

Assemblée de la Coopérative

(Suite de la page 405)

Nous nous en voudrions de passer sous silence le généreux concours qui nous a été donné par ces gens. On ne pardonnera de ne pas les nommer ici, la liste en serait longue.

Considérations générales

Cet exposé des opérations de la Coopérative Fédérée de Québec, bien que très abrégé, est cependant assez long et assez explicite pour qu'il se passe de longs commentaires. Ainsi qu'on a pu s'en rendre compte, à la suite de cette revue des différents départements, nous avons raison d'être contents de nos opérations de l'année 1928. C'est notre meilleure année depuis la fusion.

On me permettra cependant, avant de terminer, de relever un reproche que l'on nous fait en certains milieux, à savoir que nous ne faisons pas de réelle coopération à la Coopérative Fédérée.

Je ne sais ce que certaines gens entendent par coopération, mais il me semble que ce reproche n'a pas sa raison d'être et vient de personnes qui ne sont pas au courant des conditions dans lesquelles nous devons travailler, de personnes qui ne connaissent peut-être pas parfaitement la mentalité des gens avec qui nous sommes en relation.

Si notre système actuel de vente des animaux vivants, des bluets, du poisson, etc., n'est pas de la coopération, je me demande bien ce qu'est ce mythe auquel certains grands jaseurs donnent le nom de coopération. N'oublions pas que certaines personnes ne voient la coopération que sous un seul de ses multiples aspects. Pour ceux-ci, la coopération se réduit à une question de ristourne; pour ceux-là, c'est une affaire de payer plus cher que le commerce; pour d'autres, c'est une question d'avantages à

recevoir en retour de rien du tout, et pour quelques-uns, c'est une occasion de satisfaire quelques petites ambitions personnelles; et enfin, fait regrettable à admettre, pour un trop grand nombre de gens, la coopération, c'est l'affaire de celui-ci ou de celui-là, et ce n'est son affaire à soi-même qu'en autant qu'elle se limite à une question de paroles ou de promesses.

On oublie que la coopération, ce n'est pas une affaire si simple qu'on se plait à le dire. Il entre dans la pratique de la coopération autre chose que de la bonne volonté de la part des Directeurs et des Officiers en charge de l'organisation. Vous mettriez, à la tête de la coopérative la plus parfaite qui soit, les officiers les plus compétents que vous pourriez trouver, que vous ne feriez rien de rien si les membres, chacun des membres, ne voulaient pas se convaincre que le gage du succès de leur coopérative repose dans leur concours à eux-mêmes, tout autant et même plus que dans la mise en pratique des meilleurs principes coopératifs de la part de ceux qui sont nommés pour diriger leur société.

Pour vous illustrer que nous ne devons pas trop tôt blâmer telle ou telle pratique, telle ou telle mesure, plus ou moins conformes à l'esprit coopératif, je vous citerai quelques cas qui, je crois, vous feront voir qu'il y a bien des choses qui contribuent à rendre difficile l'adoption d'améliorations, pourtant fort désirables.

Le système qui régit la vente du beurre et du fromage à la Coopérative Fédérée n'est pas, nous l'admettons, tout ce qu'il pourrait y avoir de mieux. Nous sommes les premiers à reconnaître que, si les patrons et les fabricants voulaient accepter le plan de paiement qui est suivi par les "Pools" de blé de l'Ouest Canadien, il y aurait moyen d'améliorer très SENSIBLEMENT NOS CHANCES d'obtenir de meilleurs prix pour ces produits. Mais on ne veut pas, et qu'y pouvons-nous faire? Nos gens tiennent absolument à recevoir, dans le plus court délai possible, la pleine et entière remise qui leur revient, et se refusent catégoriquement à toute concession sous ce rapport. Il est vrai que, ici et là, on entend dire qu'il y en a qui sont prêts à accepter cette pratique, mais ce ne sont là que paroles dont nous avons expérimenté suffisamment le sérieux pour savoir combien sincères elles sont. Plus que cela, n'y a-t-il pas des gens qui se contentent de prix inférieurs plutôt que d'attendre huit ou dix jours pour avoir leur argent. N'est-ce pas là un exemple illustrant bien l'impossibilité ou peut-être de trouver une organisation comme la nôtre d'adopter certaines mesures fort recommandables, mais guère applicables, à cause de la mentalité des gens avec qui il faut traiter?

On nous lance parfois la pierre, tout comme si nous ignorions que notre Coopérative Fédérée n'était pas parfaite. Nous ne savons que trop que nous avons des progrès à faire, et les efforts que nous faisons pour la perfectionner prouvent bien que nous désirons rémédier aux lacunes, que nous connaissons peut-être mieux que ceux qui nous critiquent. Mais nous avons comme ligne de conduite de ne préconiser de mesures nouvelles qu'en autant qu'elles sont pratiques et acceptables. Une chose n'est recommandable, nous semble-t-il, qu'en autant qu'elle est applicable, et il est regrettable que, généralement, ceux sur qui retombe la responsabilité de la lancer dans le public sont justement ceux à qui le gros de la population accorde le moins de sympathie, ceux aussi qui sont le plus en butte à la critique. La critique est toujours facile quand on n'a pas à améliorer soi-même les choses dont on trouve à redire. Que de personnes éloquentes n'avons-nous, pas vues nous faire les plus beaux discours sur telle pratique de coopération et qui, le moment venu de faire un achat ou une vente, étaient les premières à oublier les belles choses qu'elles avaient préchées! Parler et faire, pour trop de coopérateurs de chez nous, sont deux choses passablement différentes, si nous en jugeons par notre expérience et les constatations que nous avons faites un peu partout.

Pour vous montrer combien peu coopérateurs peuvent être nos gens, je me permets de vous rappeler le cas du sucre d'érable au printemps dernier. Vous savez quels étaient les prix qui se payaient pour ce produit il n'y a encore que quelques années. L'an dernier, nous nous sommes décidés, à la suite de demandes qui nous ont été adressées par des intéressés, remarquons-le bien, à nous occuper de la vente de ce produit; un voyage fut fait aux États-Unis, et des contrats, nous obligeant à fournir certaines quantités de sucre à différents acheteurs américains, furent signés. Nous avons ensuite approché les

LE BULLETIN DE LA FERME

Assemblée de la Coopérative

(Suite de la page 106)

producteurs et les avons mis au courant de nos démarches et des prix que nous pourrions leur payer, de 4 à 5 de plus que ce qu'ils recevaient habituellement. En bien! que pensez-vous qu'ils aient fait? Nous encourager en nous signant leurs produits? Pas le monde...! On nous a forcés, par nos contrats, à acheter le sucre en renchérissant avec ces mêmes acheteurs jusqu'à cette année, leur avaient ces prix ridicules que nous avions à faire monter à un niveau correct. Pour avoir du sucre, nous avons dû acheter tout comme un marchand et nous y étions obligés, à cause des contrats que nous avions signés, seul intérêt de ces producteurs, là ce que l'on peut appeler la coopération? Comment vous Messieurs, que nous faisons de la coopération, si nous ne sommes pas par ceux-là même qui bénéficient de nos démarches et de notre organisation? Il est vrai que l'on peut nous argumenter, très acceptable en soi, que les acheteurs offriraient les mêmes prix... Bel argument dans la bouche d'un coopérateur, qu'on peut se dire si ce n'eût été de la Coopérative n'eût été du désir que l'on avait tort à celle-ci, jamais on n'aurait ces prix.

Voilà des faits, et ils sont d'actualité beaucoup plus fréquente qu'on ne le croit. Je me permets de vous citer, en terminant, les paroles d'un homme, un coiffeur d'animaux, qui nous expliquait pourquoi l'achat des animaux par classification pouvait être populaire chez les commerçants, et pourquoi les producteurs sont souvent portés à recevoir, pour leurs produits, qu'ils ne pourraient pas obtenir autrement:

"Je connais la bonne marchandise, dit-il, et, autant que possible, je ne fais que du bon stock. Je suis forcé de le faire, mais lorsque j'arrive chez un cultivateur, à la fois deux qualités et qui valent le tout, je lui fais alors un bon pour tout son stock. Par là, je paye le mauvais stock plus haut qu'en réalité et le bon plus bas que le prix du marché. "dit-il, il n'y a pas d'argent, "achetant un mauvais stock, "le contraire pour la marchandise, bonne qualité. Il arrive que certains cultivateurs ne veulent pas les prix payés par la Coopérative de Québec, et le

Comment elle s'est débarrassée de son Rhumatisme

Connaisant par une terrible expérience les douleurs causées par le rhumatisme, M. Hurst, qui demeure à 204 Avenue Bloomington, Ill., est si reconnaissant à l'égard de ce médicament qu'il veut dire aux autres rhumatisants comment il a été débarrassé de leur torture par un simple massage.

Mme Hurst n'a rien à vendre. Elle a simplement cet avis, adressez-le lui avec votre adresse, et elle sera trop heureuse de vous envoyer gratuitement ce renseignement tout de suite, avant de l'oublier.

SIROP ESKIMO

POUR TOUX ET RHUMES

Composé de Nard Indien, d'Écorces de Sassafras, Pin blanc, de Cerisier, Menthol et de Racines Purifiantes.

Les Esquimaux et les Indiens se servaient de ces écorces et racines pour se faire tisanes que nous préparons sous forme de Sirop.

Exigez le SIROP ESKIMO. Vendu par tous les pharmaciens et marchands de 35 sous la bouteille.

ESKIMO OINTMENT Co., Mansonville, Québec

Obtenez Plus d'Oeufs

Les profits en aviculture proviennent principalement des œufs—plus d'œufs—plus de profits—Les poules en santé et bien soignées avec une ration en vue de la ponte produisent plus d'œufs. Les grains, ne donnent pas à la poule tout ce dont elle a besoin. Elle a besoin d'herbe et des sels minéraux que seul peut fournir

Le Régulateur **Pratts** pour les Volailles

Ces spécifiques, propres à la production des œufs, ont été découverts par Pratt après beaucoup d'étude soignée, d'analyses et d'expérimentation et des années d'expérience en élevage de la volaille. Obtenez plus d'œufs en donnant à vos poules une dose quotidienne de Régulateur à Volailles Pratt.

Demandez le livre de Pratt sur l'aviculture.—GRATIS
PRATT FOOD COMPANY OF CANADA, LIMITED
328 Carlaw Avenue, Toronto, Ontario

TOITURE ECONOMIE

Marque "Council Standard"

Jamais surpassée en apparence, permanence et sûreté. La Toiture Economie est incontestablement la meilleure valeur.

Quand la foudre menace vos bâtisses elles sont en sûreté si couvertes avec cette toiture. Les statistiques des Assurances le prouvent.

La "Council Standard" a une couche de zinc extra pesante assurant une durée beaucoup plus longue.

Pour nouvelles constructions ou pour fins de recouvrement la Toiture Economie est idéale.

Fabriquée dans la marque "Council Standard" avec sept côtes "Economie Sept" dans une seule pesanteur. Aussi dans la marque "Superior" avec cinq côtes "Economie Cinq" et sept côtes "Economie Sept" dans les numéros 28 et 26 galvanisés en feuilles de 5-6-7-8-9 et 10 pieds de long. Ecrivez pour obtenir un échantillon et un estimé en donnant les dimensions du faite et des chevrons.

Vendue partout par des agents dans l'Est du Canada

Eastern Steel Products Limited

1335 Ave. Delorimier - Montréal

Fabriques à: PRESTON TORONTO MONTREAL

List of Products

- Liste des Produits
- Plafonds Métalliques
 - Bardeaux Métalliques
 - Lambris Métalliques
 - Lattes Métalliques
 - Coin d'angle
 - Ventilateurs
 - Puits de lumière
 - Dalle
 - Dallot
 - Toile Ondulée
 - Toile Unie
 - Garages Métalliques



Ne Portez pas de Bandage

Nous vous garantissons le confort



avec chaque accessoire Brooks Nouvelle découverte. Merveilleux. Point de compression ni ressorts odieux. Coussins à air automatiques. Rejoignent et soutiennent les parties rompues tout comme un membre cassé. Pas d'onguents ni emplâtres. Durable, bon marché. Envoyés à l'essai. Déclarez-vous des imitations. Jamais vendus dans les magasins ou par agents. Chaque article fait sur commande et envoyé directement de Marshall. Renseignements complets et livre-échantillon gratuitement, dans une enveloppe ordinaire bien cachetée.

Brooks Appliance Co., 323-B, State St., Marshall Mich.

Mettez fin à la Boiterie!

Seul le Traitement "Save-the-Horse" garantit mettre fin, durant que le cheval travaille, à tout éparvin ou tumeur dure, à toute boiterie du jarret, du coup-de-pied, de la hanche ou de l'épaule.

SAVE-the-HORSE

Fabriquée au Canada

TRAITEMENT GARANTI
LIVRE GRATIS vous dit tout ce qu'il importe de savoir au sujet des soins à donner aux chevaux boiteux. Une encyclopédie de faits chevalins. Le résultat de 37 années d'expérience. Demandez-le aujourd'hui.

TROY CHEMICAL CO.

517 rue Crawford, Dept. 503 Toronto, Ont.

Demandez à votre pharmacien, le Traitement "Save-the-Horse". Il l'a ou peut se le procurer dans les vingt-quatre heures. Ou bien, commandez directement, s'il ne peut vous le fournir. N'acceptez aucun substitut, car il n'y a rien d'aussi efficace que "Save-the-Horse".

GLANDES ÉPAISSES ENFLÉES

qui font renâcler et souffler le cheval, qui rendent la respiration difficile et donnent des étouffements, tout cela peut être enlevé avec,

ABSORBINE

de même que toute bosse ou enflure. Pas d'ampoules, pas de chutes de poil et le cheval maintenu à l'ouvrage. Economique, quelques gouttes suffisent pour une application, \$2.50 la bouteille livrée. Livret 3 R gratis. ABSORBINE, JR., liniment antiseptique pour les personnes. Réduit kyste, goitre, veines douloureuses enflées et ulcères, \$1.25 la bouteille chez tous les marchands ou livrée. Livre avec témoignage gratis.

W. F. YOUNG, Inc., 10 immeuble Lyman Montreal, Can.

(Suite à la page 107)