

langerie, confiserie, etc., à Londres. Exposition internationale d'armes de chasse et d'articles pour la chasse et la pêche à Saint-Petersbourg. Exposition internationale du théâtre et de la musique, à Paris.

1897.—Exposition internationale à Bruxelles. Exposition internationale d'horticulture à Hambourg. Exposition de Rio-Janeiro. Exposition centrale américaine à Guatemala. Exposition de Brisbane. Exposition internationale de Montréal (1) Exposition internationale industrielle et des beaux arts, à Nashville (Tennessee).

1898.—Exposition universelle d'Amsterdam. Exposition de Saint-Paul (Brésil). Exposition de Turin.

1899.—Exposition d'Adelaïde.

1900.—Exposition universelle de Paris.

Le Caviar D'où provient le caviar, ou plutôt, d'où proviennent "les caviars", car il y en a de bien des sortes, dont nos amis les Russes se délectent et qui est, pour eux le condiment apéritif par excellence. Le docteur J. Lawrence-Hamilton vient de publier à ce sujet un fort intéressant petit travail. En voici le résumé, d'après une instructive note du *Journal d'hygiène*.

Le caviar proprement dit, c'est le *hard-roe* ou œufs de l'esturgeon femelle. Les œufs de l'esturgeon mâle les *spermatow*, constituent un produit de beaucoup inférieur au premier.

Par extension, on a donné le nom de caviar aux œufs et laites d'un grand nombre d'autres poissons, comme par exemple la carpe (que les israélites orthodoxes auraient substituée, vers le dix-septième siècle, à l'esturgeon, par la raison que ce dernier engendrait la lèpre); la morue (que les Norvégiens font sécher au soleil et dont ils se servent en guise de cornichons *pickle*; le mullet rouge (qui dans l'Inde, est ajouté à certains condiments (*curries*) et que les Italiens désignent sous le nom de *bottarago*); le zander ou brochet perche qui, dans la province d'Astrakan, est exporté sous le nom de *tchastikovi*; le homard, dont on utilise la coloration rouge des œufs: c'est dans la gelée huileuse que renferme l'œuf d'esturgeon que réside cette saveur délicate, ce *flavour* qu'appréciait tant l'Hamlet de Shakespeare.

Grâce à son goût légèrement acide, le caviar—surtout lorsque l'esturgeon est pêché en eaux profondes—stimule l'appétit en favorisant la sécrétion du sucre gastrique.

Les Chinois pêchent l'esturgeon

avec des lignes de 2,000 ds de long, sur lesquelles sont implantés 8,000 hameçons sans appâts. Ils ramènent ainsi des esturgeons pesant plus d'une livre.

Dès que l'animal est à bord, et pendant qu'il est encore en vie, on ouvre la cavité abdominale pour atteindre les ovaires et en retirer les œufs recouverts par une fine membrane servant d'enveloppe et de sac; leur quantité est si considérable que leur poids atteint, en général, le tiers du poids total du poisson. Après l'extraction, on sale, on sèche, on emballe, on embarille, et voilà la noire confiture toute prête à se laisser consommer.

PAYEZ A ECHEANCE

Ce n'est pas la première fois et ce ne sera certainement pas la dernière que nous insisterons auprès des marchands de détail, dans leur propre intérêt, sur la nécessité pour eux d'asseoir sur des bases solides et inébranlables leur crédit auprès des banques et de leurs fournisseurs, les marchands de gros.

Nous considérons nos lecteurs comme des amis auxquels nous devons parler franchement et ne pas épargner nos conseils quand nous en trouvons l'occasion.

En faisant nos tournées hebdomadaires dans le commerce de gros, il n'est pas rare que nous entendions des réflexions très justes, très sages de la part d'hommes d'affaires expérimentés, prudents et désireux de voir leurs clients habituels ou passagers prospérer et s'enrichir.

Maints articles que nos lecteurs ont eu sous leurs yeux ont été inspirés par des réflexions ainsi formulées; aujourd'hui encore nous sommes persuadés que nous rendons service à plusieurs en résumant ce qui se dit des marchands qui ne prêtent pas une suffisante attention à leurs échéances et aux traites tirées sur eux.

Il est d'habitude dans le commerce de gros, d'envoyer tous les mois aux acheteurs à crédit un état de compte. Dans cet état de compte on dit au client que, sauf avis contraire, d'ici à telle date, on fera traite sur lui. Quand la date est passée, le marchand de gros, qui n'a reçu de son client, ni avis, ni réclamation d'aucune sorte, ni billet, ni argent, fait sa traite et la remet en banque soit à l'escompte, soit en collection. L'échéance arrivée la traite est présentée et impayée et on répond au banquier qu'on a écrit à la maison, ou qu'on n'est pas d'accord, ou qu'on a payé.

Une première fois, la chose peut passer pour vraie en banque et ne pas affecter le crédit du marchand. Mais si la chose se répète, il est bien certain que le crédit du marchand en souffre. Il est évident que les banques connaissent la manière d'opérer des maisons de gros, elles savent que celles-ci ne font pas traite indûment sur leurs clients et qu'elles les préviennent toujours avant de mettre leurs traites en circulation. Or, dans ces conditions, les banques savent qu'un marchand vraiment sérieux prend toujours ses précautions au moment d'une échéance et qu'il fait honneur à sa signature, s'il s'agit d'un billet ou d'une acceptation, ou à celle de son fournisseur s'il s'agit d'une simple traite.

Il est arrivé plus d'une fois que des marchands à qui une traite était présentée répondaient à l'employé de la banque qu'ils avaient payé, ce qui était faux, puis le lendemain ou le surlendemain ils envoyaient un chèque pour le montant de la traite à leurs fournisseurs.

Ce n'est ni honnête, ni commercial. Ce n'est pas honnête, parce que c'est vouloir jeter du discrédit sur une maison en faisant entendre qu'elle n'a pas d'ordre et que ses écritures ne sont pas régulièrement tenues.

Mais les banques, qui connaissent la façon de faire des maisons de gros, ne sont pas dupes de la réponse et c'est généralement contre le marchand qui l'a commis que le mensonge se retourne. Ce n'est pas commercial, parce que tout effet de commerce, traite, acceptation ou billet est un titre légal qui libère le payeur de sa dette et que toute traite sauf de rares exceptions doit toujours être payée à échéance.

Nous savons que pour des différences de 50 ou de 75c, certains marchands ne craignent pas de refuser le paiement d'une traite. Ainsi on nous citait, il y a quelques jours, un marchand qui avait, pour une différence de fret de 50c, refusé de payer la traite qui lui était présentée, malgré un envoi d'état de compte, un avis de la traite, etc...

La maison qui a tiré la traite est plus que millionnaire, elle est honorable, respectable et respectée, il n'avait donc pas à craindre pour ses 50c, et devait payer; ou tout au moins aurait-il pu prendre la peine quand il a reçu avis de la traite, d'écrire à son fournisseur qui l'ignorait, qu'il avait payé 50c de fret et que ces 50c devaient être déduits du montant réclamé.

Comment ce marchand à qui son