

PAGE DE LA COOPÉRATIVE FÉDÉRÉE DE QUÉBEC

RECETTES UTILES

MACARONS.

Blanchir et broyer 1 livre d'amandes douces. Fouetter les blancs de 7 œufs. Ajouter 1 livre de sucre. Mélanger bien. Jeter par petites cuillerées sur papier beurré. Saupoudrer de sucre et faire cuire dans fourneau bien chaud.

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

CREPES.

1 tasse de farine, 1 cuillerée à thé de Poudre à Pâte Magique, 1 œuf, 1 tasse de lait. Une crêpe ne doit pas être épaisse, mais on pourrait ajouter un peu de farine. Faire cuire dans le beurre, la poêle bien chaude.

(OJAINES 1)

Sucre et sirop d'érable La volaille et nos marchés

Le rôle de la coopération dans la vente de ces produits

Il ne suffit pas de bien produire, pour retirer d'une industrie les profits qu'elle doit donner à ceux qui s'y livrent: il faut en plus bien vendre.

Malgré que les consommateurs paient des prix plutôt élevés pour notre sucre et notre sirop d'érable, il est reconnu que les producteurs n'en retirent qu'une très faible marge de bénéfice. Le gros du prix, payé par les consommateurs pour les produits de l'érable, est détourné de sa voie naturelle, pour être approprié par les trop nombreux intermédiaires dont nous nous sommes, par le passé, servis pour disposer de nos récoltes.

Alors que, sur les marchés américains, le sucre d'érable se vendait aussi cher que 20 et 25 sous la livre, les cultivateurs de chez nous n'en recevaient que 7, 8 ou 9 sous la livre. Et ce que le producteur recevait pour le sirop ne rapportait pas une moyenne plus favorable.

Mais depuis quelques années, les conditions ne sont plus les mêmes. Les acheteurs indépendants ont eu à affronter une situation nouvelle, qui leur était imposée par l'intervention de la Coopérative Fédérée de Québec. Cette organisation, ayant à cœur les intérêts des cultivateurs bien plus que ceux des intermédiaires, prit les moyens nécessaires pour diminuer les profits que se réservaient ces derniers et, par le fait même, augmenter les revenus de ceux dont elle devenait la protectrice.

Les profits des acheteurs furent réduits dans des proportions telles, qu'ils se décidèrent à livrer une lutte acharnée et sans merci à cette organisation, qui les privait d'un revenu aussi facile que rémunérateur. Tous les moyens étaient bons; les arguments les plus divers furent avancés, pour démontrer aux cultivateurs que la Coopérative et la coopération nuisaient beaucoup plus aux intérêts des cultivateurs qu'elles ne leur aidaient. On paya même des prix plus élevés que ceux que permettaient les marchés; on accepta de subir des pertes considérables, dans le vain espoir de déprécier, auprès des producteurs, le travail qui se faisait en leur faveur.

Mais tout fut inutile et, malgré que ces acheteurs trouvent encore, parmi la classe agricole, des gens disposés à leur fournir leur patronage et leurs produits, la grande majorité des producteurs ont compris l'importance du mouvement de coopération, dont la Coopérative Fédérée de Québec avait pris l'initiative en faveur des producteurs de sucre et de sirop d'érable. La Coopérative Fédérée vendait, l'an dernier, une très forte proportion de notre récolte, à des prix que l'on n'avait pas encore connus.

Les résultats ont été si encourageants que, cette année, il a fallu très peu de travail d'organisation pour continuer et maintenir le mouvement. Les cultivateurs se sont intéressés d'eux-mêmes à la question et sont des plus anxieux de voir leurs organisations coopératives continuer leurs opérations.

Mais il ne faut pas croire que les adversaires de la coopération se soient résignés à accepter comme définitive la situation qui leur est imposée. Ils ne renoncent pas aussi facilement que cela à un revenu dont ils avaient bénéficié pendant si longtemps.

En effet, la lutte se continue. Les producteurs de sucre et de sirop ont appris, avec surprise sans doute, que certains gros acheteurs de sucre et de sirop d'érable de l'Amérique du Nord, qui faisaient la pluie et le beau temps en ce qui concerne la vente de ces produits, avaient demandé au Gouvernement des États-Unis que l'on impose un embargo contre les produits de l'érable, qui seraient importés du Canada. On comprend les sentiments qui animent ces gens; se voyant privés d'un revenu considérable, ils ne veulent pas que la chose soit profitable à d'autres qu'à eux; aussi croient-ils ne pouvoir mieux faire que de chercher à nous priver de l'un de nos meilleurs marchés, en le rendant à peu près inaccessible, grâce à des droits d'entrée qui contribueraient à rendre prohibitive l'exportation de ces produits sur les marchés américains.

Cette manière d'agir démontre bien de quel œil certains acheteurs envisagent les intérêts des producteurs. Aussi devient-il de plus en plus urgent que les cultivateurs recourent, de plus en plus, à leurs propres organisations coopératives pour protéger leurs intérêts et leurs droits. Qu'avons-nous besoin d'intermédiaires qui ne veulent

La dépense de volailles, sur le marché de Montréal, n'est pas toujours régulière. Il est certaines époques de l'année où la demande est beaucoup plus forte qu'elle ne l'est en d'autres temps; les cultivateurs ont alors de meilleures chances d'obtenir des prix plus rémunérateurs. Il est donc important que les expéditeurs soient renseignés sur les dates où les conditions leur seront le plus favorables.

Parmi les causes qui jouent une influence marquée en faveur de la demande plus ou moins grande, qui se fait sentir pour la volaille sur le marché de Montréal, les fêtes juives entrent en toute première ligne de compte. Le retour de chacune d'elles est presque toujours une occasion de ventes et de demandes très considérables, de la part de la population juive, pour la volaille de bonne qualité.

La Coopérative Fédérée de Québec, afin de renseigner ses expéditeurs et ses membres sur les dates où la demande a des chances d'être plus forte, a fait préparer un calendrier spécial, dans lequel elle a inscrit chacune des fêtes juives qui seront célébrées au cours de l'année 1929. Ce calendrier est distribué à profusion parmi les cultivateurs, et nous sommes certains que cette société se fera un plaisir d'en envoyer une copie à chaque cultivateur qui voudra bien en faire la demande.

Une de ces fêtes sera justement célébrée la semaine prochaine. Il est donc tout probable que la demande pour la volaille vivante sera assez prononcée pendant les quelques jours qui vont suivre et, si nous en croyons les rapports qui ont été portés à notre connaissance, il se peut que les prix aient des chances d'accuser une légère amélioration dans leurs niveaux, pourtant assez favorables déjà.

Les cultivateurs, ayant encore des sujets qu'ils ne voudraient pas garder pour la reproduction ou pour la ponte, feraient bien de profiter de l'occasion pour les vendre à bons prix. Toutefois, nous mettons les expéditeurs en garde contre les envois de peu de qualité, car, en plus de n'être payés que des prix inférieurs, ces expéditions contribuent énormément à déprimer les prix qui autrement seraient offerts pour les bons sujets.

Il ne faut pas oublier que, lorsque l'on prépare un produit quelconque pour le marché, il faut, autant que possible, faire en sorte que la qualité ne laisse pas à désirer. Il n'y a rien d'aussi nuisible à la vente d'un bon produit que la présence d'un autre produit de qualité inférieure. Ceci est général et peut s'appliquer au cas des animaux, des légumes, des fruits, tout autant que dans celui de la volaille. Il est reconnu que, si les produits agricoles de bonne qualité se vendent bien et facilement, il n'en va pas de même pour les autres.

On se rappelle la répercussion que l'expédition de porcs plus ou moins bien préparés a eu sur les prix de cet animal, il y a quelques mois. Ce n'est là qu'un exemple entre mille, et qui malheureusement ne se répète que trop souvent.

Dans le cas présent, nous conseillons aux cultivateurs de profiter de la demande spéciale qu'il y aura la semaine prochaine pour la volaille vivante; il serait malheureux que l'on profite de l'occasion pour expédier des sujets de peu de qualité, car la chose pourrait avoir des conséquences déplorables, dont la moindre ne serait pas le danger qu'il y aurait de compromettre, pour assez longtemps, les conditions particulièrement favorables dont nous jouissons depuis quelque temps sur ce marché.

accorder aucune considération au profit légitime auquel ont droit ceux qui se livrent à nos industries agricoles?

Il devient de plus en plus vrai que le cultivateur qui fait de la coopération est bien celui qui est le plus homme d'affaires. D'ailleurs, l'exemple des gens de la finance, du commerce et de l'industrie, ne nous donne-t-il pas une magnifique démonstration de l'usage de ce que peut faire la coopération. Les trusts, les monopoles et les mergers ne sont rien moins que le résultat de la mise en pratique des principes de coopération. Pourquoi ne pas suivre l'exemple qui nous est donné par ces gens, dont les connaissances commerciales ne peuvent être mises en doute. Commercialiser notre agriculture, c'est établir la vente de nos produits suivant des principes qui nous permettront d'en retirer un profit équitable et rémunérateur, et la coopération est encore la meilleure méthode dont le cultivateur puisse se servir pour atteindre ce but.

NOTES

Le cinquième Congrès de l'Est, organisé par le Na cisse Savoie, a lieu pre se. Nous en donnons un "éro".

Condoléances.—Le nouveau gérant de la paroisse de St-Martin, do eur de perdre son pa

Le contrôle de la de a vache laitière. E il n lui suffit pas seule dre d'une lignée de po r reconnaître qu'u a q'un moyen certain ce que l'on pratique Belvédère.

Comment entaille plus longtemps; entai sucrée.

D'après l'expérie à ce sujet, nous en so la richesse et le rende deux à trois pieds du s

Vos poussins.— avec lui les beaux jou de vous occuper des p prenez vos précaution œufs à couvrir ou des ou à un éleveur reco pure.

Hommage au m cial de l'Horticulture, ture du Canada. Les sont évidemment fort Cette nomination est M. Lavoie; c'est aussi la province de Québec

Le Conseil d'Ho intérêts horticoles du taine de sociétés et au que la présidence éc d'autant plus signific langue anglaise et ap La valeur des nôtres e le domaine des scienc tes.

Les problèmes de le nouveau président le démontrait récem ture québécoise, pr foule de députés,—co jour mettre le texte

Le contr

Le succès des campag entreprises les années p Etats-Unis que dans la tario, en plus d'offrir une efficacité prouve clairem pération de tous les prod est un facteur indispens Cependant, dans certaine province, à voir le nom teurs qui négligent de cette pratique, on croir périté ou la ruine de la d'Inde leur importe peu

Les indiens, qui neson re les apôtres de la cul nous offrent, au sujet de l pyrale, un exemple qui r fait à notre louange. Cattarangus, N.-Y., i ministère d'Agriculture à prendre part à la camp sion de la pyrale, non seu cette coopération, mais