

**Assemblée de la Coopérative**

(Suite de la page 106)

producteurs et les avons mis au courant de nos démarches et des prix que nous pourrions leur payer, de 4 à 6 sous de plus que ce qu'ils recevaient antérieurement. En bien! que pensez-vous qu'ils aient fait? Nous encourage en nous consignants leurs produits? Pas le moins du monde...! On nous a forcés, pour remplir nos contrats, à acheter le sucre en concurrençant avec ces mêmes acheteurs qui, jusqu'à cette année, leur avaient payé ces prix ridicules que nous avions réussi à faire monter à un niveau convenable. Pour avoir du sucre, nous avons dû acheter tout comme un marchand ordinaire; et nous y étions obligés, à cause de ces contrats que nous avions signés dans le seul intérêt de ces producteurs. Est-ce là ce que l'on peut appeler faire de la coopération? Comment voulez-vous, Messieurs, que nous fassions de la coopération, si nous ne sommes pas appuyés par ceux-là même qui bénéficient de nos démarches et de notre organisation? Il est vrai que l'on peut nous servir un argument, très acceptable en apparence: les acheteurs offriraient les mêmes prix que nous... Bel argument dans la bouche d'un coopérateur, qu'une peut pas ignorer que, si ce n'eût été de la Coopérative, si ce n'eût été du désir que l'on avait de faire tort à celle-ci, jamais on n'aurait payé ces prix.

Voilà des faits, et ils sont d'occurrence beaucoup plus fréquent qu'on ne le pense. Je me permets de vous citer, en terminant, les paroles d'un homme, un commerçant d'animaux, qui nous expliquait à sa manière pourquoi l'achat des animaux sans classification pouvait être populaire parmi les commerçants, et pourquoi les cultivateurs sont souvent portés à croire qu'ils reçoivent, pour leurs produits, des prix qu'ils ne pourraient pas obtenir à la Coopérative:

"Je connais la bonne marchandise, dit-il, et, autant que possible, je n'achète jamais du mauvais stock. Lorsque je suis forcé de le faire, c'est à dire lorsque j'arrive chez un cultivateur qui a les deux qualités et qui veut vendre le tout, je lui fais alors un prix moyen pour tout son stock. Par le fait même, je paye le mauvais stock plus cher qu'il vaut en réalité et le bon moins cher que le prix du marché. Pour moi, dit-il, il n'y a pas d'argent à faire en achetant un mauvais stock, et c'est tout le contraire pour la marchandise de bonne qualité. Il arrive quelquefois que certains cultivateurs me mentionnent les prix payés par la Coopérative Fédérée de Québec, et lorsque mes

offres ne sont pas aussi élevées que les prix de la Coopérative, les cultivateurs me disent alors qu'ils vont essayer la Coopérative. C'est là, dit-il, surtout dans le cas d'un cultivateur qui n'a pas de bonne marchandise, que la Coopérative reçoit des plaintes, car je sais fort bien que ce cultivateur, qui croit avoir de la bonne marchandise, n'obtient pas à la Coopérative même le prix que les commerçants lui offrent, mais qui n'est pas, cependant, le prix du marché. On se rattrape, dit-il, sur les bons sujets. Pour ma part, je vous avoue franchement que je ne le fais pas dans le but de nuire à la Coopérative, et s'il y avait possibilité d'acheter seulement le bon stock, je le ferais volontiers."

Ces mots sont fort explicites et disent bien quels sont ceux qui ont intérêt à vendre leurs produits sans tenir compte de la classification. Que les producteurs de bons animaux et de bons produits y pensent donc à deux fois lorsqu'ils se demandent à qui ils doivent vendre.

J'ai été plus long que je n'en avais l'intention, mais je croyais devoir faire ce quelques remarques malgré leur ton si peu gai. Si nous croyons que notre ciel agricole n'est pas en tout prêt à la pratique de la coopération, nous sommes convaincus que des progrès considérables ont été faits. Nous ne voulons de meilleure preuve de cette conviction, que cette campagne que nous sommes à la veille de lancer pour la vente des animaux vivants. Je vous en ai dit un mot lorsqu'il a été question du département des animaux vivants. Ce système de vente, que nous croyons pratique et qui a déjà donné de résultats chez nous même, dans quelques comtés du bas, nous avons l'intention de l'étendre peu à peu à tous les produits que nous manipulons. Mais pour en assurer le succès, il nous faut compter sur la coopération pleine et entière de tous les cultivateurs de la province; celle de nos Ministères de l'Agriculture d'Ottawa et de Québec nous est assurée. Nous sommes certains de rencontrer une opposition acharnée de la part de bien des intérêts, et particulièrement de la part des maisons de salaison et des commerçants d'animaux, qui se verront ainsi frustrés d'une très précieuse source de revenus. Nous tenons à vous mettre en garde contre la concurrence qui nous sera faite de ce côté, et nous osons croire que, malgré les difficultés sans nombre que nous aurons à envisager, il y aura moyen de faire un succès de la chose. Jamais les cultivateurs de notre province n'auront eu si belle occasion de faire valoir leur esprit de coopération; à eux donc à dire le dernier mot! que les cultivateurs de chez nous sachent profiter des opportunités qui sont mises à leur portée!

**Comment elle s'est débarrassée de son Rhumatisme**

Connaissant par une terrible expérience les souffrances causées par le rhumatisme, Mme J.-E. Hurst, qui demeure à 204 Avenue Davis, 105-G Bloomington, Ill.; est si reconnaissante de s'être guérie elle-même que par pure gratitude elle désire dire aux autres rhumatisants comment se débarrasser de leur torture par un simple traitement à la maison.

Mme Hurst n'a rien à vendre. Découpez simplement cet avis, adressez-le lui avec votre nom et votre adresse, et elle sera trop heureuse de vous envoyer gratuitement ce renseignement. Ecrivez-lui tout de suite, avant de l'oublier.

**SIROP ESKIMO**  
POUR TOUX ET RHUMES

Composé de Nard Indien, d'Écorces de Sassafras, de Pin blanc, de Cèrises, de Menthol et de Racines Naturelles.

Les Esquimaux et les Sauvages se servaient de ces écorces et racines pour se faire des tisanes que nous préparons sous forme de Sirop.

Exigez le **SIROP ESKIMO**  
Vendu par tous les pharmaciens et marchands 35 sous la bouteille.

ESKIMO OINTMENT Co., Mansonville, Qué.

**LE PONTIAC**

Meilleur que jamais sera le Pontiac-Six qui sera exposé pour la première fois au Canada aux expositions d'automobiles de Toronto et Montréal. Les détails sur ce char manquent, mais on en parle déjà comme le Gros-Six Pontiac. Les directeurs promettent qu'il sera à la hauteur de tout ce que l'on en dit, leur intention étant de donner aux acheteurs un Six à bon marché qui possèdera tous les avantages de puissance, rapidité et luxe dont seuls jouissaient jusqu'ici les propriétaires de chars d'un prix très élevé.

On attache un intérêt particulier à l'annonce de ce nouveau char par suite du fait que le Pontiac, à compter du jour de son introduction il y a trois ans, a brisé les records de vente de tout nouveau char, et au plus fort de la saison de vente l'an dernier a dépassé les ventes de toutes les autres marques de Six au Canada. C'est ce fort volume de ventes qui a permis aux manufacturiers du Pontiac d'incorporer dans ce nouveau char plusieurs nouvelles caractéristiques qui ne manqueront pas d'être fort prisées du public.

Au égard de ce fait, les acheteurs en perspective guettent avec intérêt l'apparition du nouveau Pontiac. Annoncé comme plus spacieux, plus élégant, plus puissant et plus luxueux, le nouveau char créé par la division sans cesse grandissante du Pontiac de la General Motors of Canada a donné naissance à bien des rumeurs et suppositions.

L'outilage nécessaire, à Oshawa et à Regina, à la confection de ce nouveau char, a coûté des milliers de piastres. La production bat déjà son plein, et aussitôt après l'exposition de Toronto du 12 au 19, ce char sera mis en exhibition dans les différentes salles de vente par tout le pays.

**Des Millions de Poussins SAUVES chaque année avec les éleveuses Buckeye**



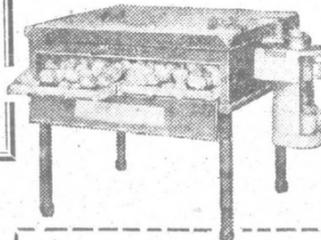
Pensez-y! La Buckeye est la pionnière des Éleveuses. Elle sauve des millions de Poussins chaque année. Et cela, depuis quatorze ans. Elle sauve des poussins à un demi-million d'éleveurs. Et elle vous sauvera aussi des poussins. Voici quelques-unes des raisons pourquoi:

**De la chaleur en quantité par les nuits froides**

Le brûleur à charbon des Éleveuses Buckeye fournit de la chaleur en abondance. Le poêle est plus grand. Il contient plus de charbon. Il brûle charbon dur ou mou. Il possède une plus grande grille. Il ne laisse pas le feu s'amortir ou s'éteindre. Les poussins sont chaudement et confortablement par les nuits les plus froides. Et la Buckeye est pourvue d'un double contrôle thermostatique, qui assure un feu continu. Le feu ne s'éteint jamais. La chaleur ne dépasse pas le degré nécessaire. Les poussins n'ont ni trop chaud ni trop froid. Mais ce ne sont là que quelques-unes des caractéristiques exclusives de la Buckeye, qui rendent facile, sûr et plus profitable l'élevage des poussins. Adressez-nous le Coupon pour avoir tous les faits.

**Nouveaux Prix Plus Bas des Incubateurs Buckeye**

Et maintenant, avec des réductions énergiques de prix, tout éleveur de volailles, peut avoir un véritable incubateur Buckeye. Et avec ces bas prix, Buckeye offre d'importantes améliorations qui ne se trouvent sur aucun autre incubateur. Il est pourvu du fameux système de chauffage à eau chaude qui maintient une température uniforme dans la chambre aux œufs. Il possède le thermostat Buckeye tout métal, patenté, qui assure positivement la température voulue dans l'incubateur; il a les nouveaux plateaux automatiques pour retourner les œufs, maintenant fournis gratuitement. Ces améliorations, et d'autres caractéristiques, sont d'importance primordiale. Elles assurent plus nombreuse éclosion et des poussins plus robustes avec moins de travail et de tracas. Mais procurez-vous tous les faits. Apprenez pourquoi Buckeye est le choix de plus d'un demi-million d'éleveurs de volailles.



**Adressez le Coupon**

Demandez notre catalogue gratis. Il vous met au courant de la grande capacité des Éleveuses Buckeye "Rite-Heat" avec brûleur à l'huile, à l'électricité et à Flamme Bleue. Il signale les améliorations importantes apportées à l'équipement des Buckeye—meilleures éleveuses et meilleurs incubateurs aux plus bas prix jamais offerts. Envoyez le Coupon aujourd'hui.

**Distributeurs Canadiens:**

- La J. H. Ashdown Hardware Company, Winnipeg, Calgary, Edmonton et Saskatoon.
- Wood, Alexander and James Company, Limited Hamilton.
- La A. I. Johnson and Company, Limited, Vancouver, C. B.
- Hector L. Dery, Montréal.

**ADRESSEZ-LE MAINTENANT**

The Buckeye Incubator Co., 3277 Euclid Ave., Springfield O., U.S.A.

Envoyez-moi votre nouveau catalogue donnant tous les faits au sujet des Incubateurs et Éleveuses Buckeye.

Nom .....

Adresse .....

B. de P .....

**Hudson's Bay Company**

INCORPORÉE LE 2 MAI 1670

**Les plus vieux négociants connus en FOURRURES VERTES**

En raison de notre situation exceptionnellement avantageuse dans le COMMERCE DE FOURRURE mondial, nous sommes capables, en tout temps, de payer les plus hauts prix du marché possibles. Si les prix ne sont pas satisfaisants, nous retournerons les peaux à nos frais. Adressez les envois à HUDSON'S BAY COMPANY, 100 rue MCGILL, MONTRÉAL

**SIMONDS**  
Scies à Dents Rapportées

Assurent un débitage rapide.

Dimensions invariables.

Durent des années.

Faites d'acier spécial, durci aux creusets dans nos propres aciéries.

Économiques pour propriétaires de scieries portatives.

ÉTRÊMEMENT satisfaisantes pour sciage à cœur d'année.

Économiques pour propriétaires de scieries portatives.

SIMONDS CANADA SAW CO. LTD. MONTRÉAL, VINCENNES, ST. LOUIS, ILL., TORONTO