

Recettes et conseils utiles		1928 FEVRIER		SOLEIL		LUNE		Recettes et conseils utiles	
				Lev.	Cou.	Lev.	Cou.		
<p>Pour avoir de bonnes asperges en hiver.—Pour avoir, même au milieu de l'hiver, de belles et bonnes asperges, on agit comme suit: on prend durant l'été les meilleures tiges, on les lave pour enlever la terre, puis on les sèche avec un linge propre. On prend un mélange de farine et de son auquel on ajoute une huitième partie de sel de cuisine bien sec. On entasse les asperges dans un vase quelconque en couches, en alternant les couches d'asperges</p>		J 16	S. Onésime, évêque et martyr.	6 56	5 22	3 30	8 18	<p>avec des couches du mélange. Sur la dernière couche du mélange, on verse une mince couche de graisse et on ferme le vase au moyen de cire pour empêcher l'air d'y pénétrer. De cette manière les asperges se conservent bonnes et fraîches pendant fort longtemps. La farine peut être utilisée ensuite pour la nourriture du bétail et la graisse peut encore être employée dans la préparation des insectes.</p> <p>(à suivre)</p>	
		V 17	S. Alexis de Falconieri, conf.	6 54	5 23	4 37	1 08		
		S 18	S. Siméon, évêque et martyr.	6 52	5 24	5 30	2 09		
		D 19	Quinquagésime.	6 51	5 26	6 15	3 17		
		L 20	S. Eleuthère, évêque et martyr.	6 49	5 27	6 53	4 32		
		M 21	Ste Vitaline, vierge	6 48	5 29	7 25	5 49		
		M 22	Les Cendres	6 46	5 30	7 50	7 06		

Page de la Coopérative Fédérée de Québec.

Ca paie de faire de la Coopération

Nous avons déjà, à maintes reprises, commenté les avantages qu'offraient les coopératives locales à leurs membres; nous nous sommes efforcés, de différentes manières, de démontrer la valeur des services que l'on peut en attendre.

Un exemple fera peut-être mieux voir la nature de ces services tout en faisant ressortir ce qu'une coopérative locale particulière fait pour le bien de sa localité.

La Société Coopérative Agricole de St-Nazaire, comté de Bagot, est une de celles qui, dans notre Province, donne les meilleurs résultats. Elle se fait remarquer non seulement par le volume des affaires qu'elle transige chaque année, mais aussi par la bonne entente qui règne parmi ses membres.

Nous avions, ces jours derniers, l'occasion de voir le rapport mensuel des commissions de cette coopérative pour le mois de novembre. Nous avons été réellement surpris du montant de ces commissions qui, pour le seul mois de novembre, s'élevaient à \$50.73.

Cette somme ne représente pas les réductions qui proviennent de l'achat en coopération, mais bien un escompte spécial que la Coopérative Fédérée paie à chaque coopérative locale affiliée, sur tout achat ou toute vente que font ces sociétés par l'entremise de la Fédérée.

En plus des bénéfices que présentent l'achat et la vente en coopération, comme réduction dans les taux de transport, de manipulation, diminution dans les prix d'achats, augmentation dans les prix de vente, chaque coopérative locale affiliée à la Coopérative Fédérée profite d'une commission spéciale qui varie selon la nature de l'article vendu ou acheté. Cette commission, la locale en fait ce qu'elle veut; la plupart la donnent au gérant de la société comme dédommagement pour le travail qu'il fait pour grouper les commandes et les expéditions. C'est un moyen très efficace pour encourager ces hommes à faire plus pour promouvoir les intérêts de leur société et de leurs membres.

Cette somme de \$50.73, qui a été envoyée à la Coopérative de St-Nazaire, se répartit comme suit: pour les achats, \$20.68, pour les consignations, \$30.05. Lorsque l'on sait que le pourcentage de commission est très faible, on peut se faire une idée du chiffre d'affaires que cela représente. Plusieurs milliers de piastres d'affaires ont été transigées par cette coopérative locale au cours de ce mois.

Ce qui se fait dans une locale, pourquoi ne le ferait-on pas dans les autres?

S'il y a profit pour la Coopérative de St-Nazaire à grouper ses achats et ses consignations, les autres n'y trouveraient-ils pas leur profit eux aussi?

La Coopérative de St-Nazaire peut servir de modèle aux autres de la Province; elle mérite nos félicitations, et son secrétaire, M. J.-N. Bérard, qui est responsable dans une large mesure des succès remportés, mérite certainement d'être cité comme exemple à tous ceux qui s'occupent de coopération.

Une lettre qui en dit long...

St-J., le 19 janvier 1928.

Coopérative Fédérée, Montréal.

"Vous trouverez ci-inclus votre chèque que j'avais oublié d'envoyer. Veuillez s.v.p. m'excuser. C'est bien regrettable pour vous et pour moi. Je ne peux pas vous envoyer un chèque car je n'ai pas encore reçu mon argent pour les 500 lbs. de poulets que j'avais envoyés à M. No. rue St-Paul, depuis trois semaines. Je ne sais pas s'il est en faillite, du moins je ne crois pas.

"A l'avenir j'enverrai à la Coopérative, ça prend moins de temps pour se faire payer." — Votre tout dévoué, L. B.

Cette lettre en dit long. Elle laisse voir certaines réflexions qui devraient être faites chaque fois que l'on envoie des produits sur le marché. Le grand mal c'est que généralement ces réflexions ne nous viennent que lorsqu'il est trop tard.

Aux cultivateurs qui envoient des produits à une maison qu'ils ne connaissent pas, nous nous permettons de poser les quelques questions suivantes:

1. Serez-vous payé?

La Coopérative Fédérée est connue. Sa situation financière est excellente, ce qui vous met à l'abri de toute perte qui pourrait résulter d'une crise ou d'une faillite. Les expéditeurs n'ont absolument rien à craindre sous ce rapport. Ils jouissent de toutes les garanties possibles.

2. Quand serez-vous payé?

La Coopérative fait ses remises chaque semaine. Il n'y a pas de retards, par de pertes inutiles de temps.

3. Que serez-vous payé?

La Coopérative paie toujours les plus hauts prix du marché. Malgré la concurrence très serrée qu'elle subit de tous côtés, la Coopérative reste l'organisation qui, en tout temps de l'année, fait les remises les plus élevées. Nulle maison plus que la Coopérative a fait autant pour que le cultivateur obtienne la pleine valeur de ses produits.

Chaque cultivateur a intérêt de faire sien cette résolution qui termine la lettre que nous reproduisons plus haut: "A l'avenir, j'enverrai à la Coopérative."

Ça prend moins de temps pour être payé.

On est sûr d'être payé.

On reçoit la pleine valeur de ses produits.

Elevage et vente des agneaux

Transformation opérée par la coopération

Par ses sols secs et élevés sur une bonne moitié de son étendue défrichée, le comté de Kamouraska se prête admirablement bien à l'élevage des agneaux de marché. Et de fait les cultivateurs industriels de ce district donnent une bonne part de leur attention à cette industrie secondaire. La production annuelle de ce comté, d'après les statistiques fédérales des marchés se chiffre à 7000 moutons vendus soit à Montréal ou à Toronto. De ce fait, Kamouraska compte parmi les comtés de la province de Québec comme l'un des meilleurs producteurs d'agneaux.

Les cultivateurs de cette région depuis longtemps ont compris les raisons qui militent en faveur de l'industrie des moutons dans l'économie de la ferme. Le peu de main d'œuvre qu'elle requiert, l'emploi des pâturages secs des sols montueux peu propres à la pâture des vaches laitières, l'aide précieuse que les moutons apportent au défrichement comme destructeurs de "repousses de taillis", tuteurs émerites des mauvaises herbes, voilà autant de raisons qui ont donné place aux moutons sur les fermes des cultivateurs de Kamouraska. Aussi la vente rémunératrice de sa chair, la récolte de laine donnée par le troupeau d'élevage, laine nécessaire à l'industrielle fermière pour confectionner les vêtements et la literie de la famille rurale sont deux raisons majeures favorisant cet élevage dans ce district. Aussi le mouton se rencontre-t-il dans la presque totalité des fermes de Kamouraska comme auxiliaire précieux à l'économie agricole.

Pratiqué dans Kamouraska comme dans la plupart des comtés de Québec et même du Dominion avec plus ou moins de méthode pendant de nombreuses années, cet élevage a été modifié profondément depuis 1923. Un certain nombre de cultivateurs à l'instigation de M. P. St-Hilaire, agronome et de M. J.-N. Albert, officier du Service Fédéral des Moutons, ont résolu de bénéficier des aides précieuses mis à leur disposition par les Ministères d'Agriculture d'Ottawa et de Québec. A la suite de cet essai de 1923 plus de 300 cultivateurs sont devenus membres des cinq Clubs d'Éleveurs d'Agneaux de Marché et ont profité de la prime d'encouragement de \$10.00 payée par le Service Fédéral des Moutons pour l'achat des béliers pur sang, du Prêt généreux aux Clubs des deux tiers du coût d'achat de ces reproducteurs par le Service Provincial de l'Elevage ainsi que des octrois substantiels offerts par les deux Départements pour la tenue d'Expositions, de Ventes en Coopération. Il s'en est suivi de profondes modifications dans le système d'élevage. La sélection des troupeaux est faite avec attention par les membres de ces Clubs, l'amélioration des bergeries et de l'alimentation, la meilleure répartition et l'amélioration des pâturages, l'écourtage des agneaux et la castration des mâles sont devenus pratiques courantes ainsi que le baignage des troupeaux au printemps. Tout ce travail est fait avec un esprit d'ensemble par les membres des clubs, travail que l'on peut qualifier de pure coopération de production. Et pour compléter ce mouvement heureux en faveur de l'amélioration, les Services d'Elevage de Québec et d'Ottawa ont voulu favoriser l'organisation d'un système adéquat de vente coopérative dont les résultats sont des plus satisfaisants. C'est le complément direct du travail d'améliora-

tion qui permet au cultivateur de retirer les pleins bénéfices de son travail eu égard au marché en cours.

Aux aides précieuses constituées par le Système Fédéral de Primes pour béliers pur sang, aux prêts d'argent faits par le Service d'Elevage de Québec pour l'achat de reproducteurs et prix d'expositions payés avec la coopération du Ministère Fédéral, les cultivateurs ont apporté, à l'instigation de M. P. St-Hilaire, agronome du Comté et M. J.-N. Albert, officier du Service Fédéral des Moutons, une intelligente coopération et se sont mis à l'œuvre avec ardeur pour améliorer la qualité de leurs agneaux. Ils ont fait leur quote part pour détruire, par une meilleure production, la réputation plutôt mauvaise des agneaux du Bas de Québec sur les Marchés à Bestiaux de Montréal et même de Toronto.

L'étude de la classification pour les agneaux de l'Est en 1923 a donné lieu à une réflexion. En effet, elle n'était pas à l'avantage des cultivateurs puisque seulement 32% des agneaux vendus étaient classés comme No 1 alors que la balance, soit 68%, était dans la catégorie "commun ou colle". Alors tous les cultivateurs de progrès se mirent à l'œuvre pour détruire la mauvaise qualité dans notre stock d'agneaux. Malgré de nombreuses difficultés à surmonter, une forte somme de roufime à détruire, le travail fut poussé avec ardeur, si bien qu'en 1927, d'après les chiffres officiels de la classification des agneaux vendus par nos clubs, nous avons une preuve manifeste que les argentés-dépensés par les Services Fédéral et Provincial ont produit des résultats encourageants. En effet, nous avons cette année 77.5% de nos agneaux classés No 1 contre 32% en 1923, et le chiffre de 68% de communs et colles de 1923 a cédé la place au chiffre de 25% de No 2 et de 0.07% de No 3, presque un zéro de No 3, n'est-ce pas. Voilà en somme les résultats de la coopération bien comprise en matière de production et réalisés par les membres des Clubs de Kamouraska dans à peine quatre années de travail.

Tout comme le système d'élevage, le système de vente a subi un changement radical. D'individuel et désastreux il est devenu Coopératif et Lucratif. Au lieu de vendre les agneaux en juin et juillet, alors que leur développement est très incomplet au lieu de vendre un stock non préparé sans se préoccuper de ce que veut le marché et sans en connaître l'état, les membres de ces Clubs Coopératifs de Production et de Vente, n'offrent aujourd'hui leur marchandise que lorsqu'elle est prête, finie à point pour l'abatage et d'après des prix établis suivant la situation des marchés à l'époque de la mise en vente. Il n'y a plus de bons éleveurs qui paient pour les mauvais éleveurs avec le système de classification établi. Et le commerçant est disposé à payer un bon prix pour une bonne marchandise, puisqu'il achète sans frais contingents, un bon stock sur char même. Ce système de Vente Coopératif est des plus parfaits que nous ayons; vente faite sur le terrain même de l'exposition lorsque le prix désiré est atteint et qu'il n'y a pas lieu d'attendre meilleur retour du Marché Central. Seulement nous devons dire que généralement notre stock a été consigné à Montréal pour y être disposé sur ce

(Suite à la page 115)

NOTES

Au moment o
nuelle de la Coop
le compte rendu d

Nous ne pou
marqué le retour d
Rouleau. Québec
Canada, les gouver
de l'Archidiocèse c
hommages au nou

Nous ne pou
notre plus entière
épaules de l'Arch
en lui assurant un
par la docilité de s
Ad multos et fa

Quatre des m
ont été décorés de
donc à l'avenir: M
mand Dupuis, Mg
nouveaux titulaires

A l'occasion
aussi voulu honore
les récompenser de
M. Georges E
de Saint-Grégoire
Ont été créés
pecteur d'écoles e
industriel, de St-C
Décorés de la
fonctionnaire publi
Rolland, industriel
banque, de Notre
Nos félicitations

M. J.-A. Fort
plication d'un bul
bien renseigner, su
les cultivateurs q
agricole de Champ
C'est une initi

Au banquet d
le travail efficace
porcs de race pure
Elzéar Roy, agron
On a présenté à cl
M. Frank Byrne e
les meilleurs cercl
Evidemment,
nes, le travail de

La Coopérati
ro de notre revue
vince de Québec

Un paragrap
Son importance es
publiciste de la C

En effet, il es
tueuse faite sur le
Manchester, Live
de la part des ac

Voilà qui en
de classification et

A la dernière
té a été formé pou
chés—Marketing

Le secrétaire
de s'enquérir de l
plus importante q

En effet, bien
leurs besoins, c'est

C'est donc un
et nous conseillon
ce questionnaire d
tions qu'ils croiro

Nous avons
Canada sont actue
marché anglais.
Commerce de Ma
pour les denrées a
avaient demandé
l'exportation des p
tateurs européens