

Page Agricole



NOTES BREVES

DES MOUTONS.
 Dans peu de temps, commenceront les achats en grand d'agneaux de l'année. Il se commença également un vrai gaspillage de jeunes êtres vivants. Voici comment on possède. L'acheteur arrive dans le troupeau et fait son choix des agneaux qui feront gagner de gros argent. Ensuite, il fera le calcul de ceux qui ne lui rapporteront pas la grosse somme, étant trop petits, trop maigres, mal à point ou trop vieux. Et naturellement ce seront les beaux qui paieront pour les autres. Le prix général sera assez bas pour que tous les têtes rapportent de l'argent.
 Naturellement, le commerce ne se règle pas d'un coup de plume, et les prix ne montent pas à la demande, malgré l'accusation stupide dont on gratifie le cultivateur. Cependant, il y a un moyen d'obtenir des prix plus élevés: c'est de vendre des agneaux ou des moutons de bonne qualité.
 Le marché hâtif est généralement assez bon. On peut faire un tirage, des agneaux les mieux préparés, et là, il est facile de forcer le prix, puisque la marchandise est bonne.
 Plus tard, lorsque les sujets plus petits auront pris de la taille et de l'engraissement, le procédé est toujours renouvelable. L'engraissement est possible pour les moutons adultes réformés.
 Un bon pâturage, un peu de fourrages verts, un peu de grain, c'est tout le secret de la production de beaux moutons. Lorsque le marché recevra du beau bétail à viande et à laine, et les producteurs seront mieux récompensés.
 Il ne sert de rien de vouloir organiser des ventes en groupes, s'il n'y a pas moyen de livrer de la marchandise qui se distingue. Le commerce même, lorsque la qualité des produits le force à séparer l'excellent du bon, le bon du médiocre et le médiocre du mauvais.
 Il nous faudrait d'abord éliminer le mauvais.
LE MARCHÉ.
 Je me souviens de ceci, qui n'est pas un fait particulier. Quelqu'un ayant expédié des moutons horribles dans une vente coopérative fut furieux lorsqu'il reçut le "etour".
 La classification avait simplement mis ses bêtes à la classe des rebuts. Pour une fois, les bons ne payaient pas pour le manque de qualité des mauvais. . . Seulement, mon type, exaspéré contre ces "mauvaises façons de commercer", continua par la suite à vendre au commerce ordinaire dont on sait la magnifique organisation dans les campagnes.
 C'est un indice de la mentalité qui court les chemins, encore aujourd'hui. On se figure qu'en vendant des produits quelconques au moyen d'une association agricole (que l'on considère comme des sociétés de bienfaisance commerciales) on en obtiendra des prix toujours plus élevés.
 Le marché n'est pas un personnage bien disposé. C'est, plus simplement, la réunion des acheteurs et des vendeurs. Les acheteurs tiennent à procurer à leur clientèle, moyennant un profit, des marchandises recherchées. Si le vendeur n'a pas la qualité désirée, on laissera baisser les offres jusqu'à ce qu'elles fassent l'affaire.
 C'est un peu l'histoire de nos marchandages dans les magasins. Si la marchandise est de bonne qualité et rare, nous payons les hauts prix pour l'obtenir. Si, au contraire, elle est abondante et médiocre, le marchand l'offrira à sacrifice pour s'en débarrasser.
 C'est pourquoi, le commerce, lorsque les moutons sont en abondance et de toutes les qualités à la fois, ne se risque pas à payer la note haute, de crainte de voir une perte au bout de l'affaire.
 Au fond, nous avons, nous les producteurs, deux grands défauts. **NOS DÉFAUTS.**
 Nous avons l'habitude de pro-

duire nos denrées trop dans le même temps. En juin-juillet, c'est le beurre que nous expédions un peu partout par millions de livres. En août, ce sont les agneaux. En décembre, ce sont les porcs, et en avril-mai, les oeufs. Il est impossible que la consommation ne soit pas trop alimentée. . . Il faut donc chercher à l'extérieur, et à ces moments, c'est la vente médiocre, à cause de l'irrégularité de nos marchés d'exportation et de la congestion locale.
 Nous produisons donc trop ensemble, les mêmes produits, au lieu de les répartir dans toute l'année. Du reste, il ne faut pas oublier que les consommateurs mangent également pendant toute l'année. . .
 Deuxièmement, nous n'offrons pas des marchandises agricoles extrêmement recherchées. Nos porcs sont trop gras, nos moutons trop petits et trop maigres, et nos oeufs mal classifiés; bref, nous manquons joliment du sens commercial, défaut très grave chez nous.
 Pour l'auteur de ces modestes lignes, le commencement de notre sagesse agricole sera de produire une bonne denrée suivant l'exigence de la consommation locale, pendant toute l'année, et une marchandise en bon état pour le commerce.
 Engraissions donc, dès maintenant nos moutons.
 Jean Fontaine.

NOTRE ARCHITECTURE RURALE

Dans les constructions nouvelles, les charpentiers d'aujourd'hui s'inspirent trop facilement des modèles américains, et suivent pour la disposition des pièces les dimensions données. Ce qui fait que sur le bord des rou-

INDUSTRIE LAITIÈRE

Les Douze Commandements du Laitier

1. Lavez-vous.—Nettoyez la vache avant de la traire, puis lavez-vous spécialement les mains, mettez des salopettes et une blouse nette.
2. Ne touchez pas au lait.—Le lait est propre et pur quand il sort du pis. Toutes les impuretés et toutes les maladies qu'il transporte (lorsque la vache est saine) proviennent de sa manipulation.
3. Refroidissez le lait.—Les germes ne se développent pas à une basse température. Refroidissez le lait immédiatement entre 40 à 45 degrés Fahrenheit et conservez-le froid tout le temps jusqu'à sa livraison, pour empêcher les bactéries d'augmenter en nombre.
4. Gardez le lait dans des récipients bien bouchés.—Le meilleur moyen est de l'embotellier à la laiterie, et de le livrer en bouteilles.
5. Lavez vos ustensiles.—Commencez par les rincer à l'eau froide ou tiède, ensuite lavez-les soigneusement à l'eau très chaude, dans laquelle vous aurez dissous une cuillerée à soupe de carbonate de soude pour deux gallons d'eau.
6. Gardez les ustensiles à l'abri de la poussière.
7. Servez-vous de seaux couverts.—Même avec le plus grand soin, on n'évite pas que des saletés ne s'introduisent dans les seaux découverts.
8. Nous recommandons la "Chaudière" "Sanitaire de Montréal".
9. Évitez les fourrages malsains.—Ne donnez point à vos vaches des drèches provenant des brasseries, distilleries, du foin ou de l'ensilage moisi ou des racines gâtées. En donnant à vos animaux des fourrages de mauvaise qualité ou avariés, il est impossible de leur faire produire du lait ayant un bon goût et un bon arôme.
10. Pansez et lavez vos vaches.—Les poils, les poussières et les fumiers que vous trouvez dans le lait et qui restent dans le couloir proviennent des vaches. Si vous leur passez un linge humide sur les flancs et sur le pis, vous les enlevez et vous les empêchez de tomber dans le lait.
11. S'ils tombent dans le lait, il est contaminé par des germes.
12. Nettoyez vos étables.—Blanchissez vos étables à la chaux deux fois par année, et tenez les plafonds libres des toiles d'araignées et aussi vite que possible.
13. Éclairciez et aérez.—Plus les étables seront éclairées et aérées, plus vous conserverez les vaches en bonne santé. Pas de plancher en bois, sales, pourris ou mal joints.
14. Le ciment est préférable et ne coûte pas plus cher.
15. Voyez à ce que l'eau ne soit pas contaminée.—Les puits doivent être isolés des bâtiments dans lesquels sont logés les animaux, assurez-vous que ces dépendances ne s'égouttent pas dans la source d'approvisionnement d'eau.
16. Il est important de voir à ce que les égouts soient suffisants et dans les conditions sanitaires voulues.
17. Épruvez vos vaches à la tuberculine.—Faites subir à vos vaches l'épreuve de la tuberculine. Huit pour cent des vaches atteintes de la tuberculose ont cette maladie dans les pis.
18. Le lait provenant de ces vaches contient des germes de cette terrible maladie.

tes l'on voit d'année en année grandir le nombre des chalets et des bungalows.
 Nous avions pour la construction de nos maisons de ferme un style bien à nous, ressemblant aux vieilles maisons normandes; la position et la structure des anciennes demeures révélait ce qu'on craignait et ce qu'on voulait au moment où elles furent construites. Chez les cultivateurs à l'aise, la maison imitait dans ses vastes proportions les manoirs de la colonie; chez eux qui étaient moins fortunés la demeure gardait, malgré la plus stricte économie, des caractéristiques bien évidentes du génie de notre race et des ascendances françaises.
 Dans l'architecture simple du passé, l'ensemble était beau, et bien en harmonie avec nos moeurs et nos usages parce que chaque détail était à sa place, et que la construction était adaptée à notre climat et aux besoins de la grande famille canadienne.
 Depuis cinquante ans, l'évolution vers des styles nouveaux s'est accentuée, et le type ancien est démodé et décrié par les fervents de la mode.
 Les combles pointus avec lucarnes, les combles mansardés, les toits français, comme nos hommes les désignent, disparaissent pour faire place aux corniches sans art, et aux toits plats quand le carré trop élevé et hors proportion n'est pas couronné d'un toit pyramidal sans forme et sans lignes régulières.
 Le bungalow américain est surtout en faveur, et c'est pitié de voir nos familles nombreuses se tasser dans ces villas trop petites et toutes d'apparence. Les maisons d'aujourd'hui se construisent absolument comme si notre mentalité catholique et notre climat étaient changés. Les maisons nouvelles comportent de lar-

CARTES D'AFFAIRES

- Dr. OLIVIER J. CORMIER**
 —Chirurgien-Dentiste—
 à l'ancien bureau du Dr. Z. Vézina
 chez M. Jos. Gagné, près de
 l'hôtel Royal
 EDMUNDSTON, N. B.
- FRED L. HEBERT, D.D.S.**
 —Chirurgien-Dentiste—
 Gradué de l'Université de Montréal.
 Bureau voisin de l'édifice J. David
 EDMUNDSTON, N. B.
- Casier postal "9" Tel. 28-4
MAX. D. CORMIER
 B. A.
 Avocat, Notaire Public
 EDMUNDSTON, N. B.
- Casier Postal "7" Tel. 46
A. M. SORMANY, M. D.
 —Médecin-Chirurgien—
 EDMUNDSTON, N. B.
- ALBERT J. DIONNE**
 B. A.
 Avocat, Notaire Public
 Bureau: Chez M. Wilbrod Saindon
 autrefois Hôtel Commercial de M.
 Jos Tétu
 EDMUNDSTON, N. B.
- Casier Postal 43
ARTHUR J. CYR, L.L.B.
 Avocat Notaire Public
 Bureau
 Vis à vis l'Hôtel de Ville.
 EDMUNDSTON, N. B.
- DR. A. DESROCHERS**
 Ex-élève des hôpitaux de Paris
 Spécialiste des yeux, oreilles
 nez et gorge.
 Bureau: Bloc Thibault
 voisin de l'avocat J. E. Michaud
 Téléphone 148 11: Edmundston
- HOPITAL PRIVE LAPORTE**
CLAIR, N. B.
 Spécialité: chirurgie, mala-
 die des femmes, maternité.
H. G. Hoben
 CHARTERED ACCOUNTANT
FREDERICTON, N. B.

Compétence Efficacité

Qualité Confiance

ORANGEADE LEMONADE GRAPEADE.

Les trois bons désaltérants que nous offrons. La vraie Orangeade et lemonade, faite de fruit frais et juteux, est délicieuse, nourrissante et renforçante, bien supérieure à tous les substituts préparés.

Essayez notre EGG ORANGEADE fait de fruit frais. Vous en voudrez certainement d'autres. Ces trois désaltérants sont les meilleurs, qui donnent le plus de satisfaction et insurpassables à nulle part.

STEVENS BROS.
 LES PHARMACIENS DE CONFIANCE
Edmundston

Notre devise: les meilleures drogues

Votre désir: les plus bas prix

Aux Automobilistes !!

HOTEL IBERVILLE

En face du B. de Poste
RIVIERE DU LOUP, P.Q.

Le Thé RED ROSE

"est du bon THÉ"

et le meilleur des thés Red Rose est celui à la QUALITÉ ORANGE PEKOE, sans égal pour son arôme et sa saveur exquise.

Ford

97¹⁷/₁₀₀%
 fabriqués au Canada

Le Ford, moins quelques pièces (2.83 pour cent), est entièrement fabriqué au Canada.

D. M. MARTIN
 EDMUNDSTON, N. B.

REFLEXIONS

Faites l'abatage et le déplumage selon les méthodes modernes.

—o—
 Les volailles bien préparées obtiennent toujours les plus hauts prix.

—o—
 Rien ne nettoie comme la gazoline, par le temps qui court. Achetez-en dix gallons et votre portefeuille sera net.

—o—
 Ne gardez à la basse-cour que des sujets forts, vigoureux et bien développés; avec les autres vous perdez de l'argent.

LE "VOYAGEUR CATHOLIQUE"

Nous sommes heureux de saluer l'entrée dans le journalisme d'un nouveau confrère qui a nommé le Voyageur Catholique.

Le Voyageur Catholique est une revue mensuelle publiée par l'Action Catholique des Voyageurs de commerce du Canada, cette oeuvre née d'hier seulement et qui a déjà un bel actif d'action catholique et patriotique.

Le Voyageur catholique, ressemblant à tous les voyageurs de commerce que l'on connaît, est plain de vie et rourmille d'histoi-

res, sans compter les leçons que tout le monde aimera à lire. L'abonnement coûtant la modique somme d'une piastre, nous croyons que tout voyageurs s'assurera la lecture de cette revue faite expressément pour lui, et que les esprits amateurs de belles et bonnes choses profiteront de l'occasion pour favoriser une oeuvre magnifique tout en retirant eux-mêmes un plaisir véritable.

Le meilleur tonique c'est **ELIXIR VIGOL**
 En vente partout

L'Huile facile à se p...
 marché des facton.
 Certains r...
 des lampion...
 la guerre, m...
 effet ils ne s...
 ment de rev...
 gique.
 Notre Hui...
 de première...
 dans tous le...
 nuellément...
 est vendr...
 Nous gara...
 ristiques sui...
 1. Elle...
 2. Elle...
 3. Elle...
 4. Nou...
 m
GARANTIE
 tement au...
 vous engage...
 vous assuron...
 Empaquetage
 Prix spé...
 Command...
F. BAI
 Montréal.
 865, Craig E

TEL. 144-11

LAC

SPECIAL

THE M...

La C...
 dividen...
 Ses...
 la meil...
 Prot...
 une po...
 gérant de

PL...
 LES...
 DE...
 QUE...
 NES...
 TOM...
 DUE...
 ET A...
 CILE...
D. M.
 Abonnez-vous