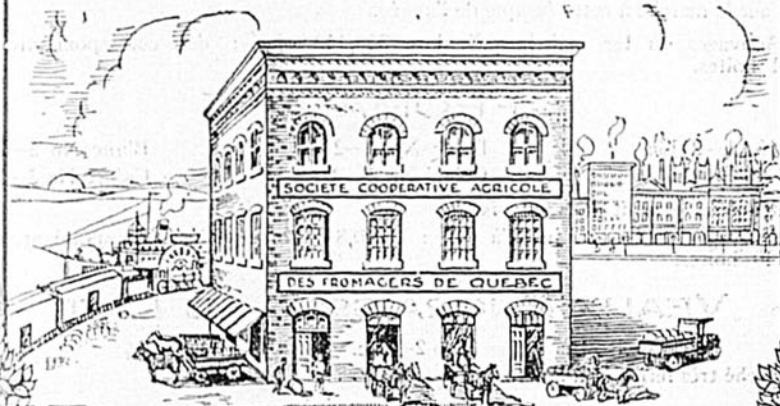


BULLETIN

DE LA SOCIÉTÉ COOPÉRATIVE AGRICOLE
DES FROMAGERS DE QUÉBEC

Vol. 2 MONTREAL, Can., le 17 Novembre 1917 No 45



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

IMPORTANT!

Voir tout ce qui concerne les volailles!

LA SOCIÉTÉ COOPÉRATIVE AGRICOLE DES FROMAGERS DE QUÉBEC
57-59-61-63, Rue William, MONTREAL, Can.

La Société Coopérative Agricole des Fromagers de Québec

57-59-61-63 Rue William 57-59-61-63

SEMAINE DU 17 NOVEMBRE

BEURRE

Pasteurisé.....42½c No 1.....41½c No 2.....41½c

Le marché est plus faible, probablement à cause du beurre de qualité inférieure qui est mis sur le marché à cette époque de l'année.

Arrivages du 1er mai jusqu'à date 328,442 boîtes ; date correspondante 1916 : 464,134 boîtes.

FROMAGE

Blanc No 1—21½c. Blanc No 2—21c. Blanc No 3—20½c.
Coloré No 1—21½c. Coloré No 2—21c. Coloré No 3—20½c.

Aucun changement dans les prix.

Arrivages du 1er mai jusqu'à date : 1,760,845 boîtes ; date correspondante 1916 : 2,127,440 boîtes.

VEAUX ENGRAISSÉS AU LAIT

No 1—21c. No 2—20c. No 3—18c.½

Marché très ferme et à la hausse.

MOUTONS D'UN AN ABATTUS

No 1—18c. No 2—17c. No 3—16c.

Marché ferme.

AGNEAUX DU PRINTEMPS

No 1—23c. No 2—21½c. No 3—20c.

Marché ferme.

BOEUF ABATTU

Bouvillons : No 1—14½c. No 2—13c. No 3—12c.
Taures : " —13½c. " —12½c. " —11½c.
Vaches : " —12c. " —11c. " —10c.

Marché très ferme.

PEAUX

Peaux de vaches ou taures 21c. la livre.
Peaux de taureaux 20c. "
Peaux de moutons..... \$3.00 à \$4.00 chacune.
Peaux de veaux de champs 25c. la livre.
Peaux de veaux engraisés au lait 32c. la livre.
Peaux de veaux engraisés au lait pesant moins de 5 livres 30c. la livre.
Peaux de chevaux \$5.00 à \$7.00 chacune, suivant la grandeur.
Peaux d'Agneaux..... \$2.50 à \$3.75 chacune, suivant la pesanteur.

Marché à la hausse.

OEUFS

Strictement frais..... 57c No 1..... 48c

(LIVRÉ A MONTREAL)

Les œufs strictement frais sont très rares et à la hausse.

Arrivages du 1er mai jusqu'à date ; 281,352 caisses. date correspondante 1916 : 580,127 caisses.

MIEL

Miel en rayons : Blanc No 1..... 47c	Miel extrait : Blanc No 1..... 17
" " No 2 (ou ambré No 1) 16c	" " No 2 (ou ambré No 1)... 16c
" " Brun No 1..... 15½c	" " No 3 (" " No 2)... 15c
" " No 2..... 14½c	" " Brun No 1..... 15½c
	" " No 2..... 14½c
	" " No 3..... 13½c

Marché très ferme. Les approvisionnements sont très restreints ; la récolte ne suffira probablement pas aux besoins du marché.

SIROP D'ERABLE

No 1..... \$1.65 No 2..... \$1.50 No 3..... \$1.40

SUCRE D'ERABLE

No 1..... 17c. No 2..... 16½c. No 3..... 16c.

Marché à la hausse. Le marché a reçu depuis quelques semaines une forte demande des États-Unis, c'est ce qui a déterminé cette hausse.

FEVES

Blanches No 1... (triées à la main)..... 14c la livre	Blanches tachées de jaune, No 1..... 12½c la livre
Blanches No 2..... 13½c "	Jaunes No 1..... 12½c "
Blanches No 3..... 12½c "	Jaunes No 2..... 12c "
	Jaunes No 3..... 11c "

Marché stationnaire. Aucun changement n'est prévu pour le moment.

VOLAILLES ABATTUES

Extra, choix..... 31c Poulets, Choix..... 30c.

Poulets No 1..... 28c.	Poulets No 2..... 26c.	Poulets No 3..... 23c.
Poules No 1..... 26c.	Poules No 2..... 24c.	Poules No 3..... 21c.
Coqs..... 19c		

Oies No 1..... 20c.	Oies No 2..... 19c.	Oies No 3..... 17½c.
Dindes No 1..... 28c	Dindes No 2..... 26c.	Dindes No 3..... 23c.
Canards No 1..... 25c.	Canards No 2..... 23c.	Canards No 3..... 21c.

Marché très ferme.

LAINE

No 1, lavée... 85c la livre. No 2, lavée... 84c la livre. No 3..... 83c la livre
 No 1, non lavée 65c la livre. No 2, non lavée 64c la livre. No 3, non lavée 63c la livre

Marché ferme et à la hausse.

LARD GRILLE

Jeunes Porcs Grillés..... 23½c la livre

LARD

(1) AUX ABATTOIRS DE PRINCEVILLE ET DE ST-VALIER

Jeunes porcs de 100 à 200 livres:.....	22c.
Porcs à bacon:.....	22½c.
Vieux porcs, suivant la qualité:..... de 17 à 20c. la livre.	

(2) A MONTREAL

Jeunes porcs de 100 à 200 livres:.....	23½c.
Vieux porcs, suivant la qualité:..... de 20 à 22c. la livre.	

Marché à la baisse.

CHEVREUIL

12c à 14c la livre, suivant la manière dont il a été abattu.

Montréal, le 17 Novembre 1917.

Abatage du Boeuf

Comme l'on nous expédie de ce temps-ci du bœuf en assez grande quantité, nous croyons à propos de répéter aujourd'hui ce que nous avons déjà dit au sujet de l'abatage du bœuf, afin de permettre à chacun de nos sociétaires de préparer suivant les exigences du marché la viande qu'il nous expédie, de façon à obtenir les plus hauts prix.

L'abatage du bœuf, sauf quelques légères différences que nous mentionnerons plus bas, se fait comme l'abatage du veau sur lequel nous avons donné force détails dans divers numéros du Bulletin de l'an dernier et de cette année. Nous ne les répéterons donc pas ici. Nous nous bornons à référer nos lecteurs particulièrement au Bulletin No 3, du 27 janvier 1917. Et nous passons immédiatement aux points sur lesquels il faut particulièrement insister.

Il est très important de faire jeuner l'animal destiné à la boucherie pendant au moins 12 à 20 heures avant l'abatage, et lui donner pendant ce temps autant

ou sur le soir. Nous n'ajouterons pas de détails sur les diverses opérations de la saignée, l'enlèvement de la peau, de la tête, des pattes, des intestins; ces diverses opérations sont ordinairement bien faites. Aussitôt qu'elles ont été accomplies, la carcasse de l'animal est séparée par la moitié sur la longueur et laissée suspendue durant toute la nuit. La carcasse ainsi divisée perd sa chaleur animale et prend, en restant suspendue, une bonne forme.

Une opération très importante dans l'abatage du bœuf, c'est la séparation de la carcasse par quartiers. Elle doit être faite avec beaucoup de soins, si l'on ne veut pas gâter la viande. Elle se fait ordinairement le lendemain de l'abatage, dans tous les cas, 12 à 15 heures après. L'on se sert pour cette opération d'un couteau et non pas d'une scie. L'on coupe à la hauteur des rognons dans la première côte que l'on suit jusqu'aux flancs.

Les quartiers du bœuf ne sont pas pour l'expédition mis dans des boîtes, mais ils sont enveloppés dans de la toile à poches bien propre. Chaque quartier doit être entièrement recouvert. Pour bien réussir l'emballage, l'on étend la toile sur toute sa grandeur, on en recouvre le quartier que l'on veut envelopper et l'on coud solidement. Le cœur, la langue et la fressure (forcure) doivent être expédiés avec les quartiers, mais séparément. En effet, ces parties pourraient endommager la viande avec laquelle elles auraient été emballées. Il faut donc, pour l'expédition, les mettre à part dans une boîte. L'expédition doit se faire par express. Les expéditeurs ne doivent jamais oublier de coudre à la toile d'emballage l'une des cartes d'expédition fournies par la société sur laquelle doivent être écrits très lisiblement le nom et l'adresse de l'expéditeur ainsi que le nom et l'adresse de la société.

Il faut bien remarquer que les prix que nous donnons dans le bulletin sont les prix obtenus pour la viande fraîche et non pas pour la viande gelée. La viande gelée se vend toujours à 1c et 2c de moins, selon la qualité. Il importe donc de ne pas choisir pour l'abatage et l'expédition une journée trop froide, alors qu'il y aurait danger que le bœuf gèle.

Tout bœuf mal abattu, difforme, etc., sera payé de 2c à 4c de moins la livre que les prix mentionnés dans le bulletin.



Bœuf de choix, fendu et préparé pour la vente.

d'eau qu'il en désire. L'abatage doit se faire le jour qui précède l'expédition, de préférence dans le cours de l'après-midi

Alimentation du Bétail

Le Mélilot Blanc

Le mélilot blanc, plus connu ici sous le nom de trèfle d'odeur, se trouve aussi dans le commerce sous le nom de trèfle géant de Bokhara.

Dans sa jeunesse le mélilot ressemble à s'y méprendre, à de la luzerne; ensuite les tiges deviennent plus rameuses et elles supportent de petites fleurs blanches caractéristiques, qui durent très longtemps et qui sont continuellement visitées par les abeilles.

Les opinions les plus contraires règnent sur cette plante. Les uns l'ont vantée comme une plante merveilleuse qui suppléerait les disettes pour le bétail. D'autres lui ont nié toute valeur et l'ont, sans autre forme de procès, classée parmi les mauvaises herbes. C'est le cas de dire que la plante ne mérite "ni cet excès d'honneur ni cette indignité."

Le trèfle d'odeur est une légumineuse, bisannuelle, qui enrichit le sol en azote; elle peut donc, à ce point de vue, servir à l'amélioration des terres pauvres. Sa rusticité le fait prospérer dans les terrains où d'autres plantes ne pourraient se maintenir. Le trèfle d'odeur est une mauvaise herbe, le long des fossés, des talus, des lignes de chemin de fer, là où on ne le coupe pas. Mais le mélilot régulièrement cultivé, c'est-à-dire semé, coupé avant ou pendant la floraison, ne peut en aucune façon être une mauvaise herbe, puisqu'il ne produira pas de graines et qu'il ne peut se reproduire que par graines.

Ceci ne veut pas dire que le mélilot soit à cultiver dans les très bonnes terres où le trèfle et la luzerne poussent bien; mais le mélilot permettra d'améliorer les terres de mauvaise qualité tout en produisant un fourrage qui vaut presque la luzerne.

À titre de document, voici la composition de ces deux plantes, d'après les tables de Keller:

	Luzerne	Mélilot
	en fleurs	en fleurs
Mat. sèche.....	24.0	20.3
Mat. azotées.....	3.9	4.1
Mat. azotées digestibles	2.7	2.6
Mat. grasses.....	0.8	0.8
Mat. grasses digestibles	0.4	0.4
Mat. hydrocarbonées...	9.3	7.4
Mat. hydrocarb. digest.	5.7	5.0
Cellulose.....	7.8	5.7
Cellulose digestible.....	3.5	2.8
Valeur nette.....	8.4	8.2

Henry, dans ses tables, attribue une

teneur de 50.7% livres de matières digestibles au foin de mélilot blanc, et de 51.6% au foin de luzerne. Ces deux foins auraient donc la même valeur.

Le mélilot jaune est un peu moins riche.

Le mélilot coupé jeune, fait un fourrage vert auquel les ruminants (bœufs, moutons) s'habituent facilement.

Donné en trop grande quantité aux vaches laitières, le trèfle d'odeur peut influencer par son parfum, très caractéristique, le goût du lait.

Il constitue une nourriture excellente pour les moutons. Il peut remplacer la luzerne pour les brebis laitières comme pour les jeunes. Le foin de mélilot peut entretenir les brebis pleines pendant l'hiver.

Ration pour 10 brebis de 150 livres (au commencement de l'hiver):

Foin de mélilot, jeune.....	30 livres
Choux de Siam.....	30 livres
Orge.....	6 livres

Le mélilot aura d'autant plus de valeur nutritive qu'il aura été coupé plus jeune. Il ne faut pas attendre qu'il devienne dur et ligneux, par conséquent peu apprécié par les animaux.

JOSEPH PASQUET,

Professeur de Zootechnie,
Ste-Anne de la Pacotière, Kam.

DÉBOUCHÉS

Travaillez constamment les yeux tournés vers le marché, disait un célèbre agronome français. Il est donc de toute première nécessité, qu'on ne doive cultiver que les plantes qui ont un débouché sûr et payant.

Si l'on voulait établir une règle générale pour le choix des plantes à cultiver dit Scherz, ce serait celle-ci: donnez la plus grande extension à la culture des plantes qui conviennent le mieux au sol, qui lui rendent le plus, qui trouvent le débit le plus sûr et le plus avantageux, et qui nuisent le moins à celles qui leur succèdent.

NOS POULES

Leurs Parasites



Parmi les épidémies qui déciment nos basses-cours, il faut ranger les invasions de poux et de mites; les ravages qu'ils y exercent sont considérables. Après la diphthérie pourtant si meurtrière, nous ne connaissons pas de plus terribles tueurs de volailles. En effet, comment vouloir qu'elles vivent, torturées jour et nuit? Les uns les écorchent, les autres sucent le meilleur de leur sang. Et quand ces parasites sont légion, le travail est vite accompli.

Les poux ne saignent pas leurs victimes comme on le croit généralement; de leurs mandibules ils mordent et mâchent plutôt les plumes et les rugosités de la peau. A leur aide, ils lacèrent l'épiderme et y causent ainsi de l'irritation. L'oiseau les recherche et voudrait les croquer, mais comment les trouver, eux si petits, si bien perdus dans le plumage? Impuissant à s'en débarrasser, il en perd même souvent l'appétit.

On donne aux œufs de ces parasites le nom de *lentés*; une femelle en pond généralement une cinquantaine en moins d'une semaine. Cinq ou six jours après, les jeunes éclosent et se reproduisent eux-mêmes au bout de trois semaines. En sorte qu'un couple ne demande que trois mois pour s'entourer d'une progéniture de 125.000.

Les mites, plus petites, ne sont cependant pas moins à redouter. Minuscules araignées, elles sont incolores à l'état naturel, mais deviennent rouges quand elles sont gorgées de sang. Elles ne s'attaquent aux volailles que la nuit. Durant le jour, on les trouve massées dans les fentes ou crevasses du poulailler ou sous les perchoirs. A la lumière du soleil on n'en voit pas un, tandis que surprises dans l'obscurité on les aperçoit errer de tous côtés, cherchant quelqu'un à dévorer. Leur ponte se fait dans le fumier ou des saletés; une fois éclos, les jeunes s'y développent. D'instinct, elles en sortent bientôt elles aussi pour se repaître de sang.

Poux et mites doivent leur existence à la malpropreté. C'est grâce à elle qu'ils se multiplient. Le remède, comme le préventif, c'est donc la propreté.

L'ABBÉ J.-B. ALLAIRE.

Débarrassez-vous des non producteurs. Ne gardez pour la ponte que les poulettes qui pondront des œufs en hiver ou qui donneront des œufs à germe vigoureux pour l'incubation au printemps. Ceci signifie que vous devez vendre ou manger toutes les poules qui ont plus de deux ans, ne garder que les meilleures de celles qui ont plus d'un an et rejeter toutes les poulettes tardives, du moins pour les races lourdes, américaines ou autres. Même parmi les poulettes bien formées, faites une sélection rigoureuse. Rejetez toutes celles qui manquent de vigueur ou qui ont une faible constitution.

Les poulettes formées sont les meilleures. Au cours d'un essai qui a duré trois ans sur plusieurs fermes annexes, pendant les trois mois de novembre, décembre et janvier, les poulettes hâtives ont produit des œufs à raison de 18,3 centins la douzaine (coût de la nourriture), les poulettes tardives, 56 centins, les poules d'un an, 78,2 centins et les vieilles poules, \$5,73.

Les poulettes tardives ne valent rien. Beaucoup de poulettes sont trop tardives et d'automne pour mériter d'être conservées pour la ponte, au prix où est la nourriture. Il n'y a donc pas d'avantage à garder une poulette qui n'a pas presque tout son développement en novembre. Engraissez-les avec les cochets et les volailles à vendre. *Les poulettes qui ne doivent pas pondre avant le mois de février ne sont pas avantageuses.*

Ne gardez pas les vieilles poules. Il peut y avoir avantage à garder une poule Leghorn de deux ans, mais une poule Rock de deux ans fait perdre de l'argent. Si toutes ces vieilles poules n'ont pas été vendues au printemps ou en été, débarrassez-vous en maintenant.

La poule qui mue tard est la meilleure. En choisissant pour la reproduction les poules d'un an, prenez celles qui ont mué tard pendant l'année. Celles qui ont toutes leurs plumes en novembre ne sont pas de bonnes pondeuses. Engraissez en épINETTE avant de vendre. Même au coût actuel de la nourriture, on perd de l'argent à vendre des poulets maigres. Trois livres et demie de grain moulu donnent une livre de chair. Ne vendez pas vos volailles toutes en même temps. Vendez d'abord celles qui sont prêtes. Répartissez la vente sur plusieurs mois et gardez, s'il n'y a pas d'inconvénient à le faire, quelques-uns des cochets jusqu'après Noël.

Rapport d'une visite à l'Abattoir Coopératif de Princeville

La semaine dernière j'avais l'occasion et le grand plaisir de passer une semaine à Princeville, spécialement dans le but de faire une escale d'étude sur les bienfaits et le fonctionnement de l'Abattoir Coopératif de Princeville qui est connu pour ainsi dire par toute la province.

Cet abattoir fonctionne merveilleusement, suivant le vrai système coopératif. J'ai pu constater que les cultivateurs nombreux qui fréquentent cet établissement retirent non seulement plus de rendement en vendant leurs produits par l'entremise de la Coopérative que par celle d'un intermédiaire, mais de plus ils acquièrent une foule de connaissances générales agricoles. Ainsi par exemple à l'Abattoir il y a un poulailler et une percherie de démonstration, conduits par des experts qui se rendent à la disposition des visiteurs et s'efforcent d'une manière très intelligente à donner le plus de renseignements possibles aux cultivateurs qui manifestent le désir de s'instruire.

À l'Abattoir même, lorsqu'un cultivateur apporte un animal quelconque qui ne possède pas un degré d'embonpoint assez prononcé pour la boucherie, le gérant voyant que le vendeur ferait une perte en laissant aller son produit en cet état, à la précaution d'en faire la remarque; et s'il le juge à propos, le cultivateur s'en retourne, remet son animal à l'engrais et revient au bout de quelques semaines.

Voici un exemple frappant: Un cultivateur avant de conduire une dizaine de jeunes porcs à l'Abattoir consulta le gérant, M. Bélanger, qui trouvait les jeunes porcs trop petits. Le cultivateur les garda donc encore trois semaines et voici le résultat obtenu: Chaque piastre de moulée vendue aux porcs rapportait une somme de \$2.07, soit par conséquent un revenu net de \$1.07 ou au-delà du cent pour cent. Ce cultivateur en question est M. Philias Gosselin de Ste-Sophie de Mégantic. Où est donc l'intermédiaire qui s'aviserait de donner un tel conseil aux cultivateurs?

Sans compter le grand avantage qu'offre l'Abattoir aux cultivateurs de vendre leurs produits à de plus hauts prix que tout autre acheteur, il y a de nombreux avantages

accessoires qui ne sont pas moins importants, ainsi par exemple: L'Abattoir possède un marché continuellement ouvert pour l'écoulement de tous les produits agricoles possibles, tels que: beurre, fromage, pommes de terre, fèves, pois, bœuf, lard, moutons, volailles, etc., par conséquent un cultivateur qui manifeste le désir de vendre un lard à l'Abattoir a l'avantage au lieu de faire un voyage spécialement pour cet article d'attendre une semaine ou deux afin de préparer une certaine quantité de volailles ou autre chose. Comme je l'ai mentionné plus haut, l'Abattoir Coopératif possède des volailles et des porcs de race pure qui sont là spécialement pour le bénéfice de la classe agricole, et si par hasard un quelqu'un désire améliorer ou renouveler une race, il peut se procurer là de beaux sujets.

J'ai été très heureux de constater que l'Abattoir de Princeville qui fonctionne depuis peu, reçoit un encouragement très remarquable de la part des cultivateurs habitant dans le voisinage. Au cours de la semaine, des cultivateurs sont même venus d'une distance de 30 milles.

Pour constater l'importance et le développement que prend l'Abattoir d'année en année, nous n'avons qu'à consulter un peu les statistiques, et nous trouvons que l'année dernière durant la première semaine de la saison d'abatage, l'abattoir n'a reçu que 31 lards, la deuxième semaine 57, tandis que cette année durant les semaines correspondantes, il a reçu pour la première semaine 134 lards et 150 pour la deuxième. Par ce petit rapport nous reconnaissons facilement le grand bienfait de l'Abattoir Coopératif de Princeville. L'établissement de 25 seulement de ce genre réparti par toute la province serait pour ainsi dire une grande protection pour le cultivateur qui saura en retirer bénéfice tant au point de vue pécuniaire qu'au point de vue de l'instruction agricole en général.

JOS. REDDY, B.S.A.
*Instructeur en Industrie
laitière.*

Ce qui Mange le Profit

Si l'on en croit le consommateur urbain, l'agriculteur réalise par le temps qui court, de gros bénéfices, et l'abondance règne dans les campagnes. La note de plus en plus corsée que lui font tenir ses fournisseurs de denrées alimentaires lui prouve, indiscutablement croit-il, que l'argent afflue sur la ferme.

Le beurre à 45 et même 50 sous la livre, le fromage à 27 sous, le lait à 11 sous la pinte, pour ne parler que des produits laitiers, sont, de fait, comme on dit dans la langue des commis-voyageurs, des *items* significatifs. Aussi bien, il faut être mal avisé pour croire que l'agriculteur n'écoule pas certains de ses produits à bon compte. Cependant nous sommes bien convaincus qu'il faut en déchanter sur les grands profits encaissés par le cultivateur à l'heure actuelle.

L'on sait trop bien que les récoltes de l'année ont été très "moyennes." Celle du foin a été bonne, mais le marché est à la baisse depuis longtemps.

Les grains n'ont pas *minoté* et leur valeur alimentaire est par ailleurs moins bonne que les années passées. Le blé d'Inde n'a pas été *traitre*, c'est sûr; il a du reste gelé sur champ en plusieurs localités; les plantes-racines (betteraves, choux de Siam, etc.) ont beaucoup souffert du déluge printanier. Et cette année, plus que jamais, on peut affirmer que "les petites patates n'ont pas été grosses."

Tous ces produits de la ferme se vendent à un prix très élevé, nous le concédons, mais si on n'en a pas à vendre? C'est embarrassant, n'est-ce pas?

Notons, dans un autre ordre d'idées, que les chevaux se vendent moins bien depuis longtemps.

Un point extrêmement important et qu'on oublie presque toujours de faire entrer en ligne de compte quand on parle des profits en agriculture, c'est la hausse très marquée du coût de la production. Les conférenciers et les parleurs qui dissertent sur la question agricole négligent volontiers de considérer ce point essentiel. On ignore trop facilement que le prix de vente a monté avec le coût de la production.

Nous n'en prendront qu'un exemple.

On est d'avis aujourd'hui dans le monde agricole de notre province, que la pratique de l'industrie laitière est une des opérations les plus lucratives. Combinée avec l'élevage des porcs pour l'utilisation des

sous-produits, la production du lait semble être le système de culture le plus rémunérateur dans notre province. Un économiste agricole américain d'une grande autorité, Warren, de l'Université de Cornell, en est arrivé à cette conclusion après des recherches rigoureusement conduites dans l'Etat de New-York. Ajoutons, pour note, qu'il a été prouvé que l'industrie laitière pratiquée en hiver offre de grands avantages et ce sera l'un des progrès de l'avenir que de généraliser et systématiser cette méthode.

Revenons au coût de production des produits laitiers. La matière première, ou, si l'on veut, la machine qui fabrique le lait, la vache, s'achète actuellement à un prix beaucoup plus élevé qu'autrefois. Une bonne vache se vend de \$90 à \$100 et les animaux de race pure se vendent quelquefois beaucoup plus cher.

(Fin la semaine prochaine.)

A. LETOURNEAU.

Les Patates

Les patates se conservent le mieux dans une cave sèche ou modérément sèche, bien ventilée, et où la température peut être maintenue entre 32° et 40° F. Ce sont là des conditions qui ne sont pas toujours faciles à obtenir. Pour que la surface des pommes de terre puisse se tenir sèche, sans pourriture, il faut s'arranger pour que l'air puisse passer sous le tas et au travers. Si le tas est très gros, on peut pourvoir à la ventilation en posant d'abord un faux plancher temporaire, en lattes, avec les planches justes assez rapprochées pour que les tubercules ne passent pas à travers, et élevé d'environ six pouces du sol. On fait une double paroi semblable, en lattes, à quelques pouces du mur, afin de permettre une circulation d'air autour du tas. C'est également une bonne méthode que de mettre les patates dans des caisses à claire-voie, c'est-à-dire dont les planches sont espacées sur le dessus et sur les côtés. Si les pommes de terre déjà encavées sont tant soit peu humides, vous ferez bien de faire circuler l'air dans le tas afin d'empêcher la pourriture.

La Société Coopérative Agricole des Fromagers de Québec

V. — LE DEPARTEMENT DES VOLAILLES

Nous arrivons à point pour parler de ce département, puisque nous sommes précisément à une époque de l'année où il est particulièrement actif. En fait l'on peut dire que, dans ce département, il n'y a pas de saison morte et qu'on y est très occupé toute l'année durant, puisque l'on a, au printemps et à l'été, les volailles vivantes, et à l'automne et à l'hiver, les volailles abattues.

C'est encore aux sociétés coopératives locales que ce département doit son existence, et c'est surtout par leur entremise qu'est alimenté le commerce de volailles de la société coopérative des Fromagers. Le fait est que ce sont les coopératives locales qui ont révolutionné en campagne le commerce des volailles et ont fait de l'aviculture une industrie agricole payante. Jusque-là, les cultivateurs étaient, pour la vente de leurs volailles, soit vivantes, soit abattues, à la merci des commerçants de région, des colporteurs qui leur enlevaient tout à vil prix. Avec de si piètres résultats, ils se souciaient fort peu d'augmenter la production avicole. Mais depuis quelques années, grâce à la campagne du Ministère Provincial de l'agriculture en particulier, grâce à la révolution accomplie dans le système de vente, l'aviculture a fait de grands progrès dans notre province.

Il n'est pas étonnant que, comme conséquence, le commerce de volailles de la Coopérative des Fromagers se soit très rapidement développé. En 1914, elle vendit 21,633 livres de volailles; en 1916, 199,413 livres. Il ne nous est pas possible de donner des chiffres pour la présente année, mais l'on peut compter sur une forte augmentation.

Les volailles sont vendues, soit vivantes, soit abattues. Pour l'expédition des volailles vivantes, la Société fournit gratuitement aux coopératives locales et aux sociétaires qui lui en font la demande des cages spécialement construites pour assurer le transport dans les meilleures conditions possible. Ces cages peuvent contenir chacune environ 20 sujets. La société a régulièrement plusieurs centaines de ces cages en circulation. Il est malheureux que certains sociétaires abusent des avantages qu'on leur donne et retiennent de ces cages chez eux pendant plusieurs semaines, au détriment des autres. Mais nous espérons que tous finiront par mieux comprendre les intérêts de la société.

Les volailles vivantes doivent être expédiées de préférence par express ou par bateau. A l'arrivée aux entrepôts de la société, chaque cage de volailles est soigneusement numérotée, puis les sujets qu'elle contient sont d'abord pesés, et ensuite classés par un homme compétent. Les volailles sont ensuite placées, dans la classe à laquelle elles appartiennent, dans des cages fixes ou petits poulaillers. Elles sont là nourries et entretenues jusqu'à ce qu'on en dispose. Les cages vides sont ensuite renvoyées à l'expéditeur ou à un autre sociétaire qui en a fait la demande.

Le commerce des volailles abattues se fait en automne et en hiver. La Société recommande même à ses membres de ne plus expédier de volailles vivantes à cette saison-ci, sauf dans des cas exceptionnels. D'ailleurs les volailles abattues se vendent à meilleur prix de ce temps-ci. Nous avons maintes fois répété, et récemment encore, la manière d'engraisser, d'abattre et de préparer les volailles pour le marché. Nous n'y reviendrons pas. Les volailles abattues s'expédient dans des boîtes pouvant contenir chacune, une douzaine de sujets. Mais la Société ne fournit pas ces boîtes, que les expéditeurs doivent se procurer à leurs frais. Elles ne sont pas non plus retournées à l'expéditeur, mais vendues avec les volailles qu'elles contiennent.

Comme nous l'avons dit, les volailles, soit vivantes, soit abattues, sont classées avant la vente. La vente ne se fait pas à l'encan, mais toujours de gré à gré. Dans tous les cas, l'on s'efforce d'obtenir les plus hauts prix du marché. Grâce à l'excellente qualité des volailles qu'elle reçoit, la Société a réussi à se faire, en très peu de temps, une vaste clientèle parmi les marchands et les consommateurs qui recherchent avant tout la qualité. C'est pourquoi elle est toujours en mesure de vendre à des prix avantageux. D'ailleurs cette clientèle peut maintenant trouver à ses entrepôts les sujets les plus variés de la basse-cour: poules, dindons, canards, oies, pigeons, etc.

Le commerce de volailles de la société prend une extension très considérable et nul doute qu'il est destiné à devenir l'un des plus importants de toute son organisation. Ce département est actuellement sous la direction d'un homme d'expérience chargé spécialement de la vente, d'un expert classificateur, et de plusieurs assistants.

NOTES

VOLAILLES ABATTUES

En certains endroits de la province, l'on a encore conservé l'habitude de vider les volailles avant de les mettre sur le marché. Que l'on soit bien convaincu que c'est là une perte de temps et d'argent. Car d'abord il est absolument impossible d'obtenir meilleur prix sur les grands marchés pour de la volaille ainsi préparée; de plus, lorsque les volailles ont été vidées, c'est autant d'enlevé sur le poids, ce qui, au prix où se vendent aujourd'hui les volailles la livre, finit par représenter un joli montant sur un lot de volailles. Que les cultivateurs mettent donc de côté cette habitude qui leur est préjudiciable sous tous rapports.

En d'autres endroits de la province, l'on s'en tient encore au procédé de l'ancien temps d'ébouillanter les volailles pour les déplumer. Il faut également le mettre de côté, car il est, lui aussi, une cause de perte d'argent.

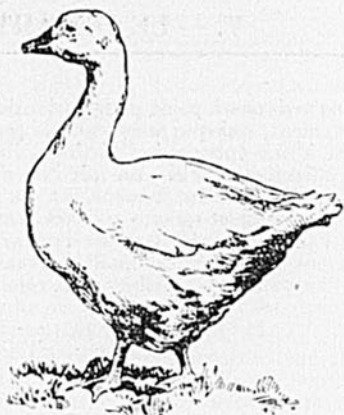
Nous avons résumé, dans le bulletin No 41, du 20 octobre 1917, la circulaire No 11, publiée par le Ministère de l'Agriculture de la province de Québec, laquelle indique la meilleure méthode d'abattre et déplumer les volailles. Nous recommandons fortement à nos sociétaires de s'en tenir à cette méthode qui est celle par excellence.

Le déplumage doit être fait à sec, aussitôt après la saignée, lorsque le sujet est encore chaud.

DINDONS ! OIES !

La Société a vendu l'an dernier durant le temps des fêtes, une grande quantité de dindons et d'oies de la plus haute qualité, ce qui nous a permis de donner entière satisfaction à une clientèle de choix. Nous aurons cette année encore la même clientèle, à laquelle s'ajouteront de nombreux marchands et consommateurs. Il nous

faudra donc pour répondre aux besoins de notre commerce, une grande quantité de dindes, dindons, oies, etc. Et nous serons en état d'obtenir les plus hauts prix du marché.



Nous comptons en particulier sur les gérants des sociétés coopératives locales pour obtenir la quantité qu'il nous faut. Ils voudront bien s'assurer que les membres de chaque société gardent leurs produits et les préparent pour nous les expédier au commencement de décembre ou vers le temps des fêtes, par leur entremise. Nos sociétaires qui ne peuvent expédier par l'entremise des coopératives locales devront prendre les mesures pour nous les expédier directement.

Mais il ne faut pas qu'un seul cultivateur consente à céder ses volailles, particulièrement ses dindons et ses oies, aux colporteurs et aux marchands ambulants, qui encaisseront les profits qu'il aurait pu lui-même facilement faire.

GRAIN CHER ! VOLAILLES MAIGRES !

Il est une condition essentielle pour obtenir pour ses volailles les plus hauts prix du marché: c'est qu'elles soient bien grasses. Malgré la cherté du grain, nous ne croyons pas qu'il soit avantageux de mettre des volailles sur le marché avant de les avoir engraisées.

Car la perte sur le poids et la diminution de prix forment des pertes pour un montant qui excède de beaucoup les dépenses occasionnées par l'engraissement. Quel qu'en soit le coût, il ne faut donc pas hésiter à faire l'engraissement des volailles avant de les mettre sur le marché.

Produits vendus avec Profits

Nous avons vendus cette semaine pour le compte de :

P. CHENARD, membre de la société coopérative de Ste-Hélène, Kamouraska, 11 agneaux, classés Nos 1, 2 et 3, et 11 peaux, qui ont rapporté \$116.92.

ED. TALBOT, Princeville, comté d'Arthabaska, 4 agneaux, classés No 1, pesant 235 livres, qui ont rapporté les peaux comprises, \$62.75.

THEODORE BEAUCHENE, St-Célestin, comté de Nicolet, 3 porcs, pesant 406 livres, qui ont rapporté \$88.24.

LE SYNDICAT DE BEURRERIE DE ST-MALO, Comté de Compton, 27 poulets, Nos 1 et 2, classés qui ont rapporté \$28.94.

O. ROBERT, St-Eugène de Grantham, 12 poulets, classés "choix" et No 1, qui ont rapporté \$15.00.

NAP. GEVRY, St-Pie, comté de Bagot, 12 poulets, classés "extra choix," "choix" et No 1, qui ont rapporté \$15.05.

J.-U. ARCHAMBAULT, membre de la Société Coopérative de St-Antoine, comté de Verchères, 20 poulets, classés No. 1 qui ont rapporté \$22.70.

JOS. METHE, Henryville, comté de Iberville, 15 poules et poulets, classés "choix" et No 1, qui ont rapporté \$19.51.

DELPHIS ROY, West Broughton, 1 veau, classé No 2, pesant 87 livres, qui ont rapporté \$15.90.

ACHILLE DURAND, Princeville, comté d'Arthabaska, 1 chevreuil, pesant 191 livres qui a rapporté \$22.60.

Aux Expéditeurs

Sur chaque article expédié, le nom et l'adresse de la Société doivent être écrits très lisiblement.

On ne doit pas oublier de mentionner le nom de l'expéditeur. Chaque semaine, nous recevons des produits dont nous ne connaissons pas la provenance. Il nous est alors impossible de faire les remises.

Nos Prix

Les prix que nous donnons à la page du marché sont ceux qui ont été obtenus et payés aux sociétaires durant la semaine finissant à la date que porte le "Bulletin." Ils sont basés sur des ventes faites par grandes quantités ou à l'encan. Par conséquent, ceux qui désirent acheter des produits par petites quantités ne peuvent s'attendre à ce qu'on leur vende à ces prix.

Ce ne sont pas des cotations !

Détachez, faites signer et envoyez-nous ce coupon.

M. AUGUSTE TRUDEL, Gérant

La Société Coopérative Agricole des Fromagers de Québec.

57-59-61-63, 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.....

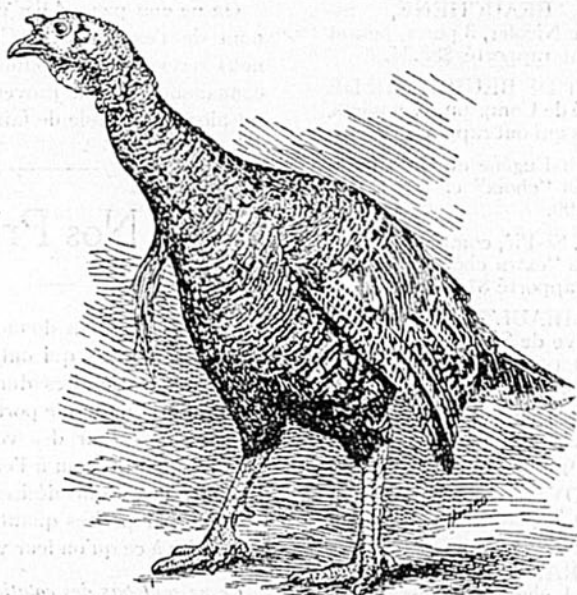
Comté.....

CULTIVATEURS

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

57, 59, 61 et 63, rue William, MONTREAL

Qui vous obtiendra les plus hauts prix du Marché.



DINDES, OIES ABATTUES !

Nous pourrions obtenir pour les dindes et les oies abattues les plus hauts prix du marché, soit durant le temps des Fêtes, soit des maintenant, si certains sociétaires préfèrent vendre immédiatement celles qu'ils destinent au marché.

Nous sommes prêts à recevoir dès maintenant toutes celles qui nous seront expédiées. Qu'on n'en dispose pas autrement que par notre entremise.

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.