

RECETTES UTILES

Lettres inviolables.—Il y a une foule de procédés qui ont pour le but d'empêcher la violation du secret des lettres.

En voici un très simple et, en même temps, très sûr. Il consiste à faire traverser la lettre et l'enveloppe par deux petits fils croisés que l'on passe à travers la lettre avec une aiguille et qui viennent se rattacher par derrière, où ils sont maintenus solidement par le cachet de cire.

1928

JUN

	SOLEIL		LUNE	
	Lev.	Cou.	Lev.	Co.
V 8 S. Maximin, évêque et conf.	4 06	7 40	11 54	3 29
S 9 SS. Prime et Félicien, martyrs	4 05	7 41	MAT. 7 30	
D 10 II Pentecôte. SOL. DE LA FÈRE-DIEU	4 05	7 41	0 21	10 51
L 11 S. Barnabé, apôtre	4 05	7 42	0 46	3 04
M 12 S. Jean de S. Facond, conf.	4 05	7 42	1 08	1 30
M 13 S. Antoine de Padoue, conf.	4 04	7 43	1 30	2 36
J 14 S. Basile, évêque et docteur	4 04	7 44	1 54	3 56

Chaussures qui crient.—Ce grincement, si agaçant, que vous entendez parfois, provient généralement de ce que les deux cuir des semelles, la première et la dernière, sont placés fleur contre fleur; par conséquent en pouvant se souder ou coller ensemble, le peu d'élasticité qu'elles possèdent les fait glisser avec un craquement l'un contre l'autre. Pour y remédier, enfoncez une pointe très courbe dans la première semelle, c'est-à-dire dans celle du dedans, de manière qu'elle ne traverse pas la seconde. Les deux semelles étant ainsi fixées, le bruit cessera.

Page de la Coopérative Fédérée de Québec.

La vente des animaux vivants

VENTE directe et individuelle:

Il y a un point de vue sur cette question de la vente des animaux vivants qui semble échapper à bon nombre de ceux qui ont l'habitude de faire eux-mêmes leurs ventes directement sur nos grands marchés.

On est généralement sous l'impression qu'en vendant soi-même sur nos marchés ou en expédiant directement aux maisons de salaison, plutôt que de confier ces ventes à une organisation comme la Coopérative Fédérée, on a de meilleures chances d'en retirer plus de profit en s'évitant les dépenses de commissions et de manipulation.

Cette manière de voir, si elle a des apparences de justesse, n'en est pas moins fautive et erronée, du moins en ce qui concerne la vente sur nos grands marchés.

On sait que lorsqu'un même individu, une même maison ou une même organisation détiennent une forte proportion d'un produit quelconque offert en vente sur un marché donné, cet individu, cette maison ou cette organisation sont mieux placés pour dicter et imposer les prix qu'ils jugent convenables que ne le peuvent être un nombre plus ou moins grand de petits acheteurs qui n'ont chacun qu'une faible quantité de produits à offrir en vente. Dans ce dernier cas, qu'on le veuille ou non, il existe toujours une certaine rivalité et une certaine concurrence qui portent les vendeurs, pour s'attirer des acheteurs, à offrir leurs produits à des prix qui ne seront pas plus élevés que ceux que demandent les autres, en sorte que les acheteurs sont pratiquement en mesure de dicter les prix qu'ils veulent.

MANQUE d'expérience:

Un autre point qui ne manque pas d'importance, est certainement celui de l'expérience du vendeur.

Nous ne croyons pas porter atteinte au mérite ou à la compétence des cultivateurs, en disant qu'ils ne sont pas toujours au courant des conditions et changements auxquels sont exposés nos grands marchés. La chose se comprend, car à moins de se tenir en relation continuelle avec ces marchés, il est pratiquement impossible de se dire en mesure de discuter, en connaissance de cause, avec les acheteurs qui sont toujours au fait de ce que peut réserver le marché en fait de surprise et d'imprévu.

Une preuve qu'il faut plus qu'une expérience et une connaissance superficielles des marchés pour vendre et pour savoir vendre, c'est que nombre de commerçants d'animaux ne se croient pas suffisamment avertis sur les conditions générales de ces marchés et préfèrent confier la vente de leurs animaux à des gens qui sont, plus qu'eux, en mesure de discuter les prix qui doivent être payés. Si ces marchands, dont l'expérience dans le commerce est certainement supérieure à celle que peut avoir la moyenne des cultivateurs, doutent de leurs connaissances et de leurs capacités comme vendeurs, les cultivateurs, eux qui ne viennent sur nos marchés que fort rarement, ne doivent-ils pas, encore plus que ces gens, douter de leur expérience et entretenir la crainte de se faire rouler? C'est pourquoi une organisation comme la Coopérative Fédérée peut rendre d'immenses services aux cultivateurs en transigeant pour eux ces opérations.

VENTE en Coopération:

La vente en coopération, par l'entremise de la Coopérative Fédérée, présente des avantages indéniables pour le cultivateur. Elle met à la disposition de chacun les services de vendeurs parfaitement renseignés sur toutes les conditions de nos marchés et absolument au fait de toutes les ruses, de tous les secrets auxquels ont recours les acheteurs pour obtenir les animaux à des prix aussi peu élevés que possible. Elle élimine la concurrence entre les producteurs pendant qu'elle constitue un facteur qui contribue à créer une concurrence plus serrée entre les acheteurs, diminuant, par le fait même, l'influence que peuvent exercer ces derniers dans l'établissement des prix.

Feu M. Cléophas Voyer

Les directeurs de la Coopérative Fédérée de Québec ont appris avec regret la mort de M. Cléophas Voyer, ancien directeur de la Société, survenue à St-Fabien, comté de Rimouski, le 31 mai dernier.

M. Voyer a toujours été un coopérateur dévoué et convaincu et il s'est toujours occupé très activement aux progrès de la classe agricole et de la coopération dans notre Province.

Au nom de tous les sociétaires, les directeurs et le Conseil Exécutif de la Coopérative Fédérée désirent exprimer leurs très sincères condoléances à la famille éplorée.

Une étude, que nous lisions dernièrement, sur cette question de la vente directe, expose de manière très claire un côté intéressant de ce problème. On y fait voir pourquoi les producteurs ne devraient pas envoyer eux-mêmes leurs animaux vivants directement aux maisons de salaison et pourquoi ils devraient plutôt les faire passer par nos grands cours à bestiaux.

"La meilleure réponse que l'on puisse faire à ceux qui encouragent la vente directe des animaux vivants aux maisons de salaison, est que ces maisons se font les avocats de ce système et lui font une propagande des plus actives. Je n'ai jamais vu ces organisations comme étant des institutions de philanthropie lorsqu'il s'agit de l'achat de nos animaux. Elles paient tout au plus ce qu'elles sont obligées de payer par la force des différents facteurs qui entrent en ligne de compte dans la fixation des prix."

Il n'y a pas de doute que le développement de ce système d'achat direct par les maisons de salaison, diminue la concurrence entre elles. Il est vrai que l'on dit que les prix payés par ces maisons sont les mêmes que ceux qui sont payés sur le marché. C'est bien vrai, mais encore ne faudrait-il pas oublier que la diminution de la demande sur les grands marchés constitue un facteur nuisible dans l'établissement des prix et que les animaux vendus directement diminuent d'autant les demandes qui auraient contribué à faire monter les prix sur ces marchés.

C'est donc dire que les producteurs, s'ils ne veulent pas nuire à leurs marchés, feraient mieux et pourraient obtenir de meilleurs prix en envoyant leurs animaux à des organisations qui sont en mesure de mettre à profit tous ces différents facteurs qui concourent au maintien d'un niveau satisfaisant des prix.

Influence de la Coopération:

On est généralement porté à ne pas estimer à sa juste valeur l'influence de la coopération, parce que l'on n'est pas toujours capable de voir le rôle qu'elle a pu jouer. Parce qu'une coopérative ne paie pas plus cher qu'une autre organisation, on croit souvent qu'il n'est pas profitable de l'encourager. On oublie de se poser cette question pourtant bien élémentaire: Qu'auraient fait les autres si ce n'eût été de la Coopérative? On oublie aussi de penser à cette chose, pourtant bien vraie, que les coopérateurs ne sont pas seuls à profiter de l'influence de la coopération, mais que celle-ci s'étend à tous ceux qui sont dans les limites jusqu'où s'étendent son action et ses activités. Et il y a encore cette autre raison qui fait que l'on ne saisit pas complètement le rôle de la coopération, c'est qu'il y a une foule d'intéressés dont les affaires prospéreraient beaucoup mieux si ce n'était de la Coopérative, et qui ne manquent pas d'occasion pour dire un petit mot de doute, de critique, voire même de calomnie contre des organisations de coopération qui, comme la Coopérative Fédérée, ne font pas du tout leur affaire. Et il en reste toujours quelque chose. Défions-nous de ceux qui préfèrent critiquer plutôt que d'encourager. La critique fait plus de tort qu'elle ne fait de bien, surtout quand elle engendre le manque de confiance. Une personne qui veut aider, qui veut sincèrement porter remède à un défaut quelconque dans une organisation, a recours à autre chose que la critique et sait se servir de moyens plus aptes à promouvoir l'estime qu'ils ne le sont à engendrer la défiance, le doute et le manque de confiance.

NOTES E

Le livre de la
Qu'on ne peut
Le passage à
Mais le feuill
On voudrait m
Et la page où

Madame McKenn
à l'hôpital du Saint-S
après son retour d'un v
verneur Pérodeau a reçu
entre autres de Leurs M
Le Bulletin de la
ses plus vives condoléa
ceux qui ont pu appr

Abondance de bier

Quand on n'a pas
que l'on a, si l'on ne ve

On ne pourra touj
a été si hâtif qu'on n'a

Il n'y aurait pas b
feurs savaient se limite

Le cultivateur en
la plupart l'ignorent t
de savoir comment ça

C'est le bon tem
troupeau. Quand vien
vous aideront à vous f

On parle beauco
ture n'en demeure pas
porcs, les volailles, ce
au pays.

"Go West, young
d'hui en certain quart
de Québec, nous aurie
vastes territoires et u
certainement pas un
Canada.

Les semences son
de Québec. Nos gens
que la Providence ve
point de variétés trop
français sait s'adapter
le proverbe: "Aide-toi

Reproduisant les
semaine dernière, Le S
ner que Québec vien
la liste, a une populat
partie sud—et une v
Québec; quant à l'Al
leur faire concurrence
nations s'alimentent.
faisante. Cependant,
la culture intensive d
culture. D'ailleurs, le
que constitué par le
année. Le rendement
nous aurons une fruct

A son retour d'u
becois, de l'aviculture
les fermes avicoles qu
bation commence, il
poules, douze au pl
déclarent qu'au com
la limite suprême.

Que dire donc de
nent toute l'année d

On n'en dit rien
on dira que, c't'anne
mauvaise, que les œu
pas un seul instant à
royaume dans le Qu