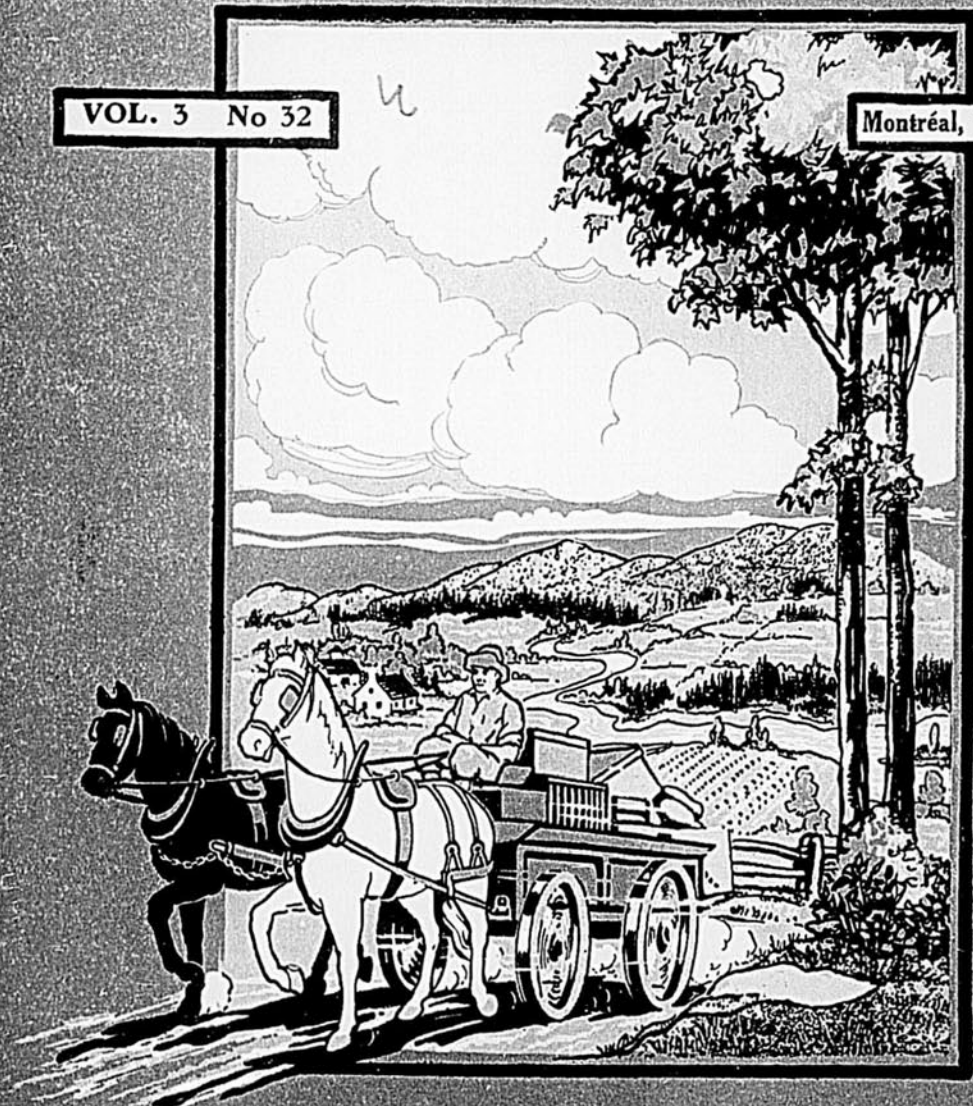


SEP. 1918

Le Bulletin des Agriculteurs

VOL. 3 No 32

Montréal, 7 Sept. 1918



Journal Hebdomadaire

CONSACRÉ A L'AVANCEMENT de la COOPÉRATION AGRICOLE
ET DE L'AGRICULTURE DANS LA PROVINCE DE QUEBEC.



TRACTEURS

Le ministère de l'Agriculture de la Province de Québec a passé un contrat avec la compagnie Avery, de Peoria, Illinois, qui lui permet de vendre aux cultivateurs de la Province de Québec des tracteurs Avery et des charrues Cockshutt aux conditions suivantes :

Tracteur Avery 8-16, avec charrue Cockshutt à 3 versoirs de 10 ou 12 pouces, \$1,050.00, au lieu de \$1,215.00, prix régulier de la manufacture.

Tracteur Avery 12-25, avec charrue Cockshutt à 4 versoirs de 12 pouces, \$1,460.00, au lieu de \$1,795.00, prix régulier de la manufacture.

F.O.B. Peoria, Ill., pour tous les tracteurs, et f.o.b. Brantford, Ont., pour les charrues, sans droits de douane, échange compris dans le prix de vente et payable d'avance.

Le fret pour un tracteur 8-16 de Peoria à Montréal coûte environ \$35.00.

Les cultivateurs qui désirent acheter des tracteurs et des charrues doivent donc en faire parvenir le prix au ministère de l'Agriculture, en même temps que la commande, par lettre recommandée, mandat d'express ou par chèque accepté payable au ministère de l'Agriculture, et non au soussigné ou autre officier du ministère. Il est inutile de demander du délai pour le paiement.

Ceux qui désirent voir labourer un tracteur Avery 8-16 avec charrue Cockshutt à trois versoirs peuvent s'adresser à l'Institut Agricole d'Oka, La Trappe, comté des Deux-Montagnes, et aux agronomes suivants :

Wilfrid Delaney.....	Rimouski,
Abel Raymond.....	Plessisville,
J. R. St-Arnaud.....	Louiseville,
W. G. MacDougall.....	Lennoxville,
A. J. M. Bélanger.....	Roberval,
P. A. Brunel.....	Ministère de l'Agriculture, Québec.

Le tracteur Avery 8-16 a une puissance de traction de 8 forces et une puissance de 16 forces comme moteur stationnaire, tandis que le 12-25 a une puissance de traction de 12 forces et une puissance de 25 forces comme moteur stationnaire.

On peut se procurer des pièces de rechange pour les tracteurs en s'adressant à la compagnie R. A. Lister à Montréal et à Québec, et pour les charrues en s'adressant à Frost & Wood à Montréal et à Québec.

Un instructeur accompagnera chaque machine lors de la livraison.

"LE BULLETIN DES AGRICULTEURS"

ORGANE DE

La Société Coopérative Agricole des Fromagers de Québec
et des sociétés coopératives agricoles affiliées.

Journal hebdomadaire entièrement consacré à l'avancement de la coopération
agricole et de l'agriculture dans la province de Québec.

REVUE DU MARCHÉ — COOPERATION — CULTURE PRATIQUE —
ELEVAGE — INDUSTRIE LAITIERE — AVICULTURE —
APICULTURE — ACTUALITES AGRICOLES

DIRECTION ET ADMINISTRATION: 63, rue William, MONTREAL

Adresser toute correspondance au " Directeur du Bulletin "

ABONNEMENT

Sociétaires de la Coopérative des Fromagers et des coopératives agricoles affiliées \$0.50 par an.
Non Sociétaires 1.50 " "

TARIF DES ANNONCES :

Pour $\frac{1}{4}$, $\frac{1}{2}$ ou 1 page : demander conditions au "Directeur". Pour petites annonces: 50c pour chaque
insertion de 25 mots ou moins; 1 cent par mot additionnel.

Toute annonce sujette à l'approbation du "Directeur".

Vol. 3

Montréal, le 7 Septembre 1918

No 32

SOMMAIRE

	PAGES
Marché.....	2-3
Editorial— <i>Pour nos soldats</i> , AUG. TRUDEL	4
Pour les sociétés coopératives locales — <i>Une occasion de développer leurs affaires</i> , JEAN TRUDEL.....	5
Le commerce des animaux vivants — <i>Recommandations basées sur l'expérience</i> , J. H. PAPINEAU.....	6
Les expositions agricoles, COOPERATEUR	7
Les fabricants de beurre et de fromage aux expositions agricoles.....	8
Apiculture — <i>L'industrie apicole au Canada</i> , C. VAILLANCOURT.....	9
Chronique Agricole— <i>Commercialisez</i> , A. LETOURNEAU.....	10
Propos et commentaires, A. LETOURNEAU.....	11
Divers.....	12
Annnonce de la Coopérative des Fromagers	13
Notes—Petites annonces, etc.	14

LE MARCHÉ

Les prix ci-dessous sont fournis par la Société Coopérative Agricole des Fromagers de Québec. Ce sont les prix qui ont été obtenus et payés aux membres de cette société durant la semaine finissant à la date que porte le Bulletin.

Semaine du 7 Septembre

BEURRE

Pasteurisé.....	44 3-16c
No 1.....	43 13-16c
No 2.....	43 1/4c

Marché plus ferme. Les demandes pour approvisionnements d'hiver ont fait un peu monter les prix.

FROMAGE

Blanc No 1.....	22 5/8c
" No 2.....	22 1/8c
" No 3.....	21 5/8c
Coloré No 1.....	22 5/8c
" No 2.....	22 1/8c
" No 3.....	21 5/8c

Marché plus ferme à cause de la vive compétition entre acheteurs.

OEUFS

Strictement frais.....	52c
No 1.....	48c

Marché toujours très ferme et à la hausse pour les œufs frais.

SIROP D'ERABLE

En canistres de 1/2 ou 1 gallon impérial:

No 1.....	\$1.95
No 2.....	\$1.85
No 3.....	\$1.75

En canistres ou barils de 5 gallons ou plus:

No 1.....	\$1.75
No 2.....	1.65
No 3.....	1.55

SUCRE D'ERABLE

No 1.....	23 1/2c
No 2.....	23c
No 3.....	22c

Aucun changement dans les prix.

MIEL

Miel extrait:—

Blanc No 1.....	24c
" No 2 (ou ambré No 1).....	23c
" No 3 (ou ambré No 2).....	22c

Brun No 1.....	20 1/2c
" No 2.....	19 1/2c
" No 3.....	18 1/2c

Marché ferme aux prix mentionnés. Les apiculteurs n'ont encore pu cependant réaliser leur espoir d'obtenir 25 sous la livre pour le miel coulé.

FEVES

Blanches No 1 (triées à la main)....	12c la livre.
" No 2.....	11c la livre.
" No 3.....	9 1/2c la livre.

Jaunes No 1.....	9c la livre.
" No 2.....	8 1/2c la livre.
" No 3.....	7 1/2c la livre.

Marché stationnaire.—La demande est très limitée pour cette saison de l'année.

LAINE

Lavée No 1.....	99c la livre.
" No 2.....	98c la livre.
" No 3.....	96c la livre.

Non lavée No 1.....	70c la livre.
" No 2.....	69c la livre.
" No 3.....	67c la livre.

Marché ferme.

VOLAILLES VIVANTES

Poules No 1.....	34c
" No 2.....	32c
" No 3.....	29c

Marché plus ferme.

Poulets "choix".....	37c
Poulets No 1.....	35c
" No 2.....	33c
" No 3.....	30c

Marché ferme et à la hausse.

PIGEONS VIVANTS

Le couple.....	45c
----------------	-----

LE MARCHÉ

Les prix ci-dessous sont fournis par la Société Coopérative Agricole des Fromagers de Québec. Ce sont les prix qui ont été obtenus et payés aux membres de cette société durant la semaine finissant à la date que porte le Bulletin.

LAPINS VIVANTS

Lapins..... \$1.00 à \$2.00 le couple

VEAUX ENGRAISSÉS AU LAIT

No 1.....21½c
No 2.....19½c
No 3.....18c
No 4.....16c

Marché ferme.

PEAUX

Peaux de vaches ou taures pesant 48 livres ou

moins.....18c la livre
Peaux de taureaux.....17c la livre.
Peaux de moutons.....\$3.00 à \$4.75 chacune.
Peaux de veaux de champs.....19c la livre.
Peaux de veaux engraisés au lait...48c la livre.
Peaux de chevaux \$6.00 à \$7.00 chacune, suivant
la grandeur.
Peaux d'Agneaux du printemps, \$1.00 à \$3.50
chacune, suivant la pesanteur.

Marché ferme.

ANIMAUX VIVANTS

vendus par chars complets seulement.

BOUVILLONS (steers)

No 1.....10c
No 2.....9c
No 3.....7½c

Marché ferme.

TAURES

No 1.....9½c
No 2.....8c
No 3.....7c

Marché ferme.

TAUREAUX

No 1.....8½c
No 2.....7½c
No 3.....7c

Marché plus ferme.

VACHES

No 1.....9½c
No 2.....8½c
No 3.....7c

Marché plus faible.

AGNEAUX

No 1.....17c
No 2.....16c
No 3.....15c

Marché plus faible.

MOUTONS

No 1.....14c
No 2.....13c
No 3.....12c

Marché plus faible.

PORCS

Porcs (jeunes).....19 à 20c
Truies de bonne qualité.....17 à 18c

Marché ferme.

VEAUX

Veaux de Champs.....7 à 10c
Engraisés au lait.....12 à 15c

Marché ferme.



EDITORIAL

POUR NOS SOLDATS

Un grand nombre de jeunes cultivateurs sont déjà à l'armée ; quand le congé de la moisson sera expiré, bien rares seront les familles de cultivateurs qui ne compteront pas un et peut-être même deux et trois des leurs sous les armes, en entrainement au Canada et en Angleterre, ou même en service actif au fort de la mêlée en France.

Chacun voudrait pouvoir suivre les siens pour leur procurer tout le confort désirable et leur rendre la vie militaire aussi légère que possible. Cela ne se peut pas. Mais l'on a trouvé un moyen de résoudre le problème. Les Sociétés St-Vincent de Paul de Québec et de Montréal, à la demande des plus hautes autorités religieuses et civiles, ont bien voulu accepter de prendre, auprès de nos soldats, la place des parents et des amis. À l'aide de fonds recueillis au moyen de souscriptions publiques, elles ont lancé toute une organisation dont le but est défini dans les termes suivants : " s'attacher ceux qui partent, les récréer, leur témoigner de la sympathie, les munir d'objets appropriés à leur condition nouvelle, les accompagner dans les casernes, dans les camps, sur le front, organiser pour eux des envois de journaux, d'effets personnels, recueillir leurs propres demandes, soutenir leur courage, leur rappeler la patrie absente, leur fournir les moyens de rester fidèles à leurs habitudes chrétiennes. "

Déjà, au camp de Valcartier, à Québec et à Montréal, elles ont créé ces foyers connus sous le nom de " Chez-nous du Soldat ". Ce sont des endroits où celui-ci peut, durant les heures de congé, trouver un repos bienfaisant, des divertissements sains et un peu le bien-être de la famille.

La Coopérative des Fromagers a cru devoir s'intéresser à cette œuvre. En ce faisant, elle était sûre de rendre service à une foule de jeunes gens qui sont un peu les siens, puisque ce sont, pour un bon nombre, des fils ou des parents de ses propres sociétaires. Aussi le bureau de direction a-t-il autorisé l'octroi d'une somme de \$250 pour les fins de cette œuvre. Cette somme sera partagée également entre les sociétés St-Vincent de Paul de Montréal et de Québec. Mais étant donné le caractère de l'œuvre, elle croit devoir proposer à ses sociétaires et à tous les cultivateurs de contribuer à ce fonds de secours. Voici de quelle façon :

Que, par résolution adoptée en assemblée spéciale, les patrons des beurrieres et fromageries qui font vendre leurs produits par l'entremise de la Société, autorisent celle-ci à retenir, sur un prochain envoi, une somme représentant la valeur d'une boîte de beurre ou d'une meule de fromage. Cette somme sera versée au fonds de secours. Les souscriptions reçues du bas de la Province jusqu'aux Trois-Rivières iront à la Société St-Vincent de Paul de Québec, les autres à celle de Montréal. Plus de 600 beurrieres et fromageries faisant affaires avec la Société, l'on voit qu'il sera possible en très peu de temps de réunir un montant considérable, et cela, sans imposer à chacun une bien lourde contribution. Ce sera en effet pour chaque cultivateur l'affaire de quelques sous seulement.

Quant à la façon dont ce fonds de secours sera utilisé, il n'y a pas la moindre inquiétude à entretenir. Il suffit de dire qu'il est entre les mains de la Société St-Vincent de Paul pour être parfaitement rassuré. Ses officiers supérieurs voient personnellement à l'administration de toute l'organisation et à l'emploi des fonds. S'il y a une œuvre de guerre où il n'y aura pas de " coulage ", c'est bien celle-là.

Nous nous hâtons d'ajouter que la souscription proposée est absolument volontaire ; en outre que la Coopérative des Fromagers n'y a d'autre intérêt que celui qu'elle porte à ses sociétaires et à ceux qui leur sont chers. Elle propose en effet cette souscription, parce qu'elle sait que, parmi ceux qui en bénéficieront, les fils de cultivateurs seront largement représentés. Pour la Société elle-même, ce ne sera qu'un surcroît d'ouvrage que son personnel accepte de faire volontiers.

La proposition sera certainement favorablement accueillie de tous les cultivateurs. Et comme les besoins sont pressants et le temps court, nous nous mettons immédiatement à la besogne. Avec les remises la semaine prochaine, l'on enverra des formules de résolutions que les gérants, secrétaires de fabriques ou les fabricants voudront bien faire adopter et retourner immédiatement. La Société donnera un reçu aux fabriques qui auront répondu à l'appel et le Bulletin des Agriculteurs en publiera la liste dans ses colonnes.

AUGUSTE TRUDEL.

Pour les Sociétés Coopératives Locales

Une Occasion de Développer leurs Affaires

La Coopérative des Fromagers se préoccupe, d'abord et avant tout, de pousser ses propres affaires et de surveiller l'intérêt de ses sociétaires. Personne ne saurait l'en blâmer. Mais elle ne perd jamais l'occasion de pousser en même temps les affaires des coopératives de paroisses qui lui sont affiliées. Or si celles-ci savent profiter de la nouvelle opportunité qu'elle leur donne, elles devraient augmenter considérablement leurs affaires à l'automne.

Le Bulletin des Agriculteurs annonçait en effet récemment que la Coopérative des Fromagers vient de s'organiser pour faire en grand le commerce des animaux vivants. Cette nouvelle entreprise de la coopérative centrale devrait certainement faire l'affaire des coopératives locales.

Le commerce des animaux vivants tombe bien dans les attributs des coopératives de paroisses. En effet le cultivateur ne saurait expédier isolément un bœuf, ou quelques taures, ou trois ou quatre moutons, etc., etc. Le seul coût du transport absorberait tout le profit qu'il pourrait retirer de la vente. Il vaut mieux charger un char complet : le coût du transport est beaucoup moindre et les frais de vente également ; la Coopérative des Fromagers annonçait en effet la semaine dernière qu'elle ne chargera que 2½% de commission pour la vente d'un char complet d'animaux vivants. Mais pour réunir le nombre de têtes de bétail requis, il faut nécessairement que les cultivateurs d'un même rang, d'une même paroisse, fassent leurs envois en commun ; puis il faut quelqu'un qui s'occupe de prendre les instructions pour l'expédition, qui fasse les démarches pour avoir un char à la station la plus rapprochée, etc., en un mot il faut faire de la coopération.

Or quelle est l'institution toute désignée par sa nature même pour prendre charge de tout cela ? C'est la Coopérative de paroisse. C'est le gérant qui doit s'occuper de faire la correspondance avec la coopérative centrale, avec la compagnie de transport, de voir au marquage des animaux, à leur chargement, à leur expédi-

tion, enfin de voir ce que tout soit organisé de façon à donner entière satisfaction aux expéditeurs. Ce ne sera pas là imposer à la coopérative locale ou à son gérant une lourde tâche qui ne rapportera ni à l'une ni à l'autre aucun profit. Les profits sont toujours en proportion du chiffre d'affaires que l'on fait. Or si les coopératives locales augmentent leurs affaires par le commerce des animaux vivants, il en restera certainement quelque chose dans leur caisse, et le revenu du gérant sera aussi augmenté en proportion.

Si les cultivateurs ne peuvent la plupart du temps, pour de multiples raisons, s'occuper personnellement de la vente de leurs produits, il faut du moins les habituer à les écouler par l'entremise des institutions agricoles. Or pour obtenir ce résultat il faut prendre les devants. Et il appartient aux coopératives agricoles de paroisses d'attirer à elles le commerce des animaux vivants aussi bien que de tous les produits de la ferme. Si ces organisations restent inactives, les cultivateurs vendront leurs animaux aux commerçants qui sont déjà répandus dans toutes les campagnes pour faire leurs achats. Evidemment ces commerçants revendront les animaux à leur profit.

Les gérants des coopératives locales doivent donc être vigilants et ne pas manquer l'occasion qui leur est offerte. Déjà un bon nombre d'entre eux se sont mis en rapport avec la Coopérative des Fromagers pour avoir des renseignements, se procurer les numéros qui serviront à marquer les animaux vivants, avoir les instructions nécessaires pour le chargement, l'expédition. Il est à espérer qu'un grand nombre d'autres suivront leur exemple.

Il faut en effet s'organiser dès maintenant, afin de n'être pas pris au dépourvu, lorsque viendra l'époque où se vendront les animaux vivants à la campagne. Il est très important en outre de donner satisfaction sous tous rapports aux intéressés dès la première année, afin de pouvoir compter sûrement sur eux les années suivantes.

JEAN TRUDEL.

Le Commerce des Animaux Vivants

Recommandations basées sur l'expérience

La Coopérative a déjà eu l'occasion, durant les dernières semaines, de vendre plusieurs chars d'animaux vivants. Cela lui a procuré l'occasion de faire quelques remarques dont elle veut faire bénéficier tous les intéressés par l'entremise du "Bulletin des Agriculteurs"?

BIEN REMPLIR LES CHARS

L'on disait la semaine dernière qu'un char à bestiaux peut contenir tant de taureaux, tant de moutons, tant de porcs, etc. Or c'est important d'y mettre autant de têtes que l'on peut et l'on voit facilement pourquoi : L'on ne calcule pas le coût du transport sur le nombre de têtes qu'il y a dans le char, mais d'après un tarif basé sur la distance. Le coût sera donc aussi élevé si l'on n'expédie que 25 bêtes à corne dans un char qui en peut contenir 40 et 75. Et ce sera une perte inutile pour l'expéditeur, car le coût du transport devra être réparti sur 25 animaux au lieu de l'avoir été sur 40 et 75.

Il ne faut donc demander des chars que lorsque l'on a assez d'animaux pour les remplir complètement : c'est la première recommandation importante que nous avions à faire.

REDUISONS LES FRAIS

Lorsque l'on expédie des animaux vivants, il n'y a pas que sur le coût du transport que l'on peut épargner considérablement, quand on sait s'y prendre et surtout quand l'on suit à la lettre les instructions données par la Coopérative des Fromagers.

Ainsi, disait-on la semaine dernière, à l'arrivée aux abattoirs, les animaux sont nourris, et naturellement aux frais des expéditeurs. Il faut donc s'arranger de telle façon que le séjour à l'abattoir se prolonge le moins possible, et que les animaux soient vendus aussitôt qu'ils ont eu le temps de se remettre un peu des fatigues du voyage et de reprendre de la mine. C'est pourquoi la société demandait la semaine dernière à tous les intéressés de l'avertir à l'avance par lettre de la date à laquelle le char chargé d'animaux vivants partira. Pour avoir oublié ce point important, des expéditeurs ont dû payer la semaine dernière \$16.00 pour la seule nourriture des animaux. Si la Société eut été aver-

tie, comme elle l'avait demandé, cette somme aurait été certainement réduite des trois-quarts. Voilà une négligence qui coûte cher. Certains viendront ensuite prétendre que ça ne paie pas de faire vendre des animaux par l'entremise de la Coopérative des Fromagers.

Ce n'est certainement pas sa faute, si sur les hauts prix qu'elle obtient, il faut déduire une proportion considérable pour payer des frais inutiles.

JOUR DE VENTE

Les expéditeurs doivent encore se rappeler que le grand jour de marché pour les animaux vivants est le lundi : c'est le jour pour obtenir les plus hauts prix. Il faut donc s'arranger pour que les animaux arrivent pour ce jour-là. Les autres jours de la semaine, la vente est plutôt difficile.

CLASSIFICATION

Voici quelques détails intéressants sur la classification qui a été établie par la Coopérative des Fromagers pour les animaux vivants :

TAUREAUX

No 1 : Très gras ; ne pesant pas moins de 1200 livres ;

No 2 : Gras ; ne pesant pas moins de 800 livres ;

No 3 : Assez gras ; ne pesant pas moins de 400 livres ;

BOUVILLONS (Steers)

No 1 : Très gras ; ne pesant pas moins de 1000 livres ;

No 2 : gras ; ne pesant pas moins de 800 livres ;

No 3 : Assez gras ; ne pesant pas moins de 600 livres.

VACHES

No 1 : Très grasses ; ne pesant pas moins de 1,000 livres ;

No 2 : Grasses ; ne pesant pas moins de 850 livres ;

No 3 : Assez grasses ; ne pesant pas moins de 700 livres ;

TAURES

No 1 : Très grasses ; ne pesant pas moins de 850 livres ;

No 2 : Grasses ; ne pesant pas moins de 650 livres ;

No 3 : Ne pesant pas moins de 425 livres.

J. H. PAPINEAU.

Les Expositions Agricoles

L'EXPOSITION PROVINCIALE DE QUEBEC

La Coopérative des Fromagers avait à Québec un exhibit de tous les produits agricoles dont elle fait commerce. Deux de ses représentants se sont tenus sur les lieux durant tout le temps qu'a duré cette exposition.

Serons-nous taxés de prétention si nous disons que cet exhibit a été fort remarqué? Nous n'en pouvons dans tous les cas conclure autrement, si nous nous en tenons aux témoignages des nombreuses personnes qui ont visité la stalle réservée à la Société, et qui n'ont cessé d'offrir à ses représentants leurs plus chaleureuses félicitations.

Quoiqu'il en soit la Coopérative des Fromagers a eu à l'exposition de Québec beaucoup de visiteurs. Bien rares sont ceux de ses propres sociétaires qui s'y sont rendus sans venir voir ses exhibits; et fort nombreux sont les cultivateurs de toutes les parties de la province, complètement inconnus auparavant, qui sont venus demander force informations sur son organisation, son but, son mode d'opération, etc., etc. Ses représentants ont expliqué dans le détail ce qu'elle a fait depuis son existence, son système de classification et de vente; et par surcroît ce qu'est la coopération, les avantages qu'elle offre à la classe agricole, etc. Résultat: bonne récolte de nouveaux sociétaires.

Quant aux produits eux-mêmes ils ont vivement intéressé producteurs et consommateurs. Œufs, sucre et sirop d'érable, miel, viandes fumées des abattoirs de Princeville et de St-Valier, le tout empaqueté de façon attrayante. Nombreuses ont été les personnes surprises de ce que des abattoirs agricoles pussent mettre sur le marché des viandes fumées d'aussi belle qualité. La Société exposait aussi de ses "petits fromages blancs" qu'elle vient de lancer sur le marché. C'était une occasion exceptionnelle de les faire apprécier: aussi sont-ils du coup devenus les favoris d'un grand nombre de consommateurs.

"Le Bulletin des Agriculteurs" a fait lui-même de nombreuses et précieuses connais-

ces. Plusieurs milliers d'exemplaires ont été distribués durant la période qu'a duré l'exposition. Producteurs, consommateurs, marchands des villes et des campagnes, tous ont paru s'intéresser vivement à ce petit journal, d'apparence modeste. Un grand nombre ont souscrit sur le champ un abonnement pour un an.

Somme toute, semaine fructueuse pour la Coopérative des Fromagers à l'exposition Provinciale de Québec.

EXPOSITIONS REGIONALES ET LOCALES

Evidemment la Coopérative des Fromagers ne peut faire des frais aussi considérables d'établissement et de représentation à toutes les autres expositions agricoles qui se tiendront dans le cours de l'automne dans notre province.

Pour répondre cependant à la demande d'un grand nombre, elle se propose d'envoyer un représentant aux principales expositions régionales. Celui-ci sera à la disposition des visiteurs pour fournir sur la Société, son organisation, tous renseignements que l'on pourra désirer. Il distribuera en même temps des exemplaires du "Bulletin des Agriculteurs" et donnera à son sujet toutes les explications demandées.

Malgré tout, la Société ne pourra être représentée qu'à un nombre limité d'expositions. Cependant les secrétaires et gérants de ces fêtes agricoles sont priés de se mettre en communication avec elle. Si, pour une raison quelconque, elle ne peut envoyer de représentant à telle exposition, elle fournira du moins avec plaisir aux organisateurs des exemplaires du "Bulletin des Agriculteurs" aussi bien que toutes circulaires ou imprimés pouvant renseigner les cultivateurs sur la Société.

Les cultivateurs entendent beaucoup parler depuis plusieurs années de coopération: il nous semble que la meilleure manière de la leur faire apprécier, c'est de leur faire voir ce qu'a pu faire la plus puissante des sociétés coopératives agricoles de notre province.

COOPERATEUR.

Les Fabricants de Beurre et de Fromage aux Expositions Agricoles

A QUEBEC

A l'exposition provinciale de Québec, le concours s'est plutôt fait entre fabricants de notre province. Un fabricant de l'Ontario a obtenu cependant un succès remarquable et ce n'est que juste de le féliciter bien cordialement.

Mais nous voulons surtout insister sur le succès des fabricants de beurre et de fromage, membres de la Coopérative des Fromagers : dans toutes les classes, ils remportent la presque totalité des prix. Nous les félicitons sincèrement.

Voici ci-après la liste complète des gagnants :

FROMAGE DE JUIN (blanc ou coloré)

- 1er.—M. Romuald Lavoie, Bic, Rimouski.
- 2ème.—M. E. P. Houde, Ste-Anne de la Pêrade, Champlain.
- 3ème.—M. Xénophon Bergeron, St-Flavien, Lotbinière.
- 4ème.—C. Donnelly, Lambeth, Ontario.
- 5ème.—M. Ernest Plamondon, Lyster, Mégantic.
- 6ème.—M. Joseph Hélie, St-Wenceslas, Nicolet.

FROMAGE DE JUILLET (coloré)

- 1er.—C. Donnelly, Lambeth, Ontario.
- 2ème.—M. Théodore Lambert, St-Gervais, Dorchester.

FROMAGE DE JUILLET (Blanc)

- 1er.—M. E. P. Houde, Ste-Anne de la Pêrade, Champlain.
- 2ème.—M. Xénophon Bergeron, St-Flavien, Lotbinière.
- 3ème.—M. Théodore Lambert, St-Gervais, Dorchester.
- 4ème.—M. C. Donnelly, Lambeth, Ontario.
- 5ème.—Romuald Lavoie, Bic, Rimouski.
- 6ème.—M. Ernest Plamondon, Lyster, Mégantic.

BEURRE SALE

- 1er.—M. Joseph Dansereau, Ecole de Laiterie, St-Hyacinthe.
- 2ème.—M. Philibert Pomerleau, St-Isidore, Dorchester.
- 3ème.—M. Eugène Faucher, St-Flavien, Lotbinière.
- 4ème.—M. Amédée Casavant, St-Dominique.
- 5ème.—M. Louis Castonguay, Rivière Boisclair, Lotbinière.
- 6ème.—M. Zéphirin Hallé, Ste-Agathe, Lotbinière.

BEURRE DOUX

- 1er.—Eugène Faucher, St-Flavien, Lotbinière.
- 2ème.—M. J. C. Toutant, Ste-Emélie, Lotbinière.
- 3ème.—M. Ellias Pomerleau, Newbois, Lotbinière.

4ème.—M. Philibert Pomerleau, St-Isidore, Dorchester.

5ème.—M. Napoléon Brochu, Ste-Emélie, Lotbinière.

6ème.—M. Louis Castonguay, Rivière Boisclair, Dorchester.

A TORONTO

Nous n'avons pas encore le rapport complet du concours à l'exposition de Toronto, mais le résultat général est connu.

Pour le fromage, Ontario continue de tenir la tête. Nous ne chercherons pas à analyser aujourd'hui pour quelles raisons. Mais disons immédiatement que Québec suit de près. Et quoique le résultat ne soit peut-être pas, à divers points de vue, aussi brillant que les années passées, nous tenons quand même à féliciter les fabricants de fromage de la province de Québec, la plupart membres de la Coopérative des Fromagers, qui ont si bien soutenu la réputation de leur province en industrie laitière.

M. E. P. Houde, Ste-Anne de la Pêrade, Champlain.

M. Louis Ouellette, Ste-Anne, Chicoutimi.

M. Emile Belle-Isle, St-Stanislas, Champlain.

M. Xénophon Bergeron, Methots Mills, Lotbinière.

M. Romuald Lavoie, Bic, Rimouski.

M. Théodore Lambert, St-Gervais, Belle-chasse,

ont tous eu des prix dans les diverses classes.

Il convient de signaler en particulier le succès de M. E. P. Houde, de Ste-Anne de la Pêrade, qui a remporté le premier prix pour le fromage de juin blanc. Ce n'est d'ailleurs comme on le verra plus tard, que l'un des nombreux succès de M. Houde, cette année.

Pour le beurre, les fabricants des provinces de l'Ouest, Manitoba et Alberta paraissent bien avoir remporté la palme. Aucun des fabricants de notre province n'a décroché les tout premiers prix. Cependant, ils se sont classés aux premiers rangs dans toutes les classes.

Ceux qui ont eu des succès à Toronto, sont :

M. Eugène Faucher, St-Flavien, Lotbinière.

M. Francis Demers, Shenley Est.

A. Chandonnet, Ste-Sophie, Nicolet.

M. Jos. Dansereau, St-Hyacinthe.

M. Alphonse Pelletier, St-Georges Est, Beauce.

Nous tenons encore à souligner que tous ou presque tous ces fabricants sont des membres de la Coopérative des Fromagers.

Somme toute, le résultat n'est pas aussi bon qu'il aurait pu être, mais il est encore très satisfaisant. Car tel qu'il est, il suffit encore à établir qu'il se fabrique dans notre vieille province d'aussi bon beurre et fromage qu'en aucune autre partie du Canada, quoiqu'on dise et quoiqu'on fasse pour faire une mauvaise réputation à nos produits laitiers.

Mais, il eut fallu tout de même que nos fabricants remportent tous les honneurs. Prenons patience, ce n'est pas la dernière fois qu'ils ont l'occasion de se mesurer avec leurs voisins.



L'INDUSTRIE APICOLE AU CANADA

LEGISLATION

Depuis quelques années, les législatures de chaque Province reconnaissant l'importance de l'apiculture ont passé différentes lois afin de protéger les apiculteurs et de développer cette industrie.

C'est la province d'Ontario qui en 1897 passa les premières lois concernant l'apiculture. En 1906, cette loi fut révisée et beaucoup augmentée. Ainsi on autorisait la nomination d'inspecteur de ruchers chargés surtout de combattre la loque et l'enrayer autant que possible.

Les inspecteurs ont le pouvoir de faire brûler les ruches et matériel apicole qui ne pourraient être désinfectés efficacement; de faire transvaser dans des ruches à cadres mobiles, les abeilles contenues dans des ruches fixes. Aucun apiculteur ne peut vendre des abeilles atteintes de loque ou des ruches et accessoires ayant été infectés de la loque sans qu'ils aient été désinfectés et sans avoir un permis de l'inspecteur du district. Il est aussi défendu sous peine d'amende d'exposer dehors quoi que ce soit, miel, cire, provenant de ruches loqueuses. De plus, le propriétaire de rucher est tenu d'avertir l'apiculteur du Ministère s'il croit que son rucher renferme des ruches loqueuses et cela sous peine d'une amende de \$5.00 pour chaque jour qu'il retarde de le faire.

En 1908, la législature de Québec passa des lois à peu près semblables, concernant la loque. En plus, cette loi donne le droit au Ministère de l'Agriculture, s'il le juge à propos, de dédommager en partie, l'apiculteur dont les ruches ont été détruites; elle pourvoit aussi à la nomination d'inspecteurs de ruchers. Une loi contre l'arrosage des arbres fruitiers durant la floraison fut passée en 1910. La même fut passée en Ontario en 1912 seulement.

Notre gouvernement ne s'arrêta pas là. Plusieurs croyant être incommodés par nos "blondes avettes", cherchaient noise à leurs voisins, les menaçant de poursuite, si une abeille venait bourdonner trop près de leur demeure. Pour remédier à ces ennuis qui étaient une entrave au développement des ruchers, notre législature, à la même session de 1912, passa une nouvelle loi, fixant les distances des ruchers, des habitations ou chemins publics. Ainsi, comme les apiculteurs, le public est protégé.

Depuis trois ans, le Ministère fait faire des expériences sur différents systèmes d'hivernage, surtout sur l'hivernage à l'extérieur.

Chaque année, des milliers de reines pures italiennes sont distribuées à travers la Province à la moitié du prix d'achat. Avec cette méthode

on semble avoir enrayer les progrès de la loque. Cette année, des bascules sont distribuées ici et là, afin de se rendre compte de l'importance de la miellée et de la valeur mellifère des différentes régions de notre Province.

Comme on peut le voir, nous ne restons pas inactifs; pour peu que vous secondiez nos efforts, le succès est assuré.

La Colombie Anglaise passa en 1911, une loi contre la loque. Elle est à peu près semblable à celles passées par Québec et Ontario.

Le Manitoba et le Nouveau Brunswick passèrent des lois en tout semblables à celle d'Ontario; le premier en 1914 et le deuxième en 1915.

De toutes les provinces du Dominion, notre législation apicole dans Québec est la plus complète et celle qui protège le plus et l'apiculteur et le public. C'est un bon point d'acquis et ce ne sera pas le dernier.

ASSOCIATIONS APICOLES

Afin de donner à l'industrie apicole l'importance qu'elle mérite, des sociétés d'apiculture s'organisèrent ici et là à travers le Canada.

L'Ontario organisa la première société en 1880. Elle renferme aujourd'hui près de 1400 membres. Vingt-six sociétés régionales sont affiliées à la société provinciale.

Chaque année une convention qui dure trois jours se tient à Toronto. Un grand nombre d'apiculteurs y prennent part.

Dans notre Province, une première société fut organisée en 1884 mais malheureusement elle ne vécut pas longtemps. Depuis, quatre sociétés ou associations furent établies: la première, l'Association des Apiculteurs de la province de Québec, en 1908. La Société d'Apiculture de l'Islet, la même année. En 1910, l'Association des Apiculteurs de Québec et enfin la Société d'Apiculture de Lotbinière en 1913. Ces quatre sociétés renferment environ 500 membres. Elles tiennent des assemblées annuelles où les apiculteurs discutent entre eux les intérêts de l'apiculture. Des conférences très instructives y sont données. Malheureusement, trop peu d'apiculteurs font partie de ces associations et encore ce qui est le plus à déplorer c'est que le nombre de ceux qui assistent aux réunions est très restreint. Sur ce point, il faut l'avouer nous sommes dépassés de beaucoup par les apiculteurs de la province voisine.

Le Manitoba et le Nouveau-Brunswick comptent chacun une société. La Colombie Anglaise en a deux.

C. VAILLANCOURT.



“ COMMERCIALISEZ ”

— II —

Nous disions, l'autre jour, que l'agriculture, de plus en plus, devenait une affaire, une entreprise commerciale. De domestique qu'elle était il y a cinquante et même trente ans, elle devient industrialisée.

On est obligé de la “ chiffrer ”.

On est obligé de se soumettre aux lois du commerce. On est obligé d'en adopter les méthodes.

Il y a même une certaine concurrence limitée.

Nous disions également que l'annonce (sous de multiples et ondoyantes formes) est l'amorce du commerce moderne. Elle commence sensiblement à s'immiscer en agriculture. Le producteur d'une denrée de première qualité commence à trouver profit à faire savoir au consommateur qu'elle est à vendre.

Assurément, l'annonce en agriculture est moins impérieuse que dans le commerce. On peut la faire d'une manière bien moins coûteuse.

Comme nous revenons de l'Exposition de Toronto, qu'on nous permette de souligner une méthode ontarienne qui a toute la valeur d'une bonne annonce.

Nous voulons parler du nom que certains propriétaires progressifs donnent à leur ferme.

C'est un détail, mais il a son importance.

C'est une excellente chose de “ baptiser ” sa ferme. Voyons pourquoi.

Le consommateur, l'intéressé d'une manière quelconque ou le simple visiteur qui passent devant ou transigent avec une pareille ferme sont de suite instinctivement bien impressionnés. Pour que le propriétaire s'impose ainsi à l'attention, se disent-ils, il faut que ses produits soient de qualité supérieure. Et ce n'est pas mal déduit parce que toutes les fermes baptisées que nous connaissons sont progressivement exploitées.

Baptiser sa ferme, c'est faire de l'annonce intelligente, économique. C'est donner du cachet, de la distinction aux produits offerts en vente. C'est de suite donner à entendre que le propriétaire n'est pas le premier venu, qu'il “ connaît le tabac ! ” C'est montrer qu'il aime son métier, qu'il a du goût, qu'il ne craint pas la concurrence.

Règle générale, le propriétaire qui baptise sa ferme, fait sa correspondance sur du papier à en-tête illustré portant le nom de la ferme et une petite annonce.

C'est encore très “ d'affaire ”.

Vous recevez cette lettre en ville. Vous êtes immédiatement convaincu que celui qui vous écrit est un homme à qui on ne la fait pas. Vous êtes des plus disposés à entrer en affaires. Vous savez que vous aurez satisfaction.

C'est une petite dépense de faire imprimer pareil papier mais c'est une dépense qui est amplement compensée.

Donnez-vous donc de la personnalité. Baptisez votre ferme. Vous aurez un *home* plus attachant plus distingué. Vos enfants aimeront davantage y rester ; ils y reviendront plus souvent. Tous auront plus de goût. Et ça donne la fierté de son métier — mentalité essentielle pour réussir.

Quel nom choisir ?

C'est là affaire de goût, de circonstance, de localité, de conformation topographique, d'entourage, etc.

Un nom approprié sur un *écriteau* placé en bonne place et crac ! ça y est.

ARMAND LETOURNEAU.



ÇA REVIENT PLUS CHER . . .

Septembre, mois des études, nous a ravi nos petits garçons, nos petites filles.

Tout ce cher petit monde est parti pour l'école. Ils vont là préparer leur avenir.

Ils sont partis leur petit sac à la main, quelques-uns leur dîner au bras sans un enthousiasme fou et cela se conçoit.

Une revue humoristique américaine publiait l'autre jour une caricature originale et bien humaine. Un petit gâs assis sur un banc d'école, en face d'une pile de livres, regarde la prairie par la fenêtre les yeux en larmes et pleins de révolte et c'est marqué au dessous du dessin : *Les jours les plus heureux de la vie !*

Ils sont heureux, c'est entendu, mais le savent-ils ?

N'empêche que c'est une nécessité impérieuse de les faire instruire.

Il faut leur donner des armes pour plus tard. Il faut les aguerir devant les besoins de la vie.

Certains de nos pères ont pu fort bien réussir et prospérer sans aucune instruction. Croit-on qu'on pourrait réussir aujourd'hui dans de pareilles conditions.

Ce serait ridicule de le soutenir et nous ne nous attarderons pas ici à prouver le besoin absolu d'une instruction au moins élémentaire.

Ce que nous voulons souligner à nos lecteurs agricoles, c'est le danger de *faire manquer l'école aux petits gâs* afin de leur faire faire certains travaux de la ferme.

Nous savons fort bien que la main d'œuvre est rare, que la conscription se fait rudement sentir chez certains, qui ont souvent, très souvent besoin d'un petit gâs.

Nous savons aussi qu'il est plus facile de conseiller les autres que d'agir soi-même. Nous savons au surplus qu'il y a des circonstances où l'on doit forcément et malheureusement faire manquer l'école aux enfants.

Cependant on peut affirmer que certains parents paient très cher l'aide qu'il reçoivent de leurs enfants en ce sens. Ils peuvent gagner quelques piastres, se passer d'un "homme

engagé" en gardant leur petit quelques jours. Mais en définitive ils perdent beaucoup plus que le gain immédiat.

Ce qu'ils donnent ainsi à la terre, ils l'enlèvent à son petit gâs. Il perd le goût de l'étude ; il lui est impossible de rivaliser avec ses petits camarades ; il est en retard, il est relegué forcément à la queue. Quant à songer à ses propres forces pour rattraper le temps perdu il faut être bien naïf pour croire cela. Et la maîtresse d'école ne peut pas recommencer pour lui pas plus qu'elle ne se donnera la peine de lui enseigner à part ce qui a déjà été appris par les autres.

Nous parlons de ce sujet non pour moraliser, car c'est une facile besogne que nous laissons à d'autres, mais pour souligner le fait que nos gens ne savent pas toujours dépenser une piastre pour en gagner deux plus tard.

Savoir dépenser à propos, c'est un art rudement important et presque aussi nécessaire que savoir économiser.

Il y a une foule de circonstances où il faut savoir bourse délier. Il faut savoir donner une piastre et devenir membre du cercle agricole ; il faut savoir dépenser pour une amélioration financière requise ; il faut savoir verser l'argent nécessaire pour faire partie d'une société coopérative ; il faut savoir renoncer à quelques sous pour d'abonner à une revue agricole ; il faut savoir faire quelques frais pour connaître les choses de son métier ; il faut renoncer à quelques piastres et laisser à son petit gâs la chance de s'instruire.

Il retrouvera cela plus tard.

Et vous aussi.

INVASIONS SILENCIEUSES

Le signataire de cette note a dernièrement visité une ferme assez prospère du comté de Verchères.

Le propriétaire allait "tirer" les vaches soir et matin en voiture au "trè carré" et nous en avons profité pour faire un tour instructif.

Les récoltes étaient finies ; la grange presque pleine et dans quelques jours le grenier sera plein de beau et bon grain. Les chevaux se reposent au pâturage et notre homme attend les labours.

Cependant, comme nous *montons dans le champ* et qu'il nous donne d'intéressants détails sur chaque pièce de terre (pour notre part nous trouvons rien de plus instructif que d'entendre ainsi l'*histoire* de certains morceaux de terre), nous remarquons avec surprise que pas une seule levée a été fauchée.

Sur notre observation, l'interlocuteur nous répondit que ce foin-là ne valait pas la peine d'être fauché et que d'ailleurs les "hommes" étaient très *chérants*.

C'est une erreur que plusieurs commettent. Bien des champs sont bordés d'un *ceinturon* de mauvaises herbes.

Or ces mauvaises herbes, voilà précisément l'ennemi. Elles se propagent là rapidement, sûrement. Puis elles envahissent silencieusement le champ, leurs graines (ayant mûri à loisir), portées par le vent, les insectes, les oiseaux, etc.

Il y a là un danger très réel, aucunement illusoire.

Ne pas faucher les "levées" pendant deux, trois ans, c'est laisser se propager une foule de mauvaises herbes.

Ceci est d'observation courante.

Et puis quand on prend l'habitude de faucher ces *rebords* de fossés chaque année, on finit sûrement par récolter du foin qui en vaut la peine. Ces années-ci, tout doit être récolté sur la ferme; on doit faire produire la terre au maximum et éviter tout gaspillage.

Un autre méfait des "levées" non fauchées, c'est de fournir un refuge excellent aux insectes et aux petits animaux de plusieurs sortes. Cette vermine trouve là un endroit idéal pour opérer et se propager à souhait. Elle fait pourrir les clôtures et infecte les moissons.

Un homme d'ordre fauche toujours cela. C'est plus propre, plus beau, plus soigneux. La terre a bien plus belle apparence.

Nous suggérons respectueusement à notre diligent ministre de l'Agriculture de faire édicter une loi à l'effet d'obliger les cultivateurs à faucher leurs "levées". Une semblable loi existe déjà qui oblige certains propriétaires à faucher leur "bord" de chemin. Il est vrai que dans certaines paroisses on ne s'occupe guère de cette loi. On ignore même son existence.

Le voyageur est très désagréablement impressionné en voyant ces fossés sales, infectés de mauvaises herbes. C'est une très mauvaise annonce pour la paroisse. C'est une négligence qui dénote de l'ignorance, de la malpropreté. Nous le répétons, cela dénote de l'ignorance. Cela indique un homme sans dessin, sans ordre, sans notion de la beauté.

Les conseillers devraient s'efforcer de faire mettre cette loi en vigueur.

Ce sont là des petits détails mais la vie est faite de petits détails et c'est sur eux que nous avons le plus de contrôle. Et ceux qui négligent les petits détails échappent toujours quelque chose d'important par la suite.

On ne prend jamais trop de précautions pour préserver nos terres de l'invasion des mauvaises herbes. Nous en reparlerons en temps et lieu l'an prochain.

ARMAND LETOURNEAU.

Détachez --- faites signer et envoyez-nous ce coupon.

ACTIONS! ABONNEMENTS!

BULLETIN DE SOUSCRIPTION

La Société Coopérative Agricole des Fromagers de Québec,
63, rue William, Montréal

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 DOLLARS chacune, payables \$2.00 par année par action.

Veillez en même temps m'inscrire sur la liste des abonnés du "BULLETIN DES AGRICULTEURS". Je vous envoie avec la présente la somme de CINQUANTE CENTINS, prix d'abonnement pour un an à compter de.....

Signature.....

Adresse.....

Date.....

Comité de.....

A VENDRE

Nous offrons aux Sociétés Coopératives locales, aux cercles ou coopératives de consommateurs, aux marchands détaillants et même aux particuliers, les produits suivant aux prix indiqués :

BEURRE

Pour livraison immédiate

Pasteurisé, pains d'une livre, par boîtes de 50 livres.....46c
 Pasteurisé, boîte de 56 livres.....45½c
 No 1, pains d'une livre, boîtes de 50 livres..45c
 No 1, boîte de 56 livres.....44½c

BEURRE DE CONSERVE

Pasteurisé, pains d'une livre, par boîte de 50 livres.....47c
 Pasteurisé, boîtes de 56 livres.....46½c
 No 1, pains d'une livre, boîtes de 50 livres..46c
 No 1, boîte de 56 livres.....45½c

PETITS FROMAGES BLANCS

Dans des boîtes spéciales contenant deux fromages, de 20 à 25 livres chacun.
 Fromage doux : 24 cents la livre.
 Fromage fort : 27 cents la livre.
 Pour un seul fromage, ½ cent la livre de plus que le prix indiqué, soit :
 Fromage doux : 24½ cent la livre.
 Fromage fort : 27½ cent la livre.

SIROP D'ERABLE

En canistres d'un gallon impérial, par caisses à claires-voies contenant 6 gallons, chacune.
 No. 1, \$2.25 ;
 No. 2, \$2.15.
 En canistres de cinq gallons et barils de 15 et 20 gallons :
 No. 1, \$2.00.
 Les canistres et barils ne sont pas chargés et ils demeurent la propriété de l'acheteur.

FEVES

Fèves Blanches—

No 1 (triées à la main): par quantités de 25 à 120 livres, 14c la livre; par poches de 120 livres, 13c.
 No 2 (belle qualité): par quantités de 25 à 120 livres, 13c la livre; par poches de 120 livres, 12c.

No 3

Par quantités de 25 à 120 livres, 12c la livre; par poches de 120 livres, 11c.

Fèves jaunes—

Par quantités de 25 à 120 livres, 12c; par poches de 120 livres, 11c.

Des échantillons pour l'une ou l'autre de ces variétés sont fournis sur demande.

ŒUFS

Caisse de 30 doz. Frais.....55c
 Caisse de 30 doz. No 1.....49c
 Caisses payables à 50 cents chacune.

VIANDES FUMÉES

Jambons, 8 à 14 livres.....37c
 Jambons, 14 à 20 livres.....35c
 Jambons, 20 livres et plus.....33c
 Jambons désossés et fumés, 3 cents de plus par livre.
 Bacon à déjeuner, 8 à 12 livres.....43c
 (Breakfast Bacon)
 Longes désossées et fumées, 8 à 12 livres....48c
 (Windsor Bacon)
 Epaules fumées (pique-nique).....31c
 (4 à 12 livres)
 Jambons désossés et roulés, 4 à 8 livres.....36c
 (Cottage rolls)

Lard salé.

En baril de 200 livres.....32c
 Gras seulement.....32c

Saindoux pur.

Chaudière de 3 livres.....34c
 Chaudières de 5 livres.....34c
 Chaudières de 10 livres.....34c
 Chaudières de 20 livres.....32½c
 En pains d'une livre.....34c
 Boîte de 56 livres.....32c

PORC FRAIS

Pattes longues.....14c
 Pattes courtes.....6c
 Têtes.....12½c
 Epaules préparées.....31c
 Epaules non préparées.....29c
 Filets.....39c
 Flancs.....31c
 Jambon frais, 10 à 20 livres.....33c
 Graisse en branches.....30c
 Rognons.....18c
 Longes préparées, 8 à 12 livres.....37c
 Longes non préparées, 12 à 18 livres.....34c
 Truies de très bonne qualité.....23½c
 Porcs (jeunes).....27½c

NOTE

Les prix ci-dessus donnés sont sujets à changements sans avis, et toute commande pour l'un ou l'autre des produits ci-dessus énumérés est toujours sujette à acceptation à Montréal.

CONDITIONS

Strictement comptant. Le montant d'argent nécessaire doit toujours accompagner la commande.

Frais de livraison et de transport au compte de l'acheteur.

S'adresser à :

La Société Coopérative Agricole des Fromagers de Québec,

63, rue William Montréal.



NOTES



BEURRE DE PROVISION

L'on remarquera que, dans la page d'annonce, La Coopérative des Fromagers offre du beurre pour provisions d'hiver.

Aux prix indiqués, savoir 1 cent de plus la livre pour toutes les qualités, la Société gardera à ses entrepôts le beurre vendu pour provision sans aucune charge additionnelle, jusqu'au premier décembre.

Mais à une condition cependant : c'est que l'acheteur paie le montant de l'achat dans les huit jours qui suivront la réception de la facture. Si on ne se conforme pas strictement à cette condition, la vente sera considérée nulle et personne ne pourra exiger la livraison du beurre.

MIEL

La Coopérative des Fromagers obtient toujours les plus hauts prix pour le miel.

Les apiculteurs ne doivent pas l'oublier lorsqu'ils décident de mettre leur récolte sur le marché.

La chaudière spéciale de 5, 10 et 30 livres est le récipient entre tous recommandé.

VENTES AVANTAGEUSES

La Coopérative des Fromagers a vendu cette semaine à des prix avantageux, les produits suivants :

VOLAILLES VIVANTES

Pour le compte de :

ZOEL MANSEAU, South Durham, comté de Drummond, 6 poules classées No 1, pesant 34 livres ; 7 classées No 2, pesant 31 livres ; de Drummond, 6 poules classées No 1, pesant 34 livres ; 7 classées No 2, pesant 31 livres, 1 coq, pesant 6 livres, qui ont rapporté \$20.34.

PIERRE LANOÛETTE, Ste-Anne de la Pérade, comté de Champlain, 3 poulets classés "Choix" pesant 13 livres ; 7 classés No 1, pesant 26 livres ; 9 classés No 3, pesant 18 livres, qui ont rapporté \$17.34.

NAP. OLIVIER, Rivière Boisclair, comté de Lotbinière, 12 poulets classés "Choix", pesant 58 livres, 25 poulets classés No 1, pesant 100 livres, 4 poules classées No 1, pesant 22 livres, qui ont rapporté \$59.83.

ANDRÉ BOUCHARD, St-Philippe de Néri, comté de Kamouraska, 12 poules classées No 1, pesant 67 livres, 4 classées No 2 pesant 18 livres, qui ont rapporté \$24.55.

EDOUARD PAQUIN, Ste-Ursule, comté de Maskinongé, 18 poulets classés No 1, pesant 71 livres, 8 classés No 2, pesant 24 livres, 1 classé No 3, pesant 2 livres, qui ont rapporté \$31.70.

A. MAJOR, membre de la Société Coopérative Agricole de Maria, comté de Bonaventure, 3 poules classées No 1, pesant 16 livres, 11 poules classées No 2, pesant 54 livres, qui ont rapporté \$18.76.

NAZAIRE SOUCY, St-Edouard, comté de Lotbinière, 15 poulets classés "Choix" pesant 69 livres, 19 poulets classés No 1, pesant 73 livres, 13 classés No 3, pesant 40 livres, qui ont rapporté \$60.27.

LAINES

Pour le compte de :

PIERRE LASANTÉ, Arthabaska, 76 livres de laine lavée, 55 livres classées No 1, 15 livres classées No 2, 6 livres classées No 3, qui ont rapporté \$72.25.

J. S. POIRIER, St-Eugène de Grantham, comté de Drummond, 13 livres de laine non lavée, classée No 1, qui ont rapporté \$8.49.

H. VERTEFEUILLE, Ste-Rosalie, comté de Bagot, 66 livres de laine lavée, 50 livres classées No 1, 10 livres classées No 2, 6 livres classées No 3, qui ont rapporté \$62.94.

VICTOR RHEAULT, Plessisville, comté de Mégantic, 13 livres de laine lavée classées No 1 qui ont rapporté \$12.10.

A. PELLERIN, Fabre, comté de Témiscamingue, 68 livres de laine non lavée, 50 livres classées No 1, 10 livres classées No 2, 8 livres classées No 3, qui ont rapporté \$44.

VEAUX

Pour le compte de :

ADELARD DRAPEAU, Luceville, comté de Rimouski, 1 veau classé No 2, pesant 83 livres, qui a rapporté \$14.17.

TELESPHORE BLOUIN, St-Valier, comté de Bellechasse, 1 veau classé No 1, pesant 124 livres, qui a rapporté \$25.95.

AMEDEE MONGRAIN, Ste-Thècle, comté de Champlain, 1 veau classé No 2, pesant 75 livres, qui a rapporté \$13.36.

ERNEST LAWRENCE, membre de la Société Coopérative Agricole de Port Daniel Centre, comté de Bonaventure, 1 veau classé No 1, pesant 106 livres, qui a rapporté \$19.80.

CHEVREUILS

Pour le compte de :

O. BEAUDOIN, Plessisville, comté de Mégantic, 1 chevreuil, pesant 124 livres, qui a rapporté \$18.90.

ARTHUR DUMAS, St-Sébastien, comté de Beauce, 1 chevreuil, pesant 171 livres qui a rapporté \$25.93.

ANNONCE

A VENDRE

Veau mâle AYRSHIRE, né en avril, moutons SHROPSHIRE, mâles et femelles, nés en avril. Génisses d'un an, croisées, descendant de bonnes laitières.

VICTOR BERTRAND,
Montauban, comté de Portneuf.

Pourquoi n'augmenteriez - vous pas de \$1.000 à \$5.000 par année les recettes de votre fromagerie en vous servant d'un SEPARATEUR A PETIT LAIL DE LAVAL ?

CEST ce que font des centaines de fromageries par tout le Canada. De cette façon, au lieu de laisser perdre le gras de petit lait, elles en retirent des profits.

The Bloomfield Cheese Manufacturing Co., de Bloomfield, Ont., a vendu en 1916 pour \$2,890 de beurre de petit lait, fait avec de la crème extraite au moyen d'un séparateur à petit lait DE LAVAL.

The Mountain View Cheese & Butter Association, de Belleville, Ont., a, du 1er avril au 1er octobre 1917, réalisé \$1,200 de profit en fabriquant du beurre de petit lait avec un séparateur à petit lait DE LAVAL.

The Elmbrooke Cheese & Butter Association, de Picton, Ont., a pu, grâce à la fabrication du beurre de petit lait, distribuer \$1,218 de plus à ses patrons en une seule année.

La fabrique de R. W. Thomson, située près de Hillier, Ont., a fait en 1916 \$2,909 en fabriquant du beurre avec de la crème de petit lait extraite au moyen d'un séparateur à petit lait DE LAVAL.

Ces substantiels profits ont été obtenus, alors que le gras de beurre se vendait environ 25 sous la livre. Imaginez combien il sera facile de gonfler ces profits cette année, avec de la crème et du beurre de petit lait, maintenant que le gras de beurre vaut de 40 à 60 sous la livre.

DEMANDEZ dès aujourd'hui notre nouveau catalogue illustré qui énumère par le détail les nombreux avantages de l'écémage du petit lait, et qui contient aussi de nombreux témoignages d'importantes fromageries recommandant l'emploi du Séparateur à petit lait DE LAVAL.

LE NOUVEAU SEPARATEUR A CREME DE LAVAL

fait un écémage parfait sous toutes les conditions. Il économise 50% de force motrice, de travail et d'entretien.

LE CLARIFICATEUR CENTRIFUGE A LAIT DE LAVAL

enlève du lait tout corps étranger insoluble, donne un lait plus propre, plus hygiénique et meilleur au goût.

L'EMULSIONEUR CENTRIFUGE DE LAVAL

produit, avec leurs seuls éléments constitutifs, du lait et de la crème parfaitement pasteurisés.

LES BARATTES ET MALAXEURS ALPHA

sont les machines qui tiennent le premier rang dans toutes les crèmeries du Canada

DEMANDEZ NOS CATALOGUES pour l'une ou l'autre de ces machines.

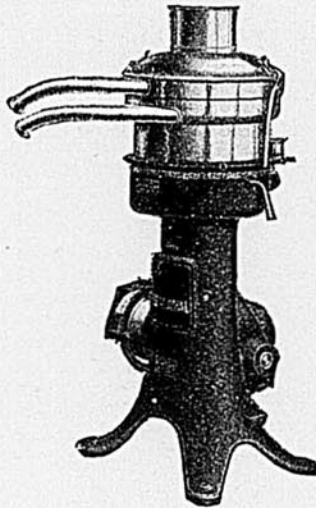
THE DE LAVAL COMPANY, LIMITED

Les plus grands manufacturiers d'appareils de laiteries en Canada.

Seuls manufacturiers au Canada des célèbres séparateurs à crème DE LAVAL, et des Silos à fourrages IDEAL. Engins à gasoline, barattes et malaxeurs Alpha.

MONTREAL - PETERBORO - WINNIPEG - VANCOUVER

50,000 succursales et agences locales par tout l'univers.



Le nouveau séparateur à Petit lait De Laval, mû par courroie. (L'on en fabrique aussi qui sont mûs par turbine). Capacité : 7,000, 5,000, 3,000 et 1,350 livres à l'heure. Ces machines peuvent écemer aussi bien le petit lait ou le lait entier.

CASE

Tracteurs à l'Huile de Charbon

La construction robuste du Tracteur Case permet de l'adapter à de nombreux usages là où l'application de la force motrice signifie l'augmentation de la production, l'économie de la main-d'œuvre et l'augmentation des profits.

L'ensilage exige un équipement solide, fiable et le Tracteur Case fournit non seulement la force motrice et la solidité requises, mais le bas prix du combustible représente une économie d'argent.

Chacun des fermiers qui a examiné le Tracteur Case se rend compte que les trois-quarts de siècle consacrés à la construction de machinerie pour la ferme a eu pour résultat la supériorité mécanique du Tracteur Case.

Le Tracteur Case 9-18 développe 9 chevaux-vapeur sur la barre d'attelage pour le labour, le hersage et la traction. Pour la transmission, il peut être employé avec succès ; il fournit 18 chevaux-vapeur à la poulie pour actionner la batteuse, la lieuse, l'écosseuse, l'ensileur ou pour actionner les autres machines sur la ferme.

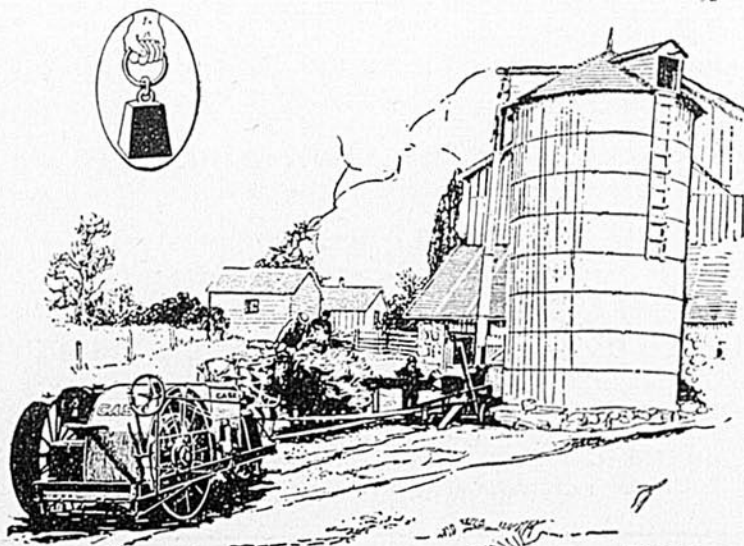
Faites votre enquête aujourd'hui même. Un Tracteur est la pièce de machinerie la plus précieuse adaptée à l'usage de la ferme et un Tracteur Case répondra le mieux à vos besoins.

Demandez les renseignements à notre succursale la plus proche.

The Canadian Fairbanks-Morse Co., Limited

St. John, Quebec, Montreal, Ottawa,
Toronto, Hamilton, Windsor.

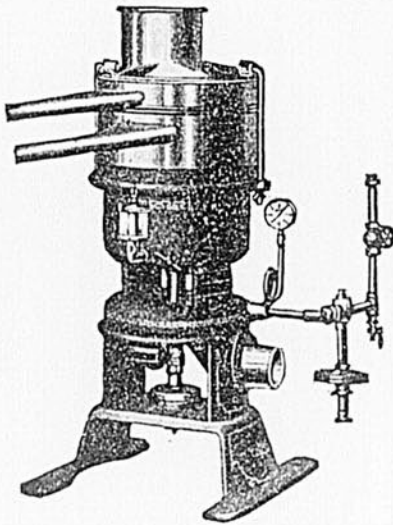
92



CASE 10-20
Tractor

A MM. les Beurriers et Fromagers amis du progrès

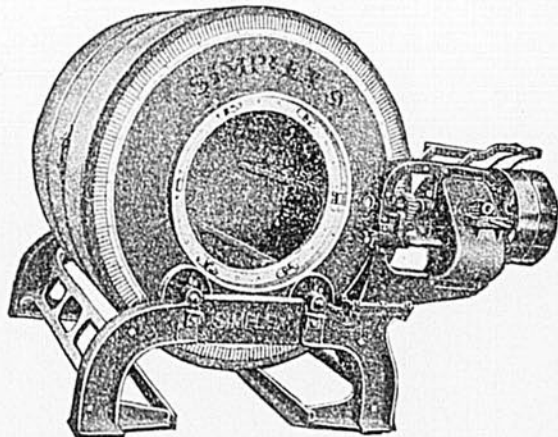
et soucieux de leurs intérêts et des intérêts de leurs patrons,
nous offrons



Un centrifuge **SIMPLEX**, économique, simple, durable, pouvant servir pour le lait entier et le petit lait, moyennant l'échange d'une simple pièce de 25c et qui vous assurera toute la crème de tout votre lait.

Un pasteurisateur **SUCCESS**, qui vous permettra de mettre votre crème dans un état de parfaite conservation en attendant la fabrication du beurre, et de rendre uniforme la crème reçue des petits séparateurs. (Voir illustration dans Bulletins précédents.)

Une baratte **SIMPLEX**, qui vous donnera l'avantage de retirer tout le beurre de toute votre crème avec la facilité de travail qu'assure une machine laissant la fabrication visible.



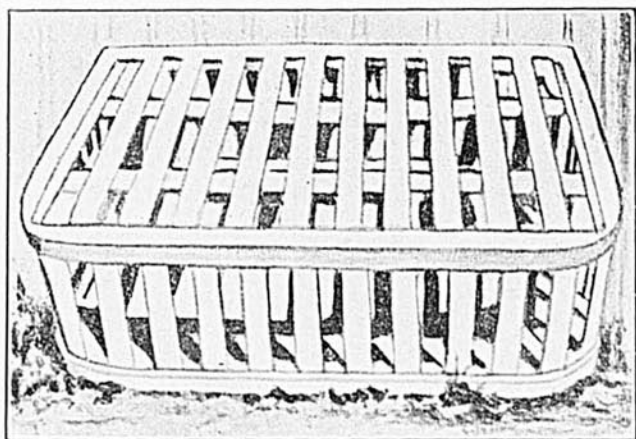
Aussi toutes autres machines des meilleures marques et les fournitures qui vous donneront entière satisfaction.

**AVEZ-VOUS ESSAYÉ LA PRESURE NADEAU ?
AVEZ-VOUS EU NOS HUILES ?**

B. TRUDEL & CIE, 38 Place Youville, Montreal

Main 5570 — Westmount 4120 Demandes de renseignements appréciées

“Du Producteur au Consommateur par la Coopération”



A L'OCCASION DES FETES JUIVES

qui dureront les trois premières semaines de septembre, il y aura forte demande de volailles vivantes.

C'est donc le temps de disposer avantageusement de celles que vous avez à offrir.

Rappelez-vous que nous avons la meilleure organisation possible pour la vente des volailles vivantes.

Nous fournissons gratuitement les cages nécessaires pour l'expédition à tous ceux qui en font la demande.

Pour profiter de l'aubaine de ces prochaines semaines, c'est à nous que vous devez expédier vos volailles vivantes.

“La Société Coopérative Agricole des Fromagers de Québec”

57 - 59 - 61 - 63, rue William, Montréal.