

NCIALE

1900

\$ 5,000,000.00  
\$ 4,500,000.00  
\$ 45,219,000.00

nés à son département  
ces messieurs examinent  
iels dépôts.  
s actionnaires lors de sa  
irecteurs.

APORTE

aveurs

LU

Québec.

ario, du Nouveau-Brans-  
rd.



SOR SAN LI WAGON.



NCHE?  
BOO<sup>00</sup>  
N PRIX

ier Prix  
ne Chevrolet 1927  
ur \$910

Espèces \$150.00  
- " \$100.00  
- " \$75.00  
- " \$50.00  
- " \$25.00  
- " \$15.00  
me. \$5.00 chaque

MPLES REGLMENTS  
ponses à l'encre sur un côté  
ent. Ecrivez votre nom  
que le nom de ce journal  
it supérieur. Indiquez si  
adame ou mademoiselle.  
arques doivent être écrites  
séparées. N'envoyez pas  
e dessins, ou de fantaisie,  
hine. 2. Les concurrents  
s ou plus. Les employés  
e, leurs amis et parents ne  
3. Trois entrées peu-  
cs. Une seule seulement  
a prix. 4. Les membres  
amille peuvent concourir.  
era attribué par tirage.  
finales seront rendues par  
Toronto qui n'ont aucun  
maison. Leurs noms seront  
urrents doivent s'engager à  
ions. Les prix seront donnés  
points. 300 points, le maxi-  
le premier prix. 25 points  
chaque nom de vedette de  
correctement et placé selon  
occupée à la fin de la course;  
pour les soins généraux,  
l'orthographe, la ponc-  
style et la calligraphie de  
75 points pour remplir les  
du concours. Le concours  
30 juin 1927. Les entrées  
tre envoyées promptement.  
pplementaire de \$100 sera  
ur la promptitude. 6.  
ncurrent sera requis de faire  
la bonneterie STERLING  
in nombre de ses amis qui  
sent pas encore ces mer-  
valeurs. Il leur sera des-  
ssayer de faire de ses amis  
pour la bonneterie Sterling.  
rez rien à acheter pour con-  
cti n'est pas un concours  
La chance de gagner est la  
r tout le monde.

Toronto, Ont.

ADMINISTRATION ET PUBLICITE

Abonnement payable d'avance.

Canada—Excepté cité de  
Québec..... 1.00  
Cité de Québec et pays  
étrangers..... 1.50  
Pour les Sociétaires de la  
Coopérative Fédérée de  
Québec et de la Société  
des Jardiniers-Maratchers 75c

Tarif des annonces 12c. la ligne  
Annonces classifiées 25 mots, 50  
sous par insertion, plus un sou  
par mot additionnel au-dessus  
de 25 mots, minimum, 50 sous.

Pour abonnement et annon-  
ces écrire au "Bulletin de la  
Ferme", Limitée, 111 Côte de la  
Montagne, (Édifice Morin)  
Québec, Case postale 129.—  
Tél. 2-4297.

# LE BULLETIN DE LA FERME

REVUE TECHNIQUE HEBDOMADAIRE

Consacrée au Service des Cultivateurs de Progrès



ADMINISTRATION  
111, CÔTE DE LA MONTAGNE, QUÉBEC.  
RÉDACTION  
114, RUE ST-PAUL-EST, MONTRÉAL.

ORGANE OFFICIEL DE LA COOPÉRATIVE FÉDÉRÉE DE QUÉBEC  
et de la Société des Jardiniers-Maratchers de la Province de Québec

Volume XIV

LE 4 NOVEMBRE 1926

Numéro 44

Page de la Coopérative Fédérée de Québec.

## Aux fabricants de beurre et de fromage

### L'emploi du colorant

Un certain nombre de fromageries cesseront bientôt de faire du fromage pour se mettre à faire du beurre. Afin d'assurer l'uniformité de couleur et éviter de fabriquer du beurre trop coloré, nous vous recommandons de commencer par ajouter un petit pourcentage de colorant et de l'augmenter graduellement jusqu'à l'obtention de la nuance jaune plutôt pâle. Évitez les nuances foncées, parce que ces beurres trop colorés sont moins appréciés que les beurres plutôt pâles.

Ce même avis est donné aux fabricants qui ont fait du beurre toute la saison. N'attendez pas que la nuance soit trop pâle avant de commencer à ajouter un peu de colorant. Nous constatons cette semaine que le beurre de quelques envois aurait pu supporter un peu de colorant.

### Marquage inexact des numéros de bassin

Nous avons déjà recommandé aux fabricants de marquer les numéros de bassin de beurre et de fromage, mais un avertissement récent de M. J.-A. Ruddick, commissaire fédéral de l'industrie laitière, nous autorise à revenir sur le sujet pour prévenir les fabricants ou gérants de fabriques qu'ils s'exposent à de sérieux désagréments dans le cas où cette opération ne serait pas faite avec exactitude.

Dans un rapport publié au cours de mois dernier, M. Ruddick déclare que le service du classement du beurre et du fromage, ne peut réussir que s'il a la confiance des marchands de denrées, au Canada et aux Etats-Unis. "On ne peut, dit-il, obtenir cette confiance que si les certificats de qualité, donnés par le préposé au classement, représentent exactement la qualité des produits.

Et M. Ruddick continue: "Comme le préposé au classement n'examine habituellement qu'une boîte de chaque bassin de fromage ou qu'un paquet de chaque barattage de beurre, il s'ensuit que le marquage inexact ou incorrect du bassin et du barattage peut tromper le préposé au sujet de la qualité d'une partie de l'expédition.

"Cet emploi illégal de numéros incorrects de bassin sur le fromage et sur les boîtes de beurre cause beaucoup de contrariétés. Jusqu'ici, lorsque nous découvrons des cas de ce genre nous avons l'habitude d'examiner chaque fromage de l'expédition et d'imposer une taxe de cinq centimes par boîte pour le surcroît de travail causé.

Il paraît qu'une action plus rigoureuse est nécessaire pour mettre fin à cette pratique illégale et un procès a été intenté dernièrement au gérant d'une fromagerie de l'Ouest de l'Ontario pour avoir appliqué des numéros inexacts de bassin, contrairement aux règlements. Le 16 septembre, le gérant de la fabrique en question, a plaidé coupable à l'accusation et a été condamné à une amende de cinquante dollars, et aux frais de la poursuite.

Nous prions les gérants de fabriques de prendre note de la chose. A l'avenir, nous intenterons des poursuites semblables dans tous les cas de marquage inexact des numéros de bassin ou de barattage qui seront constatés par le préposé au classement. Il ne faut pas que le succès du service du classement soit mis en péril par l'insouciance ou l'indélicatesse de la part d'un petit nombre de gérants de fabriques."

L'avis que donne M. Ruddick est assez clair. Pour assurer la bonne renommée de nos produits laitiers sur les marchés mondiaux, il faut que tous les intéressés fassent leur part.

L'application de la loi qui protège l'intérêt général oblige parfois à punir certains particuliers. Il ne faudrait pas que vous soyez du nombre des victimes.

Apportez donc toute l'attention possible sur ce point. Vous vous éviterez des ennuis. Vous garantirez en même temps une satisfaction complète à ceux qui achètent vos produits, et vos patrons en bénéficieront.

## Une vente d'agneaux à l'enchère

Cette année encore, les cultivateurs de St-Cœur-de-Marie et St-Joseph-d'Alma purent jouir du spectacle et des avantages d'une vente d'agneaux à l'enchère. Cette vente, il est vrai, n'offrait rien de bien particulier sur celles effectuées aux mêmes endroits ou ailleurs, l'an dernier. Toutefois, il s'en dégage quelques leçons qu'il n'est pas inutile, croyons-nous, de signaler de nouveau.

Rappelons que les agneaux et les agnelles sont pesés et classés en conformité, autant que possible, avec les exigences du marché. Le poids, la castration et l'amputation de la queue entraînent cette année en ligne de compte comme principaux facteurs du classement. On n'a pas jugé opportun de considérer la généalogie qui, d'ordinaire sait se faire amplement justice; les agneaux issus de béliers pur sang, toutes choses égales par ailleurs, sont visible ment plus beaux, mieux finis que les agneaux de sang mêlé ou consanguin.

Par convention, les sujets castrés et amputés, pesant 80 livres et plus constituent le "choix". S'ils ne pèsent que de 70 à 80 livres, ils "tombent" dans le No 1. S'ils pèsent moins de 70 livres ou s'ils ne sont ni castrés, ni amputés, ils se classent No 2 et 3.

Or, par convention également, pour cette vente—mais on sait que cette convention devient vite une réalité sur les marchés—le No 1 sera payé ½ sous de moins la livre que le choix; le No 2 1½ et le No 3 deux sous de moins.

Puis, ces conventions acceptées de part et d'autre, l'encan "commence... à 8½ sous la livre—Le "Crieur" fait son devoir—Le prix montre tranquillement, par 5/10 de sou. Les nombreux enchérisseurs, sont prudents, A 9 sous, ils semblent paralysés. D'aucuns disent qu'ils se protègent, ou que ce sont des commerçants. Nous, nous pensons qu'ils ne veulent pas prendre le risque de se ruiner?—9 sous, une fois... C'est pas cher pour des beaux moutons à face noire! 310 têtes de choix, 122 No 1, 71 No 2... 9 cts. 2 fois, pas de reproche! Les cultivateurs se regardent, se consultent, protestent de la tête... Que peuvent-ils faire d'avantage!

On observe comme un courant d'anxiété dans l'assemblée—9/10, crie le Surintendant régional de la Coopéra-

tive, qui jusque là, était muet... comme la Vieille Garde de Napoléon. La lutte est de nouveau déclanchée et se poursuit rondement jusqu'à 9½ sous. Les cultivateurs sont satisfaits, ils ont justice.

De fait, les agneaux sont vendus le "gros prix", grâce à l'intervention de la Coopérative, qui, à trois fois de plus, a su protéger efficacement les intérêts de ses actionnaires, et leur a sauvé, en somme, un beau \$200.00. Nous ne la félicitons pas outre mesure, elle n'a fait que son devoir. Aux cultivateurs de la reconnaître et de l'apprécier de la manière qu'il convient.

Un autre fait digne de mention, c'est que castration et amputation ne sont pas de vains mots, ni de vaines opérations. En effet, un agneau de 100 livres pesant, a rapporté \$1.50 de plus qu'un autre agneau de même poids, qui n'avait pas subi les opérations recommandées. Si le même cultivateur possédait 10 agneaux—et ils n'étaient pas rares—il sauva du coup \$15.00. Dans le cours ordinaire du commerce le cultivateur peut ne pas s'en apercevoir, parce que l'acheteur sans le lui dire toujours en tient sûrement compte dans ses achats, renseigné qu'il est sur les exigences des marchés.

Terminons par une question? Pourquoi, dans ces ventes à l'enchère organisées d'avance, les moutons se vendent-ils généralement plus cher qu'au cours des ventes de gré à gré? N'est-ce pas parce que les acheteurs sont assurés d'avance d'un groupe considérable de sujets—5 ou 6 chars parfois—d'une valeur connue, réduisant au minimum les frais d'achats: démarches, sollicitation, etc. Alors, pourquoi, chaque paroisse n'organiserait-elle pas, chaque année, une telle vente, par l'intermédiaire de son son cercle agricole, de sa coopérative ou toute autre société du même genre? Partout, elles se sont montrées efficaces. Que ceux qui en doutent en fassent l'essai. Le concours de M. J.-H. Bois, sous la direction immédiate duquel s'organise ces ventes, vous est assuré. Le nôtre aussi.

Gustave Prince,

Ingénieur-agricole.

"Le Progrès du Saguenay".

4

4

4