LE CHEZ-NOUS du MARAICHER

Passé, présent et futur de la culture et de l'industrie maraîchère.

Hier.

Jadis, à l'époque où le transport des produits qui nous venaient du dehors ne se faisait que par voies fluviales ou maritimes, le consommateur devait forcément se contenter de la production locale. Le producteur n'avait alors à redouter que l'affaissement des prix par l'encombrement du marché. A cause de l'extrême lenteur et du peu d'acommodation des services de transport, le consommateur pouvait difficilement faire venir, des autres provinces et de l'étranger, les primeurs qu'il ne pouvait trouver ici.

Autant la quiétude de l'un était peu troublée par les éventualités de la concurrence, autant les exigences de l'autre étaient peu développées et faciles à satisfaire.

En moins d'un siècle, les découvertes et applications scientifiques ont tellement révolutionné les modes de transport, de conservation et de distribution des produits, que les fruits et légumes les plus périssables peuvent aujourd'hui nous être quotidiennement expédiés des centres de production les plus reculés du continent américain et nous parvenir rapidement, en excellent état.

La multiplicité, la rapidité et le perfectionnement des voies de transport devaient avoir pour effet de créer ou d'intensifier la concurrence, en assurant une meilleure distribution des produits, et de forcer ainsi le producteur à modifier considérablement son système d'exploitation et de vente. La spécialisation devenait alors, pour lui, une nécessité.

Or, pendant que nos voisins, des Etats-Unis et des autres provinces, s'adaptaient aux conditions nouvelles, en concentrant leurs cultures aux endroits les plus propices à chacune d'elles, de façon à créer des centres de production uniforme répondant aux désiderata du commerce et de l'industrie, ici l'on continuait, comme par le passé, à pratiquer, souventes fois en sol impropre, un éparpillement de cultures et à cultiver une diversité de variétés tout-à-fait incompatibles avec les exigences du marché; pendant qu'ils se groupaient en associations puissantes, pour réduire au minimum leur coût de revient, pour uniformiser leur production, par l'achat, la classification, l'emballage et la vente en commun, chez nous les producteurs de fruits et légumes continuaient de produire et de vendre isolément, sans égard à leur prix de revient, des fruits et des légumes dont la disparité de variétés, de classification et d'emballage contreignait le consommateur à leur préférer la production étrangère; pendant qu'ils industrialisaient leurs cultures, en établissant des fabriques de conserves destinées à expédier sur le marché leur surplus de production, à des prix rémunérateurs, ici nos entrepôts regorgeaient de produits manufacturés étrangers, alors que nous subissions, aux années de récoltes normales, un encombrement du marché et des affaissements de prix déprimants; enfin, pendant que la coopération des producteurs étrangers leur permettait de s'accaparer de nos marchés et de devenir les principaux pourvoyeurs de notre commerce en gros, ici un individualisme persistant nous incitait à garder nos méthodes routinières de production et de vente, paralysait le développement de la coopération et nous astreignait à ne pouvoir vendre nos produits que sur les places de marché, dans des conditions aussi humiliantes que désavantageuses.

Aujourd'hui.

Pieds et poings liés par les chaînons que notre imprévoyance ou inconscience nous a forgés, nous nous débattons aujourd'hui contre la concurrence qui nous étreint, conjurant les pouvoirs publics de s'empresser de nous dégager, mais persistant toujours à ne rien modifier de notre système, tout comme si les mêmes causes ne devaient pas produire les mêmes effets.

Au lieu de chercher au dedans de nous-mêmes la cause de notre assujétissement; au lieu de chercher dans la coopération la force qui nous permettrait de rompre les chaînes de l'individualisme et de la routine; au lieu de chercher dans la concentration et l'industrialisation des cultures, dans la réduction de leur coût de revient, dans la classification, l'emballage et la vente en commun des récoltes, les armes par excellence pour lutter efficacement contre la concurrence et reprendre nos marchés l'on attribue la mévente des produits à l'exiguité des halles et à l'insuffisance de protection tarifaire. Et tandis que l'on cherche dans l'agrandissement des marchés urbains, un élixir, et, dans l'augmentation du tarif, une panacée, la production maraîchère des provinces sœurs nous envahit annuellement par milliers de wagons, devient la favorite du consommateur et se substitue à la nôtre. Se peut-il trouver de preuve plus évidente que les remèdes dont nous attendons le salut ne sont que des palliatifs?

Que sont, en effet, les quelques 500,000 charges de produits charroyées annuellement sur les marchés de la Métropole, par les producteurs de la banlieue, en comparaison des quantités que le commerce en gros de Montréal reçoit chaque année des autres provinces! Et ce qui plus est, c'est que pendant que les halles ou marchés de cette ville souffrent d'encombrement et que le producteur doit alors y vendre à perte ses fruits et légumes, ces mêmes produits sont vendus à prix élevés dans d'autres de nos centres importants de consommation qui s'en approvisionnent soit dans Ontario, en Colombie Anglaise ou dans les Provinces Maritimes.

Certes, les halles ou places de marché jouent un rôle de première importance dans l'écoulement de la production agricole et il y va de l'intérêt des villes de les situer, de les aménager et de les améliorer de façon à y attirer et accommoder le plus possible producteurs et consommateurs; mais il ne faudrait pas prendre la partie pour le tout et s'illusionner au point de croire qu'elles constituent le seul, le plus important et le plus rémunérateur des débouchés que nous ayons dans la province. C'est pourtant ce que l'on semble croire puisque l'on ne prend pas du tout les moyens de s'emparer et de garder pour nous le commerce en gros des produits qu'on laisse aux mains des étrangers qui en profitent à notre détriment.

Dans de telles conditions, que pouvons-nous attendre d'une augmentation de tarif? Sans doute, il est certaines productions, particulièrement celles qui nous viennent de l'étranger pour être manufacturées ici, qui ne pourront se développer et s'industrialiser qu'à la condition d'être mieux protégées qu'elles ne le sont.

Mais pouvons-nous logiquement espérer qu'une augmentation même considérable et prohibitive des droits douaniers nous mettrait à l'abri de la concurrence dont nous nous plaignons si amèrement, quand on sait que nos plus forts concurrents ne sont pas tant, en réalité, nos voisins des Etats-Unis que ceux du Canada.

Et d'ailleurs, à supposer même que nous subissions davantage la concurrence américaine que celle canadienne, comment pourrions-nous, en toute justice, demander à un gouvernement d'augmenter, par des droits plus élevés, le coût de la vie du consommateur, lorsque nous ne voulons pas nous-mêmes prendre les moyens de réduire notre coût de revient et suivre en cela l'exemple de nos plus forts concurrents?

Demain.

Demain sera ce que nous l'aurons fait aujourd'hui, comme aujourd'hui est ce que l'a fait hier. En d'autres termes, le remède doit sortir du mal lui-même. Puisque les distances ne comptent plus, puisque notre consommateur peut facilement faire venir du dehors et particulièrement des autres provinces l'article de choix qu'il ne peut se procurer ici, puisqu'il existe en dehors du commerce en détail fait sur les marchés urbains un commerce en gros qui absorbe annuellement des quantités de produits beaucoup plus considérables que le précédent, puisqu'enfin nos concurrents ont abandonné des méthodes désuètes de production et de commerce pour s'organiser de façon à répondre davantage aux exigences commerciales et industrielles, il ne nous reste plus qu'une chose à faire si nous ne voulons pas nous condamner indéfiniment à tenter de remplir un tonneau de Danaïdes: c'est de faire comme eux. La coopération, oui, la coopération seule nous sortira de l'impasse où nous sommes, nous permettra de reprendre nos marchés et de rendre à nos concurrents la réciproque. A venir jusqu'ici c'est elle qui a sauvé notre industrie laitière et l'a rendue prospère; c'est elle également qui, dans bien d'autres domaines, quoique sur une moindre échelle, a rendu fermes et rémunératrices plusieurs de nos petites industries agricoles locales et c'est encore elle qui nous permettra en peu de temps de nous emparer du commerce en gros des fruits et des légumes, d'en assurer une meilleure distribution dans tous les centres de consommation de la province et de rémunérer comme il le convient le dur labeur du maraîcher.

Il existe déjà dans la province une coopérative qui a pour nom "Coopérative Fédérée de Québec" et qui est la seule qui puisse présentement, à cause de l'organisation et des ramifications qu'elle possède dans nos principaux centres de consommation, entreprendre d'établir solidement notre commerce de fruits et de légumes.

Si l'on croit pouvoir faire mieux en en fondant une nouvelle et en souscrivant le capital nécessaire à cet effet, rien ne s'y oppose. D'une façon ou d'une autre, cependant, agissons ou plutôt apprenons à réfléchir; car dès lors que l'on sera bien convaincus de l'urgence d'un changement radical dans notre système d'exploitation et de vente, l'on aura tôt fait de décider du reste.

J.-H. Lavoie,
Chef du Service de l'Horticulture.

RAPPORT TÉLÉGRAPHIQUE OFFICIEL SUR LE MARCHÉ DE MONTRÉAL

RAPPORT 12 AOUT 1926

Commerce actif:

Tomates de Québec, caisse (environ 35 lbs)			$2.25 à	$2.75
Framboises de Québec, la chopine			.10 à	.12
Pommes de terre, nouvelles, le quintal			$2.25 à	$2.75
Framboises d'Ontario, la chopine			.09 à	.11
" "	la pinte		.18 à	.20
Cerises, rouges "	onze		.60 à	.70
" " "	six		.35 à	.45
Piments, verts "	onze			.50
Tomates, "	onze		$1.00 $	$1.25
Prunes, "	six			.40
Pommes, Transparente et Astrachan, onze.				.40
Prunes importées, variété diverses, cageot de 4 paniers			$1.75 à	$2.25
Cantaloups, plats			$1.75 à	$2.00
Pommes, Red Williams, panier d'un boisseau, No 1			$1.50 à	$2.25
" Duchesse, " " " " 1			$1.50 à	$2.25
" Transparente, " " " " 1			$1.50 à	$2.00
Melons d'eau, l'unité			.40 à	.80
Oignons, Spanish Fancy, la caisse				$3.50
" " "	la demi-caisse		$1.75 à	$2.00

Nombre de wagons arrivés du 4 août au 10 août inclusivement:

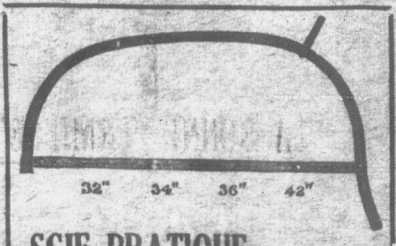
D'Ontario:

1 de tomates, 28 de fruits et légumes mélangés, 1 de framboises, 2 de cerises.

Importés:

22 d'oranges, 48 de bananes, 24 de fruits mélangés, 28 de poires, 20 de pommes, 15 de raisins, 14 de pêches, 21 de melons, 4 de tomates, 1 de légumes mélangés, 1 de melons honeydew, 3 de cantaloups, 2 de prunes, 1 de pamplemousses, 2 de citrons.

J.-H. L



SCIE PRATIQUE ET BON MARCHE

Nos montants de scies en fer et en acier sont des plus populaires, parce qu'ils s'ajustent bien, durent longtemps, ce qui les rend meilleur marché que toute autre.

Si votre marchand n'en garde pas écrivez-nous directement.

La Manufacture de Scies de Lévis
LEVIS, - - QUEBEC.

"Soyez sur vos gardes, ces jours-ci, quand vous serez dans le bois, N'allumez pas de feu de forêt."