

Grains de sagesse, Miettes de bon sens

La semaine sociale.—La semaine sociale tenue la semaine dernière à Montréal a été un succès. Nous y reviendrons.

Notre journal à l'Exposition.—Nos amis sont invités à visiter l'installation de notre journal à l'Exposition, au Bureau de renseignements de la Coopérative Fédérée, Pavillon de l'Agriculture.

Oh! Oh!! Oh!!!—Sous prétexte de corriger une erreur, nos machines ont fait une nouvelle espièglerie, toujours à propos de la grosse vache championne du monde, que l'on peut admirer dans une autre page, et qui en douze mois a produit 1,349 lbs de gras de lait, chiffres que nos machines—ébahies, sans doute—n'ont pu avant aujourd'hui reproduire correctement.

Le 812e Pont en Fer.—Les ponts de bois s'en vont, et pour peu que cela continue, l'antique pont couvert, malgré tous les services rendus, et en dépit de son cachet bien caractéristique, et qui ne manquait pas de charmes, ne sera plus qu'une antiquaille. Bientôt il aura vécu et cédé la place aux structures en fer, qui bravent tout à ciel ouvert.

En 35 ans ou quelque chose près, c'est-à-dire depuis Honoré Mercier, la Province, si l'on en croit les journaux, a érigé 812 ponts en fer, soit une moyenne de 23 par année. Le 812e a été inauguré la semaine dernière à St-Ephrem-d'Upton.

A quand le millième?

L'élevage des Renards.—Un correspondant du Nouveau-Brunswick nous écrit que l'an dernier l'élevage du renard a rapporté \$1,240,000 à l'île du Prince-Edouard, où les renards et les renardes, aujourd'hui au nombre de 5000 couples, ont permis d'élever 7,500 renardeaux. Les éleveurs ont vendu 5,000 peaux au prix moyen de \$200. l'unité.

Au sujet de l'élevage de ces canidés aux Etats-Unis, notre correspondant nous fournit les statistiques suivantes: Employés à l'élevage du renard 600 hommes.—Renards argentés en captivité: \$5,000.—Capital investi dans cette industrie: \$8,000,000. Nombre de peaux de renards argentés vendues depuis trois ans: 26,000.

Le tiroir et la commode, etc.—Pourquoi nous dites-vous d'adresser Case postale (129) et non casier, comme on le fait généralement, nous demande une institutrice. La raison est fort simple. C'est que **Le Bulletin de la Ferme**, nonobstant la ponctualité de ses lecteurs à solder leur abonnement, n'a pas le moyen d'accaparer le casier aux lettres du bureau de poste central de Québec, lequel contient des centaines de cases, dont nous avons la 129e seulement. C'est dire que le casier, c'est tout le meuble, et la case, partie du meuble. En d'autres termes, la case est au casier ce que le tiroir est à la commode.

Donc adressez: **Le Bulletin de la Ferme**, Case postale 129, Québec, et ayez toujours le soin de mettre dans l'enveloppe 75 sous pour un nouvel abonnement, plus cinquante sous pour une petite annonce, si vous avez quelque chose à vendre ou à acheter.

"Dire qu'il y a des pommes, il n'y a pas de pommes; mais dire qu'il n'y a pas de pommes, il y a des pommes", répond invariablement à l'acheteur le rusé paysan normand, l'un des meilleurs producteurs de pommes au monde.

C'est un peu ce que ce l'on se disait—sans astuce—l'autre jour dans les marchés de Montréal. Beaucoup de pommes, mais petites et souvent tarées. Il y avait des pommes, mais surtout des pommes que les derniers grands vents avaient fichues par terre et que l'on se hâtait d'apporter au marché pour en tirer n'importe quel prix; aussi beaucoup de pommes endommagées par les fongueux et les insectes, parce qu'elles n'avaient pas été arrosées d'insecticides ou de fongicides. De là des pertes considérables pour les producteurs.

Les connaisseurs nous affirment cependant qu'en fait de belles pommes, il y a de belles pommes. Elles ont reçu les "sprayages" voulus, se développent normalement et elles apparaîtront sur le marché lorsque les villégiaturistes seront de retour à la ville, et que ces derniers les paieront de bon prix, vu la pénurie de pommes saines, et de pommes de volume convenable.

Les mines d'or du Labrador.—**Filons inépuisables.**—Enfin; comme nous l'avions déclaré il y a déjà, des mois, on constate que les gisements aurifères du Labrador n'ont jamais existé que sur les prospectus et autres "papiers" alléchants de monteurs d'affaires, de scheemers. Explorations faites, on ne trouve que des roches au Labrador. Des roubards ont cependant trouvé, au moyen d'une réclame tapageuse

concernant le Labrador, des valeurs au montant de \$45,000, en exploitant les inépuisables filons de la crédulité et de la badauderie qui distinguent notre espèce.

Tant pis pour les perdants! Il fallait lire **Le Bulletin de la Ferme**, qui a toujours l'œil ouvert, et le bon, sur les affaires de ce genre. Il paraît toutes les semaines et ne coûte que 75 sous par an.

Un autre avertissement.—Rappelant l'un des nombreux avis que nous avons donné sur le sujet suivant, Louis Arneau dans *L'Action Catholique*, du 18 août écrivait:—

"Le Bulletin aurait pu ajouter: ne prenez jamais de parts dans aucune compagnie industrielle ou commerciale quel qu'en soit le nom ou la forme, quelle que soit la réclame tapageuse et attrayante que l'on fasse autour d'elle. A peu d'exception près, les monteurs de compagnies sont des faiseurs ou des tripoteurs, quand ce ne sont pas des escrocs tout court."

Le truc qu'ils emploient ne varie guère. Ils lancent bruyamment une entreprise quelconque, promettant mer et monde aux actionnaires; ils font élire un bureau de direction de leur choix qui toujours les nomme gérant-général ou président avec énorme salaire.

Ils s'engraissent avec l'argent des imprudents qu'ils ont enjoints avec de belles paroles—ça coûte si peu cher—ils ruinent la compagnie, se font flanquer dehors, puis ils recommencent leur petit jeu.

Au reste quand les monteurs de Cies seraient honnêtes, les cultivateurs n'ont ni les connaissances voulues, ni les moyens d'embarquer dans ces galères.

Avec le **Bulletin de la Ferme** nous leur disons donc: ne signez jamais des papiers que vous ne compreniez pas parfaitement quelle que soit l'honnêteté apparente ou réelle de ceux qui les présentent. Bien de nos fils nous quittent aujourd'hui parce que leurs pères imprudents ont risqué et perdu leur argent dans des entreprises qui promettaient de forts intérêts."

Patrons de beurrieres et de fromageries en garde.—Si l'on veut que notre beurre ou notre fromage soit de toute première qualité, qu'il conserve son bon goût, qu'il supporte, avec avantage la concurrence de celui des autres pays, il faut de toute nécessité prendre les précautions suivantes:

Eviter de faire la traite dans des endroits malpropres, tels que les étables ou enclos dont le sol est recouvert de déjections qui dans les temps secs, sont soulevées par le vent et retombent dans les chaudières ou canistres, et, quand il pleut et fait chaud, répandent de mauvaises odeurs qui sont absorbées par le lait pendant la traite.

Laver parfaitement après chaque usage tous les ustensiles servant à recueillir le lait, à le couler, à le conserver ou à en faire l'écroumage, quand celui-ci est fait à la ferme.

Refroidir et maintenir le lait et la crème à la température la plus basse possible, les couvrir pour les mettre à l'abri des mouches, des poussières ou de tout ce qui serait de nature à les ensemençer de mauvais germes.

Si le lait est écrémé à la ferme, placer le séparateur dans un endroit spécialement construit à cet effet, tenu parfaitement propre et exempt de toute mauvaise odeur, et non dans les étables, les procheres, ou autres endroits non convenables.

Livrer votre lait ou votre crème à une fabrique de beurre ou de fromage tenue dans un parfait état de propreté, dans laquelle il ne se dégagera aucune mauvaise odeur et munie de tout le matériel nécessaire, dirigée par un fabricant parfaitement qualifié, qui fabriquera des produits de toute première qualité pour en obtenir les plus hauts prix.

Un observateur.

Des hommes contents d'eux-mêmes... et d'autres choses encore.



M. Jean Néavendre

ou cultivateur.

Bulletin de la Ferme, et infailliblement je trouve ce qu'il me faut. C'est comme cela que j'ai connu M. Jean Néavendre et ses divers produits. Aussi je fais des affaires avec lui. Et ça fait notre affaire à nous deux. Demandez-lui...

1er Jean.—Dès que j'ai quelque chose à vendre, je mets une petite annonce dans **Le Bulletin de la Ferme**—ça ne coûte pas cher: un écu.—**6 insertions pour le prix de 4.** Et à tout coup je trouve preneur, et tout de suite. Ça ne traîne jamais!

2e Jean.—(s'adressant au public):—C'est comme moi! Lorsque j'ai besoin de quelque chose pour mon commerce de produits de la ferme, je consulte les petites annonces du



M. Jean Nachette

commerçant.