

BULLETIN

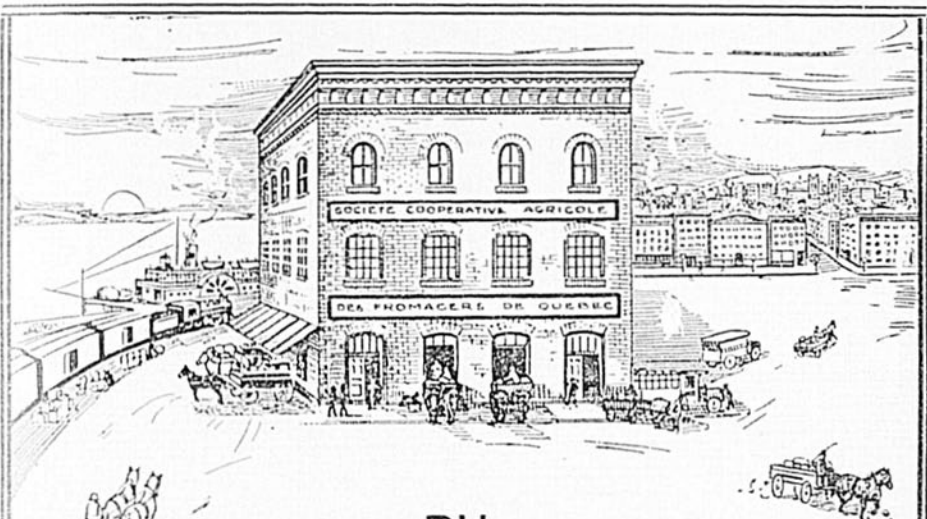
DE LA

Société Coopérative Agricole DES FROMAGERS DE QUEBEC

Vol. 1

MONTREAL, Can., le 11 NOVEMBRE 1916

No 38



DU
PRODUCTEUR
AU
CONSOMMATEUR
PAR LA
COOPÉRATION

FROMAGE
BEURRE
Sirop d'ÉRABLE
Sucre d'ÉRABLE

OEUFs
VOLAILLES
VIANDES
et autres produits
de la ferme.

IMPORTANT

Voir abatage et préparation des porcs pour le marché, page 5

LA SOCIÉTÉ COOPÉRATIVE AGRICOLE DES FROMAGERS DE QUÉBEC
61-63, Rue William, MONTREAL, Can.

La Société Coopérative Agricole des Fromagers de Québec

61-63 Rue William 61-63

NOTE.—La Société n'achète aucun des produits agricoles; elle les vend simplement pour le compte de ses membres. Les prix que nous donnons sont ceux qui ont été obtenus durant la semaine finissant à la date que porte le Bulletin.

SEMAINE DU 11 NOVEMBRE

BEURRE

No 1..... 43c No 2..... 42c Pasteurisé..... 43½c

Marché très ferme. Les prix actuels paraissent devoir se maintenir jusqu'à la fin de la saison.

Arrivages du 1er mai jusqu'à date: 456,830 boîtes; date correspondante 1915: 364,984 boîtes.

FROMAGE

No 1 Blanc..... 23½c No 2 Blanc..... 23 1-16c No 3 Blanc..... 22 11-16c
No 1 Coloré..... 23½c No 2 Coloré..... 23 3-16c No 3 Coloré..... 22 13-16c

Marché à la hausse. La demande sera très forte jusqu'à la fin de la saison.

Arrivages du 1er mai jusqu'à date: 2,089,102 boîtes; date correspondante 1915: 1,872,011 boîtes.

VOLAILLES ABATTUES

POULETS

Extra choix..... 27c
Choix..... 25c
No 1..... 23c
No 2..... 20c
No 3..... 16c

CANARDS: No 1..... 18c

POULES

No 1..... 20c
No 2..... 17c
No 3..... 14c

DINDES

No 1..... 21c
No 2..... 19c
No 3..... 17c

OIES VIVANTES.....

15c

Marché très ferme et plutôt à la hausse.

OEUFS

Strictement frais (gros)..... 55c (petits)..... 42c | No 1..... 36c

(LIVRÉ A MONTREAL)

Les œufs strictement frais sont très rares. Les arrivages ne sont pas suffisants pour la demande.

Arrivages du 1er mai jusqu'à date: 538,646 caisses; date correspondante 1915: 465,585 caisses.

FEVES

Blanches No 1..... 10½c la livre

Blanches No 2..... 9½c "

Blanches No 3..... 9c "

Blanches tachées de jaune, No 1..... 8½c la livre

Jaunes No 1..... 8½c "

"Rognon rouge" (red kidneys) No 1..... 8½c "

Brunes No 1..... 8½c "

Marché soutenu. On ne prévoit aucun changement dans les prix.

MIEL

Miel en rayons: Blanc No 1..... 14c

" " " " No 2 (ou ambré No 1)..... 13c

" " " " No 3 (" " No 2)..... 11c

" " " Brun No 1..... 11½c

" " " " No 2..... 10½c

" " " " No 3..... 9c

Miel extrait: Blanc No 1..... 11c

" " " " No 2 (ou ambré No 1)..... 10c

" " " " No 3 (" " No 2)..... 9c

" " " Brun No 1..... 10c

" " " " No 2..... 9c

" " " " No 3..... 8c

La demande est bonne. Les prix sont soutenus.

NOTE

Sur chaque article expédié, le nom et l'adresse de la Société doivent être écrits très lisiblement. On ne doit pas non plus oublier de mentionner le nom de l'expéditeur.

Chaque semaine, nous recevons des produits dont nous ne connaissons pas la provenance. Dans ce cas, il nous est absolument impossible de faire les remises.

Montréal, le 11 novembre 1916.

Nos Membres et les Sociétés Coopératives Locales

Il y a quelque temps, par l'entremise du Bulletin (numéro du 30 septembre) et aussi par lettres en certains cas particuliers, nous avertissions nos sociétaires qui demeurent dans des endroits où il y a des coopératives locales, qu'à l'avenir ils devraient nous expédier leurs produits par leur entremise, les directeurs de notre société en étant venu à cette décision dans le but de favoriser l'expansion des sociétés coopératives locales et d'assurer leur succès.

Cette nouvelle ligne de conduite n'eut pas le don de plaire à tous les sociétaires dont plusieurs allèrent même jusqu'à dire que nous leur avions fait signer des actions sous de fausses représentations. L'on nous disait : "Nous sommes devenus membres de votre société, nous avons souscrit une action et même plusieurs, parce que vous nous avez dit que cela nous donnait le privilège de faire vendre nos produits par votre entremise, et aujourd'hui vous refusez de les recevoir : vous nous avez trompés !" Nous ne continuerons pas la discussion sur le même ton, car nous sommes convaincus que le meilleur moyen de s'entendre et de résoudre toute difficulté, c'est de s'expliquer franchement, sans acrimonie.

Ceux qui ont le véritable esprit de coopération (et c'est le cas pour la grande majorité de nos sociétaires) ont compris que cette décision était parfaitement justifiée. Nous ne voulons pas retrancher à nos membres aucuns de leurs privilèges, mais nous voulons donner en même temps à la société une direction qui soit en rapport avec l'expansion remarquable qu'a pris la coopération dans la province en ces dernières années. Or les conditions sont changées. Jusqu'en ces derniers temps, la coopérative des fromagers fut presque la seule à s'occuper de la vente en coopération des produits agricoles, de sorte que tous ses membres lui expédiaient directement leurs produits. Et pour avoir le privilège de faire ainsi vendre par son entremise, il fallait devenir membre en souscrivant une action. C'est encore la même condition ; il n'y a rien de changé sur ce point.

Mais aujourd'hui il existe par toute notre province un grand nombre de sociétés coopératives de paroisses qui s'occupent spécialement de la vente des produits de leurs membres, surtout des œufs, des volailles, du sucre et du sirop d'érable. Ces sociétés sont affiliées à la coopérative des Fromagers et font vendre par son entremise les produits qu'elles reçoivent. Celle-ci est donc devenue la coopérative centrale de vente de la province. Il s'agit maintenant de régler ses rapports avec ces coopératives locales. Peut-elle continuer de recevoir les

produits de ses membres qui demeurent dans un endroit où il y a une coopérative locale, lui faire ainsi concurrence et même l'empêcher de vivre ? Il est évident que cela ne peut se faire. Pour qu'une coopérative locale progresse, il faut qu'elle reçoive autant de produits que possible, car c'est de là qu'elle tire sa subsistance. C'est pourquoi nous voulons que nos membres deviennent membres de ces sociétés et nous exigeons qu'ils nous expédient par leur entremise.

L'on nous répondra peut-être : inutile d'appartenir à la société coopérative des Fromagers, puisqu'en étant membre d'une coopérative locale l'on a l'avantage de faire vendre par son entremise. C'est une erreur grave. Comme nous le disions plus haut, cette société est devenue la coopérative centrale de vente de la province. Mais comment vivra-t-elle ? Comment obtiendra-t-elle les ressources nécessaires pour faire avec avantage la vente des produits qu'elle reçoit, pour rencontrer les dépenses d'administration, etc. ? Il lui faut pour cela un capital, un capital considérable même. Et ce sont les cultivateurs qui le lui donneront en souscrivant une action et plusieurs, s'ils le peuvent. Car plus les moyens à sa disposition seront puissants, plus elle sera en mesure de faire des affaires profitables pour les sociétés coopératives locales et pour ses membres. Est-il d'ailleurs un cultivateur qui considère qu'il ne vaut pas la peine de déboursier \$1.00 par année pour recevoir chaque semaine un bulletin qui donne les prix obtenus pour tous les produits qui ont été vendus, qui le tient au courant du marché et lui fournit par surcroît foule de renseignements qui l'aideront à exploiter sa ferme avec profit, surtout, comme cela a été le cas ces dernières années, quand ce dollar rapporte en outre 6% d'intérêt. Nombre de cultivateurs font chaque année des placements autrement plus risqués. D'ailleurs, pour être en même temps membre de la coopérative des fromagers et d'une coopérative locale (si l'on veut ne prendre qu'une action dans chacune) il faut déboursier \$2.00 par année : C'est une dépense qui n'appauvrira pas des cultivateurs qui ont retiré cette année plusieurs centaines de dollars des produits laitiers seulement.

Que l'on accepte donc cette décision sans récriminer, comprenant qu'elle est dans l'intérêt de tous. Les sociétaires qui n'ont pas de coopérative locale pourront comme par le passé nous expédier leurs produits : nous les recevrons avec plaisir. Ceux qui ont des coopératives locales nous les expédieront par leur en-

(à suivre à la page 4)

LE BULLETIN

DE

La Société Coopérative Agricole des Fromagers de Québec

Publié par cette coopérative et adressé gratuitement chaque semaine à ses membres.

Pour tout ce qui regarde la rédaction, écrire directement au gérant

AUGUSTE TRUDEL,

61-63 rue William, MONTREAL

NOTES

Depuis quelques temps les compagnies de transport sont encombrées de marchandises et font les livraisons très irrégulièrement. De ce fait, nos expéditeurs ne doivent pas s'étonner si leurs retours retardent quelque peu.

Nous avons retourné cette semaine 12c la livre, même pour les sucres de qualité secondaire. C'est une occasion dont devront profiter tous les sociétaires qui en ont encore à vendre.

Nos membres voudront bien prendre note que nous ne fournissons aucun prix ou renseignement sur le marché autrement que par le "Bulletin Hebdomadaire". Inutile d'écrire ou de téléphoner.

Les sociétaires qui envoient de l'argent autrement que par chèque, bon de poste ou mandat, voudront bien prendre la précaution de toujours faire recommander leurs lettres. Les chèques doivent être payables au pair à Montréal.

Comme nous l'avons plusieurs fois répété, nous ne voulons plus recevoir de vivantes cet automne. Il est donc inutile de nous écrire pour demander des cages.

Nous ne fournissons pas de boîtes pour l'expédition des volailles abattues. Ces boîtes peuvent être faites facilement à la campagne et à très bon marché. On les fabrique avec du bois mince, cloué simplement : pas nécessaire qu'il soit embouté. Nous renverrons les boîtes à l'expéditeur, quand nous le pourrons. Mais nous ne nous engageons pas à le faire.

Nos Membres et les Sociétés Coopératives Locales.

(Suite de la page 3)

tremise. C'est leur avantage. Pour ne citer qu'un exemple, comment un cultivateur pourrait-il nous envoyer avec profit une douzaine d'œufs ? La coopérative locale résout le problème.

Mais que tous continuent d'être membres de la coopérative des fromagers, souscrivent de nouvelles actions, s'ils le peuvent, et en fassent souscrire à leurs voisins. Nous sommes du reste prêts à fournir à tous les explications nécessaires. L'entente est le meilleur moyen d'assurer le succès des coopératives centrales et locales, et de la coopération.

AUGUSTE TRUDEL.

RECTIFICATION

Dans le Bulletin No 36 (28 octobre), nous disions que M. Henri Charest, de St-Stanislas (Champlain) avait obtenu pour quatre pores, pesant 550 livres, classés No 1, \$97.65 ; nous aurions dû dire \$79.65.

L'on ne renvoie pas les poches dans lesquelles sont expédiées les fèves. Elles sont vendues avec les fèves.

Tel Bétail, Tel Agriculture.

Il y a beaucoup trop de pauvres et misérables animaux, incapables de donner un profit à leurs propriétaires. Avec ces animaux improductifs à quoi servent les efforts héroïques qui se font d'autre part pour produire de riches et abondants fourrages, qui se trouveront ainsi mal utilisés, ou gaspillés en pure perte ? A quoi serviront aussi les étables améliorées qui s'élèvent de toutes parts, si elles ne doivent abriter que des sujets sans valeur ? Tous ces efforts, toutes ces dépenses seront inutiles, tant que nous n'aurons pas de bons animaux.

Si nous sommes vraiment des cultivateurs de progrès, commençons donc par élever de bons animaux, et le reste de la ferme s'améliorera en conséquence. "Tel bétail, tel agriculture".

"Le Bulletin de la Ferme".

Il n'y a pas d'abonnement au Bulletin. Mais pour le recevoir il faut être membre de la société, c'est-à-dire souscrire une action de \$10, payable \$1.00 par année, et avoir fait tous les versements échus sur cette action.

Abatage et Préparation des Porcs pour le Marché

Comme nous sommes au temps où se fait en général l'abatage des porcs à la campagne, et que d'ailleurs nous avons ces jours derniers reçu plusieurs demandes de renseignements à ce sujet, nous croyons utile de répéter les conseils que nous donnions dans un des précédents numéros du bulletin. Le marché est très avantageux et nous pourrions certainement obtenir à nos sociétaires de très bons prix, pourvu qu'ils nous expédient des porcs de belle qualité, abattus et préparés suivant les exigences du marché.

Le porc destiné aux grands marchés doit peser entre 100 et 250 livres, mais ne pas dépasser l'une ou l'autre de ces limites. Un bon porc, d'après les exigences du marché, est celui qui à sept mois pèse de 190 à 225 livres, excepté le porc à bacon qui doit peser de 140 à 180 livres. L'animal trop maigre et trop léger se vend très difficilement de même que celui qui est trop gras. C'est donc dire que nous ne voulons recevoir aucun porc de l'une ou l'autre de ces catégories.

L'abatage est une opération très importante et qui influe beaucoup sur le prix, selon qu'elle est bien ou mal faite. Il faut donc la faire avec beaucoup de soin, si l'on veut obtenir de bons prix. Le porc doit être abattu la veille du jour où il sera expédié sur le marché. Pour le saigner, on le suspend par une patte de derrière à une poutre au moyen d'une corde ou d'une poulie, à une hauteur convenable pour que celui qui doit faire la saignée puisse travailler avec aisance. La vignette ci-jointe donne une idée exacte de la disposition. Elle indique la hauteur à laquelle doit être suspendu le porc pour que la saignée puisse être faite commodément. On ne doit pas se servir pour cette opération d'un couteau trop long, autrement l'on court le risque "d'épauler". Le même danger existe, lorsque le porc est saigné par terre. La saignée est faite en enfonçant le couteau dans la gorge de manière à couper l'artère. Quand le coup a porté juste, le sang s'écoule en deux ou trois minutes. Comme on le voit, il est très important que cette opération soit bien faite, autrement le porc ne peut être vendu qu'à réduction, c'est-à-dire à deux ou trois sous de moins que le prix du marché. Nous recommandons donc particulièrement de bien suivre les instructions sur ce point.

Après la saignée, le porc est plongé dans un réservoir rempli d'eau bouillante, pendant deux ou trois minutes, juste le temps

d'humecter parfaitement toutes les soies. On le met ensuite sur une table et on le dépouille complètement de son poil au moyen d'un couteau.

Quand la peau a été parfaitement nettoyée, "grattée", le porc est de nouveau suspendu par les pattes de derrière. Il s'agit alors de l'ouvrir et d'enlever les intestins. Après quoi, nouveau bain mais cette fois-ci à l'eau froide, et nettoyage complet tant à l'intérieur qu'à l'extérieur. La toilette terminée, le porc est laissé ainsi suspendu jusqu'au moment de l'expédition. Dans cette position, il prend en séchant et en refroidissant la forme convenable.



L'emballage doit être fait non moins minutieusement que l'abatage. Le moment venu d'expédier le porc abattu sur le grand marché, on l'enveloppe dans de la toile bien propre et de manière à le recouvrir entièrement. Certaines personnes ont l'habitude de couper les pattes et la tête et de les mettre à l'intérieur du porc pour l'emballage. Cette pratique est condamnable et ne doit pas être suivie. Il vaut mieux laisser les porcs entiers et les emballer tels qu'ils sont, sans faire aucune amputation. A cette époque-ci de l'année, la température est assez froide pour que l'expédition puisse se faire sans
(à suivre page 7)

NOS POULES

LES COURS



Les cours sont pour les poules ce que sont les potagers pour la nourriture de la famille, les squares des villes pour les ébats de l'enfance et les jardins pour procurer de l'air sain et de l'ombre à tous; elles doivent être spacieuses et munies de verdure.

Ne nous parlez pas de ces lisères étroites et dénudées, entourées de hautes clôtures, où les volailles croupissent les plus belles saisons de l'année dans une rude captivité. Il faut qu'elles aient les sept vies du chat pour n'y pas mourir, voire même pour produire des œufs et élever. Elles font instinctivement songer aux pâles visages des cités, à qui manquent les avantages de la si riche campagne du bon Dieu.

Cinquante poules réclament une étendue d'au moins 40 x 80 pieds superficiels, en face du poulailler. Si le terrain est haut, en pente douce, d'un sol plutôt léger, tant mieux; dans tous les cas, il importe qu'il soit rigoureusement drainé par des fossés ou autrement, pour que l'eau n'y séjourne pas longtemps après la pluie.

Ce clôt, quel que grand qu'il semble, est encore contaminé, surtout près de la bâtisse; un bouleversement complet s'impose chaque année. Tous les automnes donc, le plus tard possible, on le laboure, à la joie des volailles, qui suivent la charrue et font abondante moisson de vers et d'autres insectes.

Sans ce travail, le sol se croûterait vite d'un pouce de fumier, qui empêcherait ensuite l'infiltration de l'eau. Dans ces mares de véritable poison, les volailles s'abreuvieraient volontiers, en préférant l'onde à celle que vous leur offririez. En vérité, c'est à cette contamination que pour une large part il convient d'attribuer la baisse rapide des succès en aviculture.

Avant le labour, pas besoin d'épandre d'engrais dans le voisinage du poulailler, il y en a assez; seulement pourrait-on en ajouter un peu dans les autres parties moins fréquentées.

Au printemps, aussitôt que le soleil a réchauffé la terre, on se hâte d'ensemencer la cour au bénéfice des poulets encore tout petits. Si les poules n'en sont pas parties, si surtout on prolonge d'un an leur existence, on leur ferme un coin assez restreint, près du poulailler, en attendant qu'elles s'en aillent ou repren-

nent en verdure le champ ci-devant dénudé.

Les clôtures de toute la cour doivent être proprement finies et solides, permanentes; chaque printemps, elles seront régulièrement massées et mises à plomb. Pour la soutenir sont requis de longs poteaux de neuf pieds, dont trois enfoncés dans le sol, à tous les dix ou douze pieds. Puis court de pieux en pieux, à ras de terre, une planche étroite, renchassée du dehors. Enfin un robuste treillis, capable de garder même les poulets, surmonte cette base, sur cinq pieds de hauteur. Et il n'y a plus qu'à ajuster les barrières, grandes et petites, pour compléter l'entourage.

De cette façon, on n'est pas obligé d'avoir à tous moments recours au chien pour éloigner du potager les malfaisantes volailles, cauchemars de nos ménagères.

Quelques charges de sable ont en plus leur place au milieu de la cour; les volatiles en feront leurs délices. Ne pas oublier que c'est dans le sable qu'elles se baignent et se nettoient. Elles passeront là une forte partie de l'été, à s'y épavarder.

L'abbé J.-B.-A. ALLAIRE.

Volailles Abattues, Vendues avec Profit.

Nous avons vendu cette semaine pour le compte de :

EUDORE JUTRAS, Plessisville, par l'entremise de l'Abattoir de Princeville: 34 poulets, classés "choix" et No 1; 14 poules, classées No 1, 2 et 3, qui ont rapporté \$53.10; 13 oies qui ont rapporté \$16.00;

V. AUBIN, membre de la Coopérative d'Upton (Bagot): 9 poules et poulets, classés No 1, 2 et 3, qui ont rapporté \$10.05;

O. PERREAULT, par l'entremise de l'Abattoir de Princeville: 5 oies, classées No 1 et 2, qui ont rapporté \$5.73;

UN MEMBRE de la Coopérative de St-Calixte de Plessisville: 12 poulets, classés No 1 et 2, qui ont rapporté \$11.61;

T. AUDET, membre de la coopérative de Maria (Bonaventure), 8 poulets, classés No 1 et 2, qui ont rapporté \$7.45;

Abatage et Préparation des Porcs pour le Marché.

(suite de la page 5)

inconvenient. Il n'y a aucun risque de détérioration, advenant un léger retard dans la livraison.

Le cadre de cet article ne nous permet pas d'entrer dans de plus amples détails sur la préparation et l'abatage du porc pour le marché. Cependant, ce que nous en avons dit suffira, nous l'espérons, à faire éviter aux sociétaires certaines grosses fautes dans l'une ou l'autre de ces opérations, qui entraînent des pertes considérables. D'ailleurs pour ceux qui sont désireux d'avoir des renseignements plus complets sur le sujet, nous sommes heureux de signaler à leur attention le Bulletin No 18, dont nous avons déjà parlé ici, publié par le Ministère Provincial de l'Agriculture. Ils y puiseront de précieux renseignements sur l'élevage et la préparation du porc pour le marché.

J. H. PAPINEAU.

L'Avantage de Cultiver des Fèves.

Nous avons vendu cette semaine pour le compte de :

HENRI GAUTHIER, Vacluse (L'Assomption) : 4 poches de fèves blanches, classées No 1, pesant 473 livres, qui ont rapporté \$47.30 ;

TREFFLE VIDAL, Lotbinière : 11 poches de fèves "rognon rouge", classées No 1, pesant 1128 livres, qui ont rapporté \$92.33 ;

FELIX LEMAY, Lotbinière : 8 poches de fèves "rognon rouge", classées No 1, pesant 735 livres ; une poche de fèves blanches, classées No 1, pesant 117 livres, qui ont rapporté \$71.41 ;

CHERI HEBERT, Lotbinière : 6 poches de fèves "rognon rouge", classées No 1, pesant 582 livres, qui ont rapporté \$47.59 ;

ONESIME GAURON, Lotbinière : 4 poches de fèves "rognon rouge", classées No 1, pesant 452 livres, qui ont rapporté \$37.05 ;

HONORE DESRUISSEAU, Vieille Eglise (Lotbinière) : 4 poches de fèves "rognon rouge", classées No 1, pesant 381 livres, qui ont rapporté \$31.15 ;

L. E. TOUSIGNANT, Leclercville (Lotbinière) : 3 poches de fèves "œil rouge", classées No 1, pesant 357 livres, qui ont rapporté \$29.29 ;

JOSEPH BELANGER, Lotbinière : 1/2 poche de fèves "rognon rouge", classée No 2, pesant 24 livres, qui a rapporté \$1.86 ;

JOSEPH LEGENDRE, St-Louis (Lotbinière) : 6 poches de fèves "rognon rouge", classées No 1, pesant 585 livres, qui ont rapporté \$47.90 ;

RAYMOND DESROCHERS, Lotbinière : 1 poche de fèves "rognon rouge", classée No 1, pesant 120 livres, qui a rapporté \$9.84 ;

CHARLES CINQ-MARS (Lotbinière) : 2 poches de fèves "rognon rouge", classées No 1, pesant 205 livres, qui ont rapporté \$16.78 ;

ELEUSIPPE HEBERT, Lotbinière : 1 poche de fèves blanches, pesant 91 livres, classée No 1, qui a rapporté \$8.73 ;

L. E. THIBEAUDEAU, Lotbinière : 2 poches de fèves "rognon rouge", pesant 186 livres, classées No 1, qui ont rapporté \$15.20 ;

ALPHONSE GAULIN, Ste-Brigide, (Iberville) : 6 poches de fèves blanches, classées No 1, pesant 602 livres, qui ont rapporté \$56.99 ;

LACTANCE MAYRAND, Lachevrotière (Portneuf) : 2 poches de fèves brunes, classées No 1, pesant 188 livres, qui ont rapporté \$13.23.

Détachez, faites signer et envoyez-nous ce coupon.

M. AUGUSTE TRUDEL, Gérant

La Société Coopérative Agricole des Fromagers de Québec.

61 et 63, rue William, Montréal.

Monsieur :

Je demande par la présente, mon admission comme membre de la Société Coopérative Agricole des Fromagers de Québec et je déclare vouloir souscrire au capital de cette société.....action.....de dix piastres chacune payable \$1.00 par année, par action.

Signé.....

Adresse.....

CULTIVATEURS

Expédiez vos Produits

A

La Société Coopérative Agricole des Fromagers
de Québec

61 et 63, rue William, - MONTREAL

Qui vous obtiendra les plus hauts prix du Marché.

Volailles Abattues

Nous avons décidé de ne plus recevoir de volailles vivantes cet automne. D'ailleurs il est plus avantageux pour les sociétaires de nous expédier maintenant des volailles abattues. Il suffit, pour s'en rendre compte, de consulter nos prix à la page du marché.

Que nos sociétaires mettent leurs volailles en cages aussi tôt que possible et nous les expédient, lorsqu'elles seront bien grasses. Si elles sont belles et bien abattues, nous leur obtiendrons certainement des prix très avantageux.

Tous les produits vendus par l'entremise de la Société Coopérative Agricole des Fromagers de Québec sont classés par des Experts nommés par le Ministère de l'Agriculture de la Province de Québec.