

Recettes et conseils utiles	1927	OCTOBRE	SOLEIL		LUNE		
			Lev. Cou.	Lev. Cou.	Lev. Cou.	Lev. Cou.	
Les Sandwiches et le Fromage. 1 tasse de fromage haché. 1/2 tasse de sauce aux tomates. 2 cuillères à soupe de noix hachées. Un peu de jus d'oignon ou oignon haché. 1/2 cuillère à soupe de sel et de poivre.	15 S	Ste Thérèse, vge.	6	5	4	59	
	16 D	XIX apr. Pent. et III d'Octobre.	6	7	4	57	
	17 L	Ste Marguerite Marie Alacoque, vierge.	6	9	4	55	9 32
	18 M	S. LUC, Evangéliste, (db) 2 cl.	6	11	4	53	
	19 M	S. Pierre d'Alcantara, conf.	6	13	4	51	
	20 J	S. Jean de Canti, conf.	6	15	4	49	
	21 V	S. Hilarion, abbé.	6	17	4	47	

Page de la Coopérative Fédérée de Québec.

Expédition du chevreuil

Bon nombre de chasseurs, au retour d'une excursion heureuse, envoient le fruit de leur chasse à la Coopérative. Les prix qu'ils en obtiennent sont très avantageux et contribuent à leur faire goûter doublement les plaisirs de la chasse.

Une petite remarque pourrait peut-être rendre service à quelques-uns. Nous avons pu constater que certaines personnes s'étaient exposées à ne pas recevoir tout ce à quoi elles s'attendaient pour de fort belles carcasses. Elles n'avaient pas pris les précautions voulues pour assurer la conservation de cette chair délicate.

On sait que le chevreuil est difficile à conserver frais et que sa chair se détériore en fort peu de temps. Il est donc important de ne pas l'exposer à se gâter.

Ceux qui veulent expédier du chevreuil feraient bien de le vider complètement et de ne pas laisser les rognons, pas plus que la graisse qui couvre l'intérieur de la carcasse. Ainsi qu'on le sait la graisse conserve longtemps la chaleur qu'elle a une fois absorbée. Et comme celle-ci active la décomposition, il arrive qu'une carcasse, en une journée, puisse être fortement endommagée de ce fait.

Nous demandons donc aux intéressés de bien vouloir, à l'avenir, vider complètement les carcasses qu'ils expédieront, car ils s'exposent à perdre plus que les quelques livres qu'ils sauvent en ne le faisant pas. Ils diminuent ainsi la qualité de la carcasse et, tout naturellement, les prix sont, eux aussi, exposés à s'en ressentir.

Fromage blanc demandé

Nous constatons que depuis quelques jours il se fait sentir une certaine préférence en faveur du fromage blanc et que l'on éprouve certaines difficultés à vendre le fromage coloré.

Nous croyons que les fabricants auraient avantage à nous expédier plutôt du fromage blanc. Ceci aurait comme effet de décongestionner le marché et, le cas advenant, ils pourraient peut-être empêcher une baisse dans les prix du fromage.

Quoiqu'il n'y ait pas actuellement de différence dans le prix que l'on paie pour l'un ou pour l'autre, il ne tarderait pas à y en avoir si les conditions présentes ne prennent pas une autre tournure.

Nous conseillons donc aux fabricants de faire plutôt du fromage blanc. Ce dernier se vend plus facilement que le coloré et le marché pourrait en absorber une plus grande quantité tout en maintenant ses prix.

Les fabricants qui auraient l'intention de faire du fromage blanc, feraient bien de ne pas discontinuer brusquement la fabrication du coloré. Il serait préférable qu'ils ne s'exposent pas à faire une expédition de fromages blanc et coloré mêlés, puisque ceci pourrait présenter des inconvénients pour ceux à qui ils l'enverraient. Qu'ils attendent d'avoir complété un lot avant de changer.

Les animaux vivants

Leur vente en coopération

Les cultivateurs, autrefois, ne vendaient leurs animaux que par l'entremise des marchands de campagne. On les payait sans tenir compte du poids ou de la qualité et ils s'estimaient heureux d'avoir pu trouver un acheteur même s'il ne consentait pas à payer un prix convenable.

On lisait très rarement les journaux, on ignorait presque tout des prix et des conditions qui régnaient sur les marchés en sorte que les marchands et les spéculateurs avaient toute liberté pour payer les

prix qui leur convenaient, et d'autant mieux que la concurrence était pratiquement nulle.

Les cultivateurs devaient subir cet état de choses car ils étaient placés dans les désavantageuses situations d'avoir à choisir entre les bas prix qu'on leur offrait ou la perspective de ne pouvoir vendre. Les commerçants, toujours à l'affût de telles situations, ne manquaient pas d'en profiter et même d'en abuser.

La Coopérative Fédérée, voyant cette situation qui était faite au cultivateur, conçut l'idée de la vente en coopération des animaux vivants sur les grands marchés dont l'accès lui était facilité par les nombreuses relations qu'elle avait su se créer. Les premiers essais furent difficiles. On hésitait à confier la vente de ses animaux à une organisation qui lançait un système de vente d'un si nouveau genre. Ceux qui organisèrent ce département de la Coopérative, ne se doutaient pas que quelques années plus tard, la Coopérative serait le plus gros vendeur d'animaux vivants sur nos marchés de Montréal.

Quelques avantages.

Les avantages de ce système sont connus de tous. Il suffit pour en faire ressortir la valeur de dire que ce département de la Coopérative est cité comme un modèle du genre et que toutes les organisations qui, en Amérique, s'occupent de la vente des animaux vivants, ont copié le système de la Coopérative Fédérée.

On sait que l'un des obstacles que le cultivateur peut difficilement surmonter dans l'écoulement de ses produits, est celui que présente le fait qu'il ne peut livrer ses produits que par quantités fort réduites. Cet obstacle est diminué, et dans certains cas disparaît complètement, dès que le cultivateur s'associe avec ses voisins pour vendre un produit donné.

La vente en coopération contribue également à diminuer les dépenses générales que nécessitent la vente, le transport et la manipulation des produits.

Elle diminue aussi la concurrence que peuvent se faire les cultivateurs entre eux, pendant qu'elle augmente la concurrence entre les acheteurs.

En vendant en coopération par l'entremise de la coopérative les cultivateurs se trouvent à bénéficier de l'expérience d'un personnel pour qui les conditions des marchés n'ont pas de secrets.

Un autre avantage dont le cultivateur se trouve à bénéficier grâce à ce système de vente, est celui qui résulte du fait qu'en groupant les animaux et en les vendant par l'intermédiaire d'un seul agent, on donne à ce dernier plus de prestige auprès des acheteurs et qu'il peut plus facilement dicter ses conditions, au lieu de subir celles que les acheteurs peuvent imposer aux vendeurs qui ne disposent que de faibles quantités d'animaux. Les facilités de vente sont d'autant plus grandes que le vendeur peut offrir une plus forte proportion des animaux qui arrivent sur les marchés.

La vente en coopération met à la portée des cultivateurs les meilleurs marchés du pays. Montréal est le centre le plus important du Canada pour l'approvisionnement des plus gros acheteurs non seulement de notre pays, mais aussi des pays étrangers et en particulier des Etats-Unis. Nous comptons parmi ceux qui fréquentent ces marchés, tous les bouchers de Montréal, les plus grandes maisons de salaison, les représentants de chacune des maisons d'exportation du Canada, ainsi que ceux de plusieurs des plus importantes maisons des Etats-Unis. La Coopérative ouvre donc, à nos cultivateurs, des marchés pour ainsi dire illimités.

Facilités d'accès. Protection.

La Coopérative, afin de rendre ces marchés plus facilement accessibles à chacun des cultivateurs, fait tout pour diminuer les difficultés que peut présenter ce système de vente. Elle a organisé un département de renseignements qui est chargé d'expliquer à ceux qui en ont besoin, les procédés à suivre dans la préparation, le chargement et l'expédition des animaux. Elle distribue des circulaires expliquant chacune des opérations et elle se fait toujours un plaisir de répondre à toute demande de renseignements de quelque nature qu'elle soit.

Toutes les précautions sont prises pour éviter les occasions d'erreur. Toutes les opérations sont surveillées de près. Les plus importantes, comme le pesage, la classification, sont faites sous la surveillance d'officiers nommés par le Gouvernement Fédéral. Les chances de se tromper sont réduites à leur strict minimum, et rien n'est ménagé pour que le cultivateur soit protégé et pour que tout concoure à faire en sorte que ce département donne le meilleur service possible à ceux qui voudront s'en servir pour écouler leurs produits.

Nous commençons aujourd'hui la publication de notre nouveau feuilleton "Terre Enjôleuse". Lisez-le avec intérêt et édifié.

L'habitude est une chose qui se fait et on ne peut se débarrasser d'elle.

Les générations se succèdent, mais pourquoi faut-il que les plus jeunes ne soient pas toujours dans le droit chemin de ceux qui arrivent?

Dans tous les pays, la population agricole qui est la plus fidèle à la tradition d'un peuple, est celle qui est la plus pauvre. (M. Caron.)

La Province de Québec a un plein développement agricole. Elle a colonisé et à cultiver les terres. Nos richesses forestières sont immenses. Nous sommes les plus grands producteurs de papier du monde et nous avons des pouvoirs d'eau dont on ne se sert qu'à peine. On vit dans vingt-cinq villes et on a fait de grands progrès immenses réels. Nous avons donc toutes les conditions pour être optimistes.

Le courrier nous apporte des nouvelles de toutes sortes, imprimées sur papier avec illustrations, nous permettent de placer nos économies et de faire de notre argent un millionnaire. Les poules auront des dents.

Pour l'amour de Dieu, ne donnez pas votre argent à la charité, mais demandez l'avis de personnes sages et renseignées avant de le donner.

Ces circulaires de plus en plus nombreuses, donc qu'il y a encore de s'y laisser prendre. C'est comme un panier rempli de moules qui restent libres que place pour s'y coller.

Notre collaborateur Fougère-Partout répo... d'hui à Violette de C... rejetait sur les hommes la responsabilité des modes intemporels. Cette chronique est à lire.

Pierre Fougère-Partout dit d'avis que la femme comme elle veut et non le voudrait le mari.

Nous n'avons pas à nous occuper sur la question. Nous dirons cependant que la femme peut difficilement le respect quand elle est manquée et avec des jupes passant pas les genoux.

Les dames, les vraies, tiennent à rester dignes et à passer pour ce qu'elles ne paraissent pas ainsi. L'image populaire ne par exemple, la reine de la mode, glèter dans une robe montante qui lui va à merveille, et dont le modèle est imité pour le meilleur et le pire, n'est pas une image morale de bien des élégances.

L'attaché commercial du Consulat général de Canada nous prie d'adresser nos salutations.