

Venez. Vous passiez au lit un temps considérable, et moi j'étais au travail longtemps avant l'aurore.

Le gentilhomme qui avait lu, se rappela ce proverbe anglais : *Qui ne fait pas attention à un grain de blé, n'en aura jamais un boisseau.*

Il reconnut, mais un peu tard, que son fermier était plus sage que lui.

Combien de nos habitants canadiens qui se sont ruinés sur des terres, qui ont fait la fortune de ceux qui, après eux, en ont fait l'acquisition.

Exemple de l'ordre et de l'économie.

Voici encore un trait qui démontre ce que peuvent l'ordre et l'économie : Un jeune provincial, du nom de Laffite se rend un jour à Paris pour avoir une place dans une maison de banque. Il est aussitôt présenté à M. Perregeau, riche banquier. Que désirez-vous, lui dit celui-ci ? — Un emploi dans votre établissement, répond le jeune et timide paysan. — Je ne puis vous admettre chez moi, car mes bureaux sont au complet. Plus tard, si j'ai besoin de quelqu'un, je m'adresserai à vous. Aussitôt le pauvre solliciteur salue et se retire. En traversant la cour, triste et le front penché, il aperçoit à terre une épingle, il la ramasse et l'attache à son habit. M. Perregeau qui suivait des yeux la retraite de ce jeune homme avait vu ramasser l'épingle. Cet acte si simple en soit, fut cependant pour le banquier une garantie d'ordre et d'économie. Il rappela aussitôt le jeune Laffite et lui dit : Vous avez une place dans mes bureaux, vous pourrez l'occuper dès demain.

Le banquier ne s'était pas trompé, le jeune homme à l'épingle possédait toutes les qualités requises et même quelques-unes de plus. Le nouveau commis devint bientôt caissier, puis associé, puis maître de la première maison de banque de Paris, puis député, homme d'état très influent, et enfin président du conseil des ministres.

De plus, cette main qui avait ramassé l'épingle était généreuse à l'excès, quand il fallait soulager l'infortune.

Parmi nos jeunes compatriotes, en est-il beaucoup qui ramassent les épingles qu'ils trouvent sur leur chemin ?

L'histoire des Abénakis.

L'impression de cet ouvrage est maintenant terminée. C'est un beau volume de près de 700 pages ; Il sera distribué chez les libraires et adressé aux journaux et aux souscripteurs dans le courant de la semaine prochaine.

L'auteur a dû en fixer le prix à \$1.50. Il espérait pouvoir le vendre pour \$1 mais comme il renferme près de 200 pages, de plus que l'auteur avait calculé, il est forcé de le vendre \$1.50 afin de faire ses frais.

Samedi de la semaine prochaine, on pourra s'adresser aux libraires des villes, et à Sorel où l'ouvrage sera déposé en

vente. Nos confrères obligeraient l'auteur en faisant une mention de cet avis. — (*Gazette de Sorel.*)

RECETTES.

Conseils aux propriétaires et aux fermiers.

Une terre qui change souvent de fermier s'appauvrit de plus en plus.

Un fermier qui change souvent de ferme finit toujours par se ruiner.

C'est que l'agriculture n'est pas comme un autre métier. Il lui faut pour prospérer des travaux bien suivis, des pratiques qui exigent parfois quelques années de préparation pour arriver à bien. Enfin, un capital d'intelligence, de soins, d'engrais accumulés dans le sol.

Nous nous permettrons donc de dire aux propriétaires : A moins que vous n'ayez un trop mauvais fermier, gardez-le et ne le chassez pas pour une légère somme qu'on offrira en plus de votre domaine.

Faites plutôt en sorte qu'il améliore sa culture graduellement ; donnez-lui des encouragements, et un des meilleurs, c'est la sécurité à l'abri d'un long bail.

Il vaut mieux greffer un arbre que de l'arracher.

Le fermier qui n'a que trois, six ou neuf années de bail est l'ennemi de la terre et de son propriétaire, qui tient toujours suspendu sur sa tête le fantôme d'une énorme augmentation.

Toutes relations de confiance sont rompues ; le fermier ne dira jamais à son propriétaire : j'ai gagné cette année 500 schelings, j'en dois mettre 200 en engrais, en améliorations, et réserver le reste pour mes besoins. Il crandra qu'on ne lui dise : Si tu as gagné en plus de tes dépenses une somme de 300 schelings, je t'augmenterai d'autant au premier bail.

Voilà donc deux hommes qui se défient l'un de l'autre, qui ne se confient plus, il ne faut pas y compter.

Je voudrais que le fermier pût dire au propriétaire : J'ai le projet de faire un bon chemin, aidez-moi un peu ; au premier bail vous aurez une légère augmentation.

Je veux mettre une plus grande quantité de fumier, faire des défoulements, exécuter du drainage, etc. ; enfin faire des améliorations qui profiteront autant au fonds qu'à moi ; partageons les dépenses, puisque nous partagerons les bénéfices. Il s'établirait ainsi des relations d'intérêt commun indispensable aux intérêts agricoles.

Maintenant, nous conseillerons au fermier de changer de ferme le moins possible ; car une légère augmentation qu'il sera forcé de supporter, ne sera rien en comparaison de son mobilier détruit, de ses grains gaspillés, de ses fourrages perdus, enfin des fumiers, des labours et de toutes les améliorations qu'il abandonnera au sol, et dont il ne pourra tirer aucun produit.

On a dit, je crois, en parlant des changements de domicile dans les villes, que trois déménagements équivalent à un incendie. Si cela est vrai, combien de changements ne sont-ils pas plus désastreux pour le fermier, dont toute la fortune est en quelque sorte accumulée dans la terre !

Conservation des portes, clôtures, volots, etc.

On peut les rendre imperméables à la pluie, et y employer toute sorte de bois blanc, hêtre, peuplier, sapin, etc., en leur donnant une première couche de peinture grise à l'huile, que l'on recouvre, avant qu'elle soit sèche, d'une légère couche de sable ou grès pilé et tamisé, puis donnant une seconde couche de peinture en appliquant fortement la brosse ; le bois devient, avec cet appareil, dur et inaltérable par l'air, l'eau et le soleil, pendant de longues années.