

Il ne suffit pas d'être bon coopérateur dans le domaine paroissial.

1923	SEPTEMBRE	SOLEIL	LEV.	COU.
V 21	Quatre-Temps	5 32	5 45	
S 22	Quatre-Temps	5 33	5 43	
D 23	XVIII APR. PENTECOTE	5 34	5 41	
L 24	N.-D. de la Merci	5 36	5 38	
M 25	De la fête	5 38	5 37	
M 26	SS. Cyprien et Justine, mart.	5 39	5 35	
J 27	SS. Côme et Damien, mart.	5 41	5 33	

Il faut aussi être coopérateur dans le domaine provincial.

Page des Sociétés Coopératives Agricoles Locales

Pour sortir de l'impasse

Que, dans l'exploitation d'une ferme, il y ait quelques lignes qui ne paient point, cela est un fait fréquent, sinon normal.

Mais, que plusieurs lignes agricoles ne réussissent pas "à payer leur homme", la question devient toute autre. Tel semble être le cas depuis une couple années, surtout, pour le foin, le bœuf, les fèves, les pommes de terre, etc.

Ces produits semblent avoir atteint la limite où il n'est plus possible d'abaisser le coût de revient, même en cultivant de plus grandes étendues à la fois, ou en produisant de plus grandes quantités avec les concours des machines les plus perfectionnées.

Si nous tournons nos regards sur les prix que paie, par ailleurs, le consommateur, nous sommes surpris de constater que le bœuf par exemple, se vend encore à un prix excessivement élevé dans les villes: .20, .30 et .35c la livre, les fèves .08 et .10c la livre, les pommes de terre \$1.50, \$1.75 et même \$2.00 les 90 lbs etc.

"Cette disproportion entre le prix payé par le consommateur et celui reçu par le producteur est vraiment trop grande", concluait récemment un groupe de cultivateurs, dans une réunion d'étude, d'une de nos bonnes coopératives locales.

— "M'est avis", soutenait l'un d'eux, "que nous faisons la part trop large à l'intermédiaire. Même si cette part n'était pas plus importante que par le passé, je crois que nous devrions sérieusement songer à la réduire, car les argents que la spéculation absorbe, au lieu de nous revenir comme ils le faisaient autrefois sous forme d'achat de foin de chevaux, etc. passent aujourd'hui aux États-Unis sous forme de gazoline, d'autos, etc. Sans compter que le consommateur en général, en payant très cher, est de moins en moins en état de nous acheter beaucoup de produits.

— "Voilà des idées qui me semblent être justes", riposta un deuxième interlocuteur, "mais je ne vois pas bien comment vous pouvez amener des gens "en moyens" à se promener en voiture alors qu'ils désirent se promener au automobile ?"

— "La belle affaire ! Puisque c'est nous qui les faisons vivre, rien ne nous empêche de nous passer de leurs services si nous les trouvons trop coûteux ?"

— "J'en ai trouvé le moyen," dit tout à coup un interlocuteur qui n'avait soufflé mot depuis le commencement de cette conversation ; "je vais porter moi-même mes produits directement au consommateur de la ville. Ainsi, je touche les prix que paie le consommateur pour nos produits. De cette manière, je puis gagner un peu plus. Je sais bien, par exemple, que si je m'entendais avec mes voisins, à chacun selon ses dépenses, pour expédier par quantité de chars, pour vendre et acheter en coopération, mes propres revenus et ceux de mes voisins seraient grévés de moins de dépenses encore et nous laisseraient des bénéfices clairs, beaucoup plus élevés."

Ce dialogue, pour être bien incomplet, nous montre surabondamment que le sort de l'agriculture à l'heure actuelle, est sans doute dans l'uniformisation et la qualité des produits, dans une production plus grande et plus intense, dans l'abaissement du prix de revient, mais aussi et surtout dans la coopération d'achat et de vente qui fait retomber dans le gousset du producteur, la plus large part possible des argents que le consommateur est capable de payer pour les produits agricoles qu'il achète, et qui fait demeurer plus longtemps dans cette même bourse les argents servant aux achats du cultivateur.

Le régime de lutte et de concurrence entre producteurs ne peut avoir et n'a virtuellement pour effet, que de réduire le prix obtenu par tous, pour leurs produits. Qu'on lui substitue le régime de l'entente, de la coopération et bientôt nous verrons disparaître de l'exploitation agricole, ces lignes de culture que le cultivateur est obligé de faire vivre, au lieu qu'elles devraient faire vivre le cultivateur.

Coopérateur.

Cas de conscience

Le fait suivant nous est rapporté par des cultivateurs d'une bonne paroisse agricole, au sud de Montréal.

Depuis de nombreuses années, M. Jean, secrétaire de coopérative locale était chargé, par les cultivateurs de sa paroisse, d'acheter la ficelle d'engravage au Comptoir coopératif, et cette année, à la Coopérative Fédérée.

Mais un certain M. Jacques, sollicité par une maison d'affaires, entreprit de prendre des commandes pour la ficelle d'engravage, à ½c meilleur marché que le prix demandé par le gérant de la coopérative locale.

Il fallait que M. Jacques recueillît les argents en même temps que les commandes et les envoyât à un certain endroit, à Montréal, pour que la marchandise lui fut expédiée.

M. Jacques réunit ainsi, la somme de \$62.50, la mit à la poste, avec toutes les précautions nécessaires, puis n'entendit plus parler de rien...

Les sociétaires restés fidèles à la coopérative locale furent servis comme d'habitude. Mais, quand vint le temps de moissonner le grain, les cultivateurs ayant donné leurs commandes à M. Jacques vinrent trouver le gérant de la Coopérative locale, se déclarant prêts à payer leur ½c de plus et même davantage pour avoir leur provision sans tarder. Malheureusement M. Jean, secrétaire de Coopérative—qui est un homme prudent—n'avait acheté que tout juste les quantités nécessaires pour les commandes qu'il avait en mains; il dut répondre à ces nouveaux-venus, qu'il lui était impossible de leur fournir la marchandise demandée, vu qu'il ne lui en restait plus du tout.

Ces gens achetèrent alors chez le marchand local et durent payer, séance tenante, .02c de plus, la livre, que le prix demandé par la coopérative locale.

Des semaines s'étaient écoulées depuis l'envoi de l'argent à Montréal, par M. Jacques et plusieurs lettres restées sans réponse, avaient également été envoyées.

Enfin M. Jacques très inquiet s'en fut trouver son curé—c'est un cas de conscience lui chuchotait une voix intérieure—pour lui demander que faire en pareil cas. Ce dernier, comme bien l'on semble, lui conseilla de remettre à ses gens, les soixante-deux piastres et cinquante sous, en attendant que la maison de Montréal lui rembourse ce montant qui, décidément, semblaient vouloir trop longtemps se faire attendre.

Suivant les dernières informations, M. Jacques attend encore.....

J. B. C.

A la succursale des Trois-Rivières

Nous informons nos sociétaires que M. R. Demers, jusqu'ici sous-gérant à la succursale de Québec, devient gérant de la succursale de Trois-Rivières, de la Coopérative Fédérée, en remplacement de M. Tourigny, démissionnaire.

La succursale de Trois-Rivières attire de plus en plus, l'attention des cultivateurs de la région. Ses bureaux et entrepôts, rue des Forges, sont organisés de manière à répondre aux besoins locaux d'achats et ventes.

L'on pourra y voir dès ces jours-ci un modèle de la fameuse "fournaise suprême", à air chaud sans tuyaux. Semblable modèle peut être également vu aux entrepôts de Montréal et Québec.

C. F. Q.

Grat

Timb
etc.—A l'
effets de
ces fins, n
les succu
reaux de

Prote
bec, dima
les coins
gistrer, m
La protec
façon rem
tenue dig
tion des é

De q
édition fr
française,
existence
Benoist, c
"Apr
"Bulletin
"Commer
ne parait
française
la livrais
retard, pu
bonhomme
nés par le

Color
on s'imagi
récemment
ment et c
reçu de
de passag
traire. N

"Je
traversé t
avoir visi
d'Inde sur
Manseau,
qu'il me
intéressés

Les a
portefeuil
ment des
s'accuse d
l'activité
tion des c
dises, mé

"Les n
nent à éc
besoin d'e
commerce
arrêtent p
de la ban
çant et l'
sions nou
nouveaux

"Le
les moyen

Pour
d'accuser
qui, bien
grands se
place qu'
intitulé :
de l'histo
F.-A. Bai
de Verché
la méthod
ouvrage