

cédé pour rendre délicate et savoureuse la chair de l'oreille-de-mer.

Ce mollusque qui vit dans les eaux pu res et profondes de l'océan, se nourrit d'une nourriture propre, de sorte que sa chair est toujours pure et saine, supérieure sous ce rapport à celle des huîtres et des "clams," qui vivent près du rivage et dont la chair est souvent contaminée par des eaux sales et d'autres impuretés.

Les viscères de l'oreille-de-mer, au contraire de celles des huîtres qui doivent être avalées en entier, sont tout-à-fait séparées de la partie musculaire mangeable et peuvent être séparées d'un seul coup de couteau. Toutefois la chair simplement bouillie devient dure et calleuse, quel que soit le temps de la cuisson. Après de nombreux essais, un habitant de San-Francisco, M. J. W. Gayetty, découvrit un procédé de préparation rendant la chair de l'oreille-de-mer molle et succulente comme celle de l'huître. Il est maintenant le président d'une compagnie, munie de tout l'outillage nécessaire pour la préparation des conserves d'oreilles-de-mer. Cet établissement est situé à Cayucos, dans le comté de San-Luis Obispo, en Californie.

Pour la pêche des oreilles-de-mer, on emploie un grand nombre de bateaux spacieux, pouvant tenir la mer, dont chacun porte deux plongeurs Japonais; l'un plonge pendant trois ou quatre heures; et est alors remplacé par son compagnon. Le plongeur arrache des rochers sur lesquels elles vivent les oreilles-de-mer avec la mousse et les algues qui y sont attachées, les envoyant aussi rapidement que possible à la surface dans des paniers. Dans les circonstances ordinaires, un plongeur peut recueillir une tonne de ces mollusques dans une heure. Aussitôt que le bateau arrive à terre, les oreilles-de-mer, si on n'en a pas besoin immédiatement, sont jetées dans une grande auge pleine d'eau salée, dont le fond est arrangé de manière à imiter autant que possible le fond de l'océan. On les garde là jusqu'à ce qu'on en ait besoin à l'établissement de conserves.

La chair et le jus des mollusques subissent ensemble un traitement qui leur donne une saveur plus délicate que celle de l'huître. On peut faire frire les oreilles-de-mer, les faire cuire à l'étuvée ou en faire des beignets, tandis que le jus sert à faire une soupe excellente ou constitue un bon apéritif. Bien que la chair et le jus soient les portions les plus importantes de ce mollusque, aucune partie n'est perdue. Les viscères fournissent une colle de haute qualité et les écailles sont un produit commercial précieux. L'industrie des boutons de perle repose en grande partie sur la parure nacré qui garnit l'intérieur du coquillage, et avec laquelle on fabrique des boutons de manchettes, des manches de couteaux, des encriers, des bougeoirs et des objets de curiosité. C'est à ces usages qu'on emploie les coquillages sur les côtes du Pacifique et de l'Atlantique; on en exporte aussi en Europe et leur prix varie de \$30 à \$135 la tonne, suivant la qualité. Quelquefois on trouve des perles dans les coquillages d'oreilles-de-mer, et, quand cela arrive, une prime est payée au pêcheur. Les conserves d'oreilles-de-mer sont expédiées en grandes quantités en Chine et au Japon, où elles forment un article d'alimentation favori. Les oreilles-de-mer desséchées se vendent de 11 à 15 cents la livre. Les principaux hôtels et restaurants de San Francisco servent maintenant du "chowder" d'oreilles-de-mer comme plat régulier de leurs menus.

COMMENT ATTIRER LA CLIENTELE

Dans les bureaux d'un homme vendant l'assortiment nécessaire pour monter un magasin à des marchands entrant en affaires, il y a un tiroir rempli de cartes portant en caractères bien lisibles l'inscription suivante: "Faites que l'activité paraisse régner dans votre magasin."

Cette maxime s'applique spécialement au marchand de détail. La foule suit la foule. Le médecin, le dentiste, l'avocat, ou le commerçant qui paraissent avoir une clientèle soutenue sont ceux qui re-

cueillent la clientèle éparse, qui devient à l'occasion clientèle habituelle. Il peut se faire que les apparences seules au début conduisent le public à croire que le marchand fait de bonnes affaires.

Il peut se faire que le marchand se demande où il prendra l'argent nécessaire pour payer son loyer du mois suivant, et si le succès est toujours si difficile à atteindre pour le débutant; mais tout cela n'est d'aucune conséquence. Le public qui doit ou ne doit pas faire votre clientèle ne connaît pas la condition de vos affaires. Il ne peut en juger que par les apparences extérieures, et c'est ce qu'il fait, dit "Boot and Shoe Recorder."

Si le marchand semble prospère, c'est un bon signe. Le public n'aime pas être servi par un homme qui semble avoir besoin du prix de ses ventes pour s'acheter un nouveau costume, ou qui n'est pas d'une scrupuleuse propreté. Il est absolument essentiel pour le marchand que ses clients aient une confiance entière en lui, pour qu'il puisse se gagner leur estime et conserver leur clientèle. Pour gagner la confiance de quelqu'un, il est nécessaire que vous ayez l'assurance d'une individualité produite par un aspect affairé et une apparence générale prospère.

Après l'apparence de l'homme lui-même vient la question de celle du magasin. La valeur pour un marchand d'un magasin propre à l'aspect brillant est si universellement reconnue que ce sujet se passe de commentaires; mais il est une chose que le marchand peut faire avec profit. Il peut mettre dans son pupitre une carte portant les mots: "Ayez toujours l'air actif," et suivre cet avis à la lettre.

Le marchand, assis dans un magasin, les pieds sur le bord du comptoir, attendant que ses clients viennent à lui, n'est pas celui qui inspirera confiance à un acheteur. La vue d'un homme inoccupé crée immédiatement une mauvaise impression dans l'esprit du visiteur. Celui-ci pense naturellement qu'il est incompetent ou qu'il manque des qualités

Paris 1900!

GRANDS PRIX

St. Louis 1904!

Liège 1905!

Whisky de

DEWAR

"Le Whisky popularisé par la Qualité."