

BULLETIN

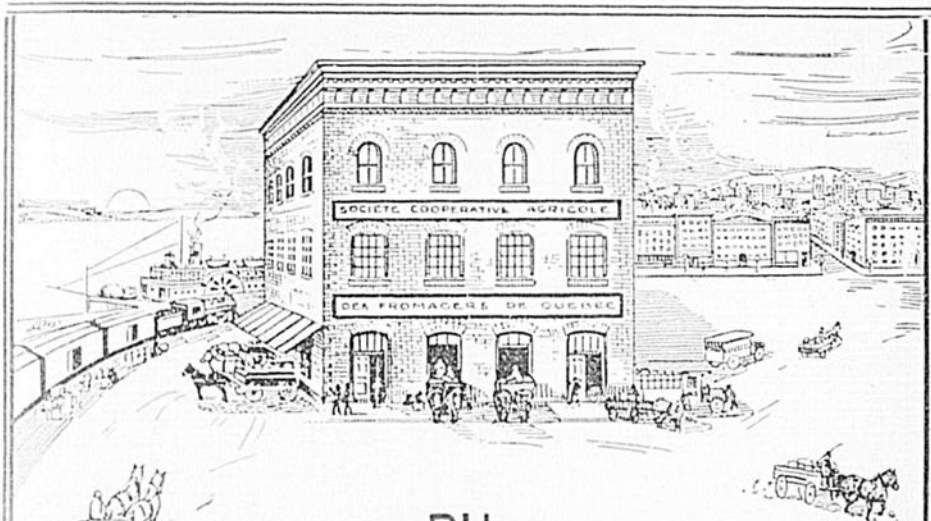
DE LA

Société Coopérative Agricole DES FROMAGERS DE QUEBEC

Vol. 1

MONTREAL, Can., le 4 NOVEMBRE 1916

No 37



DU
PRODUCTEUR
AU
CONSOMMATEUR
PAR LA
COOPÉRATION

FROMAGE
BEURRE
Sirop d'ÉRABLE
Sucre d'ÉRABLE

OEUFs
VOLAILLES
VIANDES
et autres produits
de la ferme.

IMPORTANT

Voir remarques au sujet des volailles à la page 6.

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 4 NOVEMBRE

BEURRE

No 1..... 42c No 2..... 41c Pasteurisé..... 42c

Marché ferme.

Arrivages du 1er mai jusqu'à date: 446,436 boîtes; date correspondante 1915: 356,126 boîtes.

FROMAGE

No 1 Blanc..... 22 5-16c No 2 Blanc..... 22 1-16c No 3 Blanc..... 21c
No 1 Coloré..... 22 5-16c No 2 Coloré..... 22 1-16c No 3 Coloré..... 21c

Marché très ferme. On ne prévoit aucun changement important dans les prix.

Arrivages du 1er mai jusqu'à date: 2,030,024 boîtes; date correspondante 1915: 1,827,318 boîtes.

VOLAILLES ABATTUES

POULETS

Extra choix..... 28c
Choix..... 26c
No 1..... 24c
No 2..... 22c
No 3..... 18c

POULES

No 1..... 20c
No 2..... 17c
No 3..... 14c

DINDES

No 1..... 24c
No 2..... 22c

CANARDS: No 1..... 18c

OIES VIVANTES..... 15c

Marché très ferme et à la hausse surtout pour celles de belle qualité.

OEUFS

Strictement frais (gros)..... 52c (petits)..... 40c | No 1..... 35c

(LIVRÉ A MONTREAL)

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

Arrivages du 1er mai jusqu'à date: 496,600 caisses; date correspondante 1915: 444,745 caisses.

FEVES

Fèves blanches No 1 10c la livre Fèves blanches No 2 9½c la livre Fèves blanches No 3 8½c la livre
Fèves blanches tachées de jaune, No 1 9c la livre Fèves jaunes, No 1 8½c la livre
"Rognon rouge" (red kidneys) 9c la livre.

Marché soutenu. Les arrivages sont assez bons pour la saison.

MIEL

Miel en rayons: Blanc No 1..... 14c Miel extrait: Blanc No 1..... 11c
" " " " No 2 (ou ambré No 1) 13c " " " " No 2 (ou ambré No 1) 10c
" " " " No 3 (" " No 2) 11c " " " " No 3 (" " No 2) 9c
" " " Brun No 1..... 11½c " " Brun No 1..... 10c
" " " " No 2..... 10½c " " " " No 2..... 9c
" " " " No 3..... 9c " " " " No 3..... 8c

Marché ferme. La demande est un peu plus active.

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 4 novembre 1916.

Organisation des Sociétés Coopératives

Nous donnions la semaine dernière certaines explications au sujet du Bulletin. Nous croyons nécessaire aujourd'hui de traiter un autre sujet sur lequel il nous paraît y avoir confusion chez certains membres. Ainsi un cultivateur nous écrit pour savoir si, par le fait qu'il a souscrit une action ou plusieurs au capital de telle société coopérative agricole, il est en même temps membre de telle autre société coopérative ou de toutes les sociétés coopératives agricoles.

Il ne faut pas tomber dans une semblable erreur. Toutes ces sociétés sont régies par les mêmes lois qui pourvoient à leur organisation et à leur fonctionnement, ainsi qu'à leur contrôle, mais chacune d'elles forme une personnalité civile absolument distincte, a son capital particulier et reçoit une direction absolument indépendante. Ainsi la coopérative des Fromagers est une société indépendante du "Comptoir Coopératif" ou de toute organisation similaire. C'est une coopérative de vente. A ses débuts, elle ne vendit d'abord pour ses membres que du fromage, l'année suivante du fromage et du beurre, puis elle étendit successivement son champ d'action au point qu'aujourd'hui elle vend en outre le sucre et le sirop d'érable, le miel, les volailles, en un mot tous les produits énumérés dans son bulletin. C'est la grande coopérative de vente de la province. C'est ce que voulaient en faire du reste ses organisateurs et l'on ne voit pas que l'on puisse aujourd'hui la supplanter sur ce terrain.

Mais pour atteindre son but et faire avec succès la vente des produits de ses membres, la société coopérative des fromagers a son capital à elle, ses ressources absolument distinctes. Elle est, pour les fins particulières qu'elle veut obtenir, tout à fait indépendante. Ainsi donc celui qui souscrit une action à son capital devient membre de cette société et non pas en même temps par ricochet d'une autre. Il ne faut pas se méprendre sur ce point. Avant donc de souscrire une action dans telle société, bien savoir si c'est celle dont l'on veut devenir membre.

Nous croyons utile de faire cette distinction parce que nous avons été souvent à même de constater que les cultivateurs confondent les différentes organisations agricoles instituées dans la province ces dernières années, et parce que récemment encore nous avons dû répondre à plusieurs lettres demandant

des explications à ce sujet. Cependant si nous avertissons nos membres de souscrire en connaissance de cause des actions, nous ne voulons pas qu'ils s'autorisent de ce que nous écrivons aujourd'hui pour refuser de joindre telle ou telle société agricole. Loin de là !

Il serait malheureux en effet que l'on s'abstienne de faire partie d'une société coopérative de paroisse parce que l'on est déjà membre de la coopérative des fromagers ou que l'on ne veuille pas entrer dans celle-ci, parce que l'on a déjà une action dans une société coopérative locale. Bien au contraire les cultivateurs doivent aider à la formation des sociétés coopératives de vente et d'achat, locales et centrales, les soutenir et en assurer le succès. Il en coûte d'ailleurs si peu d'argent que bien peu de cultivateurs seraient justifiables de prétexter cette raison pour s'en abstenir. Tous les cultivateurs d'une même paroisse devraient être membres de la coopérative locale et faire vendre leurs produits par son entremise. Ils doivent aussi être membres des coopératives centrales de vente et d'achat. Toutes ces organisations s'enchaînent et, quoique ayant une direction indépendante les unes des autres, elles coordonnent les forces de la classe agricole et travaillent ensemble dans son intérêt. Les cultivateurs peuvent être sûrs que la qualité de membres de plusieurs coopératives agricoles leur assurera des avantages qui compenseront largement l'argent qu'ils auront déboursé, et même en certains cas les sacrifices qu'ils se seront imposés.

Les pays plus avancés que le nôtre en coopération nous donnent encore un exemple que l'on peut suivre ici avec avantage. Au Danemark principalement certains cultivateurs sont membres de 5, 10 sociétés coopératives agricoles et même plus ! Chacune d'elles leur rend dans sa sphère les services qu'il en attend, soit qu'il veuille acheter ou vendre certains produits. Et le Danemark est l'un des pays les plus avancés en agriculture, mais spécialement en industrie laitière. Il doit en grande partie son succès à la coopération agricole. Les cultivateurs de notre province n'ont pas de raison pour n'en pas faire autant. Qu'ils répandent la coopération en agriculture par toute la province : elle fera leur prospérité.

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

Depuis quelques temps les compagnies de transport sont encombrées de marchandises et font les livraisons très irrégulièrement. De ce fait, nos expéditeurs ne doivent pas s'étonner si leurs retours retardent quelque peu.

Nous avons retourné cette semaine 12c la livre, même pour les sucres de qualité secondaire. C'est une occasion dont devront profiter tous les sociétaires qui en ont encore à vendre.

Nos membres voudront bien prendre note que nous ne fournissons aucun prix ou renseignement sur le marché autrement que par le "Bulletin Hebdomadaire". Inutile d'écrire ou de téléphoner.

CONSEIL POUR LA SAISON

Si vous voulez que les veaux que vous hivernez deviennent de mauvaises vaches laitières plus tard, les moyens suivants sont infaillibles :

1. Les enfermer dans un local sale, obscur et sans air ;
2. Leur donner seulement de la paille ou du foin mal récolté.

Les principaux obstacles au succès de la vente en coopération des produits agricoles sont les suivants :

1. L'égoïsme d'un petit nombre de cultivateurs ;

2. La pauvreté des autres, qui sont obligés de vendre leurs produits au prix offert, quel qu'il soit ;

3. La faillite des essais antérieurs de vente en coopération. Mais tout cela ne prouve rien contre le système lui-même de vente en coopération qui est le meilleur pour la classe agricole.

La Nourriture des Vaches Laitières

L'une des erreurs que l'on commet le plus communément sur les fermes, c'est de ne pas donner aux vaches laitières une quantité suffisante de nourriture au-delà de ce qui est requis pour leur subsistance physique, afin d'obtenir ainsi autant de lait qu'elles en peuvent produire. Le succès dans la nourriture des vaches laitières, c'est de leur donner des aliments nutritifs en abondance, mais à un coût aussi bas que possible, et de les nourrir de telle façon que l'on retire autant de lait que possible de la nourriture consommée.

Au point de vue économique il ne faut pas donner aux vaches laitières plus de nourriture qu'elles n'en peuvent absorber sans gagner du poids. Mais il y a des temps où il faut faire exception à cette règle. En pratique, les vaches qui produisent beaucoup de lait perdent du poids dans la première période de lactation, c'est-à-dire qu'elle produisent du lait au dépens de leur chair. Elles reprennent ce poids sur la fin de leur période de lactation, et le cultivateur peut alors les nourrir généreusement avec l'assurance que cette nourriture sera plus que compensée par le lait qu'il obtiendra.

Il n'y a pas d'abonnement au Bulletin. Mais pour le recevoir il faut être membre de la société, c'est-à-dire souscrire une action de \$10, payable \$1.00 par année, et avoir fait tous les versements échus sur cette action.



Pour réussir dans l'industrie laitière



ALIMENTATION

FOIN de TREFLE et de GRAMINEES

(SUITE)

PAILLE DE SARRASIN

La paille de sarrasin a une certaine valeur nutritive à cause de l'azote qu'elle renferme ; elle convient mieux pour l'alimentation des moutons que pour celle des vaches.

BALLE

La balle de blé et d'avoine est une nourriture assez utile, qui renferme plus de protéine que la paille. Mélangée avec des racines hachées et laissée en repos jusqu'à ce que la fermentation commence, la balle est une très bonne nourriture, très savoureuse pour les vaches laitières.

PAILLE DE LIN

On a donné de la paille de lin aux bestiaux avec d'assez bons résultats. Elle a peut-être plus de valeur nutritive que la paille d'avoine, surtout lorsqu'il reste un peu de grain de lin, mais elle n'est pas très savoureuse à cause de l'enveloppe coriace des tiges qui est assez difficile à digérer.

PAILLE D'AVOINE

La paille d'avoine donnée en mélange avec d'autres gros fourrages et du grain est d'un emploi utile. Elle contient beaucoup de fibres et de matière indigeste mais elle apporte beaucoup de matière minérale à la ration. C'est un excellent fourrage et bien qu'elle n'ajoute pas beaucoup à la valeur alimentaire de la ration elle est très utile parce qu'elle distend les organes digestifs et qu'elle facilite ainsi la digestion. De toutes les pailles produites au Canada, la paille d'avoine est assurément la meilleure pour les bêtes à cornes.

PESATS DE POIS

Les pesats de pois ont une valeur considérable dans l'alimentation du bétail. Cependant ils sont généralement très poussiéreux, en petits morceaux, ce qui en réduit beaucoup la valeur fourragère. C'est une excellente nourriture pour les moutons.

PAILLE DE BLE

La paille de blé a une très faible valeur nutritive. Elle est grossière, peu savoureuse, contient très peu de matières digestibles. On peut cependant en fournir de petites quantités aux vaches qui ne donnent plus de lait, quand on manque de gros fourrages.

FOURRAGES VERTS

En cultivant des fourrages verts, il faut s'attacher à les faire venir dans un ordre régulier pour que l'on n'en manque jamais. Le seigle d'hiver et le blé d'hiver, bientôt suivis par la luzerne, sont les fourrages les plus hâtifs ; ils viennent peut-être trois ou quatre semaines avant que l'herbe des pâturages ne soit prête. Bientôt après viennent le trèfle rouge, les vesces, l'avoine, les fèves et le blé d'Inde. Les racines viennent plus tard en automne. Pour faire face à tout intervalle qui pourrait se produire entre deux récoltes, on pourrait se servir d'ensilage.

LUZERNE

Comme plante fourragère, la luzerne n'a pas d'égale. Elle peut être employée plus tôt que tout autre fourrage vert dont la culture est possible au Canada, à la seule exception du seigle et du blé d'hiver. Elle se remet à pousser immédiatement après avoir été coupée et fournit deux et souvent trois fortes coupes par saison. Elle n'est pas aussi sensible aux conditions atmosphériques que les autres plantes fourragères et exige beaucoup moins de travaux d'entretien d'une année à l'autre. Pour les méthodes de culture voir le bulletin 46 de la série des fermes expérimentales fédérales et le bulletin No. 8 de la deuxième série.

(A SUIVRE)

NOS POULES

LA VENTE DES VOLAILLES



Comme nous le disions dans le dernier numéro du Bulletin, nous avons décidé de ne plus recevoir cet automne des volailles vivantes. Nous avons déjà averti par lettre les membres qui nous demandaient de leur expédier des cages, mais nous renouvelons aujourd'hui l'avis pour tous. Il sera donc inutile de nous écrire pour avoir des cages spéciales pour l'expédition des volailles vivantes, nous n'en enverrons plus durant la présente saison.

D'ailleurs il est plus profitable d'expédier maintenant des volailles abattues, car elles obtiennent un bien meilleur prix. Il suffit, pour s'en convaincre, de jeter un coup d'œil sur la page du marché du bulletin. Ainsi nous retournions durant la semaine finissant le 28 octobre, 28 cents la livre pour les poulets "extra choix", 26 cents pour les poules "choix", 24 cents pour les poulets No 1, 20 cents pour les poules No 1, 24 cents pour les dindes, et ainsi de suite. Il est sûr que, toutes proportions gardées, des volailles vivantes ne peuvent obtenir de tels prix. A une telle différence, les cultivateurs sont donc plus que rémunérés des travaux supplémentaires d'abattage, d'emballage, etc., que leur occasionne la vente des volailles abattues. Et nous croyons que ces prix très avantageux se maintiendront tout l'automne.

Ces prix que nous mentionnons, c'est certainement par l'entremise de la société que l'on est sûr de les obtenir. Nous insistons donc de nouveau pour que les cultivateurs, mais surtout nos membres, ne cèdent pas leurs volailles à vil prix à des commerçants locaux. Qu'ils nous les expédient toutes, poules, poulets, dindes, oies, canards, etc. Pourvu qu'elles soient grasses, abattues et préparées suivant les exigences du marché, ils peuvent compter que nous leur obtiendrons, les meilleurs prix.

Les membres qui sont à proximité des

abattoirs de St-Valier et de Princeville ont, sur les autres, un avantage dont, nous sommes sûrs, ils sauront bénéficier. En effet, dès que leurs volailles ont été abattues, ils peuvent les apporter à l'abattoir. Là des personnes compétentes les emballeront et l'on se chargera ensuite de nous les faire parvenir. Cette visite à l'abattoir leur sera en même temps une occasion de recevoir une leçon pratique sur cet important sujet dont ils pourront tirer parti à l'avenir et même faire profiter leurs voisins.

Mais comme tous n'ont pas les mêmes avantages, nous rappelons en passant la meilleure méthode de préparer les volailles pour le marché. Déjà nous avons envoyé à un certain nombre de sociétaires, quand l'occasion s'en présentait, un exemplaire de la circulaire No. 11 du Ministère de l'Agriculture de la Province de Québec sur ce sujet. Nous espérons qu'ils l'étudieront avec soin et qu'ils suivront à la lettre les conseils qui y sont donnés. Car ils s'assureront ainsi le succès. Les sociétaires qui désireraient avoir cette circulaire peuvent la demander au Ministère de l'Agriculture, service de l'Aviculture, qui se fera un plaisir de la leur envoyer.

ABATAGE : Les volailles doivent être saignées par le bec. Il ne faut donc pas nous envoyer des volailles qui ont eu le cou simplement cassé, ou encore entaillé d'une manière plus ou moins habile. Car elles obtiendront un prix inférieur.

DEPLUMAGE : Il faut le faire pendant que l'animal est encore chaud. Commencer par les parties les plus susceptibles de se déchirer, telles que la poitrine, en commençant par le bas, puis le cou, le dos, la queue, les cuisses et les ailes. Laisser au cou, près de la tête, un collier de plumes d'environ deux pouces. On met ensuite la volaille sous presse afin de lui donner une forme convenable.

EMBALLAGE : Il faut laisser les volailles abattues refroidir avant de les emballer; 24 heures suffisent. On les met dans des boîtes pouvant contenir une douzaine de sujets. Tout l'intérieur de la boîte doit être couvert avec du papier parchemin (4 feuilles), ce qui reste des quatre feuilles sert à recouvrir les volailles. Elles sont placées en deux rangées dans la boîte, le dos en l'air, la partie postérieure touchant aux parois et les cous se croisant au milieu.

Nous n'avons fait que résumer les opérations principales de la préparation des volailles pour le marché. Mais nos sociétaires en comprennent déjà toute l'importance. Pour les en convaincre, nous répétons ici les termes mêmes de la circulaire dont nous parlons plus haut : "L'abatage, le déplumage, l'emballage doivent être faits d'une manière parfaite. Beaucoup de cultivateurs et d'éleveurs perdent tout le bénéfice de leurs efforts et de leurs soins faute de précaution dans la préparation. Ils ont des poulets qui proviennent de bonne race, qui sont bien engraisés en épinette, mais malheureusement quand vient le moment de les tuer, ils ne savent pas les préparer de façon nette et propre pour les présenter à l'acheteur. Souvent les sujets sont beaux, mais la mauvaise préparation leur fait perdre jusqu'à 50% de leur valeur commerciale."

Nous espérons qu'à l'aide de ces conseils aucun de nos sociétaires n'aura à encourir de pareilles pertes.

J. X. PAPINEAU

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.....

L'Avantage de cultiver des fèves

Nous avons vendu cette semaine pour le compte de :

JOSAPHAT TROTTIER, Grondines (Portneuf) : 2 poches de fèves "Rognon Rouge", classées No. 1, pesant 201 livres, qui ont rapporté \$16.64.

ALFRED HEBERT, Lacolle (St-Jean) : 10 poches de fèves blanches, classées No. 3, pesant 1143 livres qui ont rapporté \$92.22.

WENCESLAS GAUVIN, St-Césaire (Rouville) : 4 poches de fèves blanches, classées No. 2, pesant 496 livres qui ont rapporté \$43.81.

SEVERE TARDIF, Victoriaville : 1 poche de fèves blanches, classées No. 3, pesant 120 livres, qui a rapporté \$9.42.

H. GAUTHIER, Vancluse (L'Assomption) : 4 poches de fèves blanches, classées No. 1, pesant 473 livres, qui ont rapporté \$44.37.

VOLAILLES VENDUES AVEC PROFIT

Nous avons vendu cette semaine des volailles abattues qui ont rapporté de très bons prix. Pour le compte de :

UN MEMBRE DE LA SOCIÉTÉ COOPÉRATIVE DE PRINCEVILLE (par l'entremise de l'Abattoir) : 18 oies, classées No. 2, qui ont rapporté \$18.04.

JOSEPH LEMAY, Victoriaville : 150 poulets, classés No. 1, 2 et 3, qui ont rapporté \$103.66. Ces volailles ont été également expédiées par l'entremise de l'Abattoir Coopératif de Princeville.

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 Abattues

Nous avons décidé de ne plus recevoir de volailles vivantes cet automne. D'ailleurs il est plus avantageux pour les sociétaires de nous expédier maintenant des volailles abattues. Il suffit, pour s'en rendre compte, de consulter nos prix à la page du marché.

Que nos sociétaires mettent leurs volailles en cages aussi tôt que possible et nous les expédient, lorsqu'elles seront bien grasses. Si elles sont belles et bien abattues, nous leur obtiendrons certainement des prix très avantageux.

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.