

vent fournir des produits en abondance et d'une manière permanente. Notre impuissance à ce faire a pratiquement éloigné de nous les acheteurs de la Grande-Bretagne, qui nous ont rayés de leur liste comme producteurs, et qui pourtant ne seraient que trop heureux de nous transmettre leurs commandes.

Une autre cause qui a pour effet de paralyser le progrès et le développement de ce commerce est la piètre qualité des produits généralement fournis par nos marchés.

La différence de prix entre la volaille de bonne et la volaille de mauvaise qualité, entre la volaille maigre et de qualité inférieure, et celle abattue en de bonnes conditions est tellement évidente qu'il serait oiseux de renchérir sur ce point. Je désire cependant mettre sous vos yeux quelques chiffres, lesquels touchent à un côté essentiel de la question. Je ne crois pas me tromper en disant que cinquante pour cent seulement de la volaille sont mis sur le marché en bonne condition.

L'hon. M. Fisher m'écrivait il y a quelques semaines que l'on évaluait à 4,177,588 le nombre de volailles vendues ou abattues l'année dernière dans Ontario. Tenons compte du fait que ce nombre comprend des poullets, des dindons, des canards et des oies, et accordons à tout le lot un poids moyen individuel de cinq livres, soit un poids total de 20,887,915 lbs.

Sur la moitié de ce nombre de livres au moins trois sous la livre ont été perdus faute de soin dans la préparation pour le marché.

En d'autres termes, les cultivateurs d'Ontario ont perdu \$308,818.74.

Il y a évidemment là matière à réflexion.

Je ne parlerais pas de la meilleure ou des meilleures méthodes d'alimentation des volailles en vue du marché. Une lettre adressée au Département de l'Agriculture à Ottawa où à l'un de nos collègues agricoles vous procurera sur le sujet tous les renseignements voulus.

Depuis des années, la maison que je représente a adressé à ses fournisseurs, à l'automne, des circulaires expliquant com-

ment traiter la volaille en vue d'en obtenir les meilleurs résultats et les plus gros profits possibles. Ainsi, bien peu de cultivateurs peuvent plaider ignorance sur le sujet.

La volaille qui obtient le plus haut prix est celle engraisée en "cage" ou épINETTE (crate fattened).

La plupart des volailles ainsi engraisées nous sont fournies par des personnes ou des établissements qui les achètent vifs et encore maigres des cultivateurs, puis les engraisent elles-mêmes en vue du profit qu'il y a à tirer de cet engraissement; aujourd'hui cependant les contingents que nous recevons directement des cultivateurs s'accroissent tous les jours.

Il me fait plaisir de dire qu'un bon nombre de ces Messieurs commencent à s'apercevoir qu'il y a profit à convertir divers produits avicoles. Ils commencent aussi à se rendre compte que garder des troupeaux de qualité inférieure ne paie pas, attendu que le coût de l'alimentation et des soins à donner est le même que pour de bons troupeaux, mais que les résultats sont loin d'être les mêmes.

### L'IGNORANCE DU CULTIVATEUR NE PEUT ÊTRE EXCUSABLE

Le cultivateur aujourd'hui ne peut aucunement motiver son ignorance quand il s'agit de choisir pour sa ferme la race de volaille la plus convenable; c'est-à-dire les volailles qui fourniront le plus d'œufs et qui ensuite, après avoir été engraisées, fournissent assez de chair pour être bien appréciées du marché. Quand leur utilité comme pondeuses aura cessé.

Certaines races donnent de meilleurs œufs ou plus d'œufs, et sont en même temps plus appropriées aux usages ordinaires que d'autres. Ce sont celles que l'on devrait élever de préférence.

Demandez-vous pourquoi nous offrons dix-sept ou dix-huit centins la livre à tel cultivateur pour sa volaille, alors que nous n'en offrons que dix ou douze à tel ou tel autre; La différence est si marquée qu'elle doit être motivée par de solides raisons. La raison, c'est que dans le premier cas les produits sont engraisés, abattus et préparés pour le marché d'après les méthodes acceptables et recommandées,