

LE BULLETIN DE LA FERME

REVUE TECHNIQUE HEBDOMADAIRE
Consacrée au Service des Cultivateurs de Progrès

ADMINISTRATION & RÉDACTION
88 CÔTE de la MONTAGNE 88
QUÉBEC

ADMINISTRATION ET PUBLICITÉ
Abonnement payable d'avance.
Canada—Excepté cité de Québec... 75c.
Cité de Québec et pays étrangers... 1.50
Tarif des annonces 10c. la ligne. Annonces classifiées 1c. du mot minimum .50 sous.
Pour abonnement et annonces écrire au "Bulletin de la Ferme", 88 Côte de la Montagne, Québec.
Cassier postal 129—Télép. 4297

RÉDACTION ET COLLABORATION
Cette revue est consacrée aux intérêts de la ferme et du foyer rural.
Elle est rédigée par un comité de techniciens et de praticiens agricoles, assistés de collaborateurs occasionnels et de correspondants de diverses institutions agricoles. Toute collaboration est soumise au contrôle du directeur.
La correspondance concernant la rédaction doit s'adresser au Directeur du "Bulletin de la Ferme", Cassier postal 129, Haute-Ville, Québec.

Volume XI

QUEBEC, LE 10 JANVIER 1924

Numéro 2

Coin de la Coopérative Fédérée de Québec

Autour d'une foire mémorable

(Suite de la semaine dernière)

L'an prochain, la Foire aux dindons de Charlevoix, pour être coopérative, c'est-à-dire rapporter les plus hauts prix et donner entière satisfaction aux cultivateurs, devra être organisée à peu près comme suit :

Tout d'abord, un corps responsable, comme par exemple, la Société d'Agriculture ou une société coopérative (locale ou centrale) aura charge de l'affaire.

Des règlements seront préparés par les principaux intéressés. Dans toutes entreprises de ce genre, des règlements sont absolument nécessaires.

Les cultivateurs seront invités à apporter leurs produits à un certain endroit. Ces produits, dindes et poulets, auront été préparés suivant des indications spéciales et emballés dans des boîtes uniformes. A leur arrivée sur le terrain, tous ces produits seront confiés à l'organisation de la foire, qui aura charge de leur classification et de leur vente.

La classification sera faite en présence des cultivateurs, par deux classificateurs officiels. Ces derniers, pour mieux faire comprendre à leurs auditeurs, pourront par exemple, fixer à un clou, sur un mur, un sujet, Choix, un sujet No 1, un No 2, etc. et exécuter leur travail d'après ces différents modèles.

Quelle précieuse école pour les cultivateurs présents!

Séance tenante, les classificateurs remettront à chaque cultivateur ayant livré sa charge de volailles, une feuille de classification indiquant combien il a fourni de sujets, Choix, combien de No 1, de No 2, etc., et la pesanture dans chaque classe.

Ce travail terminé, l'organisation de la Foire, procédera à la vente.

Les acheteurs seront invités à faire un prix, non pas pour tous les dindes à la fois, ou pour les dindes et les poulets ensemble, mais pour une seule classe de produits, à la fois.

Les qualités comme par exemple : **Jeunes dindes femelles Choix pesant 8 à 12 livres**, que les consommateurs payent presque n'importe quel prix, ne seront cédées qu'à leur mérite. Ceux des cultivateurs qui auront apporté plutôt des sujets de cette catégorie, tant mieux pour eux. Au moins ils auront justice; leurs efforts pour bien faire, seront récompensés. Mais pour tous les lots, il n'y aura qu'un vendeur: l'organisation de la foire.

Il va de soi que la demande autour des lots classés Choix ou No 1, sera beaucoup plus empressée; d'où, élévation des prix. Cette élévation des prix, sera d'autant plus grande, que la concurrence entre les acheteurs sera plus réelle, plus âpre; elle aura également pour résultat, s'il n'y a pas de surproduction, d'entraîner à sa suite, toutes les autres classes, dans une hausse générale des prix et ceci d'après une proportion facile à déterminer.

D'ordinaire, les commerçants préfèrent ne pas acheter sur classification. Cela ne les empêche pas de classer pour leur compte, après l'achat fait, comme la chose s'est vue cette année à la Baie St-Paul.

Les acheteurs ont intérêt à traiter sur le plus grand nombre de produits possible, surtout lorsque ces produits sont répartis entre un grand nombre d'offrants. Ils établissent alors un prix moyen, à tout prendre, quitte à débattre ensuite avec chaque producteur, certains points particuliers et nécessairement très variables, pour bâcler la transaction. Les bons comme les mauvais producteurs ont leurs entrées libres chez les commerçants, mais quand ces derniers sont approvisionnés; bonjour! ils n'achètent plus: les cultivateurs auraient-ils encore 100 chars de volailles à vendre; cela ne les intéresse pas.

Et, pourrait-il en être autrement? Evidemment non! "On ferait bouillir pendant dix jours un producteur et un commerçant, que leur jus ne se mélangerait pas." (1) Leurs intérêts ne sont pas les mêmes. En temps de surproduction, le producteur perd, alors que le commerçant, (surtout celui qui accumule), fait de bonnes affaires; en temps de rareté:—ce n'est pas la peine d'en parler, pour le peu de temps que ça dure...

(1) Il y a des exceptions et d'heureuses, sans aucun doute.

Coin des Coopératives locales

En voyage d'études



M. Louis Bérubé

Ministère de la Colonisation des Mines et des Pêcheries, Québec, ce 28 déc. 1923
M. J.-Bte Cloutier, B.S.A.,
Inspecteur des Coopératives Agricoles,
Ministère de l'Agriculture, Québec.

Cher monsieur,

Il vient de m'échoir la tâche de veiller sur le berceau d'une nouvelle œuvre coopérative: les associations de pêcheurs de la Gaspésie.

Et ce serait mal à moi de vous laisser sans vous redire ma reconnaissance pour les principes puisés sous votre direction, à la tâche commune.

Je vous serais reconnaissant de prévenir vos gérants de coopératives agricoles de ce changement pour que ceux qui comptaient sur mes services à cette période de l'année ne m'attendent pas inutilement.

Et croyez que pour tout cela, nous n'en sommes pas le moins du monde séparés. Chacun dans la sphère qui nous est assignée, aujourd'hui, nous travaillerons la main dans la main, si vous le voulez bien, à assurer la diffusion et le succès des idées coopératives chez nos cultivateurs et pêcheurs.

Les bienfaits apportés dans toutes les autres classes de la société par le groupement des forces communes sont trop manifestes pour que nous ne tentions pas l'impossible pour les assurer à ces classes de la société dont nous sommes issus.

Quel que soit le résultat qui nous attende, nous donnerons dans la mesure de nos forces, et, je l'espère, ne démentirons pas de la tâche que vous avez assumée et que j'assume à mon tour aujourd'hui.

Bien cordialement,

(Signé) Louis Bérubé

Inspecteur des Coopératives de Pêcheurs.

Nous faisons nos meilleurs souhaits à M. Bérubé dans les études qu'il veut bien faire, au bénéfice des pêcheurs de la Gaspésie, au plus grand avantage de la Coopérative Fédérée et de tous les coopérateurs, en général.

J. B. C.

Or, la vente en coopération, la vente d'après classification, fait connaître aux producteurs, les véritables besoins de la consommation. C'est le mécanisme régulateur de la production, l'école la plus efficace d'amélioration dans la qualité des produits, dans le perfectionnement des méthodes de culture, d'où, marchés actifs, ouverture de débouchés nouveaux et hausses dans les prix.

Cultivateurs de Charlevoix, je ne vois qu'une organisation qui possède avec vous cette communauté d'intérêts si nécessaire à la réussite de la prochaine vente de vos dindes. C'est la Coopérative Fédérée. Appelez-la à votre aide l'an prochain. Je suis sûr que vous en serez aussi satisfaits que ceux de vous qui l'ont essayée cette année par une première consignation de dindes et poulets, chargée sous la direction de M. Abel Raymond, Propagandiste avicole.

"Coopérateur".