

CIALE

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

à son département
messieurs examinent
dépôts.
tionnaires lors de sa
eurs.

ORTE

du Nouveau-Brunswick.

V (Curé de Vouvoise, France),
r: DIABÈTE,
S, FOIE, ESTO-
MACHES et toutes
maladies incurables.

QUE DES PLANTES
français ou anglais.
Adressez

ES ET MARINS
Montréal

-ce

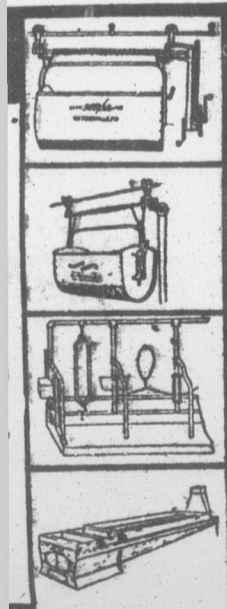
déjouer le savoir
d'un simple

RO

la racine du mal,
de racines pures
ans

est fournie

NS CO.
CHICAGO, ILL.



AS LIMITEE

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-Marichers 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 annonces
écrire au "Bulletin de la
Ferme", Limitée, 111 Côte de
la Montagne, (Édifice Marie)
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-Marichers de la Province de Québec

Volume XIV

LE 11 NOVEMBRE 1926

Numéro 45

Page de la Coopérative Fédérée de Québec.

Pour rendre l'industrie laitière plus payante

C'est aujourd'hui que s'ouvre, à St-Georges de Beauce, le quarante-cinquième congrès de la Société d'Industrie Laitière de la province de Québec.

Nous ne saurions trouver d'occasion plus propice pour mettre sous les yeux de nos lecteurs quelques-uns des principaux services rendus par la Coopérative Fédérée à l'industrie laitière dans la province de Québec.

Fondée pour protéger la classe agricole dans la vente de ses produits, particulièrement le beurre et le fromage, la Coopérative n'a pas manqué son but. Les succès toujours grandissants qu'elle enregistre chaque année et l'encouragement qu'elle reçoit des cultivateurs, pratiquement tous producteurs de lait, sont un témoignage irréfutable de la haute valeur des services qu'elle rend à l'industrie laitière.

Les progrès réalisés dans la fabrication et la vente des produits laitiers n'échappent à personne et le nom de la Coopérative figure avec honneur au premier rang parmi ceux qui ont le plus contribué à améliorer le sort des producteurs de lait.

La Coopérative ne s'est pas contentée de servir de canal pour la vente du beurre et du fromage, elle a employé tous les meilleurs moyens possibles pour favoriser l'amélioration et l'uniformisation de ces produits auxquels elle s'applique constamment à trouver de nouveaux débouchés.

Pour faire ressortir l'importance des démarches de la Coopérative à ce sujet, est-il besoin de prouver qu'un produit de qualité supérieure et uniforme, recherché sur les meilleurs marchés de l'univers entier, a de grandes chances d'obtenir un prix plus élevé qu'un article médiocre et irrégulier qui s'accumule sur un marché local quelconque?

L'uniformité de qualité et l'offre régulière contribuent autant que toute autre mesure à établir une réputation sur le marché.

Parmi les moyens employés par la Coopérative pour assurer l'amélioration des produits laitiers on trouve en premier lieu, les conseils sur la fabrication, donnés par la voie du "Bulletin de la Ferme" dans des lettres circulaires, rapports éducationnels spéciaux, lettres personnelles, l'encouragement à la pasteurisation, etc. L'énumération complète serait interminable, mais on ne peut passer sous silence que la Coopérative a réussi à obtenir des compagnies de chemin de fer des chars spéciaux pour le transport du fromage pendant la saison froide, afin que ce produit parvienne à l'acheteur en bon état. Ajoutons pour mémoire que les produits laitiers consignés à la Coopérative sont tenus dans le meilleur entrepôt que l'on puisse trouver à Montréal pour la conservation de ces produits.

Mais il ne suffit pas d'avoir un bon produit pour satisfaire aux exigences du marché; après s'être assuré de la qualité, il est très important de s'occuper de plaire à l'œil du consommateur.

Or, comme les boîtes de beurre et de fromage ne supportaient pas bien le transport maritime, la Coopérative remédia à cet état de chose en encerclant les boîtes d'un fil de fer. Les beurres et fromages qu'elle expédie sur les marchés étrangers arrivent maintenant à destination dans les meilleures conditions possibles.

Nous n'insisterons pas particulièrement sur les avantages du système de vente en coopération. L'expérience a démontré plus d'une fois qu'il permet au producteur d'obtenir le plus haut prix possible pour son produit. D'ailleurs, il ne doit pas être nécessaire de l'expliquer à ceux qui s'intéressent à l'industrie laitière, car la vente coopérative est le complément naturel de la fabrication coopérative, telle qu'elle se pratique dans presque toutes les parties de la province de Québec.

La Coopérative ne néglige rien de ce qui peut servir à faire connaître les produits laitiers de notre province sur les marchés mondiaux. Elle s'est même choisie des représentants dans les principaux pays acheteurs, tels que la France, l'Angleterre, la Belgique, l'Italie et les États-Unis. Et l'augmentation constante du nombre des fabriques de beurre et fromage qui lui confient la vente de leurs produits illustre bien la satisfaction que donne la mise en pratique du principe coopératif.

Cependant, malgré tout le bien qu'elle a fait à l'industrie laitière, la Coopérative ne s'endort pas sur ses lauriers. Elle surveille attentivement et sans relâche les besoins du marché et de la fabrication. Quand il s'agit de protéger les intérêts de ses consignateurs elle ne recule devant aucun sacrifice et constitue une puissante protectrice de l'industrie laitière de notre province.

Préparez bien vos volailles

Nous avons reçu plusieurs milliers de livres de poules et poulets abattus au cours de la semaine dernière et nous croirions manquer à notre devoir en ne signalant pas les plus graves défauts que nous avons remarqués. Nous les résumerons donc aussi brièvement que possible afin que tous les intéressés puissent en prendre note et surtout les éviter.

Plusieurs cultivateurs nous envoient des volailles mal déplumées qui rapporteraient quelques cents de plus par livre si toutes les plumes étaient enlevées à l'exception de celles qui sont près de la tête.

Voilà un défaut qui est facile à corriger. Et le peu de travail additionnel que cela occasionnera sera largement payé par l'augmentation de la valeur de la volaille.

Cependant il ne faudrait pas se contenter d'enlever toutes les plumes. Pourquoi laisser des chicots? Il est clair que la présence de ces restes de plumes fait perdre un argent facile à gagner.

En ce qui concerne l'apparence, nous avons aussi remarqué un certain nombre de volailles à demi saignées. Ces volailles étaient rougies. Dans la plupart des cas, il s'agissait de poules et poulets qui avaient été saignés par le bec, et dont la cervelle n'avait pas été suffisamment perforée. Il faut enfoncer le couteau jusqu'à ce que la volaille pousse un cri.

Ce sont autant de défauts qui compromettent la bonne apparence des oiseaux abattus, et comme c'est généralement l'œil qui achète, ils ne faut pas être surpris qu'ils puissent diminuer considérablement le produit de la vente.

Mais ce n'est pas tout. Il y a des volailles trop maigres. Nous l'avons déjà dit et redit, mais il faut le répéter, car le défaut existe encore. C'est une erreur très grave; les volailles trop maigres ne sont pas plus payantes que les porcs trop gras. Et l'on ne peut pas prétendre que l'engraissement des volailles ne paye pas quand il existe des organisations qui se font de vos revenus à acheter des volailles maigres et les revendre après les avoir engraisées.

On estime que ces établissements réalisent un profit de 30 à 40%. Et le calcul en est assez facile à faire. Prenons une poule ou un poulet de trois livres; elle vaut disons 15 cents la livre; la même volaille après quinze à dix-huit jours d'engraissement pourra atteindre cinq livres et se vendre entre 22 et 25 cents la livre. La différence est assez forte: dans le premier cas, la volaille aurait rapporté 45 cents; dans le deuxième le produit de la vente s'élèvera à environ \$1.10 ou \$1.25.

Pour connaître le profit net de l'engraissement, il suffira de calculer le coût de la nourriture pendant quinze ou dix-huit jours.

La Coopérative Fédérée ne néglige rien pour obtenir le plus d'argent possible à ses consignateurs de volailles, et elle compte que ceux-ci feront leur part pour protéger leurs propres intérêts.

Nous ne pouvons terminer ces quelques remarques sans féliciter les cultivateurs qui nous envoient des volailles irréprochables.

11

11

11