

AGRICULTURE

Profiter des mois de l'hiver pour étudier, préparer et raisonner les travaux de la prochaine saison.

Voir où l'on en est dans ses comptes et établir si l'on s'enrichit ou s'appauvrit et par où s'écoulent les profits.

Trier son blé de semences à la maison : choisir les meilleures espèces.

Ordre, propreté et régularité en tout temps et en toutes choses.

Chaque personne et chaque chose à sa place. Si l'on a de nouveaux et de meilleurs instruments que les vieux, en prendre plus de soin qu'auparavant, tâcher qu'ils durent plus longtemps. S'efforcer petit à petit de ne pas acheter à crédit, excepté toutefois lorsqu'il s'agit d'un instrument nécessaire qui sauvera l'ouvrage, ou des améliorations permanentes à la terre. Acheter à crédit c'est payer environ 25 pour cent plus cher que comptant. S'assurer d'avance de tous ses grains et graines de semence. S'entendre avec d'autres cultivateurs pour échanger des grains provenant de sols différents du sien.

Les grains dégèrent comme les animaux, si on n'en prend point un soin tout particulier par un choix judicieux et une meilleure culture de la terre, et, pour les animaux une nourriture, plus substantielle qu'auparavant.

Consulter les hommes d'expérience sur le meilleur système de culture à adopter pour telle et telle pièce de terre. Diviser sa terre commodément et de manière à éviter les clôtures autant que possible et préparer à l'avance tout ce qu'il faut. Faire les pièces et les planches plus longues que d'ordinaire afin d'éviter les tournures inutiles en labourant etc. Dresser d'avance sur du papier un plan de sa ferme avec des dimensions de chaque partie.

Sortir tous les bois de chauffage et autres qui sont nécessaires pour au moins un an. Faire la coupe des bois avec discernement pour ne pas gaspiller les petits arbres qui grandiront en peu de temps.

Si vous allez à la ville où au corner, ne laissez pas inutilement votre cheval grelotter aux portes et ne pas aller dépenser une journée à acheter ou vendre pour cinquante cents seulement; c'est perdre son temps. Tenir ses chemins en bon ordre hiver et été; c'est là un bon point auprès de ses concitoyens.

HYGIENE

LES MALADIES DU CERVEAU.

Les maladies du cerveau sont devenues très communes à notre époque, attribuables sans doute, en partie, au surmenage, au mauvais état social, aux difficultés de la vie et plus encore à l'anémie qui ronge les générations actuelles.

Les maladies du cerveau et des centres nerveux en général n'éclatent pas brusquement; elles débutent très doucement, se traînent à pas lents, laissant de longues rémissions, si tôt que les circonstances qui les ont fait naître sont, accidentellement ou volontairement suspendus, et ce n'est que bien plus tard qu'on observe les signes évidents d'une lésion cérébrale avancée. Ces signes peuvent être de différente nature, consister par exemple en des convulsions locales ou généralisées.

La paralysie est la lésion du mouvement la plus remarquable dans les lésions du cerveau; la perte de mouvement

peut-être plus ou moins considérable, selon que l'hémorragie cérébrale est plus ou moins abondante.

Le ramollissement du cerveau est aussi accompagné de paralysie, mais cette paralysie s'annonce par des signes précurseurs: difficulté de mouvement, troubles mentaux, etc.

Les troubles mentaux sont, en effet, le principal symptôme des lésions du cerveau. Il semble que l'âme avertisse le corps du danger inconnu; ces troubles, parfois trop légers pour être constatés par ceux qui entourent le malade, ne passent jamais inaperçus pour celui-ci: ces troubles sont caractéristiques parce qu'ils frappent dans l'être intime. La mémoire s'affaiblit, certains sens deviennent plus obtus, comme la vue et l'ouïe, tandis que d'autres, comme l'odorat, s'étagèrent d'une façon anormale et gênante: la puissance d'attention diminue, la netteté de la pensée est moins grande, on se trouve plus irritable, plus inquiet, plus craintif, on s'aperçoit de sa déchéance, et les efforts mêmes auxquels on se soumet pour la cacher augmentent la fatigue et hâtent la catastrophe finale.

Le plus simple, sitôt que ces premiers symptômes des maladies du cerveau se prononcent, c'est d'en avouer franchement l'existence, ces troubles ne faisant que s'exagérer s'ils sont laissés sans traitement, tandis que, soignés, au contraire, d'une façon rationnelle, ils disparaissent avec une rapidité qui étonne et qui est cependant très compréhensible: le tissu nerveux est un tissu de construction simple, aisément réparable, dont les lésions primitives sont toujours des troubles de circulation.

LA JEUNE FILLE FIN DE SIECLE

Une mère de famille nous envoie le portrait suivant qui est loin d'être flatté. Si nos souvenirs ne nous trompent pas, cet instantané découpé dans une revue, doit être de provenance française; nous le reproduisons dans l'espérance que les familles canadiennes feront tout en leur pouvoir pour empêcher un type si détestable et si triste de faire école dans notre bonne province.

Connaît tout; parle de tout; tend la main à tout les jeunes gens. Grande désinvolture; aplomb imperturbable. Peu de tact, encore moins d'éducation. Tutoie ses parents. Court beaucoup par la ville. Signe particulier: ne rougit jamais.

Rougir c'était bon pour nos aïeules; la jeune fille fin de siècle a mis cela de côté; elle ne baisse pas davantage les yeux. Et pourtant la jolie chose que la timidité, et quel sûr indice de la pureté d'une âme que ce trouble soudain, que cet effarouchement subit se trahissant par la rougeur des joues et du front; et forçant les paupières à s'abaisser! Que faut-il penser de la jeune fille fin de siècle qui ne sait plus rougir? A vrai dire, je la crois fort gâtée: gâtée par des contacts dangereux, par des lectures peu avouables, et aussi hélas! par des conversations entendues et difficilement qualifiables. La responsabilité de la plupart de ces maux doit être supportée par les parents, dont beaucoup manquent à leur devoir de surveillance et dont plusieurs permettent ou tiennent eux-mêmes devant leurs filles des propos intolérables.

La jeune fille fin de siècle dédaigne absolument les vulgaires occupations du ménage. Peut-être serait-il bon toute-fois de

lui rappeler qu'au siècle dernier les jeunes filles pensionnaires de l'Abbaye-au-Bois près Paris, un couvent de France, apprenaient à soigner le rôti, à préparer les cataplasmes, à tenir leurs comptes; elles surveillaient le balayage des chambres, allumaient les lampes, et faisaient le service de la porte, s'occupaient à la lingerie, distribuaient les provisions, et tout ceci ne les empêchait pas d'être fort élégantes et de connaître les belles manières. Mais puisque cette éducation date du siècle passé, elle n'est bonne qu'à faire sourire. Heureusement il est encore des mères qui ne permettent pas à leurs filles de se montrer fin de siècle, qui les élèvent en vue d'une vocation toute de devoir, quelle qu'elle puisse être. Et ainsi il est tout indiqué que les jeunes filles fin de siècle épousent—si elles épousent—les jeunes gens fin de siècle. C'est fort bien et il n'y a rien à redire à cela.

"Je conseille à un sot de ne pousser qu'une sottise," écrit un jour Alphonse Daudet. Je suis complètement de son avis.

LA MAISON COMMERCIALE DE J. H. MYRICK ET CIE

Un des principaux indices qui caractérise le succès d'une entreprise est l'ordre qu'on y apporte dans l'administration. Ce fait est établi et réalisé dans la maison commerciale de M. J. H. Myrick et cie. Cette maison après avoir débuté sur une petite échelle, a réussi, par son énergie, ses talents et son habileté à assumer des proportions gigantesques qui la place, aujourd'hui au premier rang des maisons commerciales de cette province et qui lui a gagné la confiance universelle.

Ce fut en 1856 que la maison qui fait le sujet de cette esquisse commença à faire des affaires dans un petit magasin situé sur la côte de Tignish. Pour plusieurs années leur commerce se continua dans cette localité, s'étendant graduellement dans les autres parties de la province. En 1884 ils s'acquiescent le grand magasin de M. J. C. Pope et le firent transporter à la station de Tignish et ajoutèrent à cette bâtisse, déjà de grandes dimensions, une autre bâtisse de 40x30 pieds; faisant du tout un des plus beaux magasins de l'île.

Tout près de celui-ci se trouve un autre grand magasin ayant une cave à l'épreuve de la gelée et ayant une superficie de 7,200 pieds. Ces deux magasins y compris les autres bâtisses érigées depuis, donne une superficie de 14,000 pieds carrés. A la côte, où ils ont commencé à faire commerce, ils ont continué à bâtir à mesure que l'augmentation de leurs affaires l'exigeait et aujourd'hui, leurs bâtisses comprennent une superficie de 27,000 pieds carrés.

Chaque étage dans ces différentes bâtisses est occupé chaque jour, et par fois, c'est une étude assez sérieuse de parvenir aux moyens de pouvoir trouver où placer l'énorme assortiment de marchandises qui leur arrive chaque jour et la grande quantité de produits qu'ils reçoivent.

Ils ont deux autres grands magasins qui font un commerce considérable, l'un à Alberton et l'autre à Charlottetown.

On se formera une idée de l'immensité de leur commerce lorsqu'on sait qu'ils emploient pendant l'été de 200 à 300 personnes, ces derniers formant eux-mêmes, pour ainsi dire, une colonie. Plusieurs des personnes qu'ils emploient maintenant sont à leur service de-

puis plus de vingt ans, ce qui met en évidence que ceux qui sont fidèles et de bonne volonté sont toujours sûrs de la protection de leurs patrons.

L'esprit d'entreprise des MM. Myrick et cie mérite le patronage sans borne qu'il reçoivent. On les voit toujours les premiers à favoriser tout mouvement progressif tendant à l'avancement des intérêts de la place.

En concluant il est juste de dire que des hommes comme MM. Myrick et cie méritent la confiance et le patronage publics.

Saint-Thomas Becket, fuyant la persécution du roi Henri, fut rencontré par les sicaires qui le cherchaient. Or, pour échapper plus facilement, il était déguisé en moine et monté sur une mule, les sicaires lui dirent:

—Ne seriez-vous pas l'archevêque de Canterbury?

—Mes amis, répond le prélat, sans se troubler et sans mentir, je vous fais juges: est-ce là l'accoutrement d'un archevêque?

Et tous se mettre à rire et de passer outre.

—Les Allemands fabriquent des bas en papier qui sont, à ce qu'il paraît, excellents contre le froid. Notre siècle et en vérité le siècle du papier.

—L'Angleterre donne plus de places, dans les bureaux du gouvernement, à des femmes, qu'à aucun autre pays du monde.

—Le château de Windsor, Angleterre, a le titre de résidence royale depuis 784 ans.

—La guerre a coûté à l'Angleterre, depuis trois siècles, la somme énorme de \$6,796,000,000. Prés de sept milliards de dollars!

LISEZ!

LISEZ!

Aimez vous les Romans, Les Legendes, Beaux Feuilles?

Les longues soirées d'hiver sont arrivées. Lisez et instruisez-vous.

La bonne Littérature Française vous offre des soirées agréables

Nous avons en mains plusieurs cents de beaux Romans à 10 cents chaque

Nous expédions ces romans à toute personne qui nous en fait la demande.

Noms des romans en vente

- No-10—Le coureur de Dot
- " 8—Les Fiancailles de [Lorette]
- " 20—La Charmeuse
- " 9—Le Vengeur
- " 22—La mère d'or
- " 24—Le Mystère d'un puits
- " 23—Le secret des orphelins
- " 18—Un misérable faussaire
- " 13—Le Roman d'un crime [woronzoff]
- " 12—Le Roman d'une jeune fille pauvre
- " 14—Trahison vaincue par l'amour
- " 17—Les deux Jeanne
- " 6—Reves Dorés
- " 15—La vengeance du Fiancé
- " 7—Le Drame de l'hotel
- " 3—Le martyre de l'amour
- " 19—Le martyre d'une mère
- " 5—Le Remords d'un [Faussaire]

L'IMPARTIAL, TIGNISH, I. P. E.

Humoristique

Une jeune villageoise a obtenu le "prix de modestie."

—Ainsi, mon enfant, lui dit une Parisienne, vous êtes la jeune fille la plus modeste d'ici!

—Oh! ça, madame, je puis m'en vanter et je puis dire aussi que, si je n'ai pas eu tous les autres prix, c'est bien par pure injustice!

Je vous ai demandé des bas couleur chair, et vous m'en apportez des noirs!

—Rien d'étonnant à cela, madame: monsieur les a envoyé chercher par son nègre, et celui-ci a choisi comme pour lui!

Un futur beau-père causait, il y a quelques jours, de celui qui allait devenir son gendre. On lui donnait sur le jeune homme les meilleurs renseignements.

—Je ne lui connais qu'un défaut, disait l'interlocuteur consulté.

—Lequel?

—Il ne sait pas jouer.

—Vous appelez cela un défaut. Au contraire, cela me convient à merveille.

—Oui, il ne sait pas jouer, mais il joue tout de même.

Un jour, un vieux rongeur d'affaires, absolument désespéré, fait la connaissance d'un jeune naïf, orné d'une dizaine de mille piastres qu'il aurait bien voulu faire valoir, n'était son manque d'expérience.

—Tu as de l'argent, j'ai de l'expérience: associons-nous.

Ce fut fait.

Au bout d'un an, vint le règlement des comptes.

Or, il se trouva que, dans la repartition des bénéfices, il revenait dix mille piastres au vieux et zéro piastres, zéro cent au jeune.

—Diable! fit ce dernier. Comment expliquer ça. J'avais apporté dix mille piastres et je n'en n'ai plus, et toi, qui n'avais rien apporté, tu as dix mille piastres.

—Eh bien! répliqua l'autre, c'est tout naturel. Suis mon raisonnement. Tu avais de l'argent, mais tu n'avais pas d'expérience; moi, au contraire, j'avais de l'expérience, mais je n'avais pas d'argent. Nous nous sommes associés pour gagner ce qui nous manquait. Eh! bien aujourd'hui, j'ai de l'argent et toi tu as de l'expérience.

Un illustre gourmand se rasait devant un de ses amis.

—Vois donc, dit il, mes cheveux sont tout noirs et mes favoris sont déjà blanc; fais-moi

le plaisir de me dire d'où cela vient.

Mon cher, c'est sans doute que ta mâchoire a plus travaillé que ta tête.

Comment trouvez-vous mon portrait?

—Franchement, il n'est pas beau..... Puis, pour atténuer ce jugement un peu vif:

—Mais, par exemple, il est bien ressemblant!

MAGASIN POPULAIRE

L'endroit le plus populaire et où vous trouverez le plus de satisfaction est à notre magasin. Nous tenons toujours en mains Farine, Melasse, Sucre, Thé, qualité extra, Huile la meilleure, Marchandises Sèches, Bottes et Souliers, Groceries, Clous, Poêles, Habillements, etc.

le tout vendus à bas prix pour payment comptant.

Nous avons aussi Coton, Indiennes, Casques de pelletterie, Drap, etc.

Le plus haut prix payé pour les produits.

Nous prenons du bois de corde en échange pour nos marchandises.

J. B. GAUDET  
Gérant

St Louis, Dec 5, '95