

3 SEPTEMBRE 1926

NCIALE

1900.

\$ 5,000,000.00
\$ 4,500,000.00
\$ 45,219,000.00

département d'Épargne sont
renouvellement les placements
lors de sa fondation, cette

assura.

Québec.

Nouveau-Brunswick et de l'He

ord,

par mois

par mois

ent pas en

E L L E

ADMINISTRATION ET PUBLICITE
Abonnement payable d'avance.

Canada—Exempté cité de
Québec..... 1.00
Cité de Québec et pays
étrangers..... 1.50
Pour les Sociétaires de la
Coopérative Fédérée de
Québec et de la Société
des Jardiniers-Maraîchers 75c.

Tarif des annonces 12c. la ligne
Annonces classées 25 mots, 80
sous par insertion, plus un sou
par mot additionnel au-dessus
de 25 mots, minimum, 50 sous.

Pour abonnement et annonces
écrire au "Bulletin de la
Ferme", Limitée, 111 Côte de
la Montagne, (Édifice Morin),
Québec, Case postale 129—
Tél. 2-4297.

LE BULLETIN DE LA FERME

REVUE TECHNIQUE HEBDOMADAIRE

Consacrée au Service des Cultivateurs de Progrès



ORGANE OFFICIEL DE LA COOPÉRATIVE FÉDÉRÉE DE QUÉBEC
et de la Société des Jardiniers-Maraîchers de la Province de Québec

RÉDACTION ET COLLABORATION

Cette revue est consacrée aux
intérêts de la ferme et du foyer
rural.

Elle est rédigée par un comi-
té de techniciens et de prati-
ciens agricoles assistés de colla-
borateurs occasionnels et de
correspondants de diverses in-
stitutions agricoles. Toute col-
laboration est sujette au con-
trôle du directeur.

La correspondance concernant
la rédaction doit s'adresser au
Directeur du "Bulletin de la
Ferme", Case postale 325,
Montréal.

Volume XIV

LE 23 SEPTEMBRE 1926

Numéro 36

Page de la Coopérative Fédérée de Québec.

EMPRUNTS

PAR

La Coopérative Fédérée de Québec

En vertu des pouvoirs que la loi lui confère, la Coopérative Fédérée de Québec s'est mise en mesure d'emprunter de ses membres et du public l'argent dont elle a besoin pour la gestion de ses affaires.

Elle est prête à faire des contrats d'emprunt pour des montants et des périodes à être fixés par le prêteur.

Elle paiera l'intérêt à date fixe le 15 juin et le 15 décembre, au taux de 6% l'an sur les prêts pour un an ou plus et au taux de 5% par an sur les prêts faits pour moins qu'un an.

Sélection des poules

Une poule qui ne pond pas, à ce temps-ci de l'année, est une pensionnaire qui mange le profit des pondeuses. C'est un être parasite au milieu d'un troupeau de volailles, et si l'aviculteur ne veut pas perdre le revenu qu'elle a donné pendant qu'elle pondait, il doit s'empêcher de la vendre dès qu'il s'aperçoit qu'elle est devenue inutile.

Mais, dira-t-on, il n'est pas toujours facile, surtout dans un gros troupeau de volailles, de reconnaître les poules qui refusent de pondre.

C'est vrai. Et c'est pour cette raison que la Coopérative Fédérée, comprenant l'importance de combler cette lacune dans l'aviculture, afin d'aider les cultivateurs à augmenter leurs revenus, s'est occupée de cette question. Les résultats qu'elle vient d'obtenir seront inscrits en signe de piastres par un grand nombre de cultivateurs de la province de Québec.

En effet, à la demande de la Coopérative Fédérée de Québec, M. Abel Raymond, propagandiste avicole du gouvernement fédéral dans la province de Québec, a décidé récemment de mettre son assistant, M. Irénée Gervais, à la disposition de notre société pour s'occuper de la sélection des poules.

Déjà M. Gervais a commencé à visiter les membres des coopératives affiliées, pour leur aider à mettre de côté les poules qui ne pondent pas, afin que ces dernières puissent se vendre à un prix avantageux, en étant mises sur le marché le plus tôt possible.

C'est un service qui vient s'ajouter à ceux que la Coopérative rendait déjà à la classe agricole de notre Province.

R. M.

La vente des animaux en coopération

Avec la fin des récoltes, et les expositions agricoles, le mois de septembre amène généralement une armée innombrable de jeunes animaux, nés le printemps, et déjà mûrs pour la boucherie. Dans notre Province, c'est particulièrement le cas des agneaux et jeunes porcs; cependant, on aurait tort de croire que ces derniers sont tous prêts à tomber dans l'assiette du consommateur, et que l'éleveur peut en obtenir des prix très rémunérateurs en les vendant à n'importe qui.

Ceci nous met en face de deux questions d'une importance primordiale pour la plupart de nos lecteurs.

Quand les agneaux et les porcs sont-ils convenablement préparés et de quelle façon doit-on en disposer pour que l'élevage rapporte les plus gros revenus possibles?

QUAND VENDRE

Il est évident que pour réaliser un profit maximum, les porcs et les agneaux doivent être mis sur le marché dans un état tel qu'ils puissent satisfaire aux exigences des consommateurs, au moment où toute

dépense additionnelle diminuerait et la proportion du bénéfice en rapport avec la mise de capital, parce que le taux de l'augmentation de valeur serait inférieur à celui des déboursés.

Au cours des remarques qu'il faisait récemment sur la vente des animaux, M. Arthur Meunier, gérant du service des animaux, à la Coopérative Fédérée, conseillait aux cultivateurs et éleveurs de vendre leurs agneaux quand ils pèsent entre 70 et 85 livres, et les porcs, entre 160 et 120 livres.

S'il est vrai qu'il n'est plus avantageux d'essayer d'engraisser ces animaux quand ils ont atteint une certaine pesanteur, il faut bien se garder de croire qu'il est impossible de se tromper dans le sens contraire, car il arrive parfois que des cultivateurs vendent des animaux très légers auxquels ils auraient pu faire gagner plusieurs livres à très peu de frais.

Les bons éleveurs visent généralement à obtenir un prix de vente donnant un profit de cinquante pour-cent de l'argent investi.

Sans doute, le poids le plus avantageux est un facteur essentiel pour atteindre ce but; mais ce n'est pas tout, il faut aussi voir de quelle manière disposer des animaux pour en obtenir le meilleur rendement possible. C'est ce dernier rôle que joue la vente en coopération, en plaçant les animaux sur les marchés les plus avantageux et retournant aux producteurs le plein montant du prix, moins une très faible commission, au lieu de laisser accrocher des sommes énormes de profits à des intermédiaires parasites qui n'ont aucun intérêt à protéger la classe agricole.

Les avantages de la vente des animaux en coopération ont été démontrés à l'évidence depuis plus d'un demi-siècle aux États-Unis et au Canada.

LA VENTE EN COOPERATION

Aux États-Unis.—Chez nos voisins de la république Américaine, les premières tentatives de coopération des producteurs, dans le but d'obtenir de meilleurs prix pour leurs animaux, remontent à 1873, alors que les cultivateurs de l'état de l'Illinois décidèrent de ne pas vendre de porcs avant que le prix ait monté à \$5.00 le quintal (ou 112 livres). D'après Herman Steca, la première organisation véritable de vente d'animaux vivants, en coopération, fut fondée à St-Louis-Est, en 1874.

Le mouvement coopératif, une fois déclenché, s'est continué à travers les centres d'élevage et aux environs des principaux marchés à bestiaux, parce que les éleveurs sentaient le besoin de se protéger contre les abus des intermédiaires, vendeurs à commission ou commerçants.

Malgré l'opposition constante de puissantes coalitions intéressées à ce que les cultivateurs ne suivent pas de trop près la vente de leurs animaux, la coopération a fini par s'implanter d'une façon durable et elle a pris de telles proportions, que son influence est arrivée à mettre un frein à la spéculation et contribue largement à stabiliser les prix à leur niveau le plus élevé.

Au Canada.—La vente des animaux en coopération, au Canada, est née dans les provinces de l'Ouest. C'est à Calgary, Alberta, qu'elle a fait sa première apparition, en 1914, alors que l'Alberta Co-operative Elevator Company, une organisation créée pour vendre du grain, inaugura un service de vente des animaux. Quelques mois plus tard, la même société ouvrit une succursale à Edmonton. L'exemple fut suivi, en 1916, à St-Boniface, Manitoba, par la Grain Growers Company; en 1918, dans notre province, par la Coopérative Centrale de Québec, à Montréal. L'année suivante, les Fermiers-Unis d'Ontario entreprennent la vente des animaux sur le marché de Toronto; puis en 1920, ce sont les United Grain Growers Ltd. qui ouvrent des bureaux de ventes du bétail à Moose Jaw et Prince-Albert, Saskatchewan.

"Tous les principaux marchés à bestiaux de l'Ouest canadien sont maintenant alimentés par des agences de vente appartenant à des organisations de cultivateurs", déclarait M. J. McMillan, au mois de décembre 1921, à une réunion de la Western Canada Livestock Union, à Régina, Saskatchewan.

Un fait remarquable c'est qu'il n'existe pas au Canada d'organisations créées pour s'occuper exclusivement de la vente d'animaux comme aux États-Unis. Partout ce sont des coopératives fondées pour vendre d'autres produits de la ferme qui ont entrepris la vente des animaux pour répondre aux besoins de la classe agricole.

(Suite à la page 657)