RECETTES TIRES		1928 SEPTEMBRE		SOLEIL		LUNE		SANDWICH DE POISSON		
				Lev.	Cou.	Lev.	Cou.			
PAIN BIS (de farine de blé roulé).		V 28 S. Wenceslas, duc, martyr.	5 47	5 41	5 45	4 21	Le poisson employé pour faire les sandwichs doit être réduit en pâte puis mélangé avec une quantité suffisante de mayonnaise pour que l'on puisse l'étendre facilement sur le pain. On peut employer les mêmes ingrédients que pour les sandwichs de viande. Prenez du poisson soit frais, soit salé, des ceufs de poisson, du saumon, des sardines, du homard, des crevettes, etc., etc. (à suivre)			
Echaudez 1 chopine de farine de blé roulé (ou de gruau d'avoine). Mettez reposer 1 heure, puis mélangez et pétrissez avec 3 chopines de farine, 1 cuillerée à table de sel, 1 tasse de levain, $\frac{3}{4}$ tasse de mélasse. Mettez lever durant la nuit dans un lieu chaud. Le lendemain, lorsque la pâte aura doublé son volume primitif, moulez en pains. Laissez lever de nouveau. Cuisson 1 heure $\frac{1}{2}$, à four modéré.		S 29 S. MICHEL, ARCHANGE.	5 49	5 40	6 08	5 98				
		D. 30 XVIII Pénitenc. te, Sol de S. Michel	5 50	5 38	6 31	6 56				
		OCTOBRE								
		L. 1 S. Remi, évêque et confesseur.	5 51	5 36	6 57	8 17				
		M. 2 LES SAINTS ANGES GARDIENS.	5 52	5 34	7 27	9 39				
		M. 3 Ste Thérèse de l'Enfant-Jésus.	5 54	5 32	8 04	10 58				

Page de la Coopérative Fédérée de Québec.

Le Pesage du Fromage

Nous donnions, la semaine dernière, certains commentaires sur le pesage du beurre; nous désirons aujourd'hui attirer l'attention sur celui du fromage.

On se rappellera ce que nous disions sur les balances, les soins qu'on en doit prendre et la vérification assez fréquente qui en doit être faite. Les mêmes précautions s'imposent dans le cas du fromage.

Le pesage du fromage est une occasion assez fréquente de plaintes. La chose se comprend facilement: à mesure qu'un fromage mûrit, il perd du poids. Pour s'en convaincre, il suffit de peser un fromage et de le repeser quelques jours plus tard; on ne manquera pas alors de constater une différence assez notable dans les deux pesées que l'on aura prises à une couple de jours d'intervalle. La chose s'explique par le fait que le fromage, au cours de sa maturation, subit une évaporation qui sera d'autant plus forte que la première pesée sera faite alors que le fromage est plus vert.

C'est pourquoi, pour peser un fromage avec quelque chance de ne pas se tromper, il faut choisir son temps. C'est lors de l'expédition que l'on doit peser le fromage.

Il n'est pas rare que l'on doive constater des différences de quatre, cinq et parfois même de dix livres entre les pesées prises au point de départ et celles prises par les peseurs officiels lors de l'arrivée du fromage à Montréal.

Pour chaque meule, il faut allouer une marge de une demie livre pour couvrir le coton, la graisse, etc., c'est-à-dire que la meule devra peser une demie livre de plus que la pesanteur indiquée sur la boîte pour obtenir un poids net. Les fractions de livre ne peuvent être considérées dans la pesanteur; lorsqu'il y a une fraction de plus, elle est à la perte de l'expéditeur. Ainsi une meule, pesant en tout 84 livres, devra être marquée 83 livres, bien qu'en réalité elle contienne 83 $\frac{1}{2}$ livres. Et il ne faut pas oublier que, pour se tenir aux alentours de la vérité, en marquant la pesée sur la boîte, il vaut mieux de ne pas inscrire 83 lorsque la balance indique 83 $\frac{1}{2}$ faible. Le fromage, au cours des transports parfois longs qu'il subit, perd toujours quelque chose en poids, et il est bon qu'on en tienne compte en le pesant.

Suivant un règlement qui a été adopté par les marchands de beurre et de fromage de la "Montreal Produce Association", approximativement 10% du nombre de boîtes d'un lot doivent être pesées, mais pas moins de 5 boîtes de chaque lot.

Il arrive souvent qu'une diminution de 5 à 10 livres par boîte est enregistrée; dans ces cas, les officiers ont instruction de repeser tout le lot. De cette manière, l'expéditeur est assuré que la pesée de chacune de ses boîtes est aussi exacte que possible. Les officiers, d'ailleurs, s'efforcent toujours de donner entière justice à chaque expéditeur.

Ainsi que nous le disions pour le beurre, toute plainte que l'on pourrait avoir à formuler, en ce qui a trait au pesage, trouvera toujours, auprès de M. J.-E.-D. Gagné, 1, rue Common, Montréal, l'accueil le plus bienveillant. Cet officier a été nommé tout spécialement dans le but de surveiller les intérêts des expéditeurs, et il nous fait plaisir de dire qu'il s'en acquitte à la satisfaction de tous.

Nous sommes convaincu qu'avec les quelques renseignements que nous avons donnés ici, il sera possible aux fabricants de diminuer les occasions de plaintes. Il y aura naturellement toujours exception pour ceux qui, volontairement, majorent les poids qu'ils inscrivent sur leurs boîtes. Ceci est loin d'être général, mais on en rencontre des cas de temps à autre.

Animaux vivants

Le meilleur système de vente

Les cultivateurs, aux approches de l'hiver, ont pratiquement tous des animaux à offrir en vente. Certains sujets sont jugés impropres à la production et leurs qualités les rendent inaptes à rembourser les dépenses que l'on devrait encourir pour les hiverner. Aussi, chaque automne, y a-t-il abondance d'animaux vivants sur nos grands marchés.

Ce problème de la vente des animaux présente, pour le cultivateur, des difficultés et des inconvénients tels, que celui-ci doit, bien souvent, se contenter de prix trop bas pour qu'il retire quelque profit de ses ventes. L'éloignement des centres où il pourrait vendre le force souvent à se servir d'intermédiaires, qui se font toujours grassement payer leurs bons offices: les profits de \$10.00 et plus par tête ne sont pas rares.

La popularité des commerçants d'animaux, depuis quelques années, a diminué considérablement chez nous et on a de plus en plus recours aux moyens que la coopération met à notre disposition. Ce système est des plus simples et offre des garanties de protection et d'efficacité que l'on ne peut trouver ailleurs.

Les cultivateurs d'une même localité s'entendent pour grouper et expédier leurs animaux ensemble. Envoyés à la Coopérative Fédérée, celle-ci se charge de les vendre, moyennant une commission des plus

raisonnables: 1 $\frac{1}{2}$ % pour les porcs et 2 $\frac{1}{2}$ % pour les bêtes à cornes, les veaux et les agneaux.

On conçoit qu'il est difficile de demander moins.

Mais en plus de diminuer les frais de vente, les expéditions en coopération présentent d'autres avantages que l'on ne doit pas sous-estimer: les frais de manipulation et de transport sont réduits à leur stricte minimum; une foule d'intermédiaires inutiles sont éliminés; la concurrence entre les acheteurs, les gros acheteurs surtout (ce sont les seuls qui comptent dans l'établissement définitif des prix sur le marché), est rendue plus aiguë; et la vente directe, du producteur, ou du petit acheteur aux gros acheteurs, vente qui ne doit pas être encouragée, est considérablement diminuée, ce qui a une répercussion très favorable sur les conditions générales du marché.

Nous conseillons fortement aux cultivateurs de se renseigner sur les facilités qui sont mises à leur portée par la vente en coopération. La Coopérative Fédérée a une organisation des plus modernes et des mieux renseignées, capable de rendre les plus grands services à ceux qui en profiteront.

M. Leland Spencer, professeur d'Economie rurale et de Coopération à l'Université de Cornell, Ithaca, N. Y., lors d'une récente visite, nous disait: "Je vois que vous rencontrez ici pratiquement les mêmes problèmes que nous avons dû affronter chez nous. La coopération trouve des adversaires, même au milieu de ceux qui semblent tout indiqués pour lui aider; comme chez nous, vous avez à faire face à une campagne contre ceux qui encouragent la vente directe des animaux vivants aux gros acheteurs. Il n'y a pas de doute que le meilleur moyen dont disposent les producteurs pour s'assurer un mot à dire dans la question de prix, c'est encore la vente en coopération."

Un peu de coopération évite beaucoup de dépenses inutiles et augmente les profits. Il en coûte beaucoup moins cher pour vendre ainsi les animaux vivants.

Il ne coûte pratiquement rien pour se renseigner sur les conditions du marché; et que de regrets et de transactions désavantageuses on s'éviterait, si l'on avait recours à ceux qui sont capables de nous renseigner.

Avant de vendre à celui-ci ou à celui-là, pourquoi ne se mettrait-on pas au courant des conditions générales de nos marchés? Que ne voit-on ce que peut faire la Coopérative Fédérée? Elle se fera toujours un plaisir de répondre aux demandes qui lui seront adressées, et la satisfaction qu'elle donne à ceux qui lui confient la vente de leurs produits est une garantie, non seulement de protection, mais encore de prix rémunérateurs.

Coopération: Protection organisée

La coopération, après tout, n'est qu'une question de protection organisée. En effet, si l'on veut bien analyser les motifs qui sont à la base de toute organisation coopérative, on devra dire que l'on vise surtout à augmenter notre efficacité au point de vue rendement de l'argent ou des produits que nous manipulons.

Toutes les classes de la société voient dans la coopération un des moyens les plus efficaces dont elles puissent se servir pour protéger leurs intérêts. Ouvriers, commerçants, industriels, professionnels, ont leurs associations, au moyen desquelles ils unissent leurs efforts pour défendre et protéger les intérêts qu'ils peuvent avoir en commun.

Les avantages que les autres peuvent trouver dans de semblables organisations ne sont ni plus grands, ni plus importants que ceux que peuvent en retirer les cultivateurs.

Il n'y a pas de personne qui, plus que le cultivateur, ait besoin de ce genre de protection. La distribution de nos exploitations agricoles dans toute notre immense province, met le cultivateur dans l'impossibilité de maintenir des relations suivies avec les acheteurs. Son influence sur les conditions du marché et sur les prix qu'il reçoit est très limitée et se trouve, la plupart du temps, bornée par les limites de sa terre.

Grâce à la coopération, on a réussi à faire jouer au cultivateur un rôle qui s'affirme de plus en plus sur les prix qui ont cours sur nos marchés. Ce rôle, il est vrai, est encore relativement limité, car celui de l'offre et de la demande sera toujours le régulateur suprême des prix, mais le cultivateur peut, dans une large mesure, contrôler le jeu de l'offre, et même celui de la demande, au point d'influencer très sensiblement le niveau des prix.

Plus les cultivateurs fourniront à leurs coopératives un volume considérable de produits à manipuler, plus celles-ci contribueront à améliorer les conditions générales sur le marché des produits agricoles. Qu'on n'oublie pas ce principe important en affaires: l'influence d'une organisation est en relation directe avec le volume d'affaires qu'elle transige.

Si les cultivateurs veulent voir l'influence et la puissance de leurs coopératives devenir de plus en plus grandes, ils doivent y contribuer en leur confiant la vente de leurs produits. En ceci chaque membre peut aider, et l'on ne doit pas oublier que tout produit que l'on vend, par d'autres organisations que nos coopératives, tend à limiter, à enrayer d'autant l'action de nos coopératives.

Qui ne travaille pas pour sa coopérative travaille contre elle.

NOTES

Reception officielle
Montréal, le 7 octobre
S. G. Mgr Gauthier
tutions religieuses

Ad multos annos
Hallé, le vaillant
31e anniversaire de
enfant de Lévis. Il

La Commission
amusés à pronostiquer
ciale du Crédit Agricole
Commission fédérale
avant le retour d'Europe

Recherches agricoles
part pour le maintien
sur le service agricole
Une conférence
laquelle participeront
le fonctionnement

Le reboisement
à recevoir sa provi-
L'extraction des cô-
ville, qui possède un
Il a été planté
et le gouvernement
sentaient environ 5,000

Nous avons déjà
aurait lieu, cette an-
les fermes de M. J. Je-
11 octobre prochain
deur Mgr Plante, di-
rable.

On espère que
événements importants

L'écotonnage
sont bien séchées.
la dépendre pour le
jugement s'impose

Cet examen de
les feuilles n'étaient
s'abimer une fois n
l'excès contraire, c
temps dans les séch
et se durcir plusieu
une couleur foncée;
tas.

Il est indispensable
semelles se fassent
partie des travaux
au commencement
que l'on ne soit obl

Le labour est,
on le fera à la premi

La terre qui est
reçoit un ou deux di-
Les conditions de te-
et le dégel, paraissent
des sols argileux.
reçoit un ou deux di-
que celle qui n'est

L'automobile.—M
de la Légare & Supp
captivante causerie,
tenac, aux membres
lunch hebdomadaire

M. Linteau est
des hommes d'affai-
grands traits l'histo-
tableau des plus inté-
trie, tableau que ne
notre espace est trop
à lui rendre justice.
capital engagé dans
lions et que la produ

En terminant, l
biles continuera d'au-
res, que le moteur su-
l'automobile facilite
tances.