

urs; les autres pro-
une porcherie con-
orer la composition
ion, déclassant ainsi

, mais rien dans les
ait d'agir de la sorte.
ue l'an prochain les
et que la composition
ne pourra être chan-
int de gagné, qui met
ur posture pour con-

prochain, grâce aux
es, le Congrès annuel
des Eleveurs aura
ue la vieille capitale
arante ans, croyons-

r



est plus long, plus lar-
et un vrai 5-passagers
tinctif en apparence

85

auté.
n Co-
étroit
aux—
nts—
ts en
ne de
volant
uction
es plus
eux—
ier.

ges, il
ion de
indsor
le prix
n.

ANY

Assemblée annuelle de la Coopérative Fédérée

(suite de la page 127)

ques nous avons été l'objet. On nous jette à la face que l'on ne paie pas aussi cher que les autres, pour, quelque temps après, dire ou écrire le contraire.

Nous subissons dans ce département une concurrence acharnée. On prend tous les moyens pour nous faire voir sous le jour le plus défavorable. Nos rivaux, pour obtenir des expéditions, promettent aux fabricants de payer plus cher que nous; on assure aux producteurs qu'ils obtiendront 1-8 et même 1-4 de sou de plus que ce que paie la Coopérative; on promet tant que beaucoup s'y laissent prendre. D'autres paient une commission spéciale aux fabricants, les patrons étant naturellement tenus dans l'ignorance de la chose. Et quel résultat obtient-on? En 1927, la coopérative payait pour toute la production de l'année 1-3 de cent la livre de plus que le commerce de Montréal, pour le beurre, et 1-10 de cent la livre de plus pour le fromage.

EXEMPLE

Voici un exemple qui illustre certains procédés de nos concurrents. Un fabricant d'un certain village éloigné d'ici, s'engageait à envoyer son beurre à un commerçant qui lui promettait lui payer les prix de la Coopérative. Or un relevé des expéditions faites et des prix payés que fit le fabricant, lui démontra qu'au cours de trois mois et demi seulement, ce marchand avait réussi à payer \$153.00 de moins que ce que lui aurait payé la Coopérative, s'il lui avait expédié son beurre.

On se demande comment il se fait que certaines maisons puissent payer parfois plus cher que la Coopérative. C'est là un fait que nous ne nions pas. Mais à ce propos, je me permets de vous poser cette question: "Comment se fait-il que si le commerce paie plus cher que la Coopérative, nous puissions, malgré cela, à la fin de chaque année, prouver que la moyenne générale pour l'année est toujours en faveur de la Coopérative? Pourquoi en est-il ainsi? Simplement parce que la Coopérative, si on se donne la peine d'établir une moyenne chaque semaine, paie toujours plus cher que les commerçants, et si ces derniers choisissent les plus petits lots pour payer leurs plus hauts prix, ceci ne veut pas dire qu'ils payent ces prix continuellement. Et il y aurait aussi lieu de tenir compte de ce fait que certaines maisons ne paient pas les mêmes prix à tous leurs expéditeurs et que si elles annoncent les plus hauts prix, elles ne parlent, par contre, que fort peu, des bas prix qu'elles paient pourtant fréquemment.

ENGRAIS ALIMENTAIRES

La question des engrais alimentaires est une autre de celles au sujet de laquelle on semble, dans certains cas, ignorer que la Coopérative rend des services très importants.

Permettez-moi de vous dire que cette semaine même, nous avons livré plusieurs chars de son et de gru à \$3.00 et \$4.00 de moins la tonne que les prix actuellement demandés sur nos marchés. La Coopérative Fédérée protège ceux qui achètent par son intermédiaire et qui veulent tenir compte des renseignements et des conseils qu'elle leur donne.

Chaque automne, nous demandons aux cultivateurs, qui se trouvent dans la nécessité d'acheter des engrais alimentaires pour l'hivernement, de placer leurs commandes le plus tôt possible, afin de profiter des bas prix qui ont généralement cours à cette époque. Elle accepte les contrats des cultivateurs, des Cercles agricoles, Sociétés d'Agriculture ou Coopérative locales et s'engage à les protéger contre toute hausse qui pourrait survenir jusqu'au temps où ils auront besoin de leurs engrais. Les gens qui ont profité de cet avantage cette année se trouvent à économiser de \$3.00 à \$4.00 et même \$5.00 la tonne, sur leurs engrais.

Pour obtenir cette protection, il suffit d'une entente avec nous, et le cultivateur prévoyant peut acheter aux prix de l'automne, les engrais dont il aura besoin plus tard et que nous lui livrerons au temps désiré par lui. Il n'y a pas de déboursés à faire, la marchandise étant payable sur livraison. N'est-ce pas là une protection de grande portée dans une année comme celle-ci où les prix ont subi de si fréquentes et de si fortes augmentations.

GRAINS ET GRAINES DE SEMENCE

Certains cultivateurs semblent être sous l'impression que les grains et graines de semence se valent à peu près tous entre eux. Pour eux l'apparence des grains suffit

comme preuve de valeur; une avoine, par exemple, parce qu'elle est de belle apparence doit nécessairement être bonne. Nous en connaissons qui achètent des avoines de l'Ouest plutôt que certaines autres qui sont particulièrement recommandées pour notre province; et qui ont subi tous les procédés de nettoyage qui en font une semence pure et nette, et l'unique raison qu'ils allèguent en faveur de cette pratique, est que l'une coûte quelques sous de moins que l'autre. A ces gens je me permets de demander: "Ne trouvez-vous pas cher de payer les prix de l'avoine pour les mauvaises herbes contenues dans certaines variétés que l'on vous vend? Ne vaut-il pas mieux payer quelque peu plus cher, pour avoir une semence de toute première qualité que de s'exposer à subir les nombreux inconvénients qui peuvent résulter de l'emploi d'une semence manquant de pureté, de rusticité, et qui est trop souvent faible en germination.

ANIMAUX VIVANTS

Au sujet de la vente des animaux vivants, il y a assez souvent confusion dans l'esprit des cultivateurs entre les prix offerts par la Coopérative et ceux payés par les maisons de commerce. On sait qu

C'est un art que de savoir mélanger les thés — un art que la Compagnie SALADA a acquis après de longues années d'expérience. Essayez

LE THÉ

"SALADA"

la Coopérative Fédérée ne fait pas de spéculation et que les remises qu'elle fait aux producteurs sont basées sur les prix de vente des produits. Or, elle n'est pas toujours en mesure de prévoir à quel prix elle pourrait vendre les produits qu'on lui consigne étant données les variations subites et imprévues qui, à tout moment, surviennent sur les marchés; c'est pourquoi lorsqu'elle promet de payer certains prix pour certains produits, elle ne promet toujours qu'un prix minimum avec entente que l'expéditeur recevra le surplus s'il devait y en avoir après la vente. Or, les offres que font les commerçants représentent toujours un maximum. Bon nombre de cultivateurs ne se rendent pas toujours compte de ceci et vendent en dehors

(Suite à la page 130)

Le
**NOUVEAU
CHAR**

Le Sedan Tudor

GRACIEUSES lignes de carrosserie; fini riche et brillant; garde-boue couvrant parfaitement les roues; phare, forme gland, et enveloppe du radiateur complètement nickelé; — voilà le nouveau char qui conquerra votre suffrage immédiatement. ¶ Mais ce qui est encore plus important que ces choses extérieures, ce sont ses remarquables qualités de route. Centre de gravité très bas, contrôle positif de la commande, accélération instantanée et un moteur bien équilibré donne une performance inconnue jusqu'ici dans le champ des chars légers. ¶ Et comme complément, on a développé à un degré sans précédent les procédés de manufacture et ajouté encore à la qualité des matériaux et à l'excellence d'une architecture pratique. ¶ Rien de ce qui peut contribuer à une puissance exceptionnelle, à la flexibilité et au confort n'a été omis y compris freins sur les quatre roues et amortisseurs hydraulique.

FORD MOTOR COMPANY OF CANADA, LIMITED, FORD, ONTARIO

23

23

23