nombreuses. Ce que j'aimerais à avoir, c'est une bonne lumière blanche, qui permette de distinguer les couleurs; de cette manière, les femmes des cultivateurs pourraient venir faire leurs achats le soir, et nous garderions notre clientèle.

"Vous voudriez donc avoir la lumière à l'acétylène: c'est la seule qui répond à votre idéal.

"Non, monsieur, j'ai déjà vu de cette lumière. Elle était bonne, mais que de difficultés d'entretien! Les becs se bouchent, il faut les démonter trop souvent. A part cela, j'aimerais bien cette lumière.

"Vous n'avez donc pas vu le Générateur offert par la National Gas Co., de North Hatley, Qué. C'est le Générateur le plus perfectionné sur le marché. Il se nettoie sans difficulté, lave le gaz, brise ses bulles, l'assèche et le filtre. Le gaz est si pur et si froid, à sa sortie du générateur, qu'il ne salit pas du tout les brûleurs. J'ai eu l'occasion de voir ce générateur dans plusieurs magasins, où il donne entière satisfaction; d'autres marchands qui employaient les générateurs dont vous parlez tout à l'heure, les ont remplacés par le Générateur National, et en sont très contents.

En résumé, de la lumière à profusion et de bonne qualité: voilà ce qu'il faut dans un magasin. J'espère qu'à mon prochain voyage, je trouverai votre magasin ruisselant de lumière blanche, et que le chiffre de vos affaires aura augmenté en conséquence ainsi que vos profits."

Nous pensons que l'avis de ce voyageur mérite d'être suivi.

Nous venons d'avoir le plaisir de parcourir le nouveau catalogue, publié en janvier dernier par la "B. Greening Wire Company, Limited" de Hamilton, Canada. Ce catalogue industriel est, très certainement, un des plus complets, des plus suggestifs et des plus beaux que nous ayons vus. Les illustrations en sont superbes et il donne une idée parfaite de tout ce qu'on peut faire avec de la broche à notre époque. Ce livre par les prix qu'il donne, est d'un intérêt capital pour tous ceux qui font des affaires en quincaillerie. Cette maison envoie ce catalogue à tout quincaillier du Dominion qui en fait la demande. Si d'aucuns de nos lecteurs ne se sont pas encore procuré ce catalogue [pour eux indispensable] ils n'ont qu'à en demander un exemplaire à M. J. H. Hanson, 422 rue St-Paul, Montréal, et la "B. Greening Wire Company, Limited" se fera un plaisir de le leur envoyer.