

Avoine.....Au-dessous de moyenne
Sarrasin.....Bonne.
Seigle.....Beau.
Pois.....Beaux.
Blé d'Inde.....Beau.
Patates.....Belles.
Récoltes Racines. Belles.
Tabac.....Beau.
Culture pour Silos Belle.
Fruits.....Au-dessous de moyenne

LE LOUP-MARIN A FOURRURE

Voici maintenant comment se fait la chasse. Nous avons vu que les jeunes loups-marins mâles qui pouvaient atteindre le rivage étaient repoussés vers l'intérieur par les vieux. Alors les chasseurs, armés de gourdins, se glissent entre ces jeunes loups-marins et le rivage pour leur intercepter le retour vers la mer, et à un signal convenu, ils les chassent devant eux pour les rassembler dans une espèce de parc où le choix et l'abatage des victimes ont lieu; on les assomme à coup de massue puis on les écorche et la peau est salée avec soin pour l'expédition.

En dehors de la peau, chaque animal peut donner encore environ un gallon et demi d'huile, mais on ne fait aucun cas de cette huile, attendu que sa forte odeur en rendrait le raffinage trop coûteux.

La valeur des peaux brutes varie de cinq à vingt-cinq piastres. Le nombre de loups-marins que l'on peut tuer par année aux îles Pribyloff est limité à 100,000, et moyenne les précautions imposées par les règlements, il n'y a pas à redouter l'extinction de l'espèce, pas plus et même moins que si l'on l'abandonnait entièrement à elle-même sans faire aucune chasse, car dans ce dernier cas il y aurait surabondance de mâles, ce qui amènerait des combats acharnés pour la possession des femelles, et la conséquence de ces combats serait la destruction d'un grand nombre de celles-ci avec les petits auxquels elles vont donner naissance. La chasse ainsi entendue, tout en étant une source considérable de profits, sert donc à maintenir de justes proportions entre les sexes.

Le territoire d'Alaska a été vendu en 1867 par la Russie aux Etats-Unis, et en 1870, les îles Pribyloff ont été louées par ceux-ci à une compagnie américaine *The Alaska Commercial Co* moyennant une rente annuelle de \$55,000 et une taxe de \$2.62 par peau. La même compagnie a aussi loué de la Russie le droit de pêche et de chasse des îles du Commandeur d'où elle tire environ 30,000 peaux par an. Les régions antarctiques en fournissent 50,000 et les côtes de la mer d'Okhotsk une dizaine de mille, soit en tout environ 185,000 valant un million et trois quarts.

Presque toutes les peaux de loup-marin prennent le chemin de Londres où elles sont travaillées; très peu se préparent à New-York. Les peaux ayant été débarrassées du sel par le lavage, on enlève les graisses en grattant avec le couteau, prenant bien garde d'endommager le tissu; on les lave, on les sèche modérément pour les replonger de nouveau dans l'eau et les nettoyer complètement au savon. On enlève ensuite tous les poils raides et longs qui cachent la fourrure veloutée; il faut qu'ils

soient emportés jusqu'à la racine et non rompus. La fourrure séchée et bien égalisée est amollie par le foulage, ce qui se fait à l'aide d'une machine ou en mettant dans un grand tonneau les peaux sur lesquelles un ouvrier danse nu-pieds. Après cela vient le procédé de teinture qui est long, coûteux et requiert une grande somme d'expérience et d'habileté. C'est ici que réside le grand secret de l'industrie. Sans chercher inutilement à découvrir ou à sonder ce secret torp bien gardé par ceux qui en sont les détenteurs, nous donnerons rapidement une idée des opérations que comporte la teinture. Chaque établissement a d'ailleurs des formules qui lui sont propres.

La teinture liquide est appliquée sur la fourrure avec une brosse en ayant bien soin qu'aucune place ne demeure sans en recevoir; on plie ensuite la peau de manière que les pointes correspondent exactement, et après l'avoir ainsi laissée quelque temps poil contre poil, on la prend pour sécher. On enlève la teinture qui n'adhère pas et on en applique une seconde couche, agissant exactement comme on a fait pour la première; on continue ainsi jusqu'à ce que l'on ait obtenu la teinte convenable, et qui n'arrive qu'après huit à douze couches. Arrivée à ce point, la fourrure est prête à être livrée au commerce.

Il y a ici une remarque intéressante à faire, c'est que quoique les Américains fournissent à peu près les quatre-vingt centième des peaux brutes, ils sont presque le seul peuple qui paie un droit pour avoir la satisfaction de porter la fourrure de loup-marin, et ce droit est un droit de douane qu'ils paient à leur propre gouvernement. Des peaux brutes qu'ils expédient à Londres, les trois quarts leur reviennent apprêtées par l'industrie étrangère à laquelle elles paient d'abord un large tribut qui a porté la valeur moyenne de chacune de \$10 à \$25, et pour pouvoir en user, il faut qu'ils paient en plus six piastres par peau de droit de douane à leur gouvernement, ce qui en porte le prix à plus de \$30.

La nécessité de maintenir rigoureusement des règlements protecteurs pour assurer la conservation de l'espèce devra nécessairement continuer à restreindre la production des peaux dans les limites actuelles, et comme la demande va toujours croissant, la fourrure de loup-marin, ou le *seal*, ne peut qu'augmenter de prix. Cette tendance à la hausse s'est fait sentir d'une manière assez prononcée lors des ventes de fourrures à Londres en octobre dernier, ainsi que nous l'avons constaté à cette époque dans LE PRIX COURANT.

GIROFLE, CLOUS DE GIROFLE

Comme le muscadier qui donne la noix muscade, le giroflier est originaire des îles Moluques en Océanie, et c'est encore là qu'il produit les clous de girofles les plus estimés, mais cet arbre a été transporté dans d'autres parties de la zone tropicale où il s'est acclimaté et où il a très bien prospéré, comme à l'île Bourbon, à l'ouest de l'Océan Indien et à Cayenne, dans la Guyane française au nord de l'Amérique méridionale.

La fleur du giroflier, rose et odorante, vient en grappes à peu près comme celle de notre lilas à laquelle elle ressemble fort pour la forme. On en fait la moisson alors qu'elle n'est pas encore épanouie et on la fait sécher puis on l'égrappe pour livrer le produit au commerce sous la forme de clous.

Les fruits du giroflier ont la forme ovale. C'est ce que nous appelons *clous ronds*, *têtes de clous*. Leur odeur est plus faible et leur saveur moins prononcée que chez le clou de girofle. Dans les pays de production, on les mange quelquefois confits.

Le clou de girofle anglais ou des Moluques est d'un brun clair et comme cendré, sensiblement quadrangulaire, pesant. Sa saveur est âcre, brûlante, très fortement aromatique.

Celui de Bourbon est plus petit, moins foncé et moins aromatique.

Le girofle de Cayenne est grêle, aigu, sec, noirâtre et moins estimé que les deux autres.

La fraude dans cet article consiste à mêler des espèces inférieures avec les meilleures, ou à mêler avec des clous de bonne qualité d'autres dont a extrait l'huile essentielle par distillation et qui n'ont plus aucune valeur. Ces clous épuisés sont aplatis, plus petits, plus foncés, ridés, secs, sujets à moisir. Cependant pour déguiser cette falsification, on fait souvent tremper les clous épuisés dans une huile grasse aromatisée avec un peu d'essence. On reconnaît la fraude en les essayant avec soin et en les dégustant. L'essence de girofle coûte de 40 à 50 centimes l'once.

CANNELLE

L'arbre à cannelle, ou laurier-cannelle, est principalement cultivé dans l'île de Ceylan, située au sud de l'Inde anglaise, en Asie. La cannelle est l'écorce intérieure des jeunes pousses et des branches du cannellier. On en distingue de trois sortes, la fine, la moyenne et la commune.

La cannelle fine provient des tiges et des branches du cannellier qui a trois ou quatre ans. On doit la choisir d'une teinte jaune rougâtre, d'une saveur douce sucrée d'abord, un peu âcre et piquante sur la langue, d'une odeur très suave et pénétrante; sa texture est très fine et se ronge facilement.

La cannelle moyenne est plus épaisse et vient des tiges plus fortes et plus vieilles. On l'introduit en partie parmi la fine sur les lieux de production.

La cannelle commune provient des grosses branches du cannellier plus âgé. Elle est rude, épaisse, d'une couleur jaune livide, d'une saveur âcre, mordicante, laissant une certaine viscosité sur la langue, d'une odeur forte qui approche de celle de la punaise. Elle fournit par la distillation plus d'huile essentielle que les deux autres espèces, mais cette huile est plus pesante et d'une odeur bien moins suave.

La falsification la plus ordinaire se fait par l'addition de cannelle dont on a épuisé l'huile essentielle en la faisant infuser dans l'alcool.

Esprit de cannelle.—On fait macérer pendant quatre jours une livre de cannelle grossièrement pulvérisée dans sept chopines d'alcool

et on distille au bain-marie pour retirer tout l'alcool.

QUESTION D'ANNONCES

Un journal de New York *Printers' Ink*, qui s'occupe spécialement de questions d'annonces, a demandé à ses abonnés tous des annonceurs quelles étaient les considérations qui devraient guider l'annonceur dans le choix du journal et dans le prix à payer pour une annonce. Les réponses sont à peu près unanimes; la première considération c'est la classe de lecteurs auxquels parvient le journal; la circulation vient en second lieu.

John Wannamaker est un marchand millionnaire de Philadelphie, à qui le président Harrison a confié le portefeuille des postes lorsqu'il a formé son administration. Il a été de tout temps un grand annonceur et c'est aux annonces qu'il attribue la plus grande partie de ses succès, aussi fait-il souvent l'éloge de cette manière d'attirer la clientèle. On rapporte, par exemple, qu'il disait dernièrement.

"Je n'ai jamais de ma vie employé l'affiche, la circulaire ou la feuille volante. Depuis quinze ans, mon système a été d'acheter tant d'espace dans un journal et de remplir cet espace comme je l'entends. Je ne donnerais pas une annonce dans un journal de 500 numéros de circulation pour 5000 circulaires ou affiches. Si j'avais à vendre de la bijouterie fausse ou à lancer une affaire louche, je pourrais me servir d'affiches, mais je ne voudrais pas insulter un public honnête et intelligent en lui offrant des circulaires aux coins des rues. Les gens qui lisent ces choses forment une bien pauvre clientèle pour un marchand. Je fais mes contrats directement avec l'éditeur, je lui dis: combien de temps me donnerez-vous 1 colonne de votre journal pour \$100 ou \$500? suivant le cas. Je le laisse calculer et si je crois qu'il ne cherche pas à obtenir plus que sa part, je lui donne la copie.

"Je mets de côté les profits d'une ligne particulière de marchandises pour payer mes annonces. La première année, j'ai mis de côté \$3,000; l'année dernière, j'ai mis de côté et dépensé en annonces \$40,000 j'ai fait encore mieux cette année et j'augmenterai cette somme l'année prochaine d'autant que les profits me permettront. Je dois mon succès aux journaux et je leur donne volontiers une certaine partie de mes profits annuels."

On entend quelques fois des annonceurs se plaindre que leurs annonces ne leur rapportent rien et déclarer que l'argent payé pour des annonces est jeté à l'eau. C'est peut-être la vérité dans leur cas, mais cela vient alors de ce qu'ils ne savent pas annoncer. En effet, cherchez leur annonce dans un journal; vous la trouverez dans le coin le plus obscur, celui où l'on paie le moins, elle ne contient que deux ou trois lignes en petit caractère: "MM. Untel & Cie, marchandises sèches." Et voilà tout. Une annonce comme celle-là, à moins d'avoir été précédée de frais considérables de publicité, ne dit