

Assemblée de la Coopérative

(Suite de la page 94)

chester, Charlevoix, l'île aux Coudres et le Lac St-Jean. Cette campagne, nous l'avons menée en coopération avec nos Ministères de l'Agriculture, dont les officiers ne nous ont pas ménagé leur concours.

Le bien que font ces expéditions est considérable; nous sommes convaincus qu'il n'y a pas de meilleur moyen de renseigner le producteur sur la préparation des produits en vue de la vente sur nos grands marchés. Après chacune de ces expéditions, nous constatons toujours une très sensible amélioration dans la qualité moyenne des produits qui, par la suite, nous sont envoyés de ces centres. Aussi, ce travail que nous faisons pour grouper les expéditions peut-il être considéré, non seulement comme une source de revenus plus élevés pour le cultivateur, mais encore comme un moyen de perfectionner son système d'élevage et de production en vue d'une vente plus payante. Et, fait digne de mention, pour la première fois dans l'histoire de la coopération dans la Province de Québec, nous avons vu des cultivateurs, ceux du comté de Charlevoix, voir d'eux-mêmes à faire signer les contrats par lesquels ils s'engageaient à vendre leurs volailles et leurs dindes par l'entremise de la Coopérative Fédérée, et cela sans que nous ayons fait de démarches pour les amener à agir ainsi. C'est là un fait qui nous réjouit et qui fait bien voir que la vente en coopération, telle que nous l'entendons, fait du bien, et qu'elle protège le cultivateur plus que ne saurait le faire tout autre système de vente.

Pendant les quelques semaines qui ont précédé Noël, six chars de volailles abattues ont été ainsi vendus: deux venaient du comté de Charlevoix, deux du Lac St-Jean, un de l'île aux Coudres et l'autre du comté de Dorchester.

La moyenne des prix que nous avons retournés aux expéditeurs se compare très avantageusement avec ceux que payait le commerce, et même, dans certains cas, les prix que retournait la Coopérative étaient plus élevés que ceux que les détaillants de Montréal demandaient aux consommateurs. Grâce aux hauts prix que nous pouvons retourner aux producteurs, grâce aussi aux facilités plus grandes de vente et aux débouchés plus considérables que nous mettons à leur disposition, les cultivateurs, de plus en plus, voient dans la vente en coopération, non seulement un organisme qui leur permet d'obtenir les plus hauts prix qui sont offerts par les acheteurs, mais aussi un organisme qui peut à l'occasion forcer des acheteurs à payer plus cher qu'ils ne voudraient les produits qu'ils veulent acheter.

L'augmentation des autres produits que manipule ce département dira suffisamment quel travail a été fait en faveur de la classe agricole par ce très intéressant service de notre société.

Animaux abattus: augmentation de 27%
Saindoux: augmentation de 359.4%
Viandes fumées: augmentation de 209%

Département du poisson

Comme dans les départements précédemment traités au cours de ce rapport, celui du Poisson accuse une augmentation

Gratis pour l'Asthme Durant l'Hiver

Une méthode remarquable qui est venue au secours d'Asthmatiques et a mis fin aux pires attaques—Demandez aujourd'hui un essai gratis.

Si vous souffrez de ces terribles attaques d'Asthme quand le temps est froid et humide; si vous étouffez comme si chaque effort pour respirer devait être le dernier, ne manquez pas de demander immédiatement à la Frontier Asthma Co. un Essai Gratis de sa méthode remarquable. Quel que soit le lieu de votre résidence et que vous ayez ou non perdu confiance dans aucun remède sous le soleil, demandez cet Essai Gratis. Si vous avez souffert toute votre vie et mis à contribution ce que vous croyiez la plus grande habileté connue pour lutter contre les plus terribles attaques d'Asthme, si vous avez perdu toute espérance, si vous êtes découragé, demandez cet Essai Gratis.

COUPON POUR ESSAI GRATIS
FRONTIER ASTHMA CO.,
1626-B Frontier Bldg., 462 Niagara St.,
Buffalo, N. Y.
Envoyez l'essai gratuit de votre méthode à:



"Un AMBASSADEUR du Canada à l'étranger"

"Dans chaque port important où je me suis arrêté, j'ai trouvé deux grandes institutions canadiennes—le Pacifique Canadien et la Sun Life,"—disait récemment un globe-trotter.

"La Sun Life of Canada est une Compagnie internationale. On la trouve dans presque tous les pays et elle est hautement appréciée,"—disait un ancien Président de la National Life Underwriters Association, après avoir fait le tour du monde.

LA Sun Life Assurance Company of Canada, grâce à ses représentants dans cinq continents et à ses relations mondiales, procure à ses porteurs de polices, lorsque ceux-ci voyagent, des facilités et un service de caractère presque consulaire.

Ses activités constituent une "introduction" d'une grande valeur pour les négociants canadiens, dans les pays où son honnêteté scrupuleuse dans l'exécution de ses engagements a établi, pour les méthodes canadiennes de traiter les affaires, une haute et enviable réputation.

Elle assure aux habitants des pays étrangers une protection soigneusement basée sur les statistiques de mortalité de la région où ils se trouvent.

La Sun Life, de même que les Banques canadiennes et les Compagnies de Transport, est tout à la fois un interprète et une réclame vivante pour le peuple et pour les produits du Canada. Elle est un Ambassadeur de la Nation canadienne.

SUN LIFE ASSURANCE COMPANY OF CANADA

SIÈGE SOCIAL - MONTRÉAL

notable dans son chiffre d'affaires. L'ensemble de ses opérations a été des plus encourageant, non seulement pour la Coopérative Fédérée, mais encore pour les pêcheurs qui se sont servis de notre organisation pour vendre le produit de leurs pêches sur les marchés que nous mettons à leur disposition.

Les prix que nous leur avons retournés leur ont donné entière satisfaction, sauf, naturellement, dans les cas où la qualité du poisson laissait trop à désirer. La Coopération s'est fait partout des partisans enthousiastes, qui réalisent bien les nombreux avantages qui découlent de leur adhésion à une organisation de coopération.

Le nombre de nos coopératives locales de pêcheurs s'est augmenté de deux nouvelles sociétés sur la Côte-Nord, où deux de nos représentants, MM. Masson et Dumaine, se sont rendus au cours de l'automne, à la demande de l'honorable Ministre des Pêcheries, pour faire une enquête sur les conditions des pêcheurs de la Côte-Nord. Ils ont été accueillis avec la plus grande bienveillance, et les deux nouvelles coopératives, qu'ils ont organisées à Rivière-au-Tonnerre et à Hâvre St-Pierre, seront, dès l'an prochain, en mesure de rendre de très précieux services à leurs membres, en leur permettant de recevoir des prix plus en conformité avec les conditions réelles de nos marchés.

Une nouvelle coopérative a été organisée à Port-Daniel-Est, comté de Bonaventure,

ce qui porte à onze le nombre de nos coopératives locales de pêcheurs.

Le tableau suivant donne la moyenne des prix que nous leur avons retournés pour les différents poissons reçus en 1928, comparés avec celle des prix payés en 1927.

	1927	1928
Salmon frais	1375	17c la lb.
Morue séchée	\$11.00 à \$11.50	\$10.00 à \$13.25 qtl.
Quercueau	.06" .07	.06" .08 la lb
Merlan	.08" .25	.18" .28 "
Homard, moyenne	.25	.25 .40 "
Pétoncle	3.00" 3.25	2.50" 3.75 le gl
Huile de foie de morue	0.57	.75 "

Comparaison des prix payés par les différentes compagnies pour la morue séchée:

Achats fermes \$43.00, \$40.00, \$35.00 le boucaut (448 lbs) pour les qualités 1, 2, 3.

Premières ventes en consignation, faites très à bonne heure, ont rapporté \$48.25, \$45.00, \$40.00.

Les ventes en coopération ont rapporté: premières expéditions de qualité inférieure, surtout pour les qualités 2 et 3: No 1, \$52.00; No 2, \$43.00; No 3, \$34.00 (par 448 lbs).

Expéditions suivantes, meilleures qualités: No 1, \$53.00; No 2, \$50.00; No 3, \$40.00 (par 448 lbs).

La dernière vente faite a rapporté: No 1, \$51.00; No 2, \$47.00; No 3, \$36.00 (par 448 lbs).

Lors de cette dernière vente, il y a à

remarquer que le marché était fortement à la baisse.

Comme on le voit, les prix retournés pour les ventes de morue faites en coopération ont été plus élevés que ceux que payait le commerce. La chose a été également constatée pour chacun des autres poissons. Le cas du saumon est particulièrement intéressant. La moyenne des prix du commerce allait de 10 à 12 sous la livre, pendant que notre moyenne a été de 17 sous la livre. Pendant qu'en 1927 nous ne réussissions à retourner aux pêcheurs de homard que de 15 à 18 sous la livre, en 1928 nous leur avons payé de 25 à 40 sous.

Comme aperçu général sur les opérations de nos coopératives locales de pêcheurs, nous pouvons dire que les débuts de l'année ont été particulièrement difficiles pour la vente de la morue, à la suite du manque de qualité, mais les prix ont été meilleurs par la suite, et la moyenne générale des prix a permis aux pêcheurs d'obtenir pour leur produits une moyenne sensiblement plus élevée que celle des années précédentes.

Les résultats de cette année contribueront certainement à populariser encore plus la vente en coopération parmi les pêcheurs; nous sommes présentement à étudier plusieurs demandes nouvelles qui nous ont été soumises, mais nous ne désirons pas hâter les choses ni accepter des gens qui ne sont prêts qu'à profiter des

(Suite à la page 96)