

PAGE DE LA COOPÉRATIVE FÉDÉRÉE DE QUÉBEC

RECETTES UTILES

PAIN DE SON

3 tasses de son, 1 cuillerée à thé de Poudre à Pâte Magique dans 2 tasses de farine, 1 cuillerée à thé de Soda Magique dans 2 tasses de lait de beurre, ½ tasse de cassonade, 1 cuillerée à thé de sel, 1 cuillerée de mélasse noire. Faire cuire 1½ heure dans un four, flamme basse.

Le Bulletin de la Ferme est le seul organe officiel dont la Coopérative se serve pour se tenir en relation avec ses membres.

RECETTES UTILES

PAIN DE SON.

3 tasses de son (de cuisine), 2 tasses de farine, 1 cuillerée de Poudre à Pâte Magique, 2 tasses de lait de beurre et 1 cuillerée à thé de Soda Magique, ½ tasse de cassonade, 1 cuillerée à thé de sel, 1 cuillerée de mélasse. Faire cuire 1½ heure dans un four, flamme basse.

(à suivre)

Pour provoquer la concurrence

Intermédiaires et intermédiaires

On dit souvent, et c'est même le principal argument de certains apôtres de la coopération, que le rôle d'une coopérative consiste à éliminer les intermédiaires. Quoique ceci soit vrai en bien des cas, il se présente certaines circonstances qui tendent à démontrer qu'au lieu d'éliminer les intermédiaires, la coopération en fait naître, et cela dans le meilleur intérêt des producteurs.

Prenons le cas de la vente des animaux vivants.

On est souvent sous l'impression qu'en vendant soi-même sur nos grands marchés, ou en expédiant directement aux maisons de salaison plutôt que de recourir à l'intermédiaire d'une coopérative, on a de meilleures chances de grossir le profit possible sur ses ventes.

A ne juger cette question que d'après ce qui est visible à première vue, il n'y a pas de doute que l'on soit porté à croire onéreux le rôle d'une coopérative en semblable cas. En effet, l'expédition directe n'élimine-t-elle pas les frais supplémentaires qu'il faudrait payer à la coopérative? Oui, mais par contre, elle contribue à diminuer la concurrence que pourraient se faire, sans cette expédition directe, les maisons de salaison entre elles; et, pour cette cause, les producteurs se trouvent à perdre beaucoup plus que la commission qu'ils devraient payer à leur coopérative.

Moins il y aura de concurrents pour se disputer l'achat des produits sur un marché donné, moins il y aura de chance de voir les prix monter. Et c'est justement ce que comprennent bien les maisons de salaison; aussi ne ménagent-elles rien pour favoriser l'expédition directe.

Un expert américain disait à ce sujet: "La meilleure réponse que l'on puisse faire à ceux qui encouragent la vente directe des animaux vivants aux maisons de salaison, c'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 ne paient de hauts prix que parce qu'elles y sont forcées par la concurrence qui leur est imposée".

Toute pratique qui contribue à diminuer cette concurrence entre elles sert bien mieux leurs intérêts que ceux des producteurs.

Il n'y a pas de doute que la vente directe aux maisons de salaison diminue la concurrence entre ces dernières. Moins elles ont de besoins à satisfaire, moins forte sera la demande; on sait quel rôle important jouent l'offre et la demande dans l'établissement des prix.

Il faut donc chercher à créer la concurrence entre les gros acheteurs: les maisons de salaison sont nos plus gros acheteurs sur le marché des animaux vivants.

Mais il faut aussi éliminer la concurrence entre les producteurs, car celle-ci est tout aussi nuisible aux intérêts des producteurs que peut l'être le manque de concurrence entre les acheteurs.

Moins on aura d'agents de vente sur nos marchés, plus nous donnerons de chance à ceux-ci d'obtenir de meilleurs prix. Plus aussi nous leur donnerons les moyens et la puissance nécessaires pour influencer avantageusement la distribution des produits suivant les besoins de nos marchés et pour éviter les encombrements sur un marché donné.

Nulle organisation, mieux qu'une coopérative, n'est capable de remplir ce rôle. C'est justement ce qu'ont compris les représentants des coopérateurs de huit des neuf provinces du Canada, lorsque, il y a quelques semaines, ils ont jeté les bases d'une vaste coopérative de coopérateurs, dans l'unique but de réduire à sa plus simple expression la concurrence que les producteurs peuvent se faire entre eux.

Un point qui ne manque pas d'importance est bien celui de l'expérience et des connaissances que peut avoir le vendeur en ce qui a trait à nos marchés.

Nous ne croyons pas porter atteinte au mérite ou à la compétence

des cultivateurs, en disant qu'ils ne sont généralement pas au courant des conditions et changements auxquels sont exposés nos grands marchés. Ils n'ont ni le temps ni les moyens pour se tenir au courant des fluctuations quotidiennes de nos marchés.

Le cultivateur ne peut donc discuter prix et conditions de vente en connaissance de cause et il est bien exposé à souffrir du désavantage où il se trouve placé en comparaison avec ceux avec qui il doit transiger.

Les commerçants d'animaux, dont l'expérience est certainement plus grande que celle que peut avoir un cultivateur ordinaire, ne se fient pas toujours à leurs propres connaissances, et c'est en grand nombre qu'ils recourent à des gens mieux renseignés qu'eux pour effectuer leurs ventes.

Si donc des gens, dont l'expérience et les connaissances sur les questions de marché sont assez grandes, jugent préférable pour leurs intérêts de recourir à l'assistance de personnes mieux renseignées qu'eux, la chose ne s'impose-t-elle pas encore plus dans le cas de ceux qui sont encore moins bien partagés sous ce rapport?

Renseigner les gens, leur aider à mieux vendre, diminuer la concurrence entre les producteurs et la provoquer entre les acheteurs, tels sont quelques-uns des services qu'une coopérative rend à ceux qui recourent à ses offices; c'est ce que fait la Coopérative Fédérée pour les cultivateurs de Québec.

Pour les fabricants de fromage

FIL DE FER

Le Gouvernement fédéral a fait publier dernièrement, dans tous les journaux du pays, une note qui intrigue bon nombre de fabricants de fromage, si nous en jugeons par la quantité considérable de demandes de renseignements que nous recevons à ce sujet.

Toutes les boîtes de fromage, qui, à l'avenir, seront destinées à l'exportation, devront, lors de leur expédition, être protégées par un fil de fer.

Cette obligation ne se rapporte pas aux fabricants qui expédient leur fromage à des maisons du pays; elle intéresse plutôt les exportateurs mêmes, qui devront voir à poser, sur chaque boîte de fromage, un fil de fer pour protéger plus efficacement ce produit au cours du long parcours qu'il doit faire avant d'arriver sur les marchés européens.

Les fabricants n'ont donc pas à tenir compte de cette obligation. Qu'ils prennent les mesures ordinaires de précaution, et tout sera bien. Toutefois, il n'est peut-être pas inutile d'insister sur l'importance qu'il y a à ne rien négliger pour faire un emballage aussi résistant que possible. Les fabricants ne peuvent se froisser de ce qu'on leur dise qu'il y a place pour de l'amélioration dans l'emballage que certains d'entre eux donnent à leur fromage. Il est malheureusement trop souvent constaté que bien des fromages sont classés inférieurement parce que leur emballage laisse trop à désirer.

Cette pratique de protéger chaque boîte de fromage avec un fil de fer, que le Gouvernement fédéral impose maintenant à tous les exportateurs, n'est pas inconnue chez nous. C'est même une pratique qui remonte déjà à plusieurs années. La Coopérative Fédérée de Québec fut la première à recourir à ce moyen pour assurer plus de protection à ses expéditions de fromage. Le fait que le Gouvernement fédéral impose cette pratique à tous les exportateurs du pays est un témoignage non discutable en faveur d'une initiative dont notre Coopérative a démontré la nécessité.

Ce n'est d'ailleurs pas la première fois que la Coopérative Fédérée voit certaines de ses initiatives copiées par les autres. Ne fut-elle pas la première, au Canada, à pratiquer la classification des produits laitiers; et n'est-ce pas à elle que l'on doit la loi de classification que le Gouvernement fédéral impose à tous les produits laitiers exportés du Canada?

La vente en coopération des animaux vivants était pratiquée par la Coopérative, alors qu'ailleurs au Canada tout était à faire sous ce rapport.

Et ses coopératives de Pêcheurs, dont la valeur a attiré l'attention de tous les experts lors de la récente enquête sur nos pêcheries canadiennes, ne sont-elles pas copiées un peu partout dans les autres provinces du Canada, et voire même en certains pays étrangers.

NOTES



L'HON. J.-C.-E. OUELLET
Ministre sans portefeuille
dans le cabinet Taschereau.

Le comté de Dorchester
senté par deux ministres
l'honorable M. Ouellet
Nos bien sincères

Le seul remède...
devrait l'être, c'est le
l'autre côté de la ligne

A cette situation
toujours plus de coopé-
L'individu isolé e-
la coopération seule il

La coopération, c-
de la confiance, de la f-

La coopération, s-
d'une démocratie—mi-
la preuve dans ce qui
en province de Québec
cement. Notre effort,
tâche à accomplir est
bonnes volontés, de to-
à moins de courir à not-
coopération dans tout
créons.

Le Bulletin de la
plus que tout autre j-
temps et à contre-ten-
n'est plus où l'homme
Actuellement, la mass-
ce qu'elle voudra, en-
nécessaire pour la réa-

Les résultats obt-
même au Canada, av-
est la planche de salut
routine.

Organisation et m-
États-Unis, où les co-
province de Québec, c-
succès ayant couronné

On fut surpris de
taient aucun profit.
bonne étendue, encais-
On trouve l'explicatio-
nières fermes on gard-
priés, et on cultivait t-
tion.

Il n'y a là rien d-
légumes améliorent u-
obtient de meilleurs r-
maux.

Les fermes de d-
équilibre entre les réco-
autrement que réussit-

Et cependant co-
les yeux à l'évidence!

C'est l'instruction
tâche de répandre le-
Beaucoup a été accon-

Pensées:—Qui ne
Mauvai-
On se r-
na-
L'écon-
Sans é-
pai-