

Recettes et conseils utiles

Voir aux raisins de corinthe

Pour faire du raisin de corinthe, prenez six livres de raisin, une demi-livre de cassonade, un gallon d'eau un peu chaude, mettez le tout ensemble dans un vaisseau en bois, couvrez-le avec un linge, puis laissez fermenter durant l'espace de dix-huit jours dans une place un peu chaude, ayant

1927 SEPTEMBRE

SOLEIL LUNE

	Lev.	Cou.	Lev.	Cou.
10 S. S. Nicolas Tolentin, conf.	5 19	6 7		
11 D. XIV apr. PENT. et 1 Sept. Sol. N. S.	5 20	6 5	7 54	
12 L. S. Nom de Marie, dbl. maj.	5 21	6 3		
13 M. De la férie.	5 22	6 1		
14 M. Exaltation de la Ste-Croix, dbl. maj.	5 23	5 59		
15 J. N.-D. des SEPT-DOULEURS, dbl.	5 24	5 57		
16 V. SS. Cornille et Cyprien, mart.	5 26	6 55		

Recettes et conseils utiles

le soir de le brasser tous les jours, après quoi vous le coulez dans une passoire un peu fine, mettez-le ensuite dans un baril, évitez de le boucher trop juste avant quatre ou cinq semaines, de crainte qu'il ne fasse explosion; mettez le baril dans un endroit pas trop froid, laissez-le un an avant de vous en servir; il est préférable que le baril ou la cruche soit bien plein, cela empêche le vin de surir.

(à suivre)

Page de la Coopérative Fédérée de Québec.

Pesage du beurre et du fromage

Le pesage se prête assez souvent aux griefs de la part des expéditeurs. Cette opération est cependant une de celles, dans la manipulation du beurre et du fromage, sur laquelle s'exerce la surveillance la plus étroite.

MM. J.-D. Cameron et fils, 30 rue St-François-Xavier, Montréal, sont les peseurs officiels, légalement autorisés et assermentés pour faire le pesage dans le district de Montréal. Ces peseurs publics sont complètement désintéressés du commerce et leur travail est fait de façon à donner justice complète aux expéditeurs. 10% des boîtes de chaque lot de beurre ou de fromage reçus, et pas moins de 5 boîtes par lot, sont pesées. Lorsque l'on enregistre une différence de 5 à 10 livres dans certaines boîtes, ainsi qu'il arrive parfois, tout le lot est repesé. Avec de telles précautions on peut raisonnablement s'attendre à ce que les expéditeurs aient justice entière sous ce rapport. La chance de se tromper est si faible qu'en pratique il ne se présente que très rarement des cas où l'on puisse trouver les peseurs publics en défaut.

Un certificat de pesée, donnant le poids net des boîtes pesées, est fourni à chaque expéditeur et dans le cas où tout le lot aurait été repesé, la pesanture de chaque boîte y est donnée avec les différences constatées.

Il arrive parfois que certaines plaintes nous sont faites. Le Gouvernement Fédéral y a pourvu et a nommé M. J.-E.-D. Gareau, 1, rue Common, Montréal, qui est chargé de voir à la surveillance du travail des peseurs publics et qui, en même temps, s'occupe de faire suite aux plaintes des expéditeurs. Tout grief doit être porté à la connaissance de cet officier qui s'occupe spécialement des intérêts des expéditeurs et qui voit à ce que les pesées du beurre et du fromage soient faites correctement et avec une exactitude scrupuleuse.

On demande à chaque expéditeur de nous envoyer une feuille d'envoi avec chaque expédition afin d'éviter toute erreur possible. Sur cette feuille, on doit mentionner le poids net de chaque meule de fromage. Il n'est pas nécessaire de spécifier le poids des boîtes de beurre, puisque chacune doit peser 56 livres, poids régulier adopté pour le commerce de ce produit.

Dès que l'expédition nous arrive, un employé, spécialement préposé à ce travail, s'occupe de vérifier si les pesées, mentionnées sur les feuilles d'envoi, sont correctes et il transmet son rapport au bureau-chef. S'il y a différence, on reprend de nouveau les pesantures du lot jusqu'à ce que l'on soit certain que la vérification est correcte.

Dans le pesage du beurre, les fabricants doivent allouer 1/4 de livre pour le papier et dans le cas du fromage, 1/2 livre pour le coton, la graisse, etc. On ne peut tenir compte des fractions de livre, celles-ci constituent une perte pour les expéditeurs, qui doivent voir à ce que leurs pesées soient aussi justes que possible sous ce rapport.

Afin d'éviter des inconvénients, parfois sérieux, les expéditeurs doivent vérifier leurs balances souvent et les tenir dans un local propre et sec. Bon nombre d'ennuis, qui résultent de pesages ne donnant pas satisfaction, n'ont pour cause, bien souvent, que des balances défectueuses, qui ne sont pas entretenues et qui sont gardées dans des locaux loin d'être convenables.

Un dernier point important dans le pesage est celui du temps où l'on doit peser; ceci s'applique surtout à la question du fromage. Ce dernier doit être pesé au temps de l'expédition et non au moment où on le sort des presses. On sait qu'il se produit une évaporation après la sortie des presses. Une pesée prise avant cette évaporation ne peut donc pas être considérée comme juste.

Moutons et agneaux

C'est le temps des moutons. De tous côtés s'organisent les expositions de moutons et d'agneaux. Déjà les acheteurs, en quête de profits, parcourent les campagnes, offrant aux cultivateurs de les débarasser des sujets qu'ils pourraient avoir à vendre.

Cultivateurs, vendez vos animaux vous-mêmes. Ne payez pas les autres pour faire un travail que vous pouvez faire vous-mêmes.

Entendez-vous avec vos voisins pour rassembler un char complet de moutons et d'agneaux. Il ne vous en coûtera que fort peu. Expédiez directement à la Coopérative Fédérée. Vous recevrez ainsi la pleine valeur de vos animaux et vous vous éviterez de payer ces profits, parfois exorbitants, que se font les intermédiaires peu intéressés à prendre vos intérêts.

Il vous en coûtera beaucoup moins cher pour vendre ainsi vos agneaux.

Un peu de coopération évite beaucoup de dépenses inutiles et augmente les profits.

Un peu de renseignements sur les conditions des marchés empêche de faire des ventes et des transactions que l'on regrettera.

Avant de vendre à celui-ci ou celui-là, renseignez-vous sur les prix courants de nos principaux marchés. Voyez ce que peut faire la Coopérative Fédérée pour vous. Elle est toujours à votre disposition pour vous fournir les renseignements dont vous pouvez avoir besoin. Elle se fera un plaisir de répondre à vos demandes et de vous mettre au courant des conditions de nos marchés.

Un peu plus de coopération

Les Coopératives locales, les Sociétés d'Agriculture, les Cercles Agricoles sont des organisations qui, au point de vue coopération, sont capables de rendre de très précieux services en facilitant les ventes et les achats.

Bien souvent il suffit d'un peu de bonne volonté et d'entente pour mettre ces sociétés en pleine activité et leur faire donner des résultats que parfois on n'avait pas soupçonnés.

Pourquoi les membres de chacun de ces groupements ne s'organisent-ils pas pour faire venir un char de moulées, de farine, de broche à clôture, de broche à foin, de sel, d'engrais chimiques, de charbon, etc.? Elles sont rares les paroisses où l'on ne dépense pas, chaque automne, un char complet de l'un ou de l'autre des articles que nous venons de mentionner.

Serait-il si difficile de grouper les commandes de chacun et d'acheter ensemble ce que l'on achète séparément?

Que d'argent on pourrait économiser si l'on voulait bien mettre de côté certaines idées d'individualisme qui ont jusqu'ici été une des raisons pour lesquelles on reproche à ces organisations locales de ne pas faire tout ce que l'on attendait d'elles.

On oublie un peu trop que le succès des coopératives locales, comme d'ailleurs celui des Cercles Agricoles et des Sociétés d'Agriculture, repose sur l'usage que leurs membres veulent bien en faire. Plus les membres se servent de leurs sociétés, plus ils donnent à celles-ci de possibilités de rendre service.

Notre influence sur les marchés

On sait que le cultivateur exerce une influence des plus limitées sur les prix de ses marchés.

Une des causes principales de cet état de choses est que les produits agricoles sont généralement mis sur le marché par l'entremise d'agents trop nombreux et en quantités trop petites pour que les acheteurs soient obligés de se plier aux conditions que ces agents peuvent imposer.

L'on comprend bien que si l'on confie la vente des animaux vivants, par exemple, à un nombre plus ou moins grand d'agents, on donne, en même temps, aux acheteurs plus de latitude pour fixer eux-mêmes leurs prix.

La situation change si l'on confie la vente d'un produit donné à une organisation unique. Cette organisation, ayant à offrir une forte proportion d'un produit quelconque, n'est déjà plus tenue à faire les innombrables démarches coûteuses que doivent faire les vendeurs individuels pour vendre leurs produits: les acheteurs doivent eux-mêmes faire ces démarches; ils sont obligés de se montrer moins exigeants et ils doivent se plier aux conditions que peut imposer cette organisation.

Nous avons l'expérience des "pools" de l'Ouest qui jouent un rôle si bienfaisant pour les producteurs de blé.

La concurrence désastreuse entre les producteurs est éliminée; elle est remplacée par celle des acheteurs entre eux.

C'est cette influence que fait jouer la Coopérative Fédérée. Cette influence, les cultivateurs ont tout intérêt à la faire grandir. Ils se doivent de donner tout l'encouragement et tout le support possible à cette organisation pour qu'elle acquiert plus de prestige, ainsi qu'une puissance de plus en plus grande auprès des acheteurs.

Cette puissance et ce prestige sont toujours proportionnés au volume d'affaires. Plus la Coopérative aura d'influence, plus elle sera en mesure de rendre des services à la classe agricole.

L'influence qu'elle a actuellement, peut être augmentée. On sait que le commerce des produits agricoles ne se fait plus aujourd'hui sur le même pied qu'anciennement. Ces profits fabuleux que se faisaient certains commerçants ne sont plus, maintenant, que la rare exception. Ce n'est plus un secret que bon nombre de maisons de commerce ont dû diminuer très sensiblement leurs profits pour se mettre sur le pied de la Coopérative. Et l'on n'ignore pas que si ce n'était de cette organisation, les conditions actuelles ne tarderaient pas à céder le pas à d'autres, qui favoriseraient bien moins le cultivateur que le commerçant.

Cette ferme de démonstration a été mise en opération depuis 1921, elle est due à sa 7ème année d'exploitation.

Le premier inventaire fait à la fin de l'hiver de 1922 et fut basé sur le 31 décembre 1921. Chacun des produits estimés au prix de vente, la baisse de la valeur des produits agricoles n'avaient lieu à cette date. C'est pourquoi nous avons été obligés de constater que cette ferme engagée très élevé, soit \$11,400.00 pour la terre et \$6,721.70 pour le capital: animaux, instruments, grange, etc. Pour ces chiffres donnés dans nos derniers, nous nous trouvons dans de bonnes conditions des cultivateurs des terres à un prix très bas, baisse d'après guerre. Nous n'ont donc pas été cotés; c'est pourquoi nous ne pouvons être satisfaits de par M. Leblanc.

PROFITS NETS DE LA FERME PUIS 1922 JUSQU'À 1926

1922	
1923	
1924	
1925	
1926	

Les profits nets ci-dessus obtenus après avoir soustrait des ventes de l'année la dépréciation des bâtiments, un intérêt engagé et un salaire pour les fils de M. Leblanc sur la ferme.

Pour trouver le surplus dans la culture de cette année, il faudrait ajouter l'intérêt sur le capital, machines et des bâtiments loués pour le travail des animaux.

En 1925, le profit net après avoir payé \$918 de capital, \$844.10 de taxes. Les recettes de \$3305.07, tandis que les dépenses ont été de \$1826.83. L'augmentation fut de \$360.42.

31 décembre 1921	
31 " 1922	
31 " 1923	
31 " 1924	
31 " 1925	
31 " 1926	

CAPITAL

La diminution de les années 1921-22-23 des prix des produits plus élevée sur cette période rationnelles que

PRINCIPALES SOURCES

Industrie laitière. Production du lait. A ces sources de revenus ajouter comme sources secondaires: Production des agneaux et volailles. Horticulture. Arboriculture. Apiculture. Récoltes spéciales. Les récoltes de Graines sur la ferme à une quantité de produits.

INDUSTRIE

1922	
1923	
1924	
1925	
1926	

Ces revenus comprennent le lait, des veaux et des agneaux. En 1924 le troupeau de 12 vaches qui ont produit un rendement de lait vendu, par vache, de \$64.90 (par vache).