

CIALE

\$ 5,000,000.00  
\$ 4,500,000.00  
\$45,219,000.00

à son département  
cessionnaires examinent  
10ts.  
ionnaires lors de sa  
rs.

ORTE

rs

c.

du Nouveau-Brunsw.

PONDANTS

riants et agents dans  
acement d'actions et  
homme actif et bon  
ission. Ecrivez avec  
votre première lettre.

S, Ltd.

MONTREAL



i modèle

INDEPENDANTE

BANDES ROUES.

"RSEL"

ES A L'EXPOSITION.

VILLE Ltée

UE.

N CHEVAL

GRIP?

mède souverain

LE CHEVAL

SPECIAL

POUR LES

MALADIES

DU CHEVAL

es qu'étaient. Tous,

soléme. Aussi très

dans les cas de

s-éléments.

s surpris dans

qu'on

s-progrès de la ma-

me de l'endurance

VIER

QUEST TOUJOURS

Dr. Ed. MONTAGNE & C<sup>ie</sup>, Ltd.

LA FERME

ADMINISTRATION ET PUBLICITE

Abonnement payable d'avance.

Canada—Excepté cité de

Québec..... 1.00

Cité de Québec et pays

étrangers..... 1.50

Pour les Sociétaires de

la Coopérative Fédé-

rée de Québec..... 75c.

Tarif des annonces 12c. la ligne

Annonces classées 25 mots, 50

sous par insertion, plus un sou

par mot additionnel au-dessus

de 25 mots, minimum, 50 sous.

Pour abonnement et annon-

ces écrire au "Bulletin de la

Ferme", Limitée, 111 Côte de

la Montagne, (Edifice Morin),

Québec, Case postale 129-

Tél. 2-4297.

# LE BULLETIN DE LA FERME

REVUE TECHNIQUE HEBDOMADAIRE

Consacrée au Service des Cultivateurs de Progrès



ORGANE OFFICIEL DE LA COOPÉRATIVE FÉDÉRÉE DE QUÉBEC

LE 22 AVRIL 1926

Numéro 16

Volume XIV

## IL Y A COOPERATION ET COOPERATION

**Cultivateurs, ne confiez vos intérêts qu'à ceux qui sont en mesure de les protéger**

### LE BON COOPÉRATEUR

L'idée de coopération fait son chemin. Chaque jour, on l'aperçoit dans un centre nouveau; ses adversaires d'hier se convertissent et veulent recourir à sa protection. Dans tous les domaines, on constatera un besoin pressant de travailler en coopération pour protéger ses intérêts contre des groupes organisés.

A quelle classe qu'ils appartiennent, les individus isolés se sentent trop faibles en face de la concurrence. Aussi cherchent-ils dans des groupements, associations, unions, coopératives, syndicats, etc., un abri contre le concurrent et l'exploiteur, et ceux qui, après avoir été protégés pendant un certain temps, croient, à un moment donné, pouvoir lutter seuls, ne tardent pas à se rendre compte qu'ils font fausse route et retournent à la coopération. Nous les en félicitons.

Pour le cultivateur, plus que pour tout autre, c'est sans contredit la coopération qui constitue le mode de protection le plus efficace et le moyen le plus sûr d'augmenter son revenu.

**Mais il y a coopération et coopération.**—Il est bon d'être prudent: les mots union, syndicat, association, ou même coopération ne sont pas toujours employés pour désigner des organisations dont le fonctionnement donne des résultats bienfaisants, car l'habileté, l'honnêteté et la compétence, qui sont des qualités essentielles au succès de toute entreprise saine, ne sont malheureusement pas le partage de tous ceux que le hasard charge de responsabilité; souvent, il arrive que des groupements n'atteignent jamais le but de protection efficace que l'on en attendait parce que leurs organisateurs ont sacrifié les intérêts de ceux qu'ils prétendaient protéger en cherchant à mettre sur pieds une entreprise isolée, dans le but d'accroître leur crédit personnel plutôt que de faire bénéficier leurs associés des avantages incontestablement plus appréciables qu'aurait pu leur offrir une société puissante toute organisée pour eux. Parfois même, on ne tarde pas à se trouver en face de la banqueroute parce que l'on s'est cru trop fort.

L'union fait la force. C'est vrai. Et la coopération bien comprise donne un pouvoir considérable.

Il est universellement admis que cent militaires sont plus difficiles à vaincre qu'un seul soldat portant des armes identiques, et dix mille sont encore cent fois plus redoutables, surtout s'ils ont à leur service des engins de guerre plus puissants.

Quelques cultivateurs de St-Méthode, Lac St-Jean, ont décidé, récemment, de former une coopérative de vente. Très bien. L'idée est excellente.

Nous applaudissons à toutes les bonnes initiatives et la coopération est reconnue comme le meilleur principe que les cultivateurs puissent mettre en pratique pour se protéger.

Mais pourquoi fonder une petite coopérative de vente dans une paroisse où il en existe déjà une, cent fois plus puissante, qui est en mesure de donner des résultats beaucoup plus pratiques?

Nous avons beaucoup d'estime pour les cultivateurs de St-Méthode, que nous considérons parmi les meilleurs agriculteurs de la Province, et nous ne voulons pas croire qu'ils aient accepté délibérément de sacrifier leurs propres intérêts pour servir la cause personnelle, politique, financière ou autre d'un ou de quelques individus.

Cependant, il semble bien qu'ils ont malheureusement suivi une fausse direction, car il est clair comme le jour que la Coopérative Fédérée rend aux cultivateurs des services bien plus grands que l'on est en droit d'en attendre d'une organisation isolée et nécessairement faible.

La Coopérative Fédérée accepte toutes les quantités de produits qui lui sont expédiés, chaque semaine, sans s'occuper si le marché local est à la hausse ou à la baisse, parce qu'elle a des débouchés sur tous les marchés mondiaux et qu'elle est en mesure d'attendre le moment propice pour vendre.

Une petite coopérative peut-elle offrir les mêmes avantages? La Coopérative Fédérée est assez puissante pour lutter avantageusement contre le commerce organisé.

Que peut faire la petite coopérative isolée si les commerçants s'entendent entre eux, soit pour ne pas acheter, soit pour fixer les prix? Expédier sur le marché central? Est-on sûr d'y être bien traité et que les cultivateurs seront satisfaits des résultats? Comment la vente va-t-elle se faire? Qui va se charger de faire cette vente pour tous les membres? Qui va décider, en dernier ressort, si les prix offerts sont satisfaisants ou non... les directeurs? la majorité des producteurs?

La Coopérative Fédérée a un personnel expert et les administrateurs sont des hommes d'expérience qui se renseignent continuellement sur les conditions du marché afin d'obtenir les plus hauts prix possibles pour les produits des cultivateurs.

Alors, pourquoi risquer de perdre, dans une tentative maladroite de commerce, les fruits du syndicat d'élevage?

Nous n'irons pas plus loin, parce que nous n'avons pas la prétention de vouloir tracer une ligne de conduite aux cultivateurs de St-Méthode. D'ailleurs, nous sommes convaincus qu'ils ouvriront les yeux et ne tarderont pas à se rendre compte de l'absolue nécessité d'un organisme central.

Mais ceux qui sont animés du véritable esprit coopératif ont parfois raison de s'inquiéter.

Cultivateurs, faites de la coopération! mais soyez prudents! ne confiez vos intérêts qu'à ceux qui sont en mesure de les protéger!

LE BON COOPÉRATEUR.

## Heureuse innovation

**On organise une installation pour la mise en conserve du sirop d'érable**

### UNIFORMITE

La Coopérative Fédérée de Québec et l'Association des producteurs de sirop et de sucre d'érable de la Province se sont entendues pour mettre sur le marché, cette année, un produit uniforme que les consommateurs apprécieront hautement.

Les deux sociétés ont organisé une installation, dans l'immeuble de la Coopérative, à Québec, dans le but d'uniformiser les produits, corriger les défauts de fabrication et préparer un emballage conforme aux desiderata du public.

Tout le sirop expédié à la Coopérative est examiné par des experts qui jugent s'il a la densité, la couleur et la saveur voulues.

On traite ensuite le sirop de façon à lui donner un poids uniforme de 13.2 livres au gallon. Cette opération n'enlève absolument rien à la couleur ni à la saveur.

Le sirop ayant atteint la densité désirée, on le passe dans des couloirs, puis on le met en conserve dans des récipients de 37 onces, 5 livres et un gallon, hermétiquement fermés et que l'on peut garder le temps qu'on veut.

On considère que cette innovation est appelée à faire disparaître du marché les produits falsifiés vendus pour du sucre et du sirop d'érable purs.

La tire est aussi mise en conserve dans des boîtes fort attrayantes. Les sucriers paraissent comprendre la valeur du travail que la Coopérative fait pour améliorer les conditions de vente des produits de l'érable et les bidons de sirop arrivent chaque jour en plus grand nombre.

La Coopérative Fédérée qui attache une importance capitale à l'uniformité et la qualité des produits voit déjà le succès couronner ses efforts, car son sucre et son sirop d'érable sont très recherchés des consommateurs du Canada et des États-Unis et le sirop en conserve voit sa popularité grandir chaque jour d'une façon étonnante, à mesure que le public apprend qu'il pourra manger, pendant toute l'année, du sirop d'érable ayant la même saveur qu'au mois d'avril.

Les boîtes de sirop sont mises dans des caisses très présentables à toutes les personnes qui auraient l'heureuse idée de vouloir faire cadeau de ce délicieux produit à des amis.

R. MESSIER.

22

22

22