

vente dépend plutôt de l'état de l'engraisement que du poids de l'animal. Les boeufs qui remportent les plus hauts prix sont ceux qui ont une bonne conformation et qui portent assez de chair et de gras pour rendre de 55 à 57 pour cent de viande.

En dehors des animaux maigres, la majorité des bestiaux vendus sur les marchés canadiens appartiennent à la catégorie sujets de boucherie. Le prix de vente varie principalement suivant l'état dans lequel ils se trouvent. Ils sont généralement plus jeunes et plus petits que les sujets exportés, mais ceux de la catégorie no 1 sont tout aussi bien engraisés et rapportent autant par livre. Un boeuf de 1,200 livres, d'un rendement de 58 livres ou plus de viande par 100 livres de poids vif, peut obtenir une prime sur le prix coté pour la catégorie no 1, dont le rendement n'est pas tout à fait aussi élevé. La proportion d'animaux de cette catégorie n'est jamais nombreuse, à aucune époque de l'année; aussi les prix restent fermes. C'est de Noël à juin qu'on en voit le plus, mais pendant le reste de l'année les catégories no 2 et no 3 envahissent le marché. Les animaux no 2 sont moins gras et rendent de 52 à 54 pour cent de viande, tandis que la catégorie no 3 comprend les animaux plus maigres et de qualité inférieure qui ont souvent la conformation et la couleur d'animaux laitiers. La plupart des bestiaux de boucherie sont abattus dans les villes mêmes où ils sont vendus, mais il est également un bon nombre de wagons qui vont de Toronto à Montréal et aux points intermédiaires pendant l'année. Dans ce siècle de grands abattoirs et de wagons-glacières, beaucoup de villes qui, il y a quelques années, tuaient elles-mêmes leurs boeufs, font venir maintenant leur viande de grandes compagnies de Toronto et autres endroits. Le commerce se trouve ainsi centralisé, les abattoirs et les moyens de transport se perfectionnent et les acheteurs et les vendeurs traitent de façon plus sérieuse et plus satisfaisante.

Les animaux maigres et les bêtes d'engrais comprennent les veaux, les boeufs d'un an, de deux ans et tous les bestiaux plus âgés qui doivent être renvoyés à la campagne pour être engraisés plus complètement. Tous ces animaux sont classés d'après l'âge, l'état et la qualité. Les animaux plus jeunes qui pèsent généralement de 500 à 800 livres et que l'on appelle "animaux maigres" sont souvent achetés pour être gardés et engraisés un an ou plus. Les sujets d'engrais sont plus gros que les animaux maigres et, règle générale, ils sont en meilleur état de chair. Les bêtes d'engrais qui pèsent moins de 900 livres ne sont pas aussi recherchées que les bestiaux plus lourds et on leur préfère, surtout au printemps, des boeufs demi-gras déjà, bons pour le commerce de boucherie et que l'on finit sur l'herbe pour le marché de juin ou de juillet. Ces bestiaux coûtent assez cher quand ils sont de bonne souche, mais ils augmentent rapidement en poids—de 40 à 60 livres par mois—et font des boeufs de catégorie no 1 que l'on destine généralement à l'exportation.

LE FABRICANT ET LA COOPERATION

Après un échange de correspondance avec le secrétaire honoraire de l'Union Coopérative du Canada, de Peterborough, la "Swift Canadian Company", de Toronto, a décidé, contrairement à son ancienne ligne de conduite, de fournir à l'avenir des marchandises à ladite société.

Le 26 février dernier la société de Peterborough demanda des renseignements commerciaux à la Compagnie Swift et celle-ci lui répondit comme suit le 2 mars:

"En réponse à votre lettre du 26 février nous priant de vous envoyer notre dernière liste de prix dans l'intention de nous donner une partie de vos commandes nous vous envoyons sous ce pli notre dernière liste de produits et vous assurant que toute commande de votre part recevra notre meilleure attention", etc.

Par retour du courrier le gérant de la société de Peterborough envoya une commande en se servant de la formule ordinaire de la société, avec prière de livrer immédiatement les marchandises; mais, après une attente de plusieurs jours il reçut de la compagnie la lettre suivante:

"Nous avons trouvé nécessaire d'annuler votre commande parce que vous ne faites pas le commerce de détail comme nous le croyions et qu'en vous vendant nos marchandises nous nuirions beaucoup à nos autres ventes en cette ville.

"Nous regrettons de ne pouvoir vous servir car, vu ces circonstances, il ne serait pas pratique pour nous de le faire. Nous pourrions vous recommander à plusieurs commerçants de Peterborough qui vendent nos produits et qui seraient heureux d'être vos fournisseurs," etc.

Ces lettres furent communiquées à M. Keen, secrétaire honoraire de l'Union Coopérative du Canada qui se mit en rapport avec la "Swift Canadian Co."

M. Keen fit remarquer à cette dernière que la société était incorporée en vertu de la loi d'Ontario relative aux compagnies, de 1907, et avait obtenu du lieutenant-gouverneur une charte lui permettant de se livrer au commerce d'épicerie et de comestibles. "Toute personne, ajoutait-il, a le droit d'entrer dans son magasin et d'acheter ses marchandises aux prix du commerce, qu'elle soit actionnaire ou non actionnaire. La différence entre la société et n'importe quelle autre compagnie d'épicerie par actions est purement dans le système de distribution des bénéfices et la méthode de votation. Après réflexion vous penserez, je crois, que vos clients de Peterborough et vous-mêmes n'êtes pas plus intéressés en cela que nous ne le sommes dans les méthodes de votation et de distribution des bénéfices de la "Swift Canadian Co."

"En disant que si vous fournissez des marchandises à la Société Coopérative de Peterborough vous nuirez à vos autres ventes dans la même ville vous nous portez à croire qu'il y a conspiration avec des commerçants de Peterborough pour priver une compagnie existant légalement des articles nécessaires à son commerce. Je vous ferai respectueusement remarquer que vous devriez dire à vos clients de Peterborough que vous ne pouvez suivre une ligne de conduite qui constitue une violation de la loi."

M. Keen dit encore que le système de boycottage adopté contre les coopératives a contribué au succès de celles-ci et que depuis cinq ans, au Canada, le commerce coopératif est passé de \$347,064.34 à \$1,424,984.91 par année.

Le lendemain la compagnie Swift répondait au secrétaire honoraire que, la société de Peterborough vendant réellement au détail, elle était prête à lui fournir des marchandises.

PEINTURES A VENDRE

2,000 gallons de peintures mélangées de première qualité à écouler en lots convenables au commerce et à bas prix. Profitez de cette offre pour faire de l'argent.

SOUTH SHORE LUMBER CO.,

Saint-Lambert, Comté de Chambly,

Qué.

CHAMBRE DE COMMERCE FRANÇAISE

La Chambre de Commerce Française de Montréal vient de choisir M. J. R. Genin comme son président en remplacement de feu M. J. Obalski.

M. Genin est ancien vice-président de cette Chambre de Commerce et président honoraire de l'Union Nationale Française. Président de la maison Genin et Trudeau, il a ici l'agence de la Compagnie Générale Transatlantique.

Nous lui adressons nos sincères félicitations.