

sao, les frais de transport à la station la plus proche de l'acheteur étant payés d'avance, et sans limiter le nombre de sacs que chaque personne peut acheter. Toutes les demandes doivent être accompagnées d'un paiement suffisant pour couvrir le montant de l'ordre. Les demandes seront inscrites dès leur réception et les ordres remplis jusqu'à épuisement du stock.

La puissance de germination de cette orge a été vérifiée par des essais faits sur dix échantillons pris dans différents sacs, la moyenne de la vitalité est de 90 pour cent et la croissance en est vigoureuse.

W.M. SAUNDERS.

Directeur de la ferme expérimentale.

Ottawa 6 février 1891.

(Traduit de l'anglais par H. Nagant.)

**Commerce des œufs, volailles, avec l'Angleterre.**

RENSEIGNEMENTS PRATIQUES.

Londres, 24 janvier 1891.

A. M. l'Editeur du *Journal d'agriculture illustré*,  
Montréal, Canada.

ORGE.—Plusieurs de nos correspondants du Canada nous ont adressé des questions au sujet de l'orge; quelques-uns croient qu'il suffit de donner des détails pour arriver à connaître la valeur de vos cultures. Cela est complètement impossible jusqu'au moment où ils nous enverront des échantillons.

Alors, ce sera un plaisir pour nous de vous donner notre appréciation.

L'orge récoltée l'an dernier en Angleterre n'était que de qualité moyenne au point de vue des consommateurs et l'orge de toute première qualité pour la malterie anglaise est assez rare.

Voici les prix actuels pour la meilleure à malt..	36 à 44 sh.
Ordinaire.....	24 à 30 "
Pour l'alimentation.....	19 à 22 "
Orge étrangère par 400 lbs.....	18 à 20 "
Saale et California par 448.....	40 à 50 "

Quelques espèces sont un peu à meilleur marché, d'autres un peu plus chères qu'en janvier 1890.

Il est probable, croyons-nous, que si l'orge canadienne ordinaire, telle que celle qu'on a mise précédemment sur le marché des Etats-Unis pour la fabrication du malt, était présentée dans de bonnes conditions à nos malteurs et à nos brasseurs de Light Ale, des commandes pourraient être faites. Et c'est avec plaisir, qu'après avoir reçu des échantillons d'orge ordinaire, beaux et bons, nous vous ferons connaître l'opinion générale des acheteurs anglais.

VOLAILLES.—Nous avons appris avec intérêt l'envoi de dindes du Canada, mais nous avertissons respectueusement les correspondants canadiens de ne pas s'attendre à faire de bénéfices absolument certains dans ce genre de commerce. Cela peut payer et cela le fera si les volailles sont préparées et envoyées en Angleterre avec les mêmes soins que celles qui sont expédiées de France et du Nord de l'Europe. On a coutume dans ces pays de toujours plumer les volailles, puis d'emballer les dindes séparément et les dindons séparément. La meilleure grosseur varie de 8 à 10 lbs pour les dindes et de 10 à 12 lbs pour les dindons. Ils sont toujours emballés dans des caisses et le poids total, le tare et le poids net sont marqués distinctement sur chaque caisse. Chaque expéditeur y inscrit sa marque spéciale, afin que chaque caisse puisse être facilement identifiée. Ainsi, l'un marquera un autre etc. Cela facilite le maniement des colis  et diminue les frais lorsque les poids des  caisses sont égaux ou à peu près égaux. Les acheteurs peuvent en faire l'inspection en n'ouvrant qu'une seule caisse et l'évaluation est faite en se basant sur la moyenne. Naturellement si une caisse ouverte ne donne pas satisfaction—les acheteurs aiment à prendre leurs précautions—les autres caisses seront examinées. Ceux qui mettront nos remarques en pratique au sujet du choix et de l'emballage des volailles de poids semblables, dindes seules, dindons seuls, trouveront toujours la vente plus profitable; mais qu'on veuille bien prendre note de ce qui suit: On ne devrait jamais expédier ici que des volailles d'un an; on ne pourrait vendre qu'à grande perte des volailles de deux ans et au-dessus. Un autre point important, c'est de bien se garder d'expédier des volailles non plumées. Nous ne voulons pas dire qu'on ne les vendra pas, mais on ne pourra pas les vendre aussi bien. Les marchands ne veulent pas, et, en règle générale, ne

peuvent pas se charger de les préparer; de les plumer pour le consommateur; d'ailleurs nous ne sommes pas sûrs que ces volailles non plumées puissent voyager sans dommage.

On ne doit faire l'expédition que dans les chars réfrigérants et dans un steamer qui peut conserver, pendant la traversée, la marchandise dans des réfrigérants. On devrait aussi se rappeler qu'on peut directement expédier à Londres via Liverpool, et que Londres est un meilleur marché que Liverpool. Il serait peut-être bon, cependant, d'avoir le droit de choisir entre les deux villes inscrites sur le connaissement. Liverpool et Londres, ou Londres, au choix du consignataire. Les dindons devraient être emballés dans de la paille bien propre, fraîche et droite. Les volailles très grosses se vendront, mais celles de grandeur moyenne atteignent relativement de meilleurs prix et sont certaines de rencontrer les premières demandes. Mais que les vendeurs soient bien convaincus de ceci, et qu'ils ne l'oublient pas: c'est que les acheteurs sont habitués à faire leurs achats en caisses et non en tonneaux, et quoique les tonneaux puissent se vendre, il sera bien plus facile de vendre les caisses, parce que les acheteurs sont accoutumés à ce mode d'emballage.

ŒUFS.—Quelques lots assez considérables d'œufs canadiens sont allés à Liverpool, mais Londres est de loin un meilleur marché que cette ville, et nous avons le plaisir de dire qu'il y a ici des marchands, avec qui nous traitons, qui sont capables de négocier aisément 2,000 à 5,000 caisses par semaine.

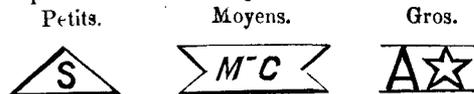
Les caisses sont toujours faites pour contenir 1250 œufs. Dans le milieu de la caisse il y a une double cloison, comme celle-ci:  Si quelqu'un demande une demi caisse, le vendeur prend une caisse et la scie à travers le couvercle, entre les deux cloisons, et il a ainsi deux caisses contenant chacune 625 œufs.

Vente des œufs.—Les œufs sont vendus au nombre de 120 pour cent œufs (réellement 120)—50 sont ajoutés à 1200, et vendus actuellement comme s'il n'y en avait que 1000, pour la casse des œufs endommagés.

Emballage.—Il faut, naturellement, classer les œufs suivant la grosseur, en petits, moyens, gros.

Petits, moyens, gros.—Les grandeurs doivent être marquées à l'extérieur des caisses, de façon à les distinguer facilement.

Ainsi on pourrait avoir les marques suivantes:



Chaque caisse entière doit contenir 1250 œufs. Les œufs doivent être emballés dans la paille et qu'on n'oublie jamais que la paille doit être aussi sèche et propre que possible. Absolument sèche, nécessairement fraîche, propre et droite.

Si le temps est froid, et en règle générale pendant leur expédition, tandis qu'ils sont en danger de se gâter à cause du manque de ventilation, il vaut mieux, et il est même nécessaire de les tenir chaudement. Placez à cet effet dans chaque boîte au fond, sur les côtés et aux bouts du papier d'une épaisseur modérée et avant de clouer le couvercle, couvrez aussi le dernier rang avec du papier. De cette manière, il est probable que les œufs arriveront frais et sains, s'ils ont été gardés à une chaleur raisonnable. Et il sera bon, lorsque les œufs sont frais, de faire savoir au consignataire, quel âge ils ont, aussi exactement que possible. Ainsi, par exemple, si vous avez expédié des œufs pondus en décembre (dans la première moitié) 1 D, la seconde moitié 2 D. Les derniers peuvent être vendus facilement à des prix plus élevés de 25 pour cent.

Paiement.—Si c'est nécessaire, une avance sur le compte de chaque envoi pourrait être faite par l'expéditeur qui tirerait sur chaque envoi pour 70 et même 75 pour cent. Les traites doivent être à 30 jours; les connaissements sont donnés sur acceptation. Mais, nous exigerions exactement ce que nous donnerions, c'est-à-dire pleine sécurité. Nous exigerions des expéditeurs qu'ils fournissent des garanties suffisantes qui nous couvriraient nos risques dans le cas où quelques lots nous arriveraient endommagés. Nous pouvons donner des garanties de banquiers pour la sécurité des correspondants.

Nous recommandons cette lettre à votre bonne attention; et si vous n'y voyez pas d'avantages personnels pour vous, veuillez la communiquer à ceux de vos amis qui pourraient en retirer quelques bénéfices.

Bien à vous, ROGERS, GERDS & Co.  
(Traduit de l'anglais par H. Nagant.)