

le prix des engrais chimiques, d'année en année, au point que le cultivateur de Québec a pu acheter les années passées, avec en moyenne \$50.00 d'argent, la même quantité de fertilisants que le cultivateur d'Ontario payait \$100.00. En faisant le relevé de ce que nous avons fait gagner aux cultivateurs, en leur vendant nous-mêmes directement ou en étant la cause que les autres maisons baissent leurs prix à l'égal des nôtres, nous avons pu dans les trois dernières années sauver aux cultivateurs de la province de Québec une somme globale de \$480,000.00. Je donne ces chiffres en me tenant sur une réserve prudente, convaincu que je devrais les majorer encore de \$50,000.00 à \$60,000.00.

Nous avons aussi voulu établir d'une façon plus économique la vente de notre fromage en Angleterre. Comme on le sait, le regrette M. Trudel avait dû, avec l'augmentation des quantités reçues à la Coopérative Fédérée, cesser le système des enchères qui avait été établi au début de l'entreprise, alors qu'il ne recevait qu'une petite quantité de beurre et de fromage. Il avait conclu avec la maison Lovell & Christmas d'Angleterre un marché fort avantageux qui nous rendait possibles, pour une légère commission, les services de vente de cette importante maison. Tout de même, cette commission représentait encore un montant considérable que nous avons décidé de gagner nous-mêmes en nous faisant aider par le représentant de la Province à Londres, M. Harrison.

Nous avons mis sur le marché anglais du fromage qui portait un nom, une étiquette spéciale, et cette initiative nous a valu une réputation de premier ordre qui fait que notre fromage, ainsi désigné, n'étant plus un produit bâtarde, trouve une clientèle de plus en plus nombreuse sur le marché anglais, et depuis que nous avons développé ce marché, nous avons pu sauver une commission qu'il nous fallait payer avant, avec le résultat que pour les années passées comme ce sera le cas d'ailleurs cette année, nous avons fait aux cultivateurs un retour en argent — (pas en promesse ni en discours) — plus élevé que tous ceux qui vendent leurs produits soit à commission ou aux enchères publiques.

Il va sans dire qu'il y a une foule de choses dont nous avons commencé l'exportation sur les marchés étrangers mais dont la production en valeur et en volume pourrait être considérablement augmentée. Prenez par exemple dans l'industrie laitière: Nous avons exporté en Angleterre particulièrement des quantités considérables de notre fromage et actuellement les prix auxquels il se vend sont presque aussi élevés que ceux de l'Ontario, grâce au travail de classification, d'inspection et à la marque de commerce sous laquelle il se vend par l'entremise de la Coopérative Fédérée. Seulement, nous avons pour l'exportation un type unique de fromage: le "Cheddar", quand nous pourrions en faire toute une variété du type de ceux que l'on importe à grands frais de Suisse ou de France. Le Département de l'Agriculture vient justement de s'assurer les services du Dr. Rosell dont le travail de laboratoire est connu du monde entier, pour faire à ce sujet des recherches et des expériences qui devront assurément produire d'excellents résultats.

Il y a aussi l'exportation du miel dont les prix obtenus à Londres l'année dernière ont dépassé ceux de tous les autres miels, même celui de l'Ontario, et dont le goût fait particulièrement honneur à notre Province. Chose assez étonnante, c'est que nous avons beaucoup de difficultés à vendre dans notre Province le miel que nous produisons, le consommateur des grandes villes préférant acheter le miel des provinces étrangères, quand le nôtre est de beaucoup supérieur et se vend à un bien meilleur prix sur les grands marchés du monde.

Nous avons aussi notre excellent sucre d'érable dont la saveur n'a pas d'égal au monde. Cette production a été développée le mieux possible dans des circonstances difficiles, mais avec un succès très encourageant.

Il y aura aussi avant longtemps des possibilités d'exportation pour les pommes si l'on continue, comme cela est probable, à faire des plantations de vergers d'après les données scientifiques et pour les variétés commerciales le plus en demande.

Parmi les produits qui, en ces derniers temps, ont pris un essor considérable, il faut mentionner les bluets du Lac St-Jean. La Coopérative Fédérée, cette année, devra faire l'exportation aux Etats-Unis d'environ 45 chars. Là en-

De l'histoire et non pas de la politique

(suite de la page 478)

core, c'est le perfectionnement dans la classification, la méthode d'entreposage et la mise sur le marché qui nous ont procuré un tel succès. Seulement, la même remarque s'applique ici comme au miel: C'est que nous importons des bluets du Nouveau-Brunswick et les Américains importent les nôtres. Si les pâtisseries et les boulangers des villes comme Montréal, Québec, Trois-Rivières et Sherbrooke s'arrangeaient pour mettre sur le marché des tartes aux bluets ou des brioches qui en contiennent une bonne quantité, comme cela se fait à Chicago, à Détroit, New-York et Boston, nous pourrions trouver, à Montréal seulement, de quoi écouler toute la production actuelle. Il faudrait donc alors l'augmenter pour les besoins de l'exportation, et ce serait tout à l'avantage des colons du Lac St-Jean pour lesquels cette année la cueillette a été le plus clair de leurs revenus d'été.

Parmi les exportations considérables qui pourraient logiquement être doublées et triplées, il faut aussi mentionner le porc, puisqu'à l'heure qu'il est, après les nouveaux arrangements commerciaux faits avec l'Angleterre, une préférence considérable est accordée aux pays de l'Empire. Notre exportation totale de porc à bacon a décliné depuis 1920 jusqu'à 1931, au point que seulement 2,170,000 livres étaient exportées cette année-là. L'Angleterre maintenant a fixé notre proportion à 280,000,000 livres qu'elle prenait en partie au Danemark. Pourquoi ne pas en profiter. Il y a toute une étude à faire à ce sujet, et avec les facilités que nous avons d'obtenir les grains nécessaires à l'engraissement du porc à un prix beaucoup meilleur marché que celui payé en Danemark il est incontestable que nos cultivateurs pourraient tirer de grands avantages des conditions actuelles.

Ceci, évidemment, regarde les grands marchés, mais il y a aussi certains marchés qui peuvent être avantageux dans les autres provinces. Il est prouvé hors de tout doute que la pomme de terre de la province de Québec a un meilleur goût que celle de n'importe quelle autre province du pays; et cependant l'habitude du consommateur de faire venir de l'étranger des patates bien classifiées — mieux que les nôtres, c'est le cas de le dire — a développé à l'est de notre province une production qui devrait être la nôtre. Il se fait de ce temps-ci des efforts considérables pour améliorer les conditions dans lesquelles notre pomme de terre est mise sur le marché, et là encore, je crois que l'aide fournie à la Coopérative Fédérée est de toute première importance, parce qu'il ne faut pas l'oublier: ce que nous pouvons acheter dans notre Province permet à l'argent de circuler chez-nous, et c'est encore le moyen le plus efficace de créer une prospérité véritable parmi les nôtres.

L'année dernière, je sais que certains cultivateurs des environs de Montréal ont eu l'avantage d'exporter dans les autres provinces une quarantaine de chars de pommes de terre hâtives. La Coopérative Fédérée qui a fait ce travail tenait à décongestionner le marché de Montréal, aidant ainsi à maintenir des prix assez rémunérateurs pour les cultivateurs de la région.

Parmi les exportations faites en dehors de la Province, nous devons aussi mentionner les petits pois de Gaspé qui ont acquis sur le marché de New-York particulièrement, une réputation des plus enviables. Après quelques années de difficultés dans l'organisation d'une Société Coopérative locale qui se charge de recueillir la production presque totale des pois autour de Cap-Espoir, l'on est enfin parvenu à mettre sur une base solide une organisation qui devra donner de bons résultats aux producteurs gaspésiens.

Je n'en finirais pas d'énumérer toutes les possibilités qui sont en face de nous; seulement, il faudrait que le public nous aide, et comme c'est pénible de constater l'argent qui se dépense pour faire venir des fraises en janvier et en février, quand nous avons de la difficulté à écouler les nôtres qui sont bien meilleures, qui poussent naturellement, et à des prix infiniment plus bas. Et l'on dirait qu'une certaine classe de notre population prend plaisir à acheter ces comestibles quand ils viennent de l'étranger, quand ils sont bien chers, pour arriver à n'avoir plus le goût de manger les nôtres quand la saison nous les fournit à bon marché et de meilleure qualité. Que ce soit du céleri, que ce soit de la laitue, l'on dirait franchement que tout ce qui vient d'ailleurs est meilleur que ce qui pousse ici.

Il y a là une réforme considérable à accomplir, et c'est chez le consommateur qu'il faut d'abord commencer à travailler. Pourquoi ne pas manger tout ce qui pousse chez-nous, quand c'est le temps, et se servir de conserves au lieu d'acheter durant les mois d'hiver? Il y aurait aussi moyen de faire une très bonne publicité à nos produits laitiers, à notre miel, à notre sucre d'érable, en les mettant généreusement à la disposition de nos visiteurs étrangers.

Quand un américain laisse les Etats-Unis, et qu'il entre dans notre Province, il s'attend de vivre un peu de notre vie, de prendre une nourriture un peu différente de la sienne; et s'il trouve sur nos tables d'hôtellerie du lait à plein verre et de la crème en abondance, il en parlera de retour chez lui, et ce serait une invitation pour d'autres de ses compatriotes à venir nous visiter et augmenter la consommation locale de nos produits. Au



lieu de cela, il semble que l'on donne avec parcimonie de tout petits morceaux de beurre dans les hôtels, que le lait qu'on y sert n'est pas toujours un lait de première qualité, et certes, il est donné en si petites quantités qu'on dirait qu'on l'a acheté au prix de l'or.

Quand donc nous déciderons-nous de montrer notre vrai visage aux étrangers? de vivre notre vraie vie, la seule qui soit intéressante pour le touriste, et surtout de faire ressortir les belles qualités d'hospitalité que nos ancêtres avaient pour recevoir à leur table tous ceux qui voulaient bien s'y asseoir? Sans presque aucun effort, il sera possible d'augmenter la consommation de nos produits agricoles, tout en nous faisant connaître mieux à l'étranger et en créant des possibilités d'exportation qu'une publicité faite dans ces conditions-là peut nous valoir.

C'est en pensant à toutes ces choses que la détermination nous vient de réagir contre notre individualisme, notre appétit et tout ce qui nous empêche de progresser. Et devant le réalisme brutal que toutes ces difficultés nous font toucher du doigt, nous sentons que la première démarche à faire est de s'unir de mettre tous ensemble l'épaule à la roue, en nous servant de notre intelligence, de nos talents et de tout ce que la nature a mis à notre disposition. Plus particulièrement encore, nous sentons que le seul moyen d'arriver au succès définitif dans nos entreprises agricoles, quelles qu'elles soient, C'EST LA COOPERATION.

C'est mon dernier mot, et je voudrais que vous le répétiez toujours et partout. L.-P. D.

VIVE JESUS ET MARIE ! CALENDRIER DU BON-PASTEUR

dédié aux familles chrétiennes
approuvé par

Sa Grandeur Mgr l'Archevêque de Montréal

Prix: Broché	(4 1/2 x 3 pcs)	\$0.60
" Sur carton simple	(12 x 6 1/2 ")	0.75
" Sur carton orné	(14 x 7 1/2 ")	1.00
" Relié, avec décoration	(4 1/2 x 3 ")	1.25
" Sur carton artistique	(14 x 9 ")	1.50

Pour frais de poste 10 sous de plus.

En vente au Monastère provincial du Bon-Pasteur,
104-est, rue Sherbrooke, Montréal.

Vous n'avez pas la peine d'écrire

Utilisez ce coupon d'abonnement



Le Bulletin de la Ferme, Ltée,
Case 159, B.P. St-Roch, Québec, P. Q.
(Section des abonnements).

Messieurs:

Ci-inclus la somme de _____ en bon de poste en paiement de _____ ans _____ d'abonnement au "BULLETIN DE LA FERME".

REÇU LE _____ N° _____
27 SEP. 1976 Bureau de poste _____
BIBLIOTHÈQUE NATIONALE _____ Province _____
DU QUÉBEC
N.B. En adressant ce coupon cette semaine vous pouvez régler votre année courante et l'arrérage, s'il y a lieu, au taux de 50c par année. Profitez-en.