

PAGE DE LA COOPÉRATIVE FÉDÉRÉE DE QUÉBEC

BON A SAVOIR

Pour que le poisson et les œufs ne collent pas à la poêle à frire. — Saupoudrez le fond de celle-ci d'une mince pincée de sel.

Pour que le poisson ne se brise pas dans la poêle. — Si vous mettez cette pincée de sel quand graisse ou beurre sont déjà bouillants dans la poêle le poisson que vous ferez cuire ne se brisera pas quand vous le retirerez.

Le Bulletin de la Ferme est le seul organe officiel dont la Coopérative se serve pour se tenir en relation avec ses membres.

BON A SAVOIR

Pour écailler rapidement un poisson. — Plongez-le rapidement une minute dans l'eau bouillante.

Pour plumer rapidement une volaille, mettez-la dans un seau d'eau bouillante à laquelle trois demiards d'eau froide ont été ajoutés. Les plumes s'enlèveront facilement sans que l'épiderme se déchire.

Influence du cultivateur

Bien que l'on prétende souvent que le cultivateur n'a que peu d'influence à exercer sur le cours ordinaire des prix et des conditions de nos marchés, il n'est pas exact de dire qu'il ne puisse pas contribuer à changer les conditions dans lesquelles il doit vendre ses produits.

Parmi les moyens auxquels le cultivateur peut recourir pour exercer cette influence, en voici deux qui sont à la portée de tous: la préparation et la vente de produits de bonne qualité; l'élimination de la concurrence entre eux et le groupement des produits.

La qualité:

On trouve toujours acheteur pour un produit de bonne qualité qui est présenté d'une manière attrayante. La demande est toujours excellente pour les bons produits, et les difficultés que l'on éprouve, en temps ordinaire, à vendre nos produits agricoles, proviennent toujours du manque de qualité.

Il y a des marchés suffisants pour absorber pratiquement tout ce que nous pouvons offrir en fait de produits agricoles; nous avons moins à trouver de nouveaux marchés, qu'à fournir, à ceux que nous avons, des produits qui répondent aux exigences des acheteurs.

Le cas classique de nos pommes de terre n'est-il pas une illustration bien probante de ce que nous avançons.

Mais les produits de mauvaise qualité, en plus de se vendre difficilement, empêchent que les bons produits se vendent bien. Pour se rendre compte de ceci, il suffit de se rendre sur nos marchés à bestiaux. On y constatera combien déprimante sur les prix est la présence d'animaux de qualité inférieure.

Il vaudrait infiniment mieux si les producteurs prenaient l'habitude de ne vendre que le moins possible des produits insuffisamment préparés. Il n'y a pas de moyen plus sûr pour provoquer les baisses que d'expédier des produits de mauvaise qualité.

Un point auquel on attache souvent une importance bien secondaire est celui de la préparation et de l'emballage de nos produits.

Le rôle de l'emballage consiste à protéger les produits contre les saletés, les poussières. C'est un moyen pour rendre à destination, en aussi bonne condition que possible, les produits que l'on a à vendre. Mais l'emballage joue, de nos jours, un rôle encore plus important. Les acheteurs jugent la valeur et la qualité d'un produit, bien plus par son apparence et par le joli coup d'œil qu'il peut offrir, que par toute autre qualité. De là l'importance capitale qu'il y a à présenter ses produits aussi proprement et aussi joliment que possible. Les quelques sous que l'on peut consacrer à ceci rapporteront de gros profits.

Que nos produits aient donc la qualité qui les fera rechercher; qu'ils soient présentés de telle sorte que les acheteurs soient tentés de les acheter; et, surtout, ne recourons pas à des moyens plus ou moins corrects pour tromper nos acheteurs sur la qualité de nos produits. Tromper un acheteur, c'est le perdre. Et on sait qu'il faut, non seulement chercher à trouver de nouveaux acheteurs, mais encore conserver ceux que nous avons déjà.

Grouper les ventes:

Les produits agricoles sont généralement offerts en vente par petites quantités. On a recours aux services d'agents trop nombreux, qui ne peuvent grouper leurs produits qu'en quantités trop petites pour que les acheteurs soient obligés de se plier aux conditions que ces agents pourraient imposer.

On comprend que, si l'on confie la vente des animaux vivants, par exemple, à un nombre plus ou moins grand d'agents, on donne, en même temps, aux acheteurs plus de latitude pour fixer eux-mêmes leurs prix.

La situation change si l'on confie la vente d'un produit donné à une organisation unique. Cette organisation, ayant à offrir une forte proportion d'un produit quelconque, n'est déjà plus tenue à faire les innombrables démarches toujours coûteuses que doivent faire les vendeurs individuels pour vendre leurs produits; les acheteurs doivent eux-mêmes faire ces démarches; ils sont obligés de se montrer moins exigeants et ils doivent se plier aux conditions que peut imposer cette organisation.

Nous avons l'expérience des "pools" de l'Ouest qui jouent un rôle si bienfaisant pour les producteurs de blé.

La concurrence désastreuse entre les producteurs se trouve ainsi éliminée; elle est remplacée par celle des acheteurs entre eux.

C'est cette influence que les cultivateurs donnent à la Coopérative Fédérée. Cette influence, les cultivateurs ont tout intérêt à la faire

grandir. Ils se doivent de donner tout l'encouragement et tout le support possibles à cette organisation pour qu'elle acquiert plus de prestige, ainsi qu'une puissance de plus en plus grande auprès des acheteurs.

Cette puissance et ce prestige seront toujours proportionnés au volume d'affaires que transigera cette société. Plus la Coopérative aura d'influence, plus on lui fournira le volume d'affaires, plus elle sera en mesure de rendre service à la classe agricole.

L'influence qu'elle a actuellement peut être augmentée. Et il dépend des cultivateurs de lui fournir les moyens de rendre encore plus grand le champ de son action, de même que la portée de ses services.

Nos organisations locales

SONT NOS MEILLEURS AGENTS DE COOPÉRATION

On ne se doute pas toujours des services que peuvent rendre nos sociétés locales, telles que Coopératives agricoles, Cercles agricoles ou Sociétés d'agriculture. Elles constituent des agents de vente et d'achat dont on pourrait tirer un parti des plus profitables.

Il ne suffirait, dans bien des cas, que d'un peu de bonne volonté et d'entente pour mettre ces sociétés en pleine activité et pour leur faire donner un rendement très satisfaisant.

Dans chacune de nos paroisses québécoises, n'est-il pas vrai qu'il s'achète un nombre très respectable de chars de moulées, de matériaux de construction, de broche à clôture, d'engrais chimiques, etc., etc.? N'est-il pas constaté que la plupart des achats sont faits individuellement chez le marchand local qui, lui, fait venir ces marchandises par char complet.

Serait-il si difficile de grouper les commandes de chacun et d'acheter ensemble ce que l'on achète individuellement? Un peu d'initiative chez quelques-uns résoudrait le problème. Et que d'argent on pourrait économiser en achetant ainsi ces marchandises.

Les organisations locales sont les agents tout indiqués pour grouper les cultivateurs d'une paroisse.

L'exemple qui nous est donné par les cultivateurs de St-Nazaire de Bagot, de St-Eugène de Grantham, de Ste-Thérèse de Terrebonne, mérite certainement d'avoir des imitateurs.

Quelques-unes de nos coopératives locales ont fait un chiffre d'affaires d'au delà de \$80,000.00 au cours de l'année 1928. Un profit de 10% est considéré comme étant plutôt faible pour le commerce; il représenterait cependant plus de \$8,000.00, que les cultivateurs d'une localité pourraient économiser en se servant de leurs organisations locales pour effectuer leurs ventes et leurs achats.

Le rôle de nos organisations locales ne sera jamais assez apprécié; il est susceptible d'être augmenté considérablement. On oublie trop que le succès d'une coopérative locale, d'un cercle et, d'ailleurs, de toute organisation de coopération, dépend de l'usage qu'en veulent bien faire leurs membres. Plus les membres se servent de leurs organisations, plus ils leur donnent de possibilités de rendre service, plus aussi ils leur permettent d'exercer une influence bienfaisante.

Un programme agricole pratique

(suite de la page 429)

dont les services sont aujourd'hui si bien appréciés que chaque paroisse voudrait avoir le sien; en donnant plus d'ampleur au mouvement coopératif, assurant ainsi uniformité et classification des produits, des prix de plus en plus rémunérateurs et de nouveaux débouchés; en encourageant l'union sous toutes ses formes, parce que l'union et la coopération sont les deux forces seules capables d'accomplir tout ce que l'on rêve pour l'avancement de l'agriculture en province de Québec.

L'honorable M. Taschereau déclarait récemment qu'il était prêt à mettre à la disposition du Ministère de l'Agriculture tout l'argent dont il pourra avoir besoin pour mener à bonne fin ses multiples entreprises.

Nous pouvons donc, avec un homme doué des capacités et de l'envergure de l'honorable M. Perron à la barre, espérer voir bientôt l'agriculture prendre un nouvel essor en province de Québec.

NOTES ET

Soyons prudents.—La crainte de l'hygiène, est une menace qui émergeant d'immenses surfaces introduit souvent dans les puits dans les puits où l'on boit. Il est donc d'une prudence extrême de microbes délétères qui peuvent lièrement les fièvres typhoïde.

Le concours de labour.—A nos lecteurs sur la question qu'ils des résultats pratiques? coûtent?

Qu'on remarque bien qu'opinion; nous prosons simplement devrait être prise sérieusement téressent au progrès de l'agriculture. Nous publierons les réponses.

Cherchons ailleurs.—A comme encouragement à l'agriculture part ailleurs, si ce n'est peu affecte l'agriculture prend-elle Unis.

En effet, la population a faible depuis vingt ans; elle dix ans.

Et pourtant les Américains On ne bâtit donc pas la chercher ailleurs un remède. tion dans les ventes et les suivant les besoins des marchés.

Uniformité.—En Hollande déposer un projet de loi pour répondre les produits agricoles. Et les agriculteurs et horticulteurs. Au contraire, ils sont chauvins qu'ils comprennent que se débouché constant à l'exportation. Nous ne savons ce qui Mais il n'en est pas moins rapidement possible, nous s'est inspiré le projet de loi de toute première quinquennelle. Il a déjà été fait plus à faire.

La fête des Arbres.—Toujours, on fête les arbres. fête est déjà vieille de 47 ans. ture provinciale en 1882, de Lotbinière, un fervent adhérent d'insister sur la nécessité du sujet. Il importe au plus les régions déboisées. Sans arbres pluie et elle devient rapide que les arbres fournissent en importance qu'à l'agriculture millions de dollars.

Au moment où nous préparons la Fête des Arbres au lieu à Taschereau. Son Excellence Mgr Camille Roy, recteur Delage, Son Honneur le maire pouvoir donner le compte rendu.

Des soins à donner au bétail.—La haute importance que les animaux soient protégés du soleil p des terres où il n'existe pas d'ombre. Il est d'une aussi grande non seulement une fois par an. On ne saurait calculer le nombre souffrances de l'insuffisance d'envoie au pâturage soit par la santé ou pour les remettre saine d'eau ou que celle-ci les ramène en automne et soulevée, tellement qu'il faut les remettre dans l'état où ils étaient.

Nous recommandons de sel en pierre dans le pâturage bêtes, mais qui prévient différentes espèces d'entozo pendant qu'ils sont aux champs. Une boîte ou dans quelques