PAGE DE LA COOPÉRATIVE FÉDÉRÉE DE QUÉBEC

RECETTES UTILES

REMPLISSAGE AU RAISIN.

1 tasse à thé de sucre et un peu d'eau bouillis ensemble jusqu'à ce qu'il devienne cassant dans l'eau froide. Retirer du poêle et incorporer vivement le mélange dans le blanc d'un œuf bien battu. Ajouter 1 tasse de raisins sans noyaux, des dattes, des figues ou des noix hachées fin.

Le Bulletin de la Ferme est le seul organe officiel dont la Coopérative se serve pour se tenir en relation avec ses membres.

RECETTES UTILES

GLACE au CARAMEL.

1 tasse de sucre et ½ de tasse de lait bouillis ensemble jusqu'à ce que le mélange file. Ajouter 1 cuillerée à thé de beurre. Mettre de l'essence au goût et remuer le mélange jusqu'à ce qu'il soit assez épais pour être étendu sur le gâteau.

(À suivre)

Avantages de la vente en Coopération

M. J.-Arthur Pâquet, Président de la Coopérative Fédérée de Québec, explique aux Agronomes certains aspects que présente le problème de la vente en coopération.

Lors de leur récente réunion à Sherbrooke, les Agronomes des Cantons de l'Est avaient tenu à ce que M. J.-Arthur Pâquet vienne les entretenir de quelques-uns des aspects que présente le problème de la vente en coopération, tel qu'il doit être envisagé dans la province de Québec.

Le conférencier, tout en leur exposant quelques-uns des avantages que présente le système de la vente en coopération, s'efforça d'établir les raisons qui font de la coopération le seul système qui puisse rendre au cultivateur le service de bien vendre ses produits.

La vente des produits agricoles n'est pas une chose aussi facile et simple que celle des produits de l'industrie et du commerce ordinaire. Dans le commerce, de même que dans l'industrie, le problème de la vente se présente d'une manière toute différente. Les produits sont manufacturés dans d'immenses usines, où tout se fait sous la direction immédiate de gens qui, au jour le jour, suivent chaque opération, la dirigent et l'orientent de manière à répondre aux demandes de ceux qui seront les acheteurs de l'article que l'on devra mettre sur le marché. Les produits agricoles, par contre, sont fabriqués dans une multitude de petites usines, les fermes, indépendantes les unes des autres et n'ayant pratiquement que très peu de contacts et de relations entre elles. L'uniformité dans la production est difficile, pour ne pas dire impossible, à moins que l'on ne puisse recourir à quelque moyen pour mettre de l'ensemble et de la coordination entre les milliers de producteurs disséminés par tout un pays.

Le gros manufacturier peut rencontrer ses acheteurs, discuter, étudier avec eux tous les problèmes que peuvent faire surgir la production, la mise en vente et la consommation de l'article qu'il orpduit. Il n'en va pas de même avec le cultivateur, dont la production est très limitée; celui-ci n'a pas le temps, pas plus que les moyens, de faire ces voyages qui lui permettraient de se rendre compte de ce qu'on attend de lui et de ses produits; les quantités qu'il peut offrir sont d'ailleurs si limitées, qu'il aurait très peu de chances de pouvoir traiter avec les acheteurs sur une base d'égalité. Le commerce moderne exige que le vendeur puisse disposer de fortes quantités, s'il veut traiter avec les acheteurs avec quelque chance de succès.

C'est cette situation que fit voir M. Pâquet. Au moyen d'exemples tirés d'expériences quotidiennes, et surtout par des constatations que l'on peut faire, chaque jour de l'année, sur les marchés de Montréal, il fit voir à ses auditeurs que ce problème n'est pas tant le résultat d'un parti pris de la part du commerce, qu'une nécessité qui découle de la nature même des transactions qui doivent se faire lorsque ce sont les grands marchés du monde qu'il faut affronter.

Isolés, les cultivateurs se trouvent donc à la merci des gros acheteurs. Dans l'impossibilité de dicter leurs prix, ils doivent accepter ce qu'on veut bien leur donner. Plus que cela, la concurrence qu'ils se font entre eux contribue encore à diminuer les prix que les acheteurs pourraient leur accorder. On sait à quels résultats on arrive lorsque les producteurs agricoles doivent se faire concurrence pour vendre leurs produits.

La vente en coopération, telle qu'elle est pratiquée à la Coopérative Fédérée de Québec, permet justement aux petits producteurs de bénéficier de tous les avantages qui sont attachés à la vente par grandes quantités; ils se mettent en plus à l'abri des conséquences désastreuses de la concurrence qu'ils auraient à se faire entre eux.

Afin de bien illuster ce rôle particulier de la Coopérative Fédérée, M. Pâquet se sert d'une foule d'exemples qu'il tire de l'expérience que lui donnent ses nombreuses responsabilités à la Fédérée et qui démontrent bien l'importance capitale qu'il y a à grouper les expéditions et les ventes, pour que nous puissions nous imposer aux acheteurs avec quelque peu de chances de traiter avec eux sur un pied d'égalité.

Il est donc essentiel, pour que les cultivateurs puissent vendre profitablement leurs produits, qu'ils les offrent sur nos grands marchés en quantités aussi grandes que possible. C'est justement ce rôle que la Coopérative a joué par le passé, et avec des succès que personne ne peut constester. Toutefois, pour que la Coopérative Fédérée donne le service qu'on en attend, il faut que les producteurs lui donnent l'assistance dont elle a besoin; le producteur est, en somme, celui dont dépend le succès du système coopératif.

C'est lui qui doit:

1° Donner à sa coopérative le volume d'affaires qui permettra à celle-ci de prendre l'influence dont elle a besoin pour transiger avec le commerce; il doit donc lui confier la vente de ses produits de préférence à toute autre organisation, et surtout de préférence à toute maison de commerce;

2° Faire en sorte que ses produits présentent les mêmes caractéristiques d'uniformité que ceux de ses confrères. A lui donc de suivre les directions qui peuvent lui être données par les officiers de la Coopérative, en ce qui concerne la fabrication, la préparation, l'emballage et l'expédition de ses produits.

3° Voir à ne pas expédier un produit dont la qualité pourrait laisser à désirer. Il doit s'efforcer de produire un article qui soit tel que le veut le commerce et non pas tel que lui-même croit qu'il devrait être.

M. Pâquet dit un mot de l'objection que peuvent faire valoir ceux qui expédient ailleurs qu'à la Coopérative Fédérée, sous le prétexte qu'elle ne paie pas plus cher que ceux qui lui font concurrence. Cette objection n'est pas solidement basée, et les cas sont très rares où l'on puisse démontrer que la Coopérative ait payé moins cher que les autres. En ceci, il est un point d'importance capitale, qu'il ne faut pas oublier. N'est-ce pas l'organisation systématisée de la Coopérative Fédérée qui a forcé, et force encore, le commerce à payer les produits de la ferme plus cher qu'il ne les payait avant que ne fut fondée cette organisation agricole? Où en serait le commerce agricole, si ce n'était de la Fédérée? Il suffit de jeter un coup d'œil sur ce qui se passe dans les localités où la Coopérative n'a pas encore accès, pour se rendre compte de la chose.

Et après avoir dit un mot de l'influence qu'a eue la Coopérative sur les marchés étrangers au point de vue de la vente des produits de Québec, M. Pâquet répète un conseil que l'honorable M. J.-Ed. Caron donne souvent, lorsqu'il traite de la question de la vente de nos produits laitiers. Les conditions actuelles de vente de nos produits laitiers sont telles, que nous ne devons pas compter outre mesure sur les marchés américains, et que c'est peut-être s'exposer à des déboires que de négliger de s'occuper de nos marchés européens pour satisfaire aux besoins présents d'un marché qui, du jour au lendemain, peut nous être rendu inaccessible par un mur tarifaire que l'on semble vouloir rendre de plus en plus élevé. "Ne fermons pas nos fromageries et nos beurreries; avec ces établissements, il nous sera toujours possible de tirer parti des marchés anglais, qui sont les débouchés les plus sûrs que nous ayons pour nos produits laitiers."

ERREUR A RECTIFIER

Une erreur s'est glissée, la semaine dernière, dans les prix que nous donnions, à la page du Marché de la Coopérative Fédérée de Québec, pour les veaux abattus et pour les porcs abattus.

Les prix pour les porcs abattus auraient dû être un sou de plus la livre, soit No 1, 17c; No 2, 16c; No 3, 15c, au lieu de No 1, 16c; No 2, 15c, et No 3, 14c.

Dans le cas des veaux abattus, les prix auraient dû se lire comme suit: choix, 18c; No 1, 16c; No 2, 15c; No 3, 14c, et No 4, 13c; au lieu de choix, 19c; No 1, 17c; No 2, 16c; No 3, 15c, et No 4, 14c.

Nous prions les expéditeurs intéressés de bien vouloir prendre note de la chose, et nous leur demandons de bien vouloir nous excuser de cette erreur bien involontaire.

Carte routière.—La carte routière de 1929, que vient de publier le Ministère de la Voirie, est une innovation qui sera certainement appréciée des automobilistes. Elle s'ouvrira en accordéon et le voyageur y pourra suivre sa route aussi facilement que dans un livre. Ce mode fait de cet objet indispensable au voyageur, un compagnon nullement encombrant.

La carte est en quatre couleurs: le fond est jaune, routes, noms de villes, etc., sont en noir; fleuves, rivières et lacs sont indiqués en bleu et tous les renseignements concernant les ressources naturelles et sportives sont indiqués en rouge. Elle est imprimée sur un seul côté.