

les flammes du fourneau, ni le tablier grossier, et leur montre l'usage et le prix d'une foule de choses qui leur étaient inconnues.

Nous avons vu de grandes demoiselles qui avaient eu les prix d'histoire générale et de physique, ne sachant pas même faire une infusion.

Faut-il marchander ?—On se plaint que les femmes marchandent; mais, certes, on y est bien obligé puisque quatre fois sur cinq, on réussit à obtenir une réduction sur le prix d'achat de marchandises.

Cependant on marchanderait avec moins de tenacité, si l'on était plus au courant de la qualité et de la valeur des objets qu'on veut acheter.

Voulez-vous que le vendeur ne vous laisse pas longtemps discuter? faites une offre raisonnable, résistez poliment aux sollicitations, puis allez ailleurs, si l'on n'accepte pas un prix que vous jugez suffisant.

Le vendeur a l'œil fin, il voit vite s'il a affaire à une novice ou à quelqu'un qui s'entend aux achats; votre manière seule de demander, de regarder la marchandise, de la choisir, le met au courant de votre science, et s'il s'aperçoit que vous n'êtes pas à votre premier essai, si vous êtes ronde et polie, il ne languira pas à vous laisser la marchandise au prix offert.

Il voit vite aussi, à votre air, à votre parole surtout, s'il a affaire à une de ces femmes maniques qui ont besoin de marchander, n'importe à quel prix, qui ne sont satisfaites de rien, qui ont l'habitude de tout examiner, de tout faire étaler, et qui ne viennent là souvent que par fantaisie. Il sera bien rare alors que le marchand vous fasse un prix juste de sa marchandise; il laissera une marge pour satisfaire votre fantaisie de marchander et obtenir le prix réel de vente qui lui assure un léger profit.

Si vous voulez acheter, sachez bien d'avance ce que vous avez besoin d'acheter.

Si vous ne voulez pas acheter, qu'allez-vous faire chez le marchand? Vous en sortirez peut-être après avoir acheté des bagatelles dont vous auriez pu facilement vous passer.

Marchands ambulants.—Il arrive souvent que des marchands ambulants parcourent nos paroisses, sous le prétexte qu'ils viennent nous apporter des marchandises achetées à des rabais presque fabuleux: des fonds de banqueroute, comme l'on dit ordinairement. Ne les visitez qu'avec la plus stricte réserve. Si vous allez dans ces magasins, achetez du coton, c'est à peu près ce qui sert d'appas, car la perte de deux ou trois sous par verge n'est rien sur une douzaine de verge d'indienne ou de coton, quand on peut se reprendre facilement sur le cobourg ou le drap, par une surcharge de un chelin à trente sous par verge. Remarquez qu'il peut y avoir exception pour certains marchands ambulants; mais l'exception ne fait pas la règle. Or, on doit s'attendre à ne pas être traités de la sorte par des marchands résidant depuis longtemps dans une paroisse ou qui ont intention d'y résider d'une manière permanente.

Choisissez à prix égal les magasins de votre localité; n'allez pas chercher dans les villes ce que vous pourriez acheter chez vous, quand même vous devriez payer quelques centins de plus; vous épargnez le temps, et il est des jours où le temps est plus précieux que l'argent.

Autant que possible, adressez-vous à des maisons connues et jouissent d'une parfaite honorabilité; vous ne payerez pas plus cher, et ce que vous achèterez sera plus frais et de meilleure qualité; les fonds de banqueroute ne sont pas d'ordinaire ce qu'il y a de mieux, au point de vue de la nouveauté et de la bonne qualité: ça peut-être apparent, mais rien de plus.

Avant de choisir des fournisseurs attirés, essayez sans doute ce que vous offrent ceux qui sont à votre portée; mais quand votre choix est fait, ne changez que rarement.

Payez comptant ou à époque rigoureusement fixe, deux ou trois fois par an; ou, sans y manquer, à la Toussaint: vous serez mieux servi, et vous payerez moins cher. Les marchands, qui n'ont qu'un crédit de quatre mois au plus, savent bien, soyez-en sûre, prélever sur ce qu'ils vendent l'intérêt de l'argent que vous ne leur donnez pas et pour lequel vous les faites attendre au-delà de l'époque de crédit convenu.

Même règle pour les ouvriers, les journaliers ou les domestiques que vous employez. Une couturière par exemple, ne vous

fera jamais attendre votre robe au-delà du temps fixé, quand elle saura que votre argent est prêt et lui sera remis immédiatement en échange de son travail.

Achetez chaque chose en son temps.—Savoir acheter chaque chose en son temps ne peut être encore que le résultat de l'expérience et devient une source féconde d'économie.

Provision est profusion, dit un proverbe, et la maison qui n'a pas de provisions court risque à chaque instant de manquer de tout.

Nous n'entendons pas par provision l'achat de marchandises dont vous n'avez pas un besoin immédiat, et que vous vous procurez chez un marchand ambulant, sous le futile prétexte que vous le payez à bon marché. Non, c'est un mauvais calcul. Nous avons vu quelques personnes acheter chez ces marchands des rouleaux assez considérables de marchandises, argent comptant, et n'avoir pu payer quelques mois auparavant leurs comptes de crédit. Consentir à payer l'intérêt pendant un an pour des comptes chez leur fournisseur attiré, et faire provision de marchandises dont elles auraient pu facilement se passer, n'est pas faire preuve d'économie. Un simple calcul leur eût fait voir, que la réduction obtenue chez le marchand ambulant n'aurait pu égaliser l'intérêt du billet consenti chez leur fournisseur ordinaire.

Ce que nous entendons par provision, c'est acheter à certaine époque des effets que l'on peut acheter à meilleur marché; car chaque époque fournit ses sortes de provisions.

Ce qu'il faut avant tout, c'est la connaissance des choses qui se conservent sans se détériorer et de celles qu'on ne peut acheter qu'au fur et à mesure qu'on en a besoin. Ces connaissances ne peuvent s'acquérir que par la pratique, en y joignant une minutieuse attention.

(A suivre.)

L'exploitation de nos forêts

Nous avons souvent rappelé à nos lecteurs l'importance qu'il y avait d'exploiter nos forêts avec ménagement, et de la nécessité pour les cultivateurs de reboiser les terrains accidentés peu propres à d'autres cultures, afin de s'assurer pour l'avenir, du bois qui sans ces précautions pourrait nous manquer entièrement.

Nos lecteurs comprendront l'importance du reboisement de nos forêts, par la lecture de ce qui suit, que nous empruntons à *La Maison de Campagne*, sous le titre:

Le bois en France.—A l'entrée de l'hiver il est plus opportun que jamais de dire un mot sur la cherté croissante des bois de chauffage, qui deviennent un article de luxe, dans les campagnes comme dans les villes. Un éminent cultivateur, M. de Saint-Victor, ancien député lauréat de la prime d'honneur du Rhône, vient de publier à ce sujet une notice du plus haut intérêt, où il démontre deux choses capitales: 1o. que l'appauvrissement continu de notre sol en bois et forêts est une menace de ruine pour nos descendants; 2o. que la culture des bois dans les montagnes dont ces sols sont trop escarpés et trop maigres pour tout autre culture, est très-rémunératrice et constitue une précieuse caisse d'épargne pour les familles. Il cite à ce sujet, l'exploitation forestière de sa propriété patrimoniale de Renno (Rhône), qui commença en 1734 par son bisseul, et développée avec méthode par son père et par lui-même jusqu'à ce jour, donne aujourd'hui des revenus supérieurs à ceux des autres prairies, et n'exige de main-d'œuvre un peu active que dans les premières années. M. de Saint-Victor cite des forêts qui en 1825 rapportaient 8 mille francs, dont le revenu approche aujourd'hui de 30 mille francs.

Cette cherté croissante du bois s'explique naturellement, dit-il, par la statistique la plus authentique des bois que consomment les peuples civilisés, comparés aux étendues sans cesse décroissantes des forêts exploitées et défrichées. Ainsi pour la France seule, il constate que nous consommons annuellement, sous toutes formes, charpente, menuiserie, unaine, chauffage, blindage des mines, etc., 80 millions de mètres cubes, qui représentent plus de 50 millions d'arpents. Or la France n'a pas 18 millions d'arpents des bois et forêts. Ajoutons, si on veut, les produits des arbres isolés épars sur le sol en dehors des bois et forêts, pour six millions d'arpents. Il n'en reste pas moins constaté que nous consommons deux fois plus de bois que nous n'en