

# GAZETTE DES CAMPAGNES

Journal du Cultivateur et du Colon, paraissant tous les Jedis

Editeur-Propriétaire

FIRMIN H. PROULX

A qui toutes lettres concernant l'administration de la Gazette et les demandes pour abonnement devront être adressées franco.

L'abonnement est de \$1 par an, payable d'avance. On ne s'abonne pas pour moins d'une année.

L'avis de discontinuation doit être donné par écrit à ce Bureau un mois d'avance. Les arrérages devront avoir été payés, sans quoi l'abonnement sera censé continuer, malgré le refus de la Gazette.

Rédacteur

J. D. SCHMOUTH

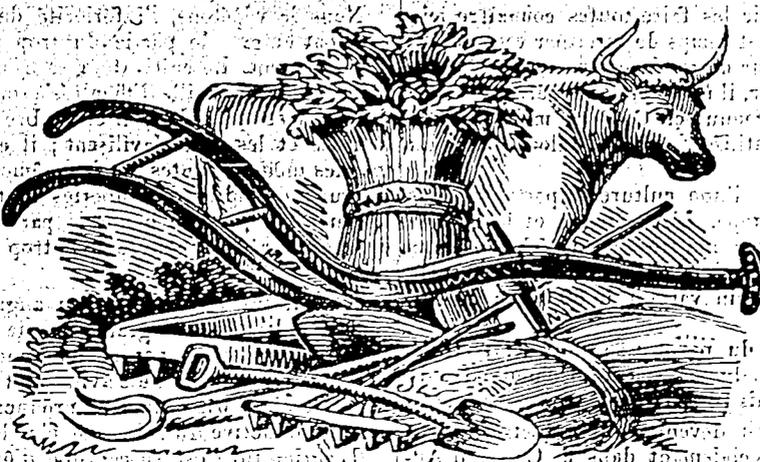
Toutes lettres, correspondances, concernant la Rédaction, devront être directement adressées au Rédacteur.

ANNONCES

1ère insertion; 10 cts. la ligne; 2me insertion, etc. 3 cts. par ligne.

Pour les annonces à long terme, conditions libérales.

Que ceux qui désirent s'adresser aux cultivateurs annoncent dans notre Gazette agricole.



Si la guerre est la dernière raison des peuples, l'agriculture doit en être la première.

Emparons-nous du sol, si nous voulons conserver notre nationalité.

## SOMMAIRE :

*Causerie agricole* : La situation (Suite et fin).

*Revue de la Semaine* : Les pèlerins français à Rome. — Le Maréchal MaMahon nommé Président de la République. — Arrivée du corps de Sir George E. Cartier.

*Sujets divers* : L'industrie du sucre de betterave dans la Province de Québec. — Patates et pois unis. — Les fumiers exposés au soleil. — La femme en agriculture. — Faut-il arroser les fraisières. — Fourrages rouillés. — Patates, maladie, guérison. — Destruction des limaces. — Un cheval couronné; moyen de le guérir.

*Petite chronique* : Réunion du Conseil d'agriculture. — Une fromagerie à l'Assomption.

*Recettes* : Pour obtenir de belles fraises. — Méthode pour coller les papiers teints (tapiasseries) et détruire en même temps les punaises.

## CAUSERIE AGRICOLE

### LA SITUATION.

(Suite.)

Dans certaines parties de la Province de Québec, à Hatley, à Coaticook et dans quelques autres paroisses environnantes, on récolte tous les ans, nous dit-on, d'assez grandes quantités de très-bon houblon. En outre, tout porte à croire que, dans beaucoup d'autres localités, placées plus au nord que les précédentes, on pourrait se livrer avec profit à la culture du houblon.

D'après les calculs faits par les producteurs Européens, le prix de revient du houblon est, dans les années ordinaires, de 16 centins la livre, et le prix de vente descend rarement au-dessous de 19 à 20 centins la livre; les bonnes récoltes se vendent même un prix beaucoup plus élevé; ainsi, à la Halle de Paris, pendant la semaine finissant le 15 mai dernier, le houblon de Bischwiller se vendait 35 centins la

livre, celui de Poperingue 22 centins, et celui de Nancy 24 centins.

Mais supposons que les prix du houblon ne dépassent pas 20 centins, le profit réalisé par le producteur est encore très-raisonnable; car il se trouve de 4 centins par livre. Or, le cultivateur peut compter sans imprudence sur un produit moyen de 800 livres par arpent; le profit net sera donc d'au moins \$32 par arpent, tous frais payés. Il est impossible d'obtenir de nos produits végétaux ordinaires des résultats aussi satisfaisants.

En outre, il a été constaté à plusieurs reprises que les houblons importés laissent souvent à désirer sous le rapport de la qualité. Les bons houblons possèdent une odeur particulière dont l'intensité est en rapport direct avec la qualité du produit; c'est-à-dire que plus l'odeur du houblon est forte, meilleure est sa qualité. Cette odeur est répandue par une huile essentielle, contenue dans les têtes ou cônes, qui s'épaissit, se solidifie au contact de l'atmosphère. Dans cet état, l'huile essentielle est insoluble dans l'eau et devient impropre à la fabrication de la bière. Aussi les houblons perdent-ils de leur valeur à mesure qu'ils vieillissent.

Les houblons importés, ne pouvant être livrés à la consommation que longtemps après leur récolte, ont nécessairement perdu beaucoup de leur valeur lorsqu'ils nous arrivent; tandis que ceux produits dans le pays pourraient être livrés aux acheteurs aussitôt après la récolte, c'est-à-dire à une époque où ils possèdent encore toutes leurs précieuses qualités.

En donnant donc plus d'extension à cette culture, le producteur aussi bien que le consommateur y trouverait de très-grands avantages. Le premier obtiendrait pour les produits de sa terre un marché nouveau, agrandirait le cercle de ses affaires commerciales et pourrait mieux satisfaire aux exigences du climat et de la diversité des sols; tandis que le second recevrait du vendeur une denrée de