

blement allés plus loin que qui que ce soit. Nous sommes encore loin toutefois de la perfection; d'autres amendements s'imposent. Même alors il faudra toujours faire face au problème de l'inspection défectueuse dans son application à la comptabilité de l'acquiescement des primes à la production.

Voici notre sentiment sur les coopératives. L'unification de la qualité des œufs a rendu possible dans une large mesure l'existence des coopératives, et en outre, les coopératives animées de leur premier mobile, qui est d'obtenir le meilleur prix possible pour leurs membres, offrent quelques-uns des meilleurs moyens d'appliquer le principe des profits gradués formant la base des règlements. La perspective encourageante pour les commerçants d'œufs et de volaille au Canada, c'est que les membres adonnés au commerce des produits de la ferme dans l'Ouest, dans les provinces Maritimes, pas tant encore dans l'Ontario et le Québec, dans la Colombie-Britannique, dans tout le Canada sauf Ontario et Québec, se rendent compte de l'opportunité et de l'utilité de rendre au producteur la prime qui lui revient sur ses bonnes marchandises, ce qui aide à améliorer et à étendre leurs affaires et celles de l'industrie dans son ensemble. Le but visé par l'entreprise dès le début a été l'expansion et l'amélioration des affaires pour tous les intéressés, et ceci, messieurs, a été l'épreuve à laquelle chaque amendement projeté aux règlements a été soumise, qu'il se soit agi du producteur, du marchand de campagne, du percepteur, du grossiste ou du détaillant. Nous avons essayé de démontrer que les règlements projetés assureraient l'essor et l'amélioration des affaires de chaque branche authentique du commerce.

Quelques mots à propos de volaille. Il a fallu plus de temps pour arriver à définir la volaille habillée que les œufs. Le principe est le même. La volaille de l'Ouest canadien et des provinces Maritimes transportée sur les marchés du centre depuis deux ans, et particulièrement l'an dernier, l'a été surtout en vertu des étalons canadiens et d'après des certificats d'inspection fournis au lieu d'expédition. On a fait des inspections l'an dernier à plus de trois cents endroits dans l'Ouest canadien. Le problème qui attend encore sa solution est la manière de faire constater par l'acheteur la qualité de chaque volaille. On a pris des mesures très précises pour y arriver. L'année dernière une grande partie de la volaille transportée était identifiée au moyen d'étiquettes individuelles quant à leur qualité dès leur classement, dans les boîtes et jusqu'au consommateur.

L'étiquette métallique employée l'année dernière n'est pas la plus satisfaisante. Voici la couleur des différentes étiquettes employées par les différentes firmes: rouge pour A, bleu pour B, une autre couleur pour C, et violet pour spécial. Cette étiquette se fixe à la poitrine de la volaille immédiatement au-dessous de la pointe du bréchet. Elle a une base métallique qui pince la peau, et qui la tient en place. Nous aimons employer une couleur différente pour chaque qualité, et ainsi nous établissons la préférence des consommateurs.

On trouve probablement la meilleure preuve de coopération au Canada à l'heure actuelle dans le Manitoba et la Saskatchewan, si l'on en juge par les expéditions de volaille habillée à l'automne. Les sociétés locales des coopératives dans les provinces citées ont l'habitude de nourrir, tuer et habiller leur volaille chez eux, et de l'apporter au lieu de classement. Le classement de la volaille se fait sous les yeux du cultivateur, on l'emballage dans des caisses de dimensions appropriées, et l'inspecteur voit chaque caisse de volaille emballée. Il l'accepte ou la rejette. Il existe une inspection complète des chargements de wagon dans l'Ouest. Tout le monde accourt pour aider à l'emballage de la volaille et à son chargement dans les fourgons. Elle va à la consommation au Canada sans autres frais que ceux du transport, de l'emballage et de la vente. Les cultivateurs, par leur propre travail alors qu'ils ont des loisirs, emballent un produit si parfait que si l'on pénètre dans un entrepôt à Ottawa, Toronto ou Montréal à l'automne, on peut y voir des consignations remplissant tout un fourgon, dont on n'aura ouvert qu'une seule boîte de chaque qualité, et tout le chargement est vendu d'après l'échantillon. C'est ce qui s'est produit dans l'expansion du commerce