

BULLETIN

DE LA SOCIÉTÉ COOPÉRATIVE AGRICOLE
DES FROMAGERS DE QUÉBEC

Vol. 2 MONTREAL, Can., le 7 AVRIL 1917 No 13



**PRODUITS DE LA FERME
CLASSÉS ET SÉLECTIONNÉS
DU PRODUCTEUR AU CONSOMMA-
TEUR PAR LA COOPÉRATION**

SUCRE ET SIROP D'ÉRABLE

**C'EST PAR NOTRE ENTREMISE QU'ON PEUT LES VENDRE
AUX PLUS HAUTS PRIX DU MARCHÉ.**

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 7 AVRIL

BEURRE

No 1.....42c No 2.....41c No 3.....39½c

Marché stationnaire. Comme l'offre suffit à peine à la demande, on ne prévoit aucun changement dans les prix, pour d'ici quelques semaines.

Arrivages du 1er mai jusqu'à date: 517,724 boîtes; date correspondante 1915: 403,505 boîtes.

FROMAGE

Marché très ferme. Le fromage est rare. Le fromage pour la consommation locale se vend de 23c. à 25c. la livre suivant la qualité.

Arrivages du 1er mai jusqu'à date: 2,263,023 boîtes; date correspondante 1915: 2,001,749 boîtes.

VEAUX ENGRAISSES AU LAIT

No 1—18c. No 2—16½c. No 3—14½c

Marché très ferme.

PORCS ABATTUS

No 1—21½c.

No 2—21c.

No 3—20c.

Marché très ferme.

AGNEAUX ABATTUS

No 1—18c.

No 2—17c.

No 3—16c.

Marché ferme.

BOEUF ABATTU

Bouvillons: No 1—14½c No 2—13c. No 3—11½c

Taures: " —13c. " —12c. " —10½c.

Vaches: " —13c " —11½c " —10c.

Taureaux: " —12c " —11c. " —9½c.

Marché très ferme.

PEAUX

Peaux de vaches ou taures 22c. la livre
 Peaux de taureaux 21c. "
 Peaux de moutons \$3 25 à \$4 00 chacune
 Peaux de veaux de champs 27c. la livre.
 Peaux de veaux engraisés au lait 40c. la livre.
 Peaux de chevaux \$7.00 à \$8.50 chacune, suivant la grandeur.

Marché très ferme.

OEUFS

Strictement frais..... 38c No 1..... 36c

(LIVRÉ A MONTREAL)

La demande a été très forte pour Pâques. On prévoit une baisse sensible pour d'ici à quelques jours.

Arrivages du 1er mai jusqu'à date: 688,980 caisses; date correspondante 1915: 589,476 caisses

MIEL

Miel en rayons: Blanc No 1.....	14c	Miel extrait: Blanc No 1.....	12c
" " " " No 2 (ou ambré No 1).....	13c	" " " " No 2 (ou ambré No 1).....	11c
" " " " Brun No 1.....	12c	" " " " Brun No 1.....	11c
" " " " No 2.....	11c	" " " " No 2.....	10c

Marché ferme. Aucun changement dans les prix.

SIROP D'ERABLE

No 1.....	\$1.55	No 2.....	\$1.40	No 3.....	\$1.25
-----------	--------	-----------	--------	-----------	--------

SUCRE D'ERABLE

No 1.....	15½c.	No 2.....	14½c.	No 3.....	13c.
-----------	-------	-----------	-------	-----------	------

Les premiers arrivages ont trouvé acquéreurs aux prix actuels du marché. A moins d'une récolte très abondante, on ne prévoit aucun changement dans les prix.

FEVES

Blanches No 1.....	12c la livre	Blanches tachées de jaune, No 1.....	9½c la livre
Blanches No 2.....	11c "	Jaunes No 1.....	9½c "
Blanches No 3.....	10½c "		

Marché ferme. Les petites fèves blanches (pea-beans), surtout celles de qualité recherchée pour la semence, sont en grande demande.

POULES VIVANTES

POULES No 1.....	26c	No 2.....	24c	No 3.....	21c
------------------	-----	-----------	-----	-----------	-----

Marché ferme. Demande très forte.

VOLAILLES ABATTUES

POULETS: Extra choix.....	28c	POULES: No 1.....	23c
Choix.....	26c	No 2.....	20c
No 1.....	24c	No 3.....	17c
No 2.....	22c	COQS:.....	17c
No 3.....	18c	COQS: No 1.....	25c
DINDES: No 1.....	28c	No 2.....	25c
		No 3.....	23c

Marché très ferme. La demande est bonne.

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 7 avril 1917.

NOTES

Par mesure de prudence, les sociétaires doivent toujours envoyer l'argent par lettre recommandée, mandat ou bon de poste, ou chèque accepté payable au pair à Montréal.

SOCIETAIRES, ACQUITTEZ VOS ACTIONS

(suite de la page 4)

compte cette somme séparément; mais réunie à 3800 autres du même montant, elle formera un capital considérable que la société pourra utiliser avantageusement à son développement et à l'expansion de son champ d'action dans la province aussi bien qu'à l'étranger.

Nous faisons donc un nouvel appel aux sociétaires, particulièrement aux nouveaux qui peut-être n'étaient pas au courant de l'offre avantageuse qui leur est faite d'ici au 1er mai prochain. Le délai expirera bientôt. Que tous donc profitent des dernières semaines qui restent pour acquitter entièrement leurs actions!

AUGUSTE TRUDEL

Les membres de l'Association Coopérative des producteurs de Sucre et de Sirop d'Érable qui veulent se procurer des moules pour fabriquer des pains de ½ et 1 livre voudront bien s'adresser au Secrétaire de cette société, Monsieur J. H. Lefebvre, Waterloo, P. Q. Nous ne nous occupons pas de la distribution de ces moules.

Nous recommandons fortement aux producteurs de sucre et de sirop d'érable de ne pas négliger de nous faire leurs envois le plus tôt possible. La demande est très forte cette semaine et le sera encore toute la semaine prochaine. Qu'on se rappelle bien que les emballages les plus en faveur auprès des acheteurs sont pour le sucre, les pains de ½ et 1 livre, pour le sirop, les canistres de ½ et 1 gallon.

Que tous se procurent de nos cartes d'expédition, ou, s'ils n'en ont pas, qu'ils adressent: La Société Coopérative des Fromagers, 63 rue William, Montréal, et qu'on nous envoie, dans tous les cas, une lettre pour nous informer de l'expédition,

SOCIETAIRES, ACQUITTEZ VOS ACTIONS

Nos affaires depuis le commencement de l'année accusent déjà une augmentation considérable sur la période correspondante de l'an dernier. Il est facile d'ailleurs de s'en rendre compte par un simple relevé à la hâte. En effet, nous avons reçu cette semaine 150 caisses d'œufs, tandis que dans la même semaine l'an dernier, nous avons reçu 115 caisses. Et encore faut-il tenir compte cette année d'une difficulté que nous n'avions pas l'an dernier : c'est l'impossibilité presque absolue où nous sommes actuellement de renvoyer les caisses vides aux expéditeurs. Nous avons reçu en outre 240 veaux contre 90 seulement dans la semaine correspondante de l'an dernier. Les autres produits ont également augmenté à peu près dans la même proportion, sucre et sirop d'érable, viandes fraîches et fumées, qui nous viennent en plus grande quantité que jamais de nos abattoirs de Princeville et de St-Valier, particulièrement de Princeville. En outre, par le nombre de contrats que nous recevons déjà des propriétaires ou gérants de beurrieres et fromageries, nous pouvons compter que la saison du beurre et du fromage sera cette année plus fructueuse que jamais.

Cette augmentation considérable, nous l'attribuons à plusieurs causes. Une que nous avons déjà plusieurs fois mentionnée : c'est que, évidemment, ceux qui ont vendus leurs produits par notre entremise l'an dernier, ont en général été très satisfaits : c'est pourquoi cette année, ils doublent et même triplent en certains cas la quantité de produits qu'ils avaient l'habitude de nous expédier. Nous concluons donc de ces faits que nos sociétaires ont apprécié à sa juste valeur la coopération et qu'ils veulent en bénéficier.

Les nouvelles sociétés coopératives locales ont aussi été un facteur important dans cette augmentation. Un grand nombre en effet de ces sociétés se sont formées récemment dans différents endroits de la province. Ces sociétés se sont affiliées à la nôtre et elles nous expédient les produits qu'elles reçoivent de leurs membres.

Et il nous fait particulièrement plaisir de faire entrer en ligne de compte, pour expliquer cette augmentation, le nombre considérable de nouveaux membres qui se sont inscrits depuis le commencement de l'année, particulièrement dans les endroits où il n'y a pas de coopérative de paroisse, et qui font affaires directement avec nous. Au premier janvier dernier, le nombre d'actions souscrites dans le capital-actions de la société

était de 3045 ; il est actuellement de 3800, soit une augmentation de près de 800 en trois mois seulement.

Ces chiffres démontrent que la société continue d'aller de l'avant, qu'elle progresse même à pas de géants, et que l'année 1917 sera, selon toutes les apparences, des plus fructueuses. Mais pour atteindre son plein développement, la société a besoin d'un capital disponible beaucoup plus considérable que celui qu'elle a actuellement. Et c'est pourquoi nous revenons aujourd'hui encore sur ce point important : le paiement des actions, particulièrement à l'intention des nouveaux sociétaires.

Le bureau de direction de la société, lors de son assemblée annuelle, a décidé d'accorder un escompte de 5% à tous les membres qui acquitteront par anticipation, avant le premier mai prochain, les actions qu'ils ont souscrites. Un bon nombre n'ont pas voulu laisser passer cet avantage exceptionnel et se sont empressés de verser la somme nécessaire au paiement intégral de leurs actions. Mais trop nombreux encore sont ceux qui négligent d'en faire autant, bien qu'ils pourraient aisément le faire. Combien y en a-t-il en effet parmi nos sociétaires qui ne peuvent verser immédiatement la modique somme nécessaire pour acquitter entièrement leurs actions? L'on pourrait facilement compter ceux qu'un pareil déboursé de quelques dollars pourrait mettre à la gêne.

D'ailleurs nos sociétaires ne doivent pas oublier qu'en acquittant leurs actions ils font un placement avantageux. En effet le dividende annuel de 6% sera certainement payé cette année encore aussi bien que par les années passées. Or en tenant compte de l'escompte de 5% qui est actuellement accordé, cela fait immédiatement pour la présente année un intérêt de 11% sur le capital. Dans quelle autre entreprise les cultivateurs peuvent-ils placer plus avantageusement leur argent?

En outre si chacun se rendait bien compte combien de temps, en se rendant à notre demande, il épargne à notre personnel, et combien de dépenses de toutes sortes, papeteries, timbres de poste etc., il évite à la société! La collection de ces versements annuels nécessite l'emploi d'une somme importante qui pourrait être employée bien plus avantageusement ailleurs dans l'intérêt de la société. Il est des sociétaires qui se disent : "Ce ne sont pas les quelques dollars que je dois qui augmenteront le capital de la société". Certainement non, si l'on

(A suivre à la page 3)

AUX LECTEURS DU "BULLETIN"

Les COOPERATIVES DANOISES pour L'EXPORTATION DES ŒUFS

(suite)

Les bureaux d'expédition n'exercent aucune ingérence dans l'écoulement des œufs. Toute la partie commerciale de l'entreprise est confiée au bureau central. Il incombe aux bureaux d'expédition seulement l'obligation d'expédier la marchandise d'après les ordres reçus du bureau central. Les œufs sont expédiés directement du magasin d'emballage à l'acheteur, et l'on donne aussitôt avis de l'expédition au bureau central, qui se charge de toutes les opérations successives regardant les comptes avec la clientèle. De même, les bureaux d'expédition ne sont pas chargés de tenir une comptabilité avec les cercles. Ils se bornent exclusivement à communiquer au bureau central la quantité de marchandise reçue. Tous les encaissements et les paiements ont lieu, suivant les règles des statuts, par le moyen de la banque qui a été à cela choisie par la représentation. Le paiement aux cercles pour les œufs reçus doit avoir lieu dans le plus bref délai possible.

Outre les magasins d'emballage, il existe, en beaucoup d'endroits, des établissements pour l'élevage des volatiles, mais la vente et l'engraissement de ces animaux n'ont pas encore atteint une grande importance, car, au Danemark, l'élevage de la volaille a presque exclusivement pour but la production des œufs.

Aussi la quantité d'affaires conclues par les établissements en ce qui concerne la vente des plumes n'a pas jusqu'ici dépassé le chiffre de 28,000 couronnes par an. Il existe actuellement, en outre, 10 magasins d'emballage des œufs, dont 6 sont munis d'appareils pour la conservation des œufs.

La société a reçu, dans l'ensemble, des cercles 4,685,274.5 kilogrammes d'œufs, qui ont été inscrits au crédit des sociétaires à raison de 1.127 couronne nette par kilogramme, dont on a versé 6 ore comme part supplémentaire de bénéfices et au fonds de réserve. Le prix brut de la vente des œufs a été en moyenne de 1.209 couronne par kilogramme. Les frais généraux de l'exercice se sont donc élevés à environ 8.2 ore par kilogramme soit environ à 7% sur la valeur brute du produit. La société a fait ses opérations avec un capital se chiffrant au total par 909.519 couronnes, dont 497.160 couronnes constituaient le fonds de réserve, et 281.063 les bénéfices de l'année en cours. Les parts sur le fonds de réserve sont payées aux cercles, comme on l'a déjà dit, par ordre d'ancienneté.

Du bilan reproduit plus haut, il résulte que le paiement de cette part était arrivé

à l'année 1908 ; aussi le fonds de réserves représente-t-il la moitié des bénéfices des cinq dernières années. Comme beaucoup d'autres sociétés coopératives, la Dansk Andels Aegeskport contracte des emprunts vis-à-vis de ses sociétaires, auxquels elle paie jusqu'à 5% d'intérêt. Le poste du bilan "Dettes diverses" se chiffrant par 104.794 couronnes est constituée en grande partie par ces emprunts. Sur le capital, il y avait 89.718 couronnes de placées en immeubles, 339.027 couronnes en titres de diverses espèces et en crédit pour fournitures d'œufs, tandis que plus de la moitié en restait en compte courant à la banque. Cependant le capital, relativement élevé, ne trouve pas à être employé dans l'entreprise pendant toute l'année, mais il y devient nécessaire à partir du moment où l'on commence à mettre les œufs en conserve et jusqu'au moment où les réserves sont épuisées.

Parmi les frais supportés par le Bureau central, le poste "Frais pour concours d'encouragement à l'élevage de la volaille", mérite d'attirer spécialement l'attention, car il représente l'action exercée par la société pour encourager à l'élevage de la volaille. Cette action bien qu'exercée avec des moyens directs modestes, a eu une importance fondamentale pour promouvoir et aider l'élevage de la volaille dans un sens vraiment économique.

La société a commencé à exercer cette action en 1902. Tandis que d'autres associations opérant dans le même domaine continuaient à suivre une autre direction que l'on pourrait plus ou moins qualifier de sportive, car elles donnaient plus de poids aux caractéristiques extérieures des animaux qu'à leur côté industriel, la Dansk Andels Aegeskport se proposa aussitôt d'encourager un élevage rationnel et rémunérateur. Pour atteindre à ce but, la société organisa des concours annuels tendant à signaler et à récompenser les élevages qui non seulement seraient rémunérateurs, mais qui en même temps seraient menés suivant un plan préétabli fondé sur la connaissance du rendement fourni par ces animaux. Pour venir en aide à ceux qui voudrait prendre part à ces concours, la Dansk Andels Aegeskport a publié un livre comptable et un livre généalogique de la volaille. L'élevage auquel était assigné le premier prix était en même temps reconnu par la société comme centre d'élevage pour une année. Par le moyen de ces concours, il fut ainsi crée une base rationnelle pour la formation de nouvelles races et pour la diffusion des œufs à couvrir et d'animaux de reproduction provenant de bons poulaillers avantageusement reconnus.

(A suivre)

Production de la Viande

FRIX DE REVIENT D'UN PORCELET AU SEVRAGE

Quel est le prix de revient d'une portée de porcelets au sevrage, c'est-à-dire vers 6 ou 8 semaines? J'ai déjà essayé de répondre à cette question, dans le bulletin numéro 8. Il n'est pas inutile de revenir sur ce sujet, tout à fait d'actualité, cette année. Dans cet article, je veux faire connaître les résultats obtenus dans différentes expériences, par le professeur Day, du collège de Guelph et par Monsieur Archibald, de la Ferme expérimentale.

Les recherches du professeur Day ont été faites, il y a quelques années.

Elles ont porté sur les points suivants :

1. Quel est le coût de l'alimentation de la truie et de sa portée pendant les 6 semaines de la période d'allaitement?

On a pesé la nourriture de 12 truies avec leurs petits, pendant 6 semaines. Le tableau suivant montre le coût de cette nourriture, pour chaque portée.

Numéro	Petits dans la portée	Coût de l'alimentation
1	4	\$ 3.20
2	9	3.08
3	6	3.87
4	5	3.70
5	8	3.04
6	3	5.85
7	9	4.31
8	8	4.33
9	8	3.88
10	8	3.94
11	6	3.33
12	4	2.37
	—	—
Moyenne 6½		\$ 3.74

L'examen du tableau indique que les résultats varient sensiblement avec les portées. Il y a eu des portées de 9 et des portées de 3. Il y a eu des portées qui ont mangé pour \$2.37 et d'autres pour \$5.85. Il est digne de remarque que les portées les plus nombreuses à 6 semaines, ne sont pas celles qui ont coûté le plus cher.

En faisant la moyenne, on trouve qu'une portée de 5 à 7 petits et la mère coûtent \$3.74 de nourriture pendant 6 semaines.

2. Quel est le prix de revient de la nourriture de la truie pendant qu'elle est sèche?

Le professeur Day fait donner deux portées par an. Il n'a donc eu à s'occuper, dans ses recherches, que de l'alimentation de la truie pendant la moitié de l'année. La période d'allaitement ayant duré 6 semaines, il reste 20 semaines ou 4 mois ½ pendant lesquels, il faudra

entretenir la truie. Au moment de ses recherches, le professeur Day pouvait nourrir une truie pour \$0.75 par mois. Ce qui faisait revenir l'alimentation de la truie à \$3.50 pendant la période allant du sevrage de la portée précédente jusqu'à la mise-bas de la portée étudiée.

Le prix total de la nourriture de la truie pendant 20 semaines et de la truie avec sa portée pendant 5 semaines se trouve à être de \$7.24. A cette dépense de nourriture, il faut ajouter le prix de la saillie, estimée par le professeur Day à \$1.00.

La portée revient donc à \$8.24 à 6 semaines. Pour notre portée moyenne de 6 à 7 porcelets, le prix de revient de chaque porc sevré est de \$1.27.

Ces recherches ont été faites, il y a quelques années, quand la moulée était à \$20.00 la tonne. Elle est aujourd'hui de \$40.00. Le prix de revient ne double pas cependant, car les truies peuvent être nourries en partie avec du lait écrémé et des racines. Dans les recherches précédentes le premier aliment est compté à 15 cents le 100 livres, les secondes à 2 piastres la tonne. Ces prix sont encore valables aujourd'hui.

Le professeur Day estime qu'aux prix actuels des aliments, un porcelet au sevrage revient à \$1.85. Ce n'est pas encore absolument cher.

Les lecteurs du "Bulletin" qui tiendraient à se renseigner sur ce sujet, trouveraient profit à consulter les expériences faites par M. Archibald et consignées dans le rapport de l'éleveur pour 1915.

A titre de document, voici le résumé succinct d'une expérience faite avec 8 truies de différentes races. Je donne les moyennes :

- Durée de l'alimentation, 157 jours.
- Nombre de petits à la mise-bas, 7.4.
- Nombre de petits à 8 semaines, 6.7.
- Poids des petits à la mise-bas, 29 lbs 7.
- Poids des petits à 8 semaines, 176 lbs 5.
- Coût total pendant 157 jours, \$8.12.
- Prix par porc à 8 semaines, \$1.20.

Monsieur Archibald a donc obtenu pour \$1.20, un porc de 8 semaines, pesant 27 livres.

C'est un très beau résultat. Le prix exceptionnellement élevé de la moulée ne permet pas de faire aussi bien cette année. Mais ce qu'on peut affirmer, c'est que l'éleveur ordinaire peut faire revenir un porc de sevrage, moins de \$2.00. C'est encore très satisfaisant.

JOSEPH PASQUET,

Professeur de Zootechnie,
Ecole d'agriculture de Ste-Anne de la Pocatière.

NOS POULES

LA ROCKOISE



La Rockoise, que les Anglais appellent du nom de Plymouth-Rock, est une poule américaine, native du Connecticut ; longtemps elle a été la plus répandue sur les fermes des Etats-Unis, puis du Canada. Afin de plaire davantage, mais sans succès, elle a suivi les goûts de ses différents maîtres. De barrée qu'elle était au début, elle est devenue tour à tour blanche ou jaune, crayonnée, herminée ou de teinte perdrix, sans se faire pour cela plus sauvage, heureusement. Elle se pliait aux modes, quoi ! N'empêche qu'en changeant de plumage, elle n'a rien amélioré ; c'est sous son costume primitif qu'on la retrouve meilleure, mieux conservée. Disons toutefois à son honneur qu'elle ne s'est jamais écolletée à l'instar de certaines de ses sœurs d'autres races... dites de Transylvanie.

Comme tout ce qui est américain, elle est moderne ; ce sont les Javas noirs et les Dominiques qui sont ses deux principaux ancêtres. Par la forme, elle se rapproche surtout des premiers : elle en a conservé le poids et la prestance ; elle n'a pour ainsi dire emprunté aux seconds que leur plumage. Toutefois elle s'est créé un type complètement distinct, si bien que les caractéristiques des aïeux ne se retracent plus en eux que de loin.

Il y a longtemps qu'elle grandissait en paix, sans attirer l'attention, lorsqu'un certain M. Upham pensa à l'amener à une exposition en qualité de race nouvelle, en 1867. Ce fut son entrée dans le monde. Depuis lors, on s'est appliqué à la mieux fixer sous tous rapports et on en a bâti la belle poule, que tous connaissent et aiment aujourd'hui.

Pas une n'est plus solidement acclimatée qu'elle à nos froids, à nos humidités, comme à nos chaleurs ; elle s'accommode très bien des températures de tout le Canada habité, aussi bien que les Esquimaux, de leurs glaces du pôle. Leurs poussins se ressentent de cette vigueur des parents. C'est là un point dont il est important de tenir compte.

Pourquoi souvent n'a-t-on pas enregistré de bons résultats en aviculture, si ce n'est parce qu'on les a demandés à des volailles trop récemment importées de pays plus doux. N'en a-t-il pas été ainsi des vaches Jersey ?

Le mâle rockois, qui pèse 9½ livres quand il est à maturité, est plutôt digne que d'humeur belliqueuse ; il ne faudrait pas cependant le provoquer.

La poule, de même âge, est moins lourde de deux livres. Elle est aussi bonne pondeuse, couveuse et éleveuse que le coq est bon gardien.

La crête des deux, quoique de beaucoup plus développée chez le mâle, est simple et porte cinq dents bien marquées ; les oreillons, faces et barbillons doivent être d'un rouge éclatant comme la crête.

Le plumage des barrés doit être nettement rayé noir et blanc ; le noir tirer plutôt sur le bleu, jamais sur le brun. Le rayage est plus fin chez le coq, tandis qu'il s'élargit à l'extrémité des ailes et aux grandes faucilles de la queue ; puis le noir prédomine chez la femelle, pendant que c'est le blanc qui l'emporte chez l'autre. C'est par cette différence que nous reconnaissons tout jeunes les poussins des deux sexes.

Le bec et les pattes doivent être jaunes ; néanmoins quelques taches noires sur celles-ci ne sont pas de tares entraînant la mise hors de concours. Il n'en serait pas de même, s'il y existait des plumes.

La Rockoise est excellente pondeuse. Bien traitée, elle donne aisément sa caisse de douze douzaines d'œufs durant sa première année de production. Son œuf est généralement de teinte brune et du poids d'environ deux onces.

Puis ses poulets et elle-même offrent une chair fournie et d'alléchante apparence ; ils deviennent vite replets. Les coquelets sont facilement des gibiers de cinq livres pesant à l'âge de cinq mois, alors que commence la ponte des poulettes.

Les Rockois, en un mot, justifient la confiance qu'on leur accorde de tous côtés. Aussi presque toutes les coopératives agricoles du Québec les ont-elles adoptés comme leurs favoris. Et partout ils procurent pleine satisfaction.

L'abbé J.-B.-A. ALLAIRE.

Accessoires Nécessaires à une Ruche

L'enfumeur est presque indispensable, mais il faut savoir s'en servir.

On enfume pour calmer les abeilles afin d'éviter les piqûres et non pour les étourdir. Il ne faut donc pas trop les enfumer. Pour se servir de l'enfumeur, on roule un morceau de coton, vieille toile, écorce de cèdre, etc., auquel on met le feu et qu'on place dans l'enfumeur. On enfume d'abord l'entrée de la ruche, puis on soulève un coin de la toile en dessous du couvercle, et on envoie quelques bouffées de fumée.

Après avoir remis la toile en place, on attend quelques instants avant de visiter la ruche.

Le voile peut être en gaze moustiquaire, ou en mousseline. On l'adapte à un chapeau de paille au rebord large, afin que le voile ne touche pas à la figure. Il devra être assez long pour descendre en dessous de l'habit.

Les gants de coton huilé sont les meilleurs. Ils sont moins dispendieux que ceux de caoutchouc et ne font pas transpirer les mains. Ils doivent être longs et fermés sur le bras par un élastique. Ils ne sont pas indispensables, mais pour une personne peu habituée ou quelque peu craintive, le travail se fait plus sûrement. Tout de même, on travaille beaucoup plus à son aise lorsqu'on peut s'en dispenser.

Couteau lève-cadre. Ce petit outil est utile pour enlever la propolis des sections, des cadres, etc.

Le fil de fer s'emploie dans les cadres pour fixer plus solidement la fondation. Quand le rayon sera ainsi construit, il sera toujours plus résistant. Il est indispensable aux cadres d'extraction.

Le chasse-abeille, comme son nom l'indique, sert à chasser les abeilles des hausses de miel que l'on veut enlever. Il doit être fixé à une planche mince de la grandeur de la ruche. Cette planche se place entre la chambre à couvain et la hausse que l'on veut enlever. Dans l'espace de quelques heures, toutes les abeilles descendront et ne pourront remonter.

Outre ces accessoires, il y a encore la cire gaufrée, les séparateurs et les sections qui sont des choses indispensables. Nous parlerons de ces différents articles en expliquant la manière de s'en servir.

Pour le miel extrait, il faut de plus un extracteur, une cuve pour mettre les opercules, c'est-à-dire le couvercle de cire qui ferme les cellules et un couteau à désoperculer.

C'est un couteau à lame longue et large dont on se sert pour couper la couverture des cellules afin d'en extraire le miel sans briser le rayon. Si ce couteau n'est pas chauffé à la vapeur ou à l'électricité, on en plonge la lame dans l'eau chaude un moment, avant de s'en servir.

L'extracteur est fait ordinairement de forte tôle étamée à deux, quatre, six ou huit cadres réversibles ou non. Pour un rucher de dix colonies, un extracteur à deux cadres est suffisant. Il devra être placé assez haut pour pouvoir mettre un seau sous le clapet. L'extracteur est muni d'un engrenage horizontal et fonctionne à l'aide d'une manivelle, d'un pouvoir électrique, d'un moteur à essence, etc.

Pour éviter de briser les rayons, il ne faut pas d'une seule fois extraire complètement le miel du premier côté du rayon mais retourner les cadres, les vider et revenir au premier côté.

Protège magasin. Pour le miel extrait, le protège-magasin est aussi très utile. C'est un zinc perforé à travers lequel les abeilles peuvent passer, mais qui empêche la reine de monter dans les hausses pour déposer ses œufs.

Il se met entre la chambre à couvain et les hausses.

NOTES

Nous avons reçu cette semaine une assez forte quantité de sucre et de sirop d'érable dont la plus grande partie avait été préparée et emballée de la manière que nous avons souvent indiquée : le sucre en pains de $\frac{1}{2}$ livre et 1 livre ; le sirop en canistres de $\frac{1}{2}$ gallon et 1 gallon impérial.

Nous constatons malheureusement qu'un certain nombre de nos sociétaires ont oublié nos recommandations. L'on nous a encore expédié des pains de sucre de 3, 5 et 8 livres. Ce sucre, quelle que soit sa qualité, ne peut être vendu facilement aux détailliers des grandes villes ; c'est pourquoi il nous est absolument impossible de le faire entrer dans l'une de nos classes régulières. Que l'on fasse donc, pour obtenir des prix avantageux, des pains de sucre conformes aux exigences du marché.

Nous recommandons encore une fois à nos expéditeurs de se procurer l'étiquette de l'Association des Producteurs de Sucre et de Sirop d'Érable Purs. Ils l'obtiendront de Monsieur J. H. Lefebvre, Waterloo, P. Q.

LETTRE DE L'HON. J. E. CARON A LA CHAMBRE DE COMMERCE DE MONTREAL

Monsieur le Secrétaire,

J'ai lu avec attention la résolution adoptée par le conseil de la Chambre de commerce, le 28 mars 1917, laquelle résolution a trait à la question agricole.

Les conclusions auxquelles vous en êtes arrivés sont certainement très intéressantes. Le crédit agricole, un bureau de propagande, des fermes-modèles, sont certainement des aides considérables à l'agriculture, quand il est possible de les organiser et que nous avons les fonds suffisants pour cette fin.

Mais il y a, à l'heure actuelle, une question plus importante encore, à mon sens, que toutes celles que je viens d'énumérer, et cette question : c'est le manque de main-d'œuvre.

Comment voulez-vous que les fermes-modèles, que toute l'œuvre de propagande agricole que l'on préconise, puissent avoir quelque chance de succès, aussi longtemps que la main-d'œuvre agricole fera défaut entièrement ?

Il faut des bras pour cultiver la terre. Nous aurons beau avoir de l'instruction et de la démonstration, si nous manquons de cultivateurs pour écouter ces leçons et les mettre à profit, nous n'obtiendrons aucun résultat, et la production agricole diminuera sans cesse.

Je soumetts très humblement que cette importante question devrait, la première, occuper l'attention de tous nos hommes d'affaires, sans exception.

Le manque de main-d'œuvre agricole est en train de créer un désastre général dans tout le Canada. Même avec des conditions atmosphériques très favorables, je prévois une récolte bien moindre à l'automne. Une bonne partie de nos cultivateurs, dans tout le pays sont enrôlés ou travaillent aux munitions. On continue cet enrôlement militaire avec autant d'intensité. On ne peut faire deux choses à la fois. Si on continue à attirer nos cultivateurs vers l'armée ou vers les manufactures, on doit s'attendre à une diminution de production agricole, et il faut se préparer à la subir.

Il n'y a qu'un remède à appliquer, à mon sens. C'est de faire, comme on vient de le décréter en Angleterre, de l'enrôlement agricole. Qu'on assure à tout cultivateur qu'il ne sera pas contraint au service militaire, même dans le cas de conscription, et nous aurons de suite fait un grand pas pour aider l'agriculture. Sinon, je crois sincèrement que tout ce que les gouvernements pourront faire en

fait de démonstration et d'éducation agricole, ne vaudra pas grand chose, parce qu'il ne nous restera plus de bras pour mettre en pratique ce que nous aurons enseigné.

Croyez-moi toujours,

Votre bien dévoué,

(Signé) Jos. Ed. CARON.

Il nous fait particulièrement plaisir de publier cette lettre de l'Honorable Ministre de l'Agriculture de notre Province. Elle vient à point pour confirmer les articles que nous avons publiés dans le " Bulletin " au sujet des hauts prix des produits et de la rareté de la main-d'œuvre agricole.

L'on discute sur tous les tons de ce temps-ci les questions agricoles ; chacun y va de sa suggestion pour augmenter la production et résoudre l'angoissant problème de la cherté du coût de la vie. Pour nous, le seul moyen d'augmenter la production agricole, c'est de laisser à l'agriculture les bras dont elle a besoin ; et nous sommes heureux d'avoir, pour nous appuyer, l'opinion de l'homme le plus autorisé de la province de Québec. Mais tout cela ne peut se faire que si le producteur peut obtenir pour ses produits des prix assez élevés pour lui permettre de payer à ses ouvriers des gages plus élevés même que ceux qu'ils peuvent obtenir dans les usines de munitions.

Et, à cette occasion, nous recommandons encore aux membres de notre société de ne pas craindre de s'assurer même à de très hauts prix, toute la main d'œuvre dont ils ont besoin. Car, comme le fait entrevoir la lettre de l'Honorable Ministre de l'Agriculture, il faut plutôt s'attendre à une diminution qu'à une augmentation de la production agricole. Dans ces circonstances, les prix obtenus permettront certainement aux cultivateurs de payer des salaires avantageux à leurs ouvriers.

POURQUOI L'OLEO-MARGARINE EST TAXEE

Aux Etats-Unis, l'on permet la fabrication de l'oléo-margarine, mais celle-ci est taxée de un quart de cent par livre, si elle n'est pas colorée, et de 10 cents par livre si elle est colorée. Les manufacturiers font une campagne énergique pour déterminer le Gouvernement à enlever cette taxe. Et pour le convaincre, ils apportent divers arguments, qu'ils font répandre à travers tout le pays, grâce à une presse dévouée à leurs intérêts.

"Si l'oléo-margarine est un produit sain, nourrissant, disent-ils, elle ne devrait pas être taxée. Si elle n'a ni l'une ni l'autre de ces qualités, elle devrait être complètement prohibée. Si c'est une nourriture saine, fortifiante, hygiénique, l'on ne doit pas la taxer, parce qu'une taxe sur un produit, particulièrement à cette époque-ci, est un crime. Au reste tous les fabricants d'oléo-margarine sont justifiables de demander que le beurre, son concurrent, soit mis sur le même pied sous tous les rapports, et par conséquent, qu'il soit taxé."

Voici comment répond à ces arguments subtiles, un journal agricole américain :

"Celui qui ose affirmer que l'oléo-margarine ne devrait pas être taxée ou bien ignore complètement les habitudes présentes ou passées des manufacturiers et des commerçants d'oléo-margarine, ou bien il veut enlever au gouvernement tout contrôle sur ce capricieux produit. L'on impose une taxe sur l'oléo-margarine, non pas seulement pour créer une source de revenus, mais bien pour prévenir la fraude qui a toujours accompagnée la vente de ce produit. L'on taxe l'oléo-margarine, non pas parce que c'est un produit, mais bien parce qu'elle a pris l'habitude de contrefaire et d'imiter d'autres produits, qui doivent être complètement réprimés."

"Le beurre a toujours été en état de faire face à la concurrence de l'oléo-margarine, pourvu que cette concurrence soit honnête. Mais la difficulté a toujours été et serait encore, n'était la ferme poigne de la loi, de maintenir l'oléo-margarine dans les bornes d'une concurrence honnête. Elle est trop encline se déguiser en beurre, à se faire passer pour du beurre, à prendre des apparences de beurre, à se faire appeler beurre, et elle s'appellerait sans vergogne beurre, n'était la loi. C'est la fraude qui a attiré cette taxe sur l'oléo-margarine et également du reste sur le beurre frelaté."

"Ce beurre frelaté avait lui-même

pris des mauvaises habitudes, avant qu'une loi énergique n'eût réglementé sa vente. Il était offert et vendu pour du beurre de crèmerie, mais n'en était pas. Actuellement l'on prélève une taxe de un quart de cent par livre sur le beurre frelaté et sur l'oléo-margarine naturelle, non colorée ; et une taxe de 10 cents par livre sur le beurre falsifié et sur l'oléo-margarine colorée de telle façon qu'elle ressemble au beurre. Car le beurre est falsifié pour frauder le consommateur, tout comme l'oléo-margarine est colorée pour frauder le consommateur. Or le gouvernement prélève ces droits dans le but de prévenir la fraude, la tricherie et la contrefaçon. C'est son devoir d'empêcher et de prévenir, par des impôts, des pratiques qui ne sont pas recommandables."

Voilà certes des arguments qui font justice de tous ceux que l'on pourrait apporter pour laisser entrer en franchise l'oléo-margarine aux Etats-Unis aussi bien qu'au Canada.

Comme on le voit par cet article, la fraude dans le commerce de l'oléo-margarine, se pratique sur une grande échelle aux Etats-Unis. La note que nous avons extraite du rapport annuel du Secrétaire du département du Trésor des Etats-Unis, et que nous avons publiée la semaine dernière, nous en avait déjà convaincus. Celui-ci constatait en effet que "2,000,000,000 de livres d'oléo-margarine colorée ont été manufacturées et vendues frauduleusement pour de l'oléo-margarine non colorée ou du beurre dans ce pays depuis 1912. L'on a tout lieu de croire qu'une proportion encore plus grande de ce produit a été livrée au consommateur comme du beurre."

L'on ne peut donc aux Etats-Unis, malgré la sévérité des lois à cet égard, contrôler efficacement le commerce de l'oléo-margarine. Doit-on penser que l'on réussirait à faire mieux en notre pays, si la fabrication et l'importation en étaient permises ? Certainement non ! Et c'est pourquoi nous nous opposons de toutes nos forces à son entrée en franchise et nous demandons aux cultivateurs de se joindre à nous pour combattre toute mesure ayant pour effet d'adoucir nos lois à cet égard. Nous espérons donc que tous prendront leurs intérêts à cœur et qu'ils s'assureront dès maintenant que leur député défendra leurs droits, lorsque cette importante question sera discutée prochainement à la chambre des Communes.

NOTES

Nous avons envoyé il y a quelque temps, à nos membres qui sont propriétaires ou gérants de beurrieres ou fromageries les contrats qu'ils doivent signer pour avoir le privilège de faire vendre leur beurre et leur fromage par notre entremise durant la prochaine saison de fabrication.

Nous espérons que tous signeront ces contrats et répondront en même temps au questionnaire qui y est attaché. Le grand nombre de fabriques de beurre et de fromage qui feront vendre cette année par notre entremise rend ces informations que nous demandons indispensables pour éviter toute erreur et assurer à nos sociétaires un prompt envoi des retours des ventes.

TRES IMPORTANT

Cette semaine encore, nous avons reçu une grande quantité de produits, sans que l'expéditeur ne nous ait envoyé aucune feuille d'envoi ou lettre pour nous informer de l'expédition. Cette négligence de nos sociétaires nous occasionne beaucoup d'ennuis, de retards qu'il serait si facile de nous éviter, si chaque membre nous prévenait, lorsqu'il nous expédie des produits.

Nous le demandons encore une fois : Aussitôt les produits remis à la compagnie de transport, que l'expéditeur mette sans délai à la poste une lettre nous donnant la nature du produit expédié, la pesanteur, la quantité, etc., etc.

Nous regrettons beaucoup d'être obligés de retarder d'envoyer à nos expéditeurs d'œufs les caisses nécessaires. A cause de l'encombrement, les compagnies de transport refusent d'accepter les caisses vides. Nous espérons cependant que cette situation s'améliorera sous peu.

Dans l'intervalle, nos sociétaires sont priés de prendre patience et de s'accommoder du mieux qu'ils peuvent de cette situation. Ils peuvent être assurés que de notre côté nous ne négligeons rien pour améliorer la situation et que, aussitôt que cela nous sera possible, nous leur ferons parvenir les caisses nécessaires.

Le cultivateur a été récompensé de ses efforts en 1916 par des prix extraordinairement élevés et tout fait prévoir que ces prix se maintiendront quelque temps, si même ils ne montent pas encore plus haut. La hausse n'est pas limitée à certaines catégories; elle porte sur tous les produits sans exception. C'est là un fait important, très avantageux pour les cultivateurs en général, car si cette hausse des prix n'avait affecté qu'un produit particulier ou une catégorie spéciale de produits, nous aurions été tentés de nous spécialiser dans la fabrication de ces articles pour être contraints en toute hâte de changer d'industrie à la première baisse de prix. Ces changements auraient entraîné une perte de temps et d'énergie que nous sommes heureux de pouvoir éviter. Nous nous trouvons donc en mesure d'exercer tous nos efforts pour augmenter encore la production, chacun dans sa branche spéciale.

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.

Signature.....

Adresse.....

Date.....

CULTIVATEURS

Expédiez vos Produits à
La Société Coopérative Agricole des Fromagers
de Québec

61 et 63, rue William, - MONTREAL

Qui vous obtiendra les plus hauts prix du Marché

SIROP D'ERABLE PUR



Le Sirop dans ce biao n'a été fait par un membre de
"L'ASSOCIATION CO-OPERATIVE AGRICOLE
DES SUCRES ET SIROP D'ERABLE PURS."

Cette étiquette est fournie à tous les membres de l'Association des Producteurs de Sucre et de Sirop d'Érable Pura. On peut se la procurer en s'adressant à M. J. H. Lefebvre, Waterloo, P. Q.

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.