

BULLETIN

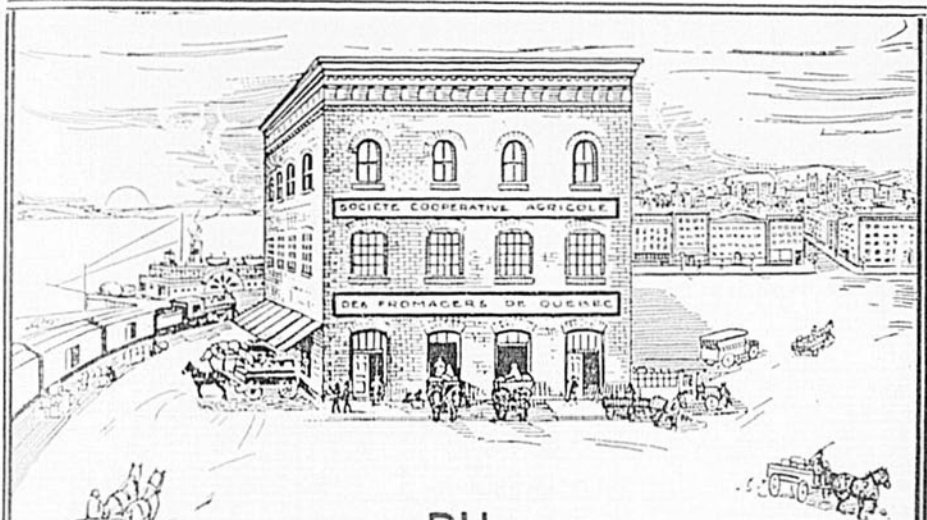
DE LA

Société Coopérative Agricole DES FROMAGERS DE QUEBEC

Vol. 1

MONTREAL, Can., le 9 DECEMBRE 1916

No 42



DU
PRODUCTEUR
AU
CONSOMMATEUR
PAR LA
COOPÉRATION

FROMAGE
BEURRE
Sirop d'ERABLE
Sucre d'ERABLE

OEUFS
VOLAILLES
VIANDES
et autres produits
de la ferme.

IMPORTANT

Voir en dernière page note au sujet des porcs abattus

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 9 DECEMBRE

BEURRE

No 1..... 40c No 2..... 39c Pasteurisé..... 40½c

La grande quantité de beurre de qualité inférieure que le marché reçoit actuellement fait fléchir les prix.

Arrivages du 1er mai jusqu'à date: 481,280 boîtes; date correspondante 1915: 383,733 boîtes.

FROMAGE

No 2 Blanc..... 23 13-16c No 3 Blanc..... 23 5-16c

Marché très ferme. Nous ne prévoyons aucun changement important dans les prix.

Arrivages du 1er mai jusqu'à date: 2,189,981 boîtes; date correspondante 1915: 1,971,117 boîtes.

VOLAILLES ABATTUES

POULETS: Extra choix..... 28c	OIES: No 1..... 26c
Choix..... 26c	No 2..... 18c
No 1..... 24c	No 3..... 16½c
No 2..... 22c	POULES: No 1..... 21c
No 3..... 18c	No 2..... 18½c
CANARDS: No 1..... 21c	No 3..... 16c
No 2..... 19c	DINDES: No 1..... 36c
No 3..... 17c	No 2..... 28c
	No 3..... 26c

LIEVRES..... 1e LE COUPLE

Marché ferme aux prix de la dernière hausse. On prévoit une hausse sensible pour le marché de Noël.

OEUFS

Strictement frais (gros)..... 60c (petits)..... 43c No 1..... 38c

(LIVRÉ A MONTREAL)

Marché ferme. Aucun changement dans les prix.

Arrivages du 1er mai jusqu'à date: 621,560 caisses; date correspondante 1915: 504,541 caisses.

FEVES

Blanches No 1..... 11c la livre	Blanches tachées de jaune, No 1..... 8½c In livre
Blanches No 2..... 10½c "	Jaunes No 1..... 8½c "
Blanches No 3..... 10c "	"Rognon rouge" (red kidneys) No 1..... 8½c "
	Brunes No 1..... 8½c "

Marché ferme. Les arrivages s'écoulent très rapidement.

MIEL

Miel en rayons: Blanc No 1..... 14½c	Miel extrait: Blanc No 1..... 12c
" " " " No 2 (ou ambré No 1)..... 13½c	" " " " No 2 (ou ambré No 1)..... 11c
" " " " No 3 (" " " No 2)..... 11½c	" " " " No 3 (" " " No 2)..... 10c
" " " " Brun No 1..... 12c	" " " " Brun No 1..... 11c
" " " " " No 2..... 11c	" " " " " No 2..... 10c
" " " " " No 3..... 9½c	" " " " " No 3..... 9c

Aucun changement dans les prix. Marché ferme.

NOTE

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

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

Montréal, le 9 décembre 1916.

COMMENT LA SOCIÉTÉ DISPOSE DES PRODUITS QU'ELLE REÇOIT

Nous avons déjà donné quelques détails sur la manipulation des produits à nos entrepôts, particulièrement sur le pesage, la classification, etc.. Nous ajouterons aujourd'hui quelques explications sur la manière dont ils sont vendus.

Comme nous le disions la semaine dernière, il y a vente tous les jours de la semaine, soit à l'encan, soit de gré à gré. Mais la vente se fait surtout à l'encan. Nous pouvons même dire que 90% des produits que nous recevons sont vendus à l'encan, les lots de chaque qualité, établis par la classification, étant offerts séparément aux enchérisseurs. Cependant pour certains produits, nous n'avons pas cru devoir adopter ce système de vente. Le principal obstacle venait surtout de ce que nous ne les recevons pas en quantité suffisante. En effet, pour obtenir à l'enchère publique des prix avantageux, il faut avoir à offrir des quantités suffisantes pour intéresser les gros commerçants, les attirer en aussi grand nombre que possible et déterminer une concurrence.

Les produits qui ne sont pas offerts à l'encan sont à la disposition de tout acheteur qui se présente à nos entrepôts, qu'il soit marchand de gros, détaillant ou simple consommateur. Il va sans dire que nous sommes obligés d'établir une différence dans les prix, selon qu'un acheteur prend une grande ou une petite quantité, car les frais de manipulation, de préparation sont toujours beaucoup moins considérables pour un achat important. Mais si, par la force même des circonstances, nous sommes obligés de vendre à prix plus élevé à un simple particulier qu'à un commerçant, nous poursuivons toujours quand même le but principal de la coopération : rapprocher le producteur du consommateur. Et si nous sommes pas encore en état de donner aux consommateurs tous les avantages de la coopération, nous voulons du moins leur en procurer le bénéfice dans la mesure de notre possible. Ainsi nous n'avons pas encore l'organisation requise pour leur vendre directement les produits alimentaires, mais nous leur facilitons les moyens de se les procurer à meilleur compte. Nous n'y mettons qu'une condition : c'est que l'on paie comptant et que l'on preme possession immédiate de la marchandise achetée. Et à cette condition, nous sommes prêts à vendre à tout consommateur qui se présente. Il est vrai que, pour les raisons que nous donnons plus haut, nous ne pouvons vendre strictement au prix minimum. Cependant nous sommes sûrs que

le consommateur en achetant chez nous, peut économiser des sommes considérables. Plusieurs clients ont en effet admis avoir fait une épargne d'au moins 10% sur les produits que nous leur avons vendus ; ils avaient en outre obtenu un produit de qualité absolument supérieure.

Où vont les profits réalisés par ces ventes ? C'est ce que se demanderont sans doute beaucoup de sociétaires. Nous leur donnons immédiatement l'explication qu'ils désirent. Nous leur chargeons une commission pour le vente de leurs produits. Cette commission couvre les frais de vente faite au commerçant de gros, mais elle serait absolument insuffisante pour défrayer les frais de la vente au détail. Car cette vente entraîne beaucoup de dépenses supplémentaires. Les profits qu'on en retire servent donc à couvrir ces dépenses, le surplus est porté au crédit de la société. Nous devons dire qu'ils ont contribué pour une bonne partie à former les surplus portés chaque année au fonds de réserve de la société. Les sociétaires retirent donc tout le bénéfice obtenu par les ventes au détail.

Pour satisfaire aux besoins de son commerce de détail qui prend chaque jour de l'importance, la société doit, dans la saison de production, emmagasiner pour son compte une certaine quantité de produits. Mais elle ne le fait pas dans un but de spéculation, et l'on ne pourrait certainement pas sous ce rapport lui appliquer les reproches que l'on fait en certains milieux, aux accapareurs et aux spéculateurs. Elle emmagasine, sur la grande quantité de produits qu'elle reçoit, ce qui lui est nécessaire pour approvisionner ses clients et pas plus. D'ailleurs, comme nous le disions plus haut, 90% des produits qu'elle reçoit sont vendus à l'encan public chaque semaine et dans la semaine même où ils sont reçus. Cette explication fait justice de tous les reproches que l'on serait tenté de lui adresser et la met à l'abri de tous soupçons concernant l'accaparement des produits agricoles. Du reste la société a un but qui est tout autre que le commerce illégitime. Elle ne veut pas affamer le peuple au profit du producteur, mais bien au contraire, elle veut, par les multiples avantages qu'elle lui procure, amener le cultivateur à produire davantage, à meilleur compte, à mettre sur le marché des produits de meilleure qualité qu'elle vendra au consommateur au prix du marché, sans l'exploiter, et en lui donnant toutes les garanties qu'il requiert.

AUGUSTE TRUDEL

LE BULLETIN

DE

La Société Coopérative Agricole des Fromagers de Québec

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

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

AUGUSTE TRUDEL,

61-63 rue William, MONTREAL

NOTES

Nous demandons à nos sociétaires de ne pas vendre leurs dindes ni leurs oies aux commerçants. Nous pouvons leur obtenir les plus hauts prix du marché. Que l'on nous expédie immédiatement celles qui sont prêtes à être vendues et que l'on nous garde les autres pour le marché de Noël.

Les dindes et les oies sont abattues de la même manière que les poulets.

Les sociétaires qui résident dans des endroits où il y a une coopérative locale qui fait affaires avec nous doivent nous expédier leurs produits par l'entremise de cette coopérative. La règle que nous avons adoptée à ce sujet ne peut souffrir d'exceptions. Car nous voulons assurer le succès des sociétés coopératives locales, et nous sommes convaincus qu'en ce faisant, nous travaillons dans l'intérêt de nos membres.

AUX EXPÉDITEURS DE VOLAILLES

Les expéditeurs de volailles abattues voudront bien suivre à la lettre les instructions que nous leur donnons aujourd'hui :

1. Lorsque la boîte de volailles est remplie, mettre à l'intérieur de la boîte un papier indiquant le nombre de sujets contenus dans la boîte, la pesanteur totale et le nom et l'adresse au long de l'expéditeur ;

2. Aussitôt la boîte ou les boîtes remises à la compagnie de transport, nous envoyer le jour même le reçu qui a été remis par l'Agent de la compagnie avec une note rédigée à peu près en ces termes : "Je vous ai envoyé aujourd'hui par . . .

(Indiquer le nom de la compagnie de transport, si c'est par fret, express, etc.)
caisses contenant sujets, (indiquer si c'est des poulets, des oies, des dindes, etc), pesant livres nettes.
Date

Signature et adresse au long.

3. Ne jamais oublier de mettre sur les boîtes le nom et l'adresse au long de notre société.

Si ces instructions sont suivies à la lettre, nous espérons éviter les erreurs et nous aurons en même temps des documents en mains pour vérifier, lorsque l'on nous écrira que nous n'avons pas payé le nombre de sujets expédiés ou bien que nous avons fait erreur sur le poids.

DES CHIFFRES INTERESSANTS

Au printemps nous avons fait une forte campagne pour induire nos membres à semer des fèves. Nous disions que c'était l'une des cultures les plus payantes. Ceux qui ont suivi nos conseils ont été à même de s'en convaincre. Mais pour ceux qui en doutent encore, nous allons leur apporter une preuve qui ne manquera pas de les convaincre.

Voici ce que nous écrit un sociétaire qui a fait vendre par notre entremise presque toute sa récolte de fèves de l'année : "Je vous donne ici le compte exact de ma semence et de ma récolte de fèves ainsi que la grandeur du terrain en semence. Sur 3-4 d'arpent, j'ai semé 28 livres de fèves blanches et voici le rendement obtenu : j'ai vendu à la coopérative et à d'autres 1270 livres qui m'ont rapporté \$118.50, j'ai encore en mains 600 livres qui valent \$57.00, ce qui fait un total de \$175.50. Je certifie que ce compte est exact.

(Signé) HENRI GAUTHIER
Vaucluse, (L'Assomption)

Voici donc un cultivateur qui retire de 28 livres de fèves \$175.50 et qui fait donner à disons un arpent de terre un revenu de \$175.00. Nous croyons qu'il y a bien peu de terres dans la province qui donnent un revenu aussi fort l'arpent. Si l'on considère maintenant que la culture des fèves est de toutes les cultures, l'une des plus faciles, l'on se demande comment il peut se faire que certains cultivateurs s'acharnent à faire produire de l'avoine et du foin médiocres à des terres qui précisément ne sont bonnes que pour produire des fèves.

Si quelqu'un doute de la veracité de ces chiffres, nous donnons à dessein l'adresse de notre correspondant. Il sera facile de vérifier.



Pour réussir dans l'Industrie Laitière



VESECS

Les vesces communes sont une plante fourragère excellente. Elles conviennent tout particulièrement pour les sols sablonneux; semées au commencement du printemps, elles donnent une abondance de fourrages assez succulents vers la fin de juillet ou d'août. Elles sont tout aussi nourrissantes que le trèfle et encore plus appréciées des bestiaux que ce dernier.

TREFLE BLANC

Le trèfle blanc n'est jamais semé seul mais toujours en mélange pour les pâturages et quand on le fait pâturer il donne une épaisse pousse de feuilles jusqu'à une époque avancée en automne. Il réussit très bien sur les terrains argileux.

ENSILAGE

DE BLE D'INDE, DE TOURNESOLS ET DE FEVES A CHEVAL.

Ce mélange, que l'on appelle généralement le mélange Robertson, a donné de bons résultats à la ferme expérimentale centrale où il a été essayé pour la première fois. Au point de vue du rendement à l'acre, de la qualité et de la quantité de matière digestible, il s'est montré particulièrement propre à l'alimentation des vaches laitières. On doute cependant qu'il soit possible de récolter ces plantes quand elles poussent ensemble. Les fèves à cheval sont des plantes plutôt faibles, à courtes tiges par opposition au blé d'Inde, et quand elles poussent ensemble il est très difficile de les couper toutes deux à la moissonneuse. Dans le cas des tournesols, il n'y a que les têtes qui soient nourrissantes, les tiges sont grossières, coriaces, et creuses, presque indigestes, ce qui les rend impropres à la fabrication de l'ensilage. On considère donc qu'il vaut mieux cultiver ces plantes séparément.

Cette combinaison de blé d'Inde, de fèves à cheval et de tournesols, donne un fourrage qui se rapproche de très près d'une ration équilibrée; il fournit des substances hydrocarbonées, de la protéine et des matières grasses en bonne proportion. Cependant ce mélange n'est devenu populaire nulle part à cause des difficultés que l'on éprouve à faire pousser le tournesol et la fève à cheval.

BLE D'INDE ENSILE.

Le bon ensilage de blé d'Inde a une valeur nutritive assez élevée et les autres avantages qu'il possède, par comparaison aux fourrages succulents, savoir, son bon marché, l'économie de main-d'œuvre qu'il occasionne, lui ont fait rapidement prendre la première place dans la liste des fourrages canadiens. On peut, à relativement peu de frais, produire une grande quantité de blé d'Inde pour l'emmagasiner dans le silo en automne et l'employer à tout moment en hiver et même en été à la place des fourrages verts (pour instructions sur la culture, voir bulletin 65 des fermes expérimentales fédérales). Haché fin, il n'y a pour ainsi dire pas de gaspillage et comme il est succulent on juteux les bestiaux en sont très friands. Il peut constituer la partie principale de la ration de n'importe quelle catégorie de bêtes à cornes; pour les vaches laitières c'est bien le fourrage que l'on peut produire le plus commodément et à très peu de frais sur une grande partie du Canada. On peut en donner de grandes quantités sans redouter de mauvais effets, sauf dans le cas de très jeunes veaux ou de taureaux soumis à de durs travaux. Règle générale on devrait y mélanger, de 12 à 36 heures avant le repas, de 10 à 15 p.c. de paille hachée ou de balle, de préférence de la balle d'avoine.

NAVETTE.

A cause de sa nature aqueuse, la navette n'est pas très avantageuse pour faire l'ensilage. Elle se garde bien, c'est une nourriture très savoureuse mais on ne peut la donner qu'aux vaches tarées, car elle fait un ensilage à goût très prononcé et extrêmement odorant.

FEVES A CHEVAL.

La fèves à cheval est une nourriture très utile partout où elle vient bien. Dans les districts laitiers de la Grande-Bretagne c'est un des aliments réguliers. Sa culture n'a pas donné de très bons résultats au Canada sauf dans quelques localités où on l'estime beaucoup.

(A suivre.)

NOS POULES

LES COURS



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

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

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

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

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

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

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

Les clôtures de toute la cour doivent être proprement finies et solides, perma-

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

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

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

L'abbé J.-B.-A. ALLAIRE.

L'avantage de cultiver des Fèves

Nous avons vendu cette semaine pour le compte de :

JOSEPH GREGOIRE, St-Esprit, (Montcalm) : 3 poches de fèves blanches, classées No. 1, pesant 309 livres, qui ont rapporté \$31.64;

EDOUARD FORTHER, membre de la coopérative de Henryville : 2 poches de fèves "œil jaune", classées No. 1, pesant 204 livres, qui ont rapporté \$16.16;

E. LEVAC, St-Polycarpe, (Soulanges) : 2 poches de fèves blanches, classées No. 1, pesant 162 livres, qui ont rapporté \$16.28;

OMER CHARBONNEAU, Ste-Bridgide, (Iberville) : 3 poches de fèves blanches, classées No. 1, pesant 252 livres, qui ont rapporté \$25.08;

AUGUSTE THIBAUDEAU, Ste-Marie Salomé, (Montcalm) : 3 poches de fèves blanches, classées, No. 1, pesant 331 livres; 2 poches de fèves "souffre" classées No. 1, pesant 204 livres, qui ont rapporté \$19.05;

H. GUILBEAULT, Veauce, (L'Assomption) : 3 poches de fèves blanches, classées No. 1, pesant 231 livres, qui ont rapporté \$23.79;

D. O'MARA, Sherrington, (Napierville) : 5 poches de fèves blanches, classées No. 2, pesant 549 livres, qui ont rapporté \$53.86;



OIES ABATTUES!

20c. la livre !! Tel est le prix que nous avons retourné la semaine dernière pour les oies abattues. C'est certainement le temps par excellence de les vendre avec avantage. Que tous les sociétaires profitent de ces hauts prix et nous expédient celles qui sont prêtes pour le marché.

DINDES ABATTUES : 30c. la livre!! C'est ce que nous avons retourné la semaine dernière. C'est un prix que ne vous paiera certainement pas le marchand de campagne ou le commerçant ambulancier. Expédiez-nous vos dindes si vous voulez bénéficier de ces prix extraordinaires. Si l'on veut profiter du marché de Noël et du Jour de l'An, il faut expédier dès maintenant.

AVIS AUX EXPEDITEURS DE FROMAGE

Comme quelques lots de fromage nous sont arrivés gelés, dans le cours de la semaine, nous conseillons aux expéditeurs de faire leurs expéditions par chars chauffés ou par express seulement s'ils ne veulent pas s'exposer à des pertes considérables.

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.

Signe.....

Adresse.....

VOLAILLES VENDUES AVEC PROFIT

Nous avons vendu cette semaine pour le compte de :

F. CAYER, St-Jérôme : 24 poulets, classés No. 1 et 2, qui ont rapporté \$25.47 ;

E. COUCHÈRE, membre de la coopérative d'Upton : 12 poulets, classés "choix" No. 1 et 2, qui ont rapporté \$11.79 ;

A. F. BERNIER, Cap St-Ignace : 24 poulets, classés "choix" No. 1 et 2, qui ont rapporté \$26.57 ;

W. LALONDE, St-Telesphore : 12 poulets et poules, classés "choix", No. 1, 2 et 3, qui ont rapporté \$10.26 ;

LA SOCIÉTÉ COOPÉRATIVE AGRICOLE, Ste-Hélène de Kamouraska : 12 poulets, classés "choix" et No. 1, qui ont rapporté \$13.89 ;

Madame JOS. TOURIGNY, St-Valère de Bulstrode (Arthabaska) : 25 poulets, classés No. 1 et 2 ; 5 oies, classées No. 1 et 2, qui ont rapporté \$30.03 ;

OCTAVE PINARD, B. P. Malhiot, (Mégantic) : 24 poulets, classés "choix", No. 1 et 2, qui ont rapporté \$26.90 ;

ALFRED PROVENCHE, Pigeon, (Mégantic) : 33 poulets, classés "choix", No. 1 et 2, qui ont rapporté \$37.08 ;

PHILEMON FERLAND, Ste-Marie, (Beauce) : 22 poulets et poules, classés "choix", No. 1 et 2, qui ont rapporté \$26.39 ;

IGNACE BOUFFARD, membre de la société coopérative de Bonaventure : 12 poulets, classés "choix", No. 1 et 2, qui ont rapporté \$10.60 ;

ADELARD RAYNAULD, Vaucluse, (L'Assomption) : 24 poulets, classés "choix", No. 1 et 2, qui ont rapporté \$30.51 ;

OMER ROY, St-Gabriel de Brandon : 10 poulets, classés No. 1, qui ont rapporté \$12.31 ;

MOISE BRASSARD, Plessisville : 24 poulets, classés No. 1 et 2, qui ont rapporté \$23.40.

CULTIVATEURS

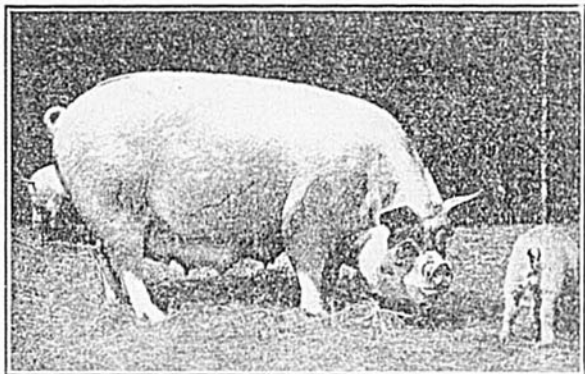
Expédiez vos Produits

A

La Société Coopérative Agricole des Fromagers
de Québec

61 et 63, rue William, - MONTREAL

Qui vous obtiendra les plus hauts prix du Marché.



PORCS ABATTUS !

La société s'occupe maintenant de la vente des porcs abattus. Nous espérons retourner la semaine prochaine au moins 16 cts pour les porcs de 100 à 175 livres. Les sociétaires qui veulent profiter de la hausse feront bien de nous les expédier. Ceux qui sont à proximité des abattoirs de St-Valier et de Princeville peuvent s'adresser au gérant qui leur donnera tous les renseignements sur les prix, l'abatage, etc.

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.