

# Le Bulletin de la Ferme

VOLUME 4

QUÉBEC, FÉVRIER 1917

NUMÉRO 6

## EDITORIAL

### *Agriculture et Commerce*

Le 4 janvier dernier, la Maison Eugène Julien & Cie, de Québec réunissait sous la présidence de son chef, dans un souper confraternel, les employés de la maison, les voyageurs de commerce, ses représentants de succursales, son médecin et son avocat; le pasteur de la paroisse, et le Curé de St-Malo, était aussi au nombre des invités.

Après les toasts d'usage, des causeries pratiques furent faites sur le droit commercial, la médecine et l'agriculture. La portée éminemment pratique des idées émises en cette circonstance nous ont suggéré d'importantes considérations sur la compétence professionnelle. Nous avons compris que pour rendre à l'agriculture de véritables services, il importe que le commerce en connaisse les besoins et les conditions économiques.

En effet, l'agriculture, l'industrie et le commerce sont si étroitement liés que l'un ne saurait plus se développer normalement sans le concours des autres, car, la culture du sol est la base naturelle de l'industrie et du commerce, et pour que ceux-ci progressent, il faut que l'agriculteur soit lui-même éclairé et progressiste; c'est dire le succès doit couronner son exploitation.

Et pour la même raison, la connaissance des principes agricoles devient indispensable à tous ceux qui sont en relation industrielle ou commerciale avec le cultivateur. Le voyageur de commerce ou le gérant de succursale qui connaîtra les meilleurs systèmes de rotation, les différentes espèces de sol et les engrais qui leur conviennent, les races d'animaux recommandables et leurs modes d'élevage, la culture des grains, des fourrages et des plantes-racines, etc., cet homme se fera du cultivateur un ami véritable. Il deviendra, non plus un agent uniquement intéressé à lui-même ou à la maison qu'il représente, mais plutôt un véritable collaborateur pour le cultivateur. Aussi, les relations du commerce et de l'agriculture deviendront de plus en plus amicales parceque plus fructueuses l'une pour l'autre.

Il importe donc que l'agent de commerce sollicitant auprès des agriculteurs étudie les véritables besoins de la classe agricole, s'il veut réussir pleinement à l'aider. C'est pourquoi nous nous permettons d'émettre des vœux pratiques et sincères:

1° Que les représentants du commerce profitent de tous les moyens possibles pour acquérir des connaissances en agriculture.

2° Qu'ils se procurent les publications émises par les Départements d'Agriculture de Québec et d'Ottawa et qu'ils se forment ainsi une bibliothèque agricole à laquelle ils recourront souvent, et qu'ils consulteront avant de partir pour une tournée de vente.

3° Qu'ils reçoivent et qu'ils lisent: *Le Journal d'Agriculture* de Québec, les *Conseils pour la Saison* d'Ottawa, le *Bulletin de la Ferme*, etc.

4° Qu'ils demandent au gouvernement de cette province l'établissement de Cours Agricoles du soir dans les différents centres, et particulièrement à l'École Technique de cette ville, et qu'ils suivent ces cours aussi assidûment que possible.

De cette manière, les représentants du commerce parviendront vite à se perfectionner dans leur profession, et chacun réalisera le sens pratique du proverbe américain: "the right man in the right place"!

A. DESILETS