

Concours agricole.—Ce sont les fermes de Québec jusqu'au bas du fleuve qui prennent part cette année au Concours du Mérite agricole. Les juges sont déjà à l'œuvre. Ce sont MM. R. R. Ness,	1927	JUILLET	SOLEIL		LUNE		
			Lev.	Cou.	Lev.	Cou.	
	15	V	S. Henri, empereur et conf.	4	7	7	36
	16	S	N. D. du Mont. Carmel	4	8	7	37
	17	D	VI agr. PENT.	4	9	7	35
	18	L	S. Camille de Lellis, conf.	4	10	7	34
	19	M	S. Vincent de Paul, conf.	4	11	7	33
	20	M	S. Jérôme Emilien, conf.	4	12	7	32
	21	J	Ste. Praxède, vge.	4	13	7	31 9 43

Arsène Denis et H. Bois. Leur besogne n'est pas mince, car il y a plus de cent concurrents d'entrés dans ce concours. Les lauréats seront couronnés à la prochaine Exposition provinciale à Québec, cette automne.

Page de la Coopérative Fédérée de Québec.

Fromage coloré

Il y a eu, depuis quelques jours, une augmentation dans la demande pour le fromage coloré. La quantité actuellement disponible sur le marché est plus restreinte et l'on a réussi à obtenir $\frac{1}{4}$ et même $\frac{3}{8}$ de sous de plus pour le fromage coloré que pour le fromage blanc.

Pour d'ici quelque temps nous croyons que les fabricants auraient avantage à faire du fromage coloré. Ceux qui sont organisés pour la chose trouveront donc qu'il y a des bénéfices à faire en donnant leur attention à la fabrication du fromage coloré.

Cette différence qu'il y a présentement dans les prix est suffisante pour que l'on essaie de l'obtenir.

Vente des produits agricoles

Une distinction

Les transactions commerciales, ventes ou achats, ne se font pas d'après des méthodes toujours uniformément les mêmes. Selon qu'elles sont inspirées par un esprit de coopération ou de commerce ordinaire, elles ont des variations qui sont très intéressantes à noter et qui ont une influence très marquée sur le prix payé au producteur.

Les méthodes du commerce dépendent du but poursuivi par l'organisation qui fait la vente ou l'achat. Les intérêts d'une maison de commerce ordinaire et ceux d'une coopérative ne sont pas les mêmes et la ligne de conduite de chacune ne peut s'inspirer des mêmes motifs. Ces différences sont très apparentes dans le commerce des produits agricoles, car ceux-ci, plus que les autres, sont exposés à la hausse et à la baisse des prix.

Commerce ordinaire

La manière d'envisager une hausse de prix de la part d'une entreprise commerciale ordinaire n'est pas celle d'une société de coopération. La première, sitôt qu'elle prévoit qu'il doit y avoir une hausse, se hâte d'avertir ses agents pour qu'ils achètent tout ce qu'il y a de moyen avant que les cultivateurs ne soient mis au courant de la chose.

Le but de ces maisons consiste à réaliser le plus de profits possible. Qu'ils le fassent au détriment de celui-ci ou de celui-là, la chose est secondaire. Il est de bonne politique dans le commerce que le premier averti et le mieux renseigné bénéficie de la position dans laquelle il s'est placé par la valeur de la source de renseignements dont il dispose. On met au profit de ses intérêts personnels les avantages qu'offre toute situation quelle qu'elle soit. L'intérêt des autres n'entre que fort peu en ligne de compte.

Coopération

La coopération ne s'inspire pas à la même source. Elle ne poursuit pas le même but et naturellement ne se sert pas des mêmes méthodes. Sa manière d'agir ne sera pas celle du commerce ordinaire lorsque se présentera la situation que nous venons de donner.

Sitôt qu'une augmentation est prévue, la Coopérative se hâte, par l'intermédiaire des journaux ou au moyen de circulaires, de mettre le producteur au courant de la hausse et l'avertit de se préparer à mettre ses produits sur le marché afin de bénéficier de l'augmentation de prix qui s'en vient.

Dans le premier cas le cultivateur se trouve à la merci d'organisations qui ne visent qu'à s'attirer le plus de profits possible; dans le second, au contraire, il a l'avantage de bénéficier de toute augmentation qui peut survenir sur le marché.

La coopération, de ce fait, est une source très précieuse de renseignements pour le cultivateur, et celui-ci ne peut que gagner à entretenir des relations suivies avec une organisation de ce genre.

Autrefois on devait recourir à des moyens de vente qui sont devenus de nos jours trop dispendieux. De nouvelles conditions nous ont été faites par les progrès et si dans certains cas l'agriculture a dû souffrir de ces transformations, elle se doit, par contre, de profiter des avantages incontestables qui ont résulté de ces changements.

L'efficacité des moyens de relation et de transport, dont on disposait il y a quelques années, s'est amoindri et nous devons aujourd'hui recourir à des moyens plus perfectionnés et plus rapides. Autrefois le seul agent par lequel nous pouvions écouler les produits de ferme était le commerçant de campagne; mais de nos jours nous disposons d'organisations qui nous dispensent de recourir aux services coûteux de ces intermédiaires. Nous sommes en mesure d'éliminer beaucoup de ces agents, grâce à la Coopérative Fédérée de Québec qui nous facilite la vente de nos produits. Elle nous permet de vendre beaucoup plus directement et nous évite de payer les profits que se faisaient les nombreux intermédiaires à qui l'on devait confier la vente de nos produits.

L'élimination des intermédiaires n'est pas un des moindres services que la Coopérative Fédérée aura rendus aux cultivateurs. Les résultats, qu'ont obtenus ses efforts, ont eu une répercussion très sensible sur le prix de tous les produits affectés par son système de vente. On sait que nul marchand ne se charge de vendre un produit s'il ne peut réaliser par cette vente un profit assez substantiel. Plus nombreux seront les intermédiaires entre le producteur et le consommateur, plus gros devront être les profits de ces intermédiaires et moins élevés ceux des cultivateurs.

Le producteur a donc tout intérêt à vendre ses produits aussi directement que possible au consommateur, et il ne peut trouver pour le faire d'organisation plus efficace en même temps que mieux outillée pour manipuler, préparer et vendre que la Coopérative Fédérée, comme il ne peut non plus trouver de meilleur agent qu'elle pour faire les achats de marchandises dont il peut avoir besoin.

Facilités de vente

Ce dont le cultivateur a besoin de nos jours, ce sont des facilités de vente plus grandes. Le commerce moderne tâche autant que possible de s'accaparer de tout ce qui peut offrir l'occasion d'un profit. Le cultivateur, s'il ne veut pas continuer à servir de jouet aux spéculations des grandes entreprises, doit faire contrepoids à la situation qu'on lui fait et il doit, autant que possible, voir à transiger lui-même ses affaires par des organisations bien à lui.

Il doit de plus en plus viser à diminuer le coût de production de ce qu'il vend, mais il est absolument essentiel qu'il tente à diminuer ce qu'il lui en coûte pour mettre ses produits sur le marché. Il doit se protéger contre les spéculateurs qui profitent de ce que le commerce agricole est d'une organisation moins facile que celui des autres produits, étant donné que la production en est répartie sur toute l'étendue du pays.

Pour cela le cultivateur doit devenir bon vendeur et bon acheteur. Et comme on ne peut prétendre logiquement être capable de vendre ou d'acheter avantageusement si l'on ne se tient pas au courant des marchés, il découle de là que le cultivateur doit se renseigner sur ce qui se passe sur les marchés, et qu'il doit tirer parti de toutes les sources de renseignements.

Nous conseillons fortement aux cultivateurs de jeter chaque semaine un coup d'œil sur les prix et les commentaires qu'ils trouveront aux pages des marchés dans le *Bulletin de la Ferme*. Ils y liront des choses qui ne manqueront pas de les intéresser.

Comprendre les conditions dans lesquelles se fait la vente des produits agricoles aide énormément à bien vendre. Que d'argent se perd uniquement parce que l'on ne sait pas quand vendre! et combien de pertes pourraient être évitées si l'on se rendait compte chaque semaine des prix qui se payent. On saurait ainsi qu'à tel moment tel ou tel produit est recherché et obtient les hauts prix, que tel autre encombre les marchés et est à la baisse. On s'habituerait à cette analyse des marchés dont l'utilité ne tarderait certainement pas à se faire apprécier. Au lieu d'expédier des produits à la veille d'une baisse, comme il arrive trop souvent, on choisirait le moment où les prévisions nous laissent entrevoir une hausse et l'on bénéficierait de prix plus avantageux. Ces bénéfices supplémentaires que l'on retirera de cette source de renseignements contribuera, nous en sommes certains, à augmenter les revenus de nos fermes et qui sait si une grande partie du mal dont souffre l'agriculture ne provient pas de ce que les cultivateurs n'apportent pas une attention suffisante à cette question de vente et d'achat.

Avis pour les éleveurs de moutons

Nous tenons à mettre les cultivateurs au courant d'une récente décision prise par les maisons de salaison au sujet des prix payés pour les moutons.

A partir du 18 juillet prochain, elles paieront deux piastres (\$2.00) de moins par cent livres pour les moutons qui n'auront pas été châtrés.

Cette mesure, prétendent-elles, est devenue nécessaire car les acheteurs se montrent de plus en plus particuliers sur la qualité des moutons et ils estiment que les cultivateurs qui ne châtrèrent et n'écourtent pas leurs agneaux compromettent la réputation de nos éleveurs de moutons et, en plus, occasionnent la baisse dans les prix non seulement pour les moutons non châtrés mais encore pour ceux de meilleure qualité.

Cette différence de deux piastres peut paraître forte, mais certains acheteurs de moutons croient qu'il pourrait y avoir avantage à la voir encore plus forte. Ils espèrent que cette mesure sera de nature à améliorer la moyenne de la qualité de nos moutons et qu'elle aura un effet bienfaisant sur les prix qui seront offerts au cours de l'automne.

Les éleveurs devront à l'avenir châtrer tous leurs agneaux et nous conseillons fortement, en plus, de les écourter car il est question que l'on étende cette mesure aux moutons auxquels on n'aura pas coupé la queue.

Grains de s

Le paysan qui sa terre le meilleur rendement l'élite bien plus que qui de son cerveau des pensées confuses

Ceux qui dépensent capital, ceux qui gaspillent et revenus sont la prodigalité est devenue sociale. Il faut donc exoès, y remédier, pratiquer l'épargne. évêque de Saint-Hyacinthe

Cultivateurs, soyez profession, c'est la toutes. Être paysan de gloire. Sans le produit le froment, bétail, qui batte les des basses-cours, où trouveraient-elles du viande, du lait, du beurre?

Être rédacteur, c'est des besoins les plus soient. En effet, vous l'esprit à la torture pour vous rendez d'innocentes vices: on ne s'en a pas. Mais si vous avez de commettre une sottise vous tombez dessus à la fois!

Prudence.—Dans il arrive que des obligations détruites. Si elles sont vous pourrez en être quand même à l'échéance si elles sont au porteur bien difficile d'étayer la situation, à moins que vous en donner un inventaire nom, numéro, taux, échéance et encore. Ne de n'en point garder de les mettre à l'abri des voleurs dans un coffre à la banque.

Le Congrès eucharistique Rivière-du-Loup a été une démonstration qui anime la population. Jésus-H. Roi, compte en Province autant de fidèles que de Canadiens-français. La race est intimement liée du Christ à laquelle survivance, et elle n'a jamais une occasion avec enthousiasme de son Chef invisible, reconnaissance et de

Dieu, premier service. Lignons avec plaisir d'un bout à l'autre on a donné à Dieu sa place dans les grandes occasions. L'occasion de la Confédération. Notre distingué gouverneur, Lord Willingdon, l'exemple dans son invitation le peuple à remercier la divine Providence pour les bienfaits dont elle nous a comblés dans le passé et à l'avenir. Haut afin que nous soyons dignes du spectacle qui nous fut donné et destinées que l'avenir nous réserve.

La terre a été arrosée la semaine dernière.