

comme propres à la reproduction et exempts de tout vice héréditaire. Le certificat du livre de filiation sera toujours transmis avec le cheval.

AFFERMAGE.

La compagnie affermera ses chevaux par la province aux sociétés, aux cercles agricoles et aux individus. Dès maintenant ces sociétés peuvent se procurer pour la saison un bon cheval, et elles seront ainsi débarrassées des risques et dépenses résultant de la possession du cheval.

Que nos agriculteurs en fassent le calcul eux-mêmes; ils trouveront qu'il est plus avantageux de donner en loyer même le tiers de la valeur d'un étalon que de l'acheter et d'encourir les dépenses et les risques, et cela, en ne considérant que les dépenses ordinaires et l'intérêt sur le capital déboursé, sans compter les risques de maladies, de mort ou d'accident. Ce système d'affermage procure aux sociétés l'avantage de pouvoir tous les ans changer de reproducteur, de manière à satisfaire successivement tous les goûts; commandant un cheval de trait une année, l'année suivante un cheval de carrosse, ou représentant le cheval dont on a déjà été satisfait.

L'automne, les chevaux reviendront à l'écurie de la Compagnie et y seront entretenus convenablement, de manière à être préparés à reprendre la saison suivante.

Combien de sociétés, de cercles agricoles et d'individus convaincus de l'immense bénéfice découlant de la possession d'un bon étalon, connaissant qu'elle a été en cela l'expérience des comtés d'Huntingdon et de Chateauguay par exemple, désirent faire l'achat d'un bon reproducteur des vaillantes races françaises, et qui cependant n'en ont pas les moyens.

Nous venons à leur secours par l'affermage. Et leurs comtés ou paroisses auront tous les avantages de la possession d'un étalon de choix.

Les sociétés d'agriculture, même avec l'octroi du gouvernement ne sont que rarement en position d'acheter un étalon, et quand il font cet achat, il leur faut trouver un capital de \$1500 à \$2000 pour un cheval importé. Au moyen de l'affermage que nous proposons ils pourront toujours avoir un bon étalon dans le comté sans avoir à se procurer ces sommes considérables.

Supposons qu'une société afferme un cheval pour la somme de \$500 pour la saison, pour un cheval à cent saillies; en donnant une partie de son subside, elle paiera, disons la moitié, \$250, et alors, pour \$2.50 par jument, cent de ses associés pourront bénéficier du cheval affermé.

Il faudra dans tous les cas que le prix stipulé au bail soit donné ou garanti d'avance, le nombre des saillies fixé et les chevaux toujours sous la garde des serviteurs de la compagnie.

Nous attirons tout spécialement l'attention de nos lecteurs sur cet extrait de la circulaire de la compagnie du haras national.

J. C. CHAPUIS.

Succès et honneur mérités.

C'est avec plaisir que nous avons vu dans le *Farmer's Advocate* qu'à une assemblée tenue à l'hôtel Albion, à Toronto, le 13 mars dernier, notre ami, M. Eugène Casgrain, membre du Conseil d'agriculture de la province de Québec, si bien connu de nos lecteurs, comme éleveur de moutons, a été élu vice-président de la *Dominion Sheep Breeders Association*. C'est un juste tribut payé à M. Casgrain, pour le rôle qu'il apporte depuis plus de trente ans à promouvoir l'élevage et l'amélioration de la race ovine dans notre province. M. Casgrain vient de remporter de plus, un beau succès

dans l'élevage des shropshire-downs. Il vient de faire enregistrer sept têtes de moutons de cette race qui font actuellement partie de son troupeau de l'Islet, dans le livre de généalogie de la *Shropshire Registry Association*, de Lafayette, Indiana, États-Unis. Il est le premier Canadien français qui ait élevé des shropshires qui soient enregistrés au livre de cette société, dont il est l'un des membres.

Nous présentons nos félicitations à M. Casgrain.

J. C. CHAPUIS.

Quelques détails importants sur la fenaison.

Les quelques détails qui suivent sur la fenaison et sur la préparation du foin pour l'exportation aux États-Unis sont très importants. Le directeur des journaux d'agriculture de cette province a cru devoir les publier en vue des difficultés que le foin de cette province rencontre maintenant dans sa vente sur les marchés de Boston et autres.

Ces détails ont l'approbation des plus grands exportateurs de foin de cette province, et des commerçants qui font une spécialité du foin de la province de Québec sur les marchés américains. Il importe que les cultivateurs en général qui préparent leur foin pour ce marché lisent ce qui suit avec grand soin. De fait, notre foin d'exportation a subi une baisse vraiment ruineuse dans ces années dernières et nous sommes menacés de la destruction totale du commerce rémunérateur du foin exporté aux États-Unis. Il importe donc de corriger au plus tôt les défauts qui sont signalés plus bas.

Valeur des exportations actuelles.

La province de Québec, seule, exporte aux États-Unis en moyenne, environ 70.000 tonnes de foin chaque année, dont plus de la moitié sont du district des Trois-Rivières, en y comprenant Berthier. Or il est certain que le manque de soin apporté à la fenaison, dans ces années dernières surtout, a causé sur les marchés américains une dépréciation de \$2 à \$5 par tonne du foin exporté. Voilà donc une perte sèche de \$200.000 par année environ, ou du quart de la valeur totale, que subissent les cultivateurs et les commerçants à cause des défauts que nous allons signaler.

Ce que demande le marché.

Le marché américain demande partout un foin qui a toute sa verdure. Il faut donc faucher même les derniers champs avant la maturité si l'on veut produire un foin de première qualité, or c'est là une condition essentielle.

En effet, en y réfléchissant, l'on se convaincra que les frais d'exportation et de vente sur les marchés étrangers sont les mêmes, quelle que soit la qualité du produit. Or si par faute de bonne qualité, la dépréciation de \$5 par tonne entre le prix obtenu pour la meilleure qualité et celui du foin ordinaire, l'on conçoit que c'est finalement le cultivateur lui-même qui perd cette somme. De fait les risques que courent aujourd'hui les commerçants sont maintenant si graves qu'ils sont exposés à se ruiner, et de fait se ruinent totalement, s'ils portent autre chose sur le marché américain que le foin de première qualité. Or, quoi qu'en pensent nos cultivateurs canadiens, tout foin qui a perdu sa verdure et son arôme particulier est un foin de qualité inférieure, quand même le mil lui-même serait de belle venue et exempt de toute mauvaise herbe.

Fauchage et fanage.

Aux États-Unis, bon nombre de cultivateurs, au moyen de la faneuse, de la chargeuse et de la fourche mécaniques dont