

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 classées 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. 4207.

# LE BULLETIN DE LA FERME

REVUE TECHNIQUE HEBDOMADAIRE

Consacrée au Service des Cultivateurs de Progrès

ADMINISTRATION & RÉDACTION

88 CÔTE DE LA MONTAGNE 88  
QUÉBEC

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 sujette 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

QUÉBEC, LE 3 JANVIER 1924

Numéro 1

Cette page est réservée à la Coopérative Fédérée de Québec.

## AUTOUR D'UNE FOIRE MEMORABLE

### Analyse scrupuleuse qu'en donne "Coopérateur" en son laboratoire

On se plaît à reconnaître que la foire aux dindons de la Baie St-Paul a eu un avantage qui, pour n'être pas uniquement pécuniaire, n'en est pas moins très appréciable et mérite une mention de premier ordre.

La foire a enrayé en grande partie cette avalanche annuelle avec tous les inconvénients qu'elle entraîne, des cultivateurs de Charlevoix venant vendre leurs dindes à Québec.

Trop longtemps, l'on a entendu dire, en certains milieux, sur le compte des éleveurs de dindes de Charlevoix : "Laissons-les venir à Québec; c'est là qu'on les "arrange" le mieux.

A Québec, en effet, les cultivateurs étaient incapables de vendre directement aux consommateurs faute d'organisation, de publicité d'espace, etc. Tous les ans, ils avaient affaire au même petit groupe d'acheteurs lequel réussissait d'ordinaire à s'approprier la précieuse volaille de profitable façon.

Mais cette année, la vente des dindes de Charlevoix s'est faite un peu différemment :

1o Une petite quantité a été achetée par les commerçants locaux;  
2o Une autre quantité a été expédiée en consignment à la Coopérative Fédérée, pour être vendue à Montréal; (1)

3o Ce que les cultivateurs ont refusé d'envoyer en consignment à la Coopérative, ils l'ont offert aux commerçants venus à la foire aux dindons de la Baie St-Paul, lesquels en ont acheté une assez grande quantité pour expédition à Montréal;

4o Enfin, le reste a été vendu à bord des convois, par les cultivateurs eux-mêmes, dans la cour du C. N. R., à Québec.

Résultats :

1o Les prix payés par les commerçants locaux ont pu être un peu plus élevés, par suite de la concurrence de la foire et de la Coopérative;

2o Les ventes faites par la coopérative ont rapporté aux cultivateurs de deux à trois cents nets, de plus la livre que toutes autres méthodes de vente; (2)

3o Les commerçants venus à la foire ont payé un prix relativement bon par suite de la présence de la Coopérative, qui elle, d'après ses principes, ne pouvait pas offrir de prix, mais garantissait un certain minimum et donnait les informations sur les conditions du marché de Québec, Montréal, Toronto, Boston et New-York;

4o Enfin, les ventes à Québec, très mauvaises au début, se sont un peu améliorées dans la suite. La grande majorité des expéditions de dindes faites au cours de la semaine de la foire ont été dirigées vers Montréal; ce qui a eu pour effet de décongestionner le marché de Québec.

En somme, les aviculteurs de Charlevoix qui se sont entendus avec les commerçants pour organiser la foire de la Baie St-Paul ont accompli "un geste hardi", comme le disait très bien un communiqué, en tribune libre de ce journal, la semaine dernière. Geste "fructueux" aussi, grâce à la division entre les acheteurs—(laquelle n'a pas été aussi parfaite qu'on l'avait prévue, cependant)—et grâce à l'intervention opportune de la Coopérative dont le nom seul, était amplement suffisant pour rendre maints acheteurs plus généreux qu'ils ne l'auraient désiré.

Cultivateurs de Charlevoix qui avez organisé la première foire aux volailles dans la province, je sais que vous ne vous arrêterez pas à ce premier geste, à ce premier succès. A supposer même que la

(1) Cette consignment a été chargée par M. Abel Raymond, Propagandiste avicole Fédéral. (2) Les prix obtenus ont été de 30c pour les dindes No 1, comprenant de plus de 90% de la quantité totale. Cette semaine les remises de la Coopérative pour les dindes No 1 sont de 32c. Pour savoir le prix de vente net chez le cultivateur : enlever deux cents.

P. S.—"Coopérateur" est prêt à publier ici, toute lettre d'éleveur de dindes de Charlevoix ou de toute autre personne, corroborant ou même contredisant les faits énoncés dans cet article. Les lettres pourront être adressées aux soins de l'Agrologue du Comté M. R. Lstulippe.

Coopérative Fédérée pourrait indéfiniment jouer pour vous le rôle d'agent catalytique (qui pousse les acheteurs à transiger rapidement et avantageusement à bénéfice des cultivateurs), vous ne pouvez pas, vous ne devez pas, laisser au hasard le soin de préparer et de contrôler les éléments de succès, de la prochaine vente de vos dindes.

Comme bien l'on pense, les acheteurs qui vous sont venus, cette année, n'ont pas dû le faire uniquement pour votre bon plaisir; et il leur faudrait une dose de naïveté pour le moins extraordinaire, pour vous aider l'an prochain, à organiser semblable entreprise qui pourrait chaque année, vous rapporter plus que l'ancienne méthode (vente aux commerçants locaux et ventes à Québec). Vaudrait autant les convaincre que ce sont eux, (les commerçants) qui doivent vous fournir les livres avec lesquels il vous a plu de leur faire la leçon.

Aussi bien, vous devez vous attendre de ces derniers, pour l'an prochain,—que la foire existe ou non—à un raffinement de procédés qui n'aura d'égal que la volonté de se refaire des pertes subies antérieurement (si pertes il y eu) ou le désir non moins naturel de tirer le meilleur parti de la situation où vous vous trouverez.

Voilà pourquoi, aviculteurs de Charlevoix, vous devez dès maintenant songer à doubler de précautions, à souder les fissures que vous avez pu remarquer cette année, dans votre armure.

Ainsi, rappelez-vous que :

1o Vous devez éviter en tout premier lieu, la concurrence des producteurs entre eux. La concurrence des producteurs entre eux détermine la baisse générale des prix.

2o Vous devez organiser la concurrence dans la qualité des produits. La concurrence dans la qualité des produits a pour résultat l'ouverture de débouchés constants et de plus en plus rémunérateurs;

3o Vous devez vous arranger de manière à ce que chaque cultivateur soit payé suivant la qualité produite; c'est le moyen par excellence pour réaliser l'amélioration dans la qualité d'un produit;

4o Vous devez éviter la vente mélangée de plusieurs produits à la fois. Il pourra arriver par exemple que l'on vous propose, en arrangement, un prix plus élevé pour vos dindes et qu'en même temps on vous réduise sensiblement le prix offert pour vos poulets, de telle façon qu'apparemment, la proposition vous semble plus avantageuse, alors qu'en réalité, après calculs faits, vous n'y gagnez rien ou même quelquefois, vous y perdez;

5o Vous devez éviter la vente à prix uniforme, à prix moyen pour les produits pouvant être classés et dont certaines qualités sont payées plus cher par les consommateurs. Cette pratique malheureusement trop répandue, décourage le bon producteur qui paie pour le mauvais, favorise une surproduction de qualité médiocre et aboutit inévitablement à la perte de nos débouchés, à la substitution de nos produits par les produits étrangers.

6o Vous devez vous assurer s'il y a bien réellement concurrence entre les acheteurs ou s'il n'y a pas par hasard entente tacite entre eux. Dans ce dernier cas, il n'y a qu'un ou deux acheteurs qui font les offres; les autres s'abstiennent d'acheter. Résultat : stagnation ou baisse du marché;

7o Vous devez vous rendre compte si tel cultivateur important qui déclenche le mouvement de la vente apparemment à un certain prix déjà connu, n'a pas été payé à un autre prix (plus élevé) avec ordre ou entente de n'en rien dire à personne;

8o Vous devez savoir surtout ce que fait réellement la Coopérative Fédérée dans la vente des produits agricoles. Vous devez le savoir, non pas à travers le rideau mensonger des racontars intéressés, mais de par la bouche même de ses représentants officiels ou dans ses communications, sa publicité.

Dites! Y a-t-il des intéressés qui se reconnaissent dans ces quelques remarques? Voici maintenant, aviculteurs de Charlevoix comment je vous recommanderais d'organiser votre foire l'an prochain, de manière à éviter les dangers ci-dessus énumérés et vendre vos dindes le plus avantageusement possible.

Mais, ceci fera le sujet d'un article spécial.

Coopérateur.