

BULLETIN

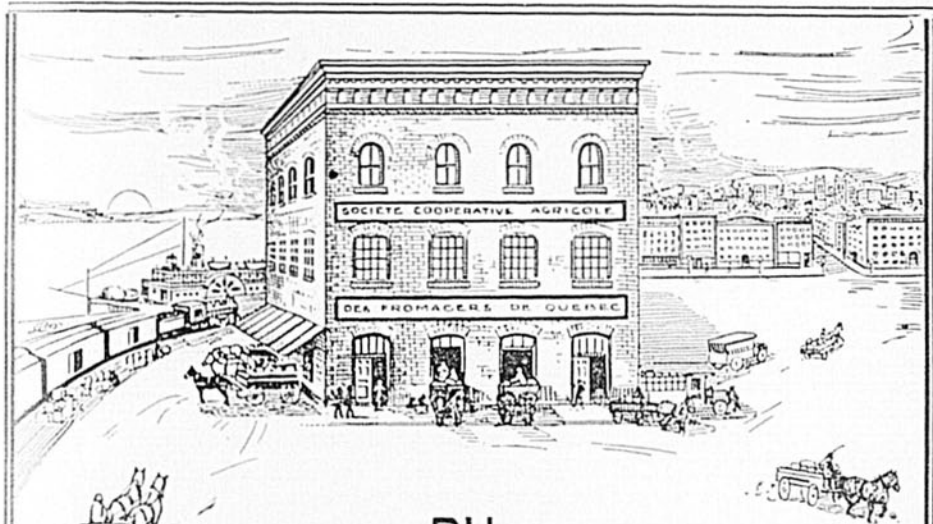
DE LA

Société Coopérative Agricole DES FROMAGERS DE QUEBEC

Vol. 1

MONTREAL, Can., le 19 AOUT 1916

No 26



DU
PRODUCTEUR
AU
CONSOMMATEUR
PAR LA
COOPÉRATION

FROMAGE
BEURRE
Sirop d'ERABLE
Sucre d'ERABLE

OEUFS'
VOLAILLES
VIANDES
et autres produits
de la ferme.

BEURRE ET FROMAGE

Sociétaires, exigez que vos fabriques vendent par notre entremise et que le Secrétaire reçoive lui-même le certificat de classification et les retours.

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

La Société Coopérative Agricole des Fromagers de Québec

61-63 Rue William 61-63

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

SEMAINE DU 19 AOÛT

BEURRE

No 1..... 34½c No 2..... 34c Pasteurisé..... 34½c

Marché très ferme. Les exportations considérables de la semaine dernière ont encore occasionné une hausse subite du marché.

Arrivages du 1er mai jusqu'à date: 262,828 boîtes; date correspondante 1915: 219,951 boîtes.

FROMAGE

No 1 Blanc..... 18 7-16c No 2 Blanc..... 18 5-16c No 3 Blanc..... 18 1-16c
No 1 Coloré..... 18 7-16c No 2 Coloré..... 18 5-16c No 3 Coloré..... 18 1-16c

Marché très ferme. La demande du marché anglais continue d'être très forte.

Arrivages du 1er mai jusqu'à date: 1,217,746 boîtes; date correspondante 1915: 1,189,309 boîtes.

VOLAILLES VIVANTES

Poules No 1 (choix)..... 20½c No 2..... 18½c No 3..... 16½c
Poulets choix..... 23c No 1..... 20½c No 2..... 18½c
Dindes No 1..... 19c No 2..... 17c
Canards No 1..... 17c No 2..... 15½c

PIGEONS:..... 35c LE COUPLE

LAPINS..... 50c et \$1.00 le couple suivant la qualité.

Marché à la baisse. L'abondance des arrivages comprenant une grande quantité de volailles de qualité inférieure, a été la cause de cette baisse.

OEUFS

Strictement frais..... 33c | No 1..... 28c

(LIVRÉ A MONTREAL)

Marché stationnaire. Les œufs de qualité inférieure se vendent difficilement.

Arrivages du 1er mai jusqu'à date: 280,073 caisses de 30 dozs; date correspondante 1915: 282,969 caisses de 30 dozs.

VEAUX GRAS

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

Marché stationnaire.

MIEL

Miel extrait: Blanc, en chaudières de 30 livres..... 11½c la lb.
" " Brun, " " "..... 10c "

On offre le miel nouveau en assez grande quantité. Les prix que nous donnons cette semaine ne paraissent pas devoir être définitifs. Ils seront mieux établis la semaine prochaine.

NOTE

Nous tenons à ne recevoir les volailles vivantes que dans les quatre premiers jours de la semaine. Les ventes ne se font que très difficilement les deux derniers jours.

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

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

Montréal, le 19 août 1916.

L'ESPRIT DE COOPERATION

Nous citons dans le précédent numéro du " Bulletin " le cas d'une association coopérative de cultivateurs de l'Ouest Canadien qui a obtenu, dans un espace de temps relativement court, des succès presque merveilleux. Il nous semble qu'une association de ce genre ne peut arriver à de semblables résultats que si tous ses membres comprennent bien ce qu'est la coopération et agissent en toutes circonstances comme de véritables coopérateurs. Les cultivateurs de cette province, comme ceux des provinces voisines, doivent donc pour maintenir dans un état florissant leurs associations coopératives, avoir le véritable esprit de coopération.

La coopération a pour but de réunir ensemble les individus d'une même classe, d'une même région, qui ont des intérêts communs à promouvoir et à sauvegarder. Son grand principe est : " Chacun pour tous et tous pour chacun ". L'individu qui joint une organisation coopérative doit donc se dépouiller de toute idée d'égoïsme. Il arrive malheureusement trop souvent que l'on ne recherche dans l'association que le bénéfice personnel, que l'on veuille se servir des autres pour obtenir un avantage quelconque, fut-ce au détriment de tous les autres. Le cultivateur a certainement le droit très légitime, lorsqu'il fait de la coopération, de songer aux bénéfices personnels qu'il en peut retirer, mais il doit principalement avoir en vue les intérêts de toute sa classe.

C'est ce qu'avaient compris sans doute les fondateurs de cette association d'agriculteurs de l'Ouest dont nous avons parlé. Il est certain que, parmi eux, il devait se trouver des cultivateurs instruits, bien au fait des hausses et des baisses du marché, disposant de ressources pécuniaires considérables qui les mettaient en état de lutter contre toutes les puissances de la finance, qui n'avaient pas besoin des secours d'une association pour pouvoir disposer de leurs récoltes aux plus hauts prix. Mais ces hommes se sont dit que le petit cultivateur avait droit comme eux d'obtenir la pleine valeur de sa récolte, ce qu'il ne pouvait avoir sans protection. Ils ont alors fondé cette association qui donne à tous les membres, puissants ou faibles, les mêmes avantages ; ceux-ci peuvent comme les plus fortunés, échapper aux griffes du spéculateur et obtenir pour leurs produits de bonne qualité le prix du marché.

C'est le même esprit qui doit porter les cultivateurs fortunés de cette province à être les premiers en tête du mouvement de coopération, dans l'intérêt de la classe agricole et dans l'intérêt de chacun des

individus qui la composent. Il est vrai que le cultivateur qui a une grande quantité de produits à offrir peut, en faisant les sacrifices nécessaires, atteindre les grands centres, et vendre à assez bon compte. Mais il y a toujours la perte de temps, le risque de se faire exploiter par des gens plus renseignés, etc. Mais le petit cultivateur, à court de ressources ne peut que sacrifier ses produits à rabais. Tandis que, si l'un et l'autre sont membres d'une société coopérative, et qu'ils expédient leurs produits en commun à la société coopérative centrale, les frais de transport sont de beaucoup réduits. Les produits sont classés et ensuite vendus suivant la qualité aux meilleurs prix possibles par des personnes constamment sur les lieux et bien au courant du marché. Y a-t-il des améliorations à faire dans la qualité, le mode d'emballage, etc., les conseils donnés à ce sujet bénéficient à tous les membres de la coopérative. Tels sont quelques uns des avantages que tous les cultivateurs, riches ou pauvres, ne peuvent obtenir que par la coopération. L'initiative dans le mouvement de coopération appartient encore aux jeunes cultivateurs qui ont eu l'avantage de suivre des cours d'agriculture, qui se tiennent au courant, par la lecture des revues, etc., de tous les progrès de la science agricole. Ils doivent avoir à cœur que leur entourage bénéficie de leurs connaissances et de leur expérience pratique.

Si l'esprit de coopération doit exister entre les cultivateurs, à plus forte raison dit-il prévaloir dans les relations entre une société coopérative et ses membres. Nous sommes forcés de dire que certains oublient toutes convenances sous ce rapport. L'un est-il mécontent qu'immédiatement il nous traite comme une maison malhonnête par qui il a été exploité. Nous ne prétendons pas toujours satisfaire tout le monde, mais l'on devrait un peu réfléchir avant de lancer des accusations de malhonnêteté, soit dans la vente des produits, soit dans la classification. La Société est l'œuvre et la propriété de ses membres, lesquels ont le droit de voir à sa bonne administration. S'ils ne sont pas satisfaits, ils peuvent le faire savoir à ceux qui la dirigent autrement que par des invectives.

La coopération ne se développera dans la province que lorsque les cultivateurs auront compris ce qu'elle est, lorsqu'ils seront bien pénétrés de ses principes et les mettront en pratique. Jusqu'ici, l'égoïsme a un peu prévalu, non seulement lorsqu'il s'est agi de vente ou d'achat

(A suivre page 4)

LE BULLETIN

DE

La Société Coopérative Agricole des Fromagers de Québec

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

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

AUGUSTE TRUDEL,

61-63 rue William, MONTREAL

L'Exposition de Québec

La Société y exposera cette année plusieurs des produits qu'elle vend, entre autres du sucre et du sirop d'érable, du miel, des œufs, etc. Elle montrera les différents emballages qu'il convient d'employer pour la mise sur le marché des produits agricoles. Elle fera aussi un étalage complet de tous les produits de l'Abattoir de St-Valier.

Elle aura un représentant sur les lieux tout le temps que durera l'exposition. Il sera à la disposition entière des cultivateurs; il se fera un plaisir de leur fournir tous les renseignements sur l'organisation et le fonctionnement de la Société, sur la manière de préparer les produits pour le marché, en un mot sur tous les avantages qu'elle offre à la classe agricole.

Nous invitons donc tous les membres de la Société de faire une visite à l'endroit qui lui a été réservé dans un des pavillons de l'exposition et d'y amener leurs amis.

Les cultivateurs qui désirent devenir membres de la société pourront profiter de l'occasion pour souscrire une ou plusieurs actions.

NOTES

Le temps des expositions agricoles est arrivé. Les membres de la Société devraient prendre part à toutes les expositions régionales, de comtés, etc. C'est un moyen de connaître la qualité de leurs produits. Ils en rapporteront aussi des notions qui leur seront très utiles pour l'exploitation de leurs fermes.

(Suite de la page 3)

en commun, mais pour foule d'autres choses. Tel ne veut pas faire cause commune avec son voisin de crainte que celui-ci retire de l'association plus d'avantages que lui-même. Telle partie d'une paroisse refuse de consentir à certaines améliorations qui s'imposent parce qu'elle en bénéficiera moins que telle autre partie, et ainsi de suite.

C'est l'éducation qui fera disparaître ces idées égoïstes et lorsque les cultivateurs se seront bien inculqués tous les principes de la coopération, ils pourront faire de grandes choses dans l'intérêt de la classe agricole.

AUGUSTE TRUDEL.

Le Ministère de l'Agriculture de la Province s'intéresse vivement à l'élevage du porc à bacon. Dans le but de développer cette industrie agricole, il a ouvert un concours pour les jeunes cultivateurs de certaines régions. Il vient de publier un bulletin qui traite de l'élevage et de la préparation du porc pour le marché. Les éleveurs trouveront des renseignements précieux dans ce bulletin.

M. Geo. Cayer, Assistant-Inspecteur Général des Beurreries et Fromageries, signalait dans le dernier numéro du Bulletin quelques défauts que les fabricants de beurre et de fromage peuvent corriger sans aucun surcroît de dépenses. Si, à cause de leurs faibles ressources pécuniaires, certains fabricants ne peuvent faire des améliorations parfois dispendieuses, ils ne sont pas excusables du moins de ne pas mettre en pratique des conseils qui peuvent être suivis sans qu'il en coûte un sou.

La Société prête gratuitement aux fabriques de beurre et de fromage des marques et des lisères de chiffres en caoutchouc pour l'expédition des produits. Mais il est bien compris que ces articles ne doivent servir à marquer que les produits destinés à être vendus par son entremise.

Cependant nous avons constaté que des lots de beurre et de fromage, portant les marques de la Société, avaient été expédiés à d'autres maisons de commerce. Le reçu que nous faisons signer à la remise de ces articles donne droit à la Société d'exiger en pareil cas de l'expéditeur la commission que lui aurait rapportée la vente de ces produits.

La Société est décidée de faire cesser ces abus. Ceux qui violent leurs engagements peuvent donc se tenir pour avertis qu'à l'avenir elle se prévaut de tous ses droits.



Pour réussir dans l'industrie laitière



ALIMENTS CONCENTRÉS (suite)

Son de blé

Tout considéré, le son de blé n'a pas d'égal au Canada aujourd'hui comme aliment concentré pour les vaches laitières. Il se combine avantageusement à d'autres grains tels que l'avoine, le blé d'Inde, l'orge, les pois, le gluten, les tourteaux de lin ou de farine, de fèves. De tous les aliments concentrés le son est le seul qui forme par lui-même, sans mélange, une ration à peu près convenable. Il fournit la protéine et la manière minérale, qui sont des éléments essentiels à la production du lait, et aussi une certaine quantité de matières amylacées; c'est pourquoi il devrait entrer toujours dans tous les mélanges de grains donnés aux vaches laitières. Comme c'est une nourriture extrêmement saine, très facile à digérer et très savoureuse, le son peut entrer en n'importe quelle proportion dans la ration de grains d'une vache laitière, et même former la totalité de la ration.

Le son de blé a une valeur nutritive à peu près égale à celle d'un mélange d'orge et d'avoine, il est très peu inférieur à l'avoine seule qui se vend généralement beaucoup plus cher, livre pour livre. Il est légèrement laxatif. Le son offert sur le marché canadien est souvent adulteré de graines de mauvaises herbes concassées ou de leur balle, qui lui enlèvent beaucoup de sa valeur.

FOIN DE TREFLE et de GRAMINÉES

La luzerne

Dans bien des parties du Canada, on peut faire trois coupes de foin de luzerne par été. Il est bien rare que l'on ne puisse tirer de la lumière deux bonnes récoltes d'un fourrage, sans égal au point de vue du goût, de la valeur nutritive et du bon marché. Cette plante fourragère, peu connue jusqu'ici des cultivateurs canadiens, occupera bientôt la place à laquelle elle a droit. C'est comme nourriture pour les vaches laitières qu'elle mérite le plus d'arrêter l'attention. Mais tous les bestiaux en sont friands et les jeunes bêtes à cornes et les veaux qui en reçoivent se développent de façon superbe. La luzerne coupée au bon moment (aux premières fleurs) et bien fanée, vaut le bon son de blé, livre pour livre.

(Pour instructions sur la culture de la luzerne, voir bulletin des fermes expérimentales No 46, et bulletin de la deuxième série No 8).

(A suivre)

REGLEMENT CONCERNANT LES BOITES A FROMAGE

Ce règlement a été mis en vigueur le 1er août 1916 par la Commission des Chemins de Fer du Canada.

Toute boîte de forme cylindrique, destinée à l'emballage du fromage, devra être fabriquée conformément aux exigences suivantes :

1. Les fonds et les couvercles devront avoir au moins 5-8 de pouce d'épaisseur et être faits de trois morceaux seulement, ou de quatre morceaux, si ceux-ci sont à languette et emboutetés ;

2. Les cercles et bandes doivent avoir au moins 1-5 de pouce d'épaisseur ;

3. Les cercles doivent avoir un joint d'au moins 5 pouces de largeur et être fixés au moyen de crampons ou de clous, mis à pas plus d'un pouce les uns des autres et solidement rivés à l'intérieur.

4. Les bandes doivent être clouées aux fonds et aux couvercles de la façon suivante : un clou de chaque côté du joint, ensuite des clous de 4 en 4 pouces au plus ;

5. La bande du fond doit avoir au moins $\frac{1}{2}$ pouce de largeur ; celle du couvercle au moins 3 pouces ;

6. Les couvercles doivent fermer hermétiquement la boîte ; celle-ci doit être rasée de façon à ce que le couvercle appuie sur le fromage ;

Toute boîte à fromage de forme cylindrique qui n'aura pas été faite suivant les termes de cette ordonnance SERA REFUSÉE.

Nous donnons ci-dessus le règlement adopté par la Commission des Chemins de Fer du Canada au sujet des boîtes à fromage, lequel a force de loi depuis le 1er août 1916. Avis donc aux fabricants de fromage de se procurer des boîtes qui répondent aux exigences de la loi, car les compagnies de transport auront le droit de refuser celles qui n'auront pas été fabriquées conformément aux termes de ce règlement.

Quoique le règlement ne mentionne pas la sorte de bois qui doit être employé dans la fabrication des boîtes à fromage, nous croyons devoir ajouter que l'emploi du merisier n'est pas recommandable. Car les boîtes faites de ce bois ont mauvaise apparence et se brisent facilement. Il vaut mieux n'employer que de l'orme.

NOS POULES

Emballage des Poulets Abattus



Une marchandise habilement présentée est à moitié vendue, répète-t-on couramment dans le commerce. Regardez dans les vitrines des magasins, comme les étalages sont attrayants, alléchants ! Un livre passe à coup sûr pour plus intéressant, s'il est artistement recouvert ; un fruit semble de qualité supérieure, s'il est symétriquement empilé au milieu de fleurs et de soie ; un habit obtient les meilleurs suffrages du curieux, s'il revêt un élégant mannequin à figure souriante.

Il en sera de même pour vos poulets soigneusement finis par l'engraissement en cage. Ils sont alors dans l'espèce ce qu'il y a de mieux. Pourquoi ne pas l'afficher en les entourant d'une toilette d'apparat ? Plus c'est enguirlandé, plus on est convaincu que ce doit être de haute valeur, et l'on paie volontiers les guirlandes.

Un épicier nous montrait sur ses comptoirs, il y a quelques années, du superbe gibier abattu, de beaux poulets, replets à point, pesant au moins cinq livres. "Voyez, nous dit-il, je ne puis m'en défaire, depuis plusieurs jours que je les offre. On leur préfère obstinément ceux-ci". Qu'est-ce donc qui militait si fortement en faveur des derniers ? Un bel emballage seulement. Pour les premiers il ne réclamait cependant que 18 sous la livre, tandis qu'il recevait 22 sous pour les seconds.

Il faut en conclure que l'emballage a sa grosse importance pour l'écoulement avantageux des poulets abattus.

Quand ils ont été proprement déplumés et pendant qu'ils sont encore chauds, on les met donc sous presse. Cette presse est composée de deux planches larges chacune de sept à huit pouces ; l'une est posée à plat sur des chevalets et l'autre lui est jointe à angle droit. C'est sur cette corniche qu'on range côtes à côtes les poulets couchés sur leurs pattes. Celles-ci sont repliées sous eux à la manière de celles des grenouilles ; la tête est laissée pendante et la partie postérieure du corps est adossée à la seconde planche. Pour ne pas s'exposer à tacher la peau du sujet on a soin de l'envelopper d'une gazette quelconque. Puis afin de lui procurer meilleure apparence, une forme plus élargie, on lui impose une brique sur le dos. Alors on doit s'assurer que tout est rigoureusement à plomb, car ainsi que refroidira l'oiseau ainsi il demeu-

ra. Pour ce refroidissement il faut l'espace d'une nuit dans un endroit frais.

Le lendemain matin, c'est l'emballage dans une caisse toute à la fois solide et légère, préparée à l'avance. Cette caisse, pour douze poulets de 4 à 5 livres chacun, doit mesurer 27 par 18 pouces de grandeur et 4 pouces de hauteur. Avant d'y entasser les sujets en question, on en tapisse le fond et les côtés avec quatre feuilles de papier parchemin, dont le surplus des rebords servira à recouvrir le dessus. On trouve facilement ce papier dans les beurreries.

Le moment venu, on installe les poulets dans les caisses sur deux rangées, séparés les uns des autres par les cous de leurs vis-à-vis. Si on remarque quelque part du vide, on y boucheonne de la gazette pour que rien ne bouge durant le trajet, puis on ferme.

Sur le couvercle, on colle une étiquette disant : "Ce côté-ci en haut". Sur l'un des bouts on fixe l'adresse avec le détail du contenu de la caisse, le nombre de poulets, le poids brut, la tare, le poids net. On peut aussi inscrire la qualité de la marchandise, par exemple, s'il y a lieu : "Poulets engraisés au lait".

L'abbé ARTHUR ALLAIRE.

VOLAILLES VENDUES AVEC PROFIT

Nous avons vendu cette semaine pour le compte de :

L. H. LAFORTUNE, Joliette : 17 poulets, pesant 57 livres, classés No 1, qui ont rapporté \$10.95, tous frais payés.

JULES RIOUX, Trois Pistoles : 19 poulets, pesant 56 livres, classés No 1, qui ont rapporté \$9.81, tous frais payés.

MICHEL CUSSON, membre de la Société Coopérative de St-Valérien : 28 poulets, pesant 76 livres, classés No 1, qui ont rapporté \$14.05, tous frais payés.

VITAL AUBIN, membre de la Société Coopérative d'Upton : 13 poulets, pesant 38 livres et 2 poules pesant 9 livres classés No 2 qui ont rapporté \$8.50, tous frais payés.

FABIEN PRÉFONTAINE, Lawrenceville : 32 poules, classées No 1 et 2, qui ont rapporté \$23.37, tous frais payés.

ARTHUR BERGERON, St-Léonard : 28 poulets pesant 56 livres, classés No 2 qui ont rapporté \$8.99, tous frais payés.

JOSEPH TROTTIER, Grondines : 10 poulets pesant 30 livres, classés No 1 qui ont rapporté \$5.54, tous frais payés.

NAZAIRE SOUCY, Edmondville : 63 poulets, pesant 164 livres et 1 coq, classés No 1, qui ont rapporté \$32.32, tous frais payés.

AZARIE DUPRAS, Ste-Marie Salomé : 15 poulets et 1 coq, classés No 1, 2 et 3, qui ont rapporté \$13.76, tous frais payés.

G. A. LABRIE, St-Charles de Bellechasse : 26 poules, pesant 107 livres, classées No 2 qui ont rapporté \$17.10, tous frais payés.

COLLÉGÉ AGRICOLE DE ST-THOMAS D'AQUIN : 15 poulets, pesant 66 livres classés "choix" qui ont rapporté \$13.92, tous frais payés.

JULIEN METHÉ, St-Sébastien d'Iberville : 20 poules, classés No 1 et 2 qui ont rapporté \$14.13, tous frais payés.

R. LAFLECHE, La Pêrade : 15 poules, classées No 1 et 2 qui ont rapporté \$12.17, tous frais payés.

WM. JOLICEUR, Vaucluse : 16 poulets, pesant 48 livres, classés No 1 et 2 poules pesant 11 livres classées No 2, qui ont rapporté \$10.59, tous frais payés.

PH. BOISVERT, Pierreville de Yamaska : 18 poulets, pesant 52 livres, classés No 1, et 2 coqs pesant 11 livres qui ont rapporté \$10.98, tous frais payés.

Montmagny : 1 veau, pesant 91 livres, classé No 1 qui a rapporté \$12.31, tous frais payés.

JOSEPH ROY, Berthier de Montmagny : 1 veau, pesant 69 livres, classé No 2 qui a rapporté \$8.60, tous frais payés.

M. C. McLennan, éditeur conjoint du "American Sheep Breeders Journal" Chicago, en discutant un argument sur "La vente des laines" donne le conseil suivant aux cultivateurs canadiens: Si avez des moutons, conservez-les et achetez-en d'avantage si vous pouvez vous en procurer; suivez les instructions que vous donnent vos associations relativement à la tonte et à l'emballage de la laine et vendez votre laine en coopération, par l'intermédiaire de l'association, et sur un marché où les acheteurs se font concurrence. Il est impossible que vous y perdiez. Les fabriques américaines ont de votre laine, si les filatures canadiennes n'en veulent pas. Si le gouvernement devait rétablir l'embargo sur les laines, ne vendez pas au premier qui se présente, attendez qu'un prix favorable vous soit offert. Si vous avez une ferme, et que vous n'avez pas de moutons, achetez-en, tout de suite, même si vous êtes obligé pour le faire de vendre quelques veaux ou quelques porcs. "Les moutons viennent en premier lieu et l'on ne parle plus que de laine aujourd'hui. Pensez-y."

L'AVANTAGE D'ENGRAISSER DES VEAUX

Nous avons vendu cette semaine pour le compte de :

JOS. DESMARAIS, Racine : 1 veau, pesant 142 livres, classé No 2 qui a rapporté \$18.62, tous frais payés.

GERMAIN MORIN, St-François de

Le championnat du cercle de culture de pommes de terre pour l'état du Massachusetts a été accordé à M. Isidore Morin de Westminster. Ce jeune garçon était arrivé deuxième au concours de l'état en 1914. Son rapport en 1915, montre qu'il a produit 114 boisseaux et 30 livres de pommes de terre sur un quart d'acre au prix de 30 centins par boisseau.

Détachez, faites signer et envoyez-nous ce coupon.

M. AUGUSTE TRUDEL, Gérant

La Société Coopérative Agricole des Fromagers de Québec,

61 et 63, rue William, Montréal.

Monsieur :

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

Signé.....

Adresse.....

CULTIVATEURS

Expédiez vos Produits

A

La Société Coopérative Agricole
des Fromagers de Québec

61 et 63, Rue William, MONTREAL

Qui vous obtiendra les plus hauts prix du Marché :

VOLAILLES! VOLAILLES!

Le marché est encore avantageux pour les volailles vivantes ; c'est donc le temps de les vendre avec bénéfice.

Cultivateurs, expédiez nous les volailles vivantes que vous destinez au marché. C'est par notre entremise que vous obtiendrez les meilleurs prix. Voyez à la page du marché ceux que nous avons payés la semaine dernière.

Nous fournissons gratuitement une cage spéciale à tout membre de la société qui a au moins 15 poules ou poulets à nous envoyer. Les cultivateurs qui veulent avoir cet avantage n'ont qu'à s'inscrire comme membres en souscrivant une action de \$10. payable \$1.00 par année.

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.