

Contre l'extinction de voix.—Un remède qui ne guérit pas, mais qui soulage pendant plusieurs heures; il permet aux artistes de chanter. Le mal reviendra, mais on aura pu se faire entendre. Faites fondre doucement dans la bouche un morceau de borax de la grosseur d'un pois; il s'ensuivra une abondante salivation et un éclaircissement de la voix.

Cueillez la saponaise.—Pour économiser le savon, cueillez de la saponaise dans les champs, et,

1928 SEPTEMBRE

	SOLEIL	LUNE
	Lev. Cou.	Lev. Cou.
V 21 4 Temps. S. MATHIEU, apôtre	5 39 5 55	1 24 9 49
S 22 4 Temps. S. Thomas de V., év. confs	5 40 5 53	2 19 10 36
D 23 XVII Pentecôte.	5 41 5 51	3 09 11 34
L 24 NOTRE-DAME DE LA MERCI	5 42 5 49	3 51 MAT.
M 25 S. Cléophas, martyr.	5 44 5 47	4 26 0 40
M 26 S. Cyprien et Ste Justine, martyrs.	5 45 5 45	4 56 1 51
J 27 SS. Côme et Damien, frères, mart.	5 46 5 43	5 22 3 05

dans une décoction de feuilles et de racines de cette plante, nettoyez les étoffes de laine. Le résultat sera parfait. Vous pourrez conserver la saponaise pour l'hiver en la faisant sécher.

Pour remplacer le tapioca.—Râpez quelques pommes de terre; jetez cette purée crue dans du bouillon très chaud et remuez vite; laissez cuire dix minutes; vous aurez un potage qui vous donnera l'illusion absolue du tapioca et qui sera, lui aussi, très nourrissant.

à suivre.

Page de la Coopérative Fédérée de Québec.

20 septembre 1928

Propos Divers sur la

Coopération et les Prix

Nous traduisons de l'anglais une phrase dont le nom de l'auteur nous échappe: "Lorsqu'une maison de commerce vous offre quelque petit cadeau ou quelque petite rémunération pour vous faire discontinuer vos relations avec une organisation de coopération, réfléchissez bien et demandez-vous quelles sont les raisons qui ont motivé ces avancés."

Sont-ce vos intérêts qui ont amené cette offre de services? Vos beaux yeux ou les profits que vous retirerez de vos relations avec cette maison peuvent-ils réellement inspirer une telle proposition?

Ne doit-on pas voir dans cette amabilité de ces gens l'intention de profits à faire, plutôt que celle de vous rendre service? A-t-on jamais vu une maison de commerce qui mette les intérêts des autres en avant des siens propres?

N'oublions pas que les mobiles dont s'inspire une action donnent à celle-ci sa valeur réelle.

Une maison de commerce qui veut lutter contre une coopérative peut prendre des moyens propres à inspirer la confiance de ceux dont elle veut faire ses instruments de propagande. Elle les récompense généreusement, quitte à se reprendre plus tard, lorsqu'elle aura fait disparaître l'obstacle dont elle tient à se débarrasser.

On se rappelle les luttes qui ont été faites à la Coopérative Fédérée, lorsqu'elle a commencé l'organisation de ses différents départements. Les acheteurs d'animaux, de volailles, de poissons, de bluets, de sucre et de sirop d'érable, pour ne mentionner que ceux-là, n'ont-ils pas tout fait pour empêcher la Coopérative d'étendre son action à la vente de ces produits? Ils n'ont pas hésité à encourir des pertes, parfois très élevées; ils ont augmenté leurs prix à des niveaux que ne motivaient nullement les conditions des marchés; tout cela, dans le seul espoir que la Coopérative se découragerait et abandonnerait la partie.

Pourquoi ces pertes consenties? pourquoi cette propagande contre cette société? sinon parce que ces maisons, ces commerçants, voyaient dans la Coopérative Fédérée une organisation capable de nuire à leurs intérêts et de diminuer les profits qu'ils pourraient réaliser, à l'avenir.

Ce travail se poursuit encore actuellement. L'exemple suivant fait voir qu'on ne renonce pas encore à l'espoir de diminuer la confiance que l'on peut avoir dans la Coopérative.

Un personnage influent d'un district où il se tient, chaque semaine, des enchères publiques pour le fromage, disait, au sortir d'une de ces ventes: "La Coopérative va perdre de l'argent pour payer aussi cher, ou elle va perdre des lots, car les acheteurs ont monté les prix du fromage dans ce seul but; ils ont dit que le prix réel du fromage était le même que les semaines précédentes, mais qu'ils voulaient reprendre des fabriques perdues."

Nous nous demandons si c'est l'intérêt des producteurs qui peut inspirer des paroles de ce genre.

N'oublions pas que les mobiles dont s'inspire une action donnent à celle-ci sa valeur réelle.

Il n'y a pas de doute qu'un travail de ce genre ait sa répercussion et que bon nombre de personnes se laissent prendre aux avantages apparents qui leur sont ainsi offerts.

Mais il ne faut pas, trop tôt, ajouter foi à ces paroles. Les faits font bien souvent mentir ceux qui font des avancés de cette nature. En effet, dans le cas que nous rapportons, nous constatons que la Coopérative, basant ses prix sur les conditions réelles du marché et non pas sur ce que telle ou telle maison peut payer, retournait à ses expéditeurs des prix encore plus élevés que ceux que payait cette chambre de vente, qui avait cependant la prétention de faire perdre de l'argent à la Coopérative, tout en lui enlevant les fabriques de ce district.

Que de promesses on fait dans certains milieux, promesses que l'on s'empresse de mettre de côté dès que se présente une occasion plus ou moins justifiable de n'en pas tenir compte.

Les prix de la Coopérative n'ont d'autre base que celle des conditions réelles du marché et ceux qui paient, de temps à autre, des prix plus élevés qu'elle, doivent nécessairement se reprendre de quelque manière; ceci ne peut se faire qu'aux dépens de quelqu'un et ce quelqu'un n'est autre que l'expéditeur.

Le fait que les moyennes de prix, pour toute une saison de fabrication, soient toujours à l'avantage de la Coopérative, ne prouve-t-il pas que le commerce, s'il paye parfois plus cher que la Coopérative, doit plus souvent que celle-ci payer moins cher qu'elle?

Il y a parfois avantage à analyser les mobiles qui peuvent inspirer la conduite des autres. Suivre les prix du marché est fort instructif également; mais il ne faut pas se contenter uniquement de

Pesage du beurre

Précautions à prendre---Importance du pesage Responsabilités

On ne prête pas toujours une attention suffisante au pesage du beurre. Cette négligence, qui peut paraître insignifiante peut-être, entraîne cependant des pertes qui auraient pu être évitées si quelques petites précautions avaient été prises par les fabricants.

A visiter certaines fabriques, on n'est pas surpris de voir que le pesage ne s'y fasse pas avec précision. Les balances ne sont que très rarement vérifiées; on les place dans un local qui ne leur convient pas et on les malmène tellement qu'il n'est pas étonnant qu'elles se refusent à donner le service qu'on en attend.

Les balances doivent être installées dans un local sec et propre; elles doivent être bien équilibrées; on doit les vérifier ou les faire vérifier au moins une couple de fois par saison; on doit les traiter en douceur et ne pas les exposer aux chocs et aux coups.

Tout beurre qui s'expédie sur le marché de Montréal est pesé par des Peseurs publics nommés spécialement par le Gouvernement Fédéral. Les maisons, auxquelles on fait ses expéditions, n'ont absolument rien à voir à cette opération et elles doivent faire leurs remises en se basant sur les pesées qui leur sont fournies par ces officiers. Elles ne sauraient donc être tenues responsables des erreurs que l'on croit constater de temps à autre.

Ces Peseurs officiels sont d'ailleurs munis d'appareils très précis, ce qui, avec leur expérience dans ce genre de travail, permet qu'on ne puisse, que très rarement, les prendre en défaut.

Afin de mettre les fabricants au courant de la méthode et des règles auxquelles doivent se conformer ces Peseurs, nous donnons ici un aperçu de certains règlements concernant le pesage.

On sait qu'une boîte de beurre doit contenir 56 livres net, soit 56 1/4 livres, parchemins compris. Le fabricant doit donc viser à mettre, dans chaque boîte, ni plus ni moins que ce poids de beurre. Ce qu'il met en plus est perdu pour lui; mais en s'efforçant de ne mettre que tout juste les 56 livres obligatoires, il ne doit pas tomber dans la faute encore plus grave de n'en pas mettre suffisamment, car alors la perte encourue serait encore plus forte que dans le premier cas. En effet, que font les Peseurs officiels lorsqu'ils constatent qu'un bloc de beurre pèse 56 1/8 livres au lieu des 56 1/4 livres qu'il devrait peser avec les parchemins? Leurs règlements les obligent à marquer cette boîte à 55 livres et l'expéditeur perd ainsi 1/8 de livre.

On comprend donc toute l'importance que présente cette question. La perte peut être considérable dans certains cas. Ces jours derniers, un fabricant expédiait à Montréal un lot de 43 boîtes de beurre. Toutes pesaient 56 1/8 livres avec les parchemins. Les Peseurs ont dû marquer ces boîtes à 55 livres, ce qui représentait, pour l'expéditeur, une perte de 43 fois 1/8 soit 38 3/4 livres, ce qui, au prix que payait la Coopérative la semaine dernière, représentait la jolie somme de \$15.35 pour le lot de 43 boîtes.

Et dans ce cas, on ne peut dire que le fabricant était lui-même en faute, car le poids de ses boîtes était le même pour tout le lot. C'était ni plus ni moins que ses balances qui n'étaient pas au point.

Afin donc d'éviter ces pertes, nous conseillons aux fabricants d'apporter une attention spéciale aux soins qu'ils donnent à leurs balances. Que l'on tienne compte des quelques indications que nous donnons plus haut. Il y va de l'intérêt de tous: fabricants, patrons et même acheteurs.

Nous sommes convaincu qu'il se perd, dans notre Province, des milliers et des milliers de piastres par la faute de balances mal ajustées ou tenues dans des locaux qui ne leur conviennent pas. Remédier à cet état de chose est plus qu'une précaution, c'est un devoir, non seulement envers soi-même, mais encore envers ceux dont nous avons les intérêts à protéger.

Tous les expéditeurs qui croiraient avoir à se plaindre de la pesée de ces officiers peuvent, en s'adressant à M. J.-E.-D. Gareau, 1 rue Common, Montréal, faire reprendre le pesage de tout lot de beurre au sujet duquel ils auraient à se plaindre; et cet officier, chargé tout spécialement de la surveillance des intérêts des expéditeurs, se fera toujours un plaisir de faire une enquête pour tirer les choses au clair.

L'étude des prix qui nous sont payés: il faut faire des comparaisons et les continuer sur une période aussi longue que possible. Cette pratique est essentielle pour le cultivateur, s'il veut bien vendre ses produits.

NOTES E

Je rêve en ce
Où lentement
La maison ro
Sur le sombre

Je rêve de la
Les bêtes blo
La chambre o
Tandis que la

Je rêve du fau
Celle qu'un d
Du fauteuil m
Le feu du gra

Ah! je rêve a
A ces calmes
A ce couple a
Et dont chaq

Poème inédit, du volume
"L'immortel Adoles

Après les expositi
currents s'entraînent.

Au moyen d'appar
couvrir au firmament p
verte des habitants de

Même avec les fer
une famine de tabac. C
avec succès en Alberta
de la Colombie Britan

En Colombie Bri
ment. Il y a trois ans,
elle en a exporté 200 p
être un habitat naturel
y rivalisera bientôt av

Un Canadien qui
élève finissant de l'Ins
a été accordée par le
titre de "Master of Sci
a étudié depuis septem

Pour la manutent
ont concentré, aux po
1,913 locomotives. Le
change" et des millier
le concours de leurs br
dans la récolte du blé

Dans tous les pay
le taux de la natalité
taux de la mortalité, d
grandir. On se marie
jours, on ne rencontre
Même à la campagne,

Au Canada, le vo
que jamais, plus fort
Les placements à l'étr
des importations mon
confort et de luxe dest
des indices certains d'

Les maisons de su
encouragement aux é
marché les pores exhi
de la vente, on consi
leur race, mais quand
nous n'avons point d
de défauts.

Le huitième conc
à Plessisville, dans l
Jean Vallée et George
de \$3,000 sera distrib

Ces concours de
d'intérêt et tout lais
encore plus de succès

On profitera de
occasion pour faire
Producteurs de Sucre
fait construire à Ples
vincial.

On espère que l
pourra assister à ces