

## A propos du réseau d'état Un mot sur les dépenses

(Suite de la page 171)

mise de fonds dans la première entreprise. Mais le Canadien National doit porter le fardeau non seulement de ses propres fautes, mais aussi les péchés de ses prédécesseurs, les compagnies privées.

"Quelques personnes ont déclaré qu'elles vendraient volontiers le Canadien National pour \$1.00, croyant sans doute qu'en acceptant cet arrangement le pays ferait une bonne affaire. Rien de plus éloigné de la vérité. J'ai fait remarquer qu'en dehors de la période aiguë de la crise, le Canadien National a toujours produit un revenu sur le capital investi. Le réseau peut être vendu pour \$1.00 et avec lui disparaîtrait le revenu net, mais cette vente ne dégagerait pas le peuple canadien qui a garanti les obligations détenues par le public. Il arriverait seulement que le peuple canadien continuerait à payer l'intérêt garanti sans avoir le bénéfice des sommes nettes gagnées par le réseau, sommes qui peuvent s'élever — comme cela s'est déjà produit — à \$45,000,000, c'est-à-dire assez pour payer tous les intérêts sur les obligations du temps.

"Certains critiques du Canadien National et de la nationalisation aiment comparer dédaigneusement le quotient d'exploitation du Canadien National avec celui d'autres grands réseaux. Avant de tirer une conclusion de ce rapprochement il faudrait tenir compte des facteurs et des conditions en jeu. Quand cette condition est acceptée on se rend bientôt compte que la différence dans le quotient d'exploitation relève du caractère des propriétés comparées plutôt que du degré d'efficacité de chacune. Les hauts fonctionnaires et les employés du Canadien National peuvent subir la comparaison avec les meilleurs".

Répondant à l'accusation souvent dirigée contre le Canadien National qui ne paie pas de taxes, par comparaison avec des industries privées, M. Fairweather dit que le compte de taxes annuel du Canadien National s'élève actuellement à \$5,200,000 contre \$4,100,000, celui du Pacifique Canadien. Quant aux impôts indirects, y compris les taxes de vente, d'accise, etc., ils coûtent par année, au Canadien National, environ \$16,000,000 et au Pacifique Canadien \$10,000,000, le total s'établissant à \$21,200,000 pour le Canadien National et \$14,100,000 pour le Pacifique Canadien.

Plus loin, M. Fairweather déclare qu'on a essayé de répandre cette autre opinion erronée que les \$432,000,000 de dépenses de capital faites depuis 1923 avaient été pur gaspillage. Il démontre que la plus grande partie de ce capital a été très sagement dépensé en rails plus lourds, ponts plus forts, locomotives plus puissantes, etc., toutes améliorations qui permettent aujourd'hui d'économiser quelques \$12,000,000 dans les frais d'exploitation, soit l'équivalent de l'intérêt sur le capital dépensé.

"A titre d'économiste, dit en terminant M. Fairweather, je ne puis m'empêcher de constater que les faits ne s'accordent pas avec l'assertion que notre problème ferroviaire est si grave qu'il menace l'existence même du pays. Si cette assertion était vraie, le Canada aurait un coût de transport très haut par unité. Or, au contraire, ce coût est aussi bas que celui qu'on peut trouver dans tout autre pays équivalent. On pourrait s'attendre aussi à trouver au Canada un quotient de richesse très bas par rapport au capital investi dans les chemins de fer, mais ici encore le contraire a lieu. De fait, pour chaque dollar dépensé pour ses chemins de fer le Canada a obtenu une fortune, com-

me résultat de cette dépense, de plus de \$10.00. "Sans les chemins de fer cette richesse nationale n'aurait jamais été possible".

Un point sur lequel chaque cultivateur, et particulièrement chaque gérant de coopérative ou de syndicat, devrait se bien renseigner est celui des frais de vente et d'expédition par cent livres pour les chargements d'animaux vivants faits dans sa localité. Cette connaissance peut aider énormément dans certains cas.

Voici un cas que l'on a porté à notre connaissance. Un commerçant d'animaux offrait d'acheter des animaux et s'engageait à ne charger que 50 sous par cent livres pour défrayer toutes dépenses de chargement, de transport et de vente. Or, dans ce cas particulier, le coût du fret à lui seul représentait 30 sous par cent livres. Quiconque connaît un peu ce que c'est que de charger un char d'animaux sait ce qu'il en coûte de soins, de dépenses, d'alimentation, de frais de vente, de commission, etc., et peut facilement se rendre compte qu'il est impossible de grouper un char à raison de 20 sous par cent livres sans y perdre de l'argent et beaucoup d'argent. Et en outre, il ne faut pas oublier que normalement les animaux doivent perdre de trois à huit livres par tête selon la distance qu'il y a de l'endroit du chargement au marché, ce qui augmente encore plus les dépenses.

Il y a même certains marchands qui prétendent être capables de payer à la campagne les mêmes prix que ceux qui sont offerts sur le marché où ils vendent leurs animaux; il s'en trouvent qui le font et qui y trouvent leur profit, et même assez rondelet, aiment-ils à dire. Nous ignorions à quels expédients ils recourent pour réussir ce tour de force un peu extraordinaire, mais nous doutons que leurs moyens sont plus ou moins avouables, sinon il n'y aurait que le miracle pour expliquer pareille méthode; et pourtant les miracles, de nos jours, ne sont pas si fréquents, et surtout dans le commerce des animaux vivants.

Lorsqu'il se présente des cas comme ceux-là où des prix exceptionnellement avantageux sont offerts, il y a presque infailliblement des résultats épatants et surtout fort édifiants à attendre d'une petite enquête discrètement entreprise sur les moyens auxquels on a recours.

Et il est de sagesse et de prudence absolument élémentaires de ne pas trop hâtivement ajouter foi aux belles promesses, aux belles paroles débitées par celui-ci ou celui-là qui manifestement a quelque intérêt à les faire accepter sans discussion. Les promesses sérieuses ne s'imposent pas généralement par fanfaronnades.

Il faut user de discernement, de prudence, et ne jamais oublier que si telle personne vous fait une offre, surtout si elle est très alléchante, c'est qu'elle a en vue un intérêt qui, dans 95% des cas, n'est pas le vôtre. Il y a donc lieu de se demander, dans des cas de ce genre, si votre intérêt à vous sera aussi bien protégé que le sera celui de la personne qui vous approche ainsi. A. S.

Les certificats de pédigrée enregistrés au Bureau national canadien de l'enregistrement du bétail, et approuvés par le Ministre fédéral de l'Agriculture au cours du mois de mars 1936, se décomposaient ainsi: 217 chevaux; 2,679 bovins, 364 moutons, 526 porcs, 2,777 renards, 571 chiens, 161 volailles, et 4 chèvres, soit un total de 7,299.

## La médecine vétérinaire

Par Dr J.-A.-E. BÉDARD M. V.

Réponse aux consultations

QUESTION.—Quels soins pourrai-je donner à une taure de 3 ans qui a mis bas il y a 18 jours, laquelle je ne puis traire parce qu'elle a deux trayons dans lesquels il n'y a pas de lait. Je crois qu'elle a pris du froid; elle a le pis très gonflé et a beaucoup d'enflure; je l'ai frictionnée avec de l'huile d'olive et de l'eau froide ce qui a fait diminuer l'enflure quelque peu; on dirait qu'il sort de la matière de ces deux trayons. Pouvez-

vous me dire ce que je pourrais faire pour remédier à cet état de choses?

Rép. à A. P.—La traite fréquente, 6 à 7 fois par jour, est un bon moyen de combattre ces commencements de mammites ainsi que des applications extérieures soit d'antiphlogistine, d'eau chaude ou encore des frictions avec de la grosse mélasse pour faire diminuer et disparaître l'enflure.

Je crois cependant qu'il sera difficile de faire disparaître tout le trouble complètement sans qu'il reste une atrophie du moins partielle des mamelles malades.

Il serait mieux pour vous de consulter un médecin vétérinaire.

La BIÈRE EN BOUTEILLE se vendant le plus AU CANADA

BIÈRE BLACK HORSE DAWES

NOUS METTONS A VOTRE DISPOSITION UN SERVICE D'IMPRESSIONS DES MIEUX OUTILLÉS DE LA VILLE

<p>Nous pouvons exécuter tous genres d'impressions tels que:</p> <p>Brochures—Rapports—Factures Catalogues—En-têtes de Lettres Circulaires—Enveloppes—Factures—Etc.—Etc.....</p>	<p>SENE DE LA CAMPAGNE ET DU DISTRICT FAITES IMPRIMER au "SOLEIL" Nos prix sont bas! Demandez nos catalogues</p>
--	--

LE SOLEIL LTEE (Département de L'Imprimerie)

Gagnez du 100%

Empressez-vous de nous retourner ce coupon avec le paiement d'un nouvel abonnement—50c afin de gagner le renouvellement de votre abonnement pour un an.

Date.....

LE BULLETIN DE LA FERME Ltée, Québec, P. Q.

Ci-inclus bon poste de \$..... pour un abonnement à votre journal que vous voudrez bien adresser à

Nom.....

Bureau de Poste.....

Envoyé par.....

Adresse.....

BIBLIOTHÈQUE NATIONALE DU QUÉBEC

30

30

30