

# BULLETIN

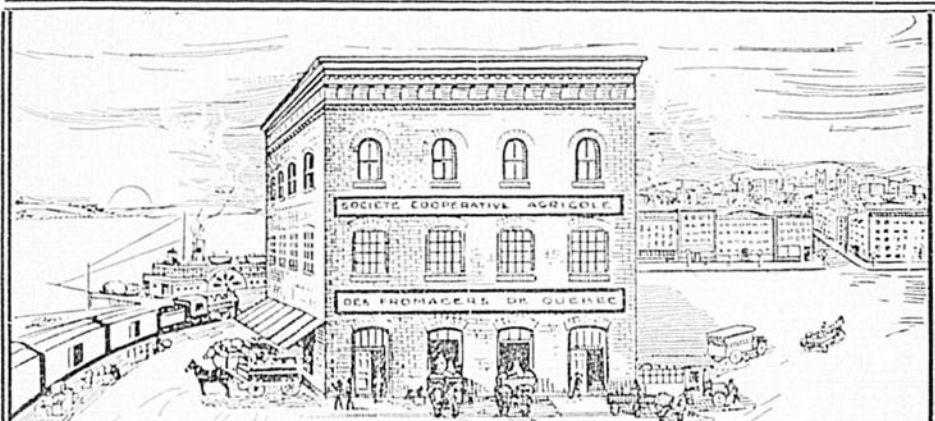
DE LA

## Société Coopérative Agricole DES FROMAGERS DE QUEBEC

Vol. 1

MONTREAL, Can., le 7 OCTOBRE 1916

No 33



DU  
PRODUCTEUR  
AU  
CONSOMMATEUR  
PAR LA  
COOPÉRATION

FROMAGE  
BEURRE  
Sirop d'ÉRABLE  
Sucre d'ÉRABLE

OEUFs  
VOLAILLES  
VIANDES  
et autres produits  
de la ferme.

SPECIAL:

Voir note au sujet du sirop et sucre d'érable.

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 7 OCTOBRE

## BEURRE

No 1..... 39½c No 2..... 38½c Pasteurisé..... 39½c

Marché très ferme. Les approvisionnements d'hiver se font actuellement en campagne. C'est ce qui, avec les hauts prix du fromage, a provoqué la dernière hausse.

Arrivages du 1er mai jusqu'à date: 383.190 boîtes; date correspondante 1915: 300,891 boîtes.

## FROMAGE

No 1 Blanc..... 22c No 2 Blanc..... 21½c No 3 Blanc..... 21½c  
No 1 Coloré..... 22c No 2 Coloré..... 21½c No 3 Coloré..... 21½c

Les forts achats du gouvernement impérial produisent une demande extraordinaire sur le marché.

Arrivages du 1er mai jusqu'à date: 1,668,948 boîtes; date correspondante 1915: 1,560,019 boîtes.

## VOLAILLES VIVANTES

Poules No 1 (choix)..... 21c No 2..... 18c No 3..... 15c  
Poulets choix..... 20c No 1..... 18c No 2..... 16½c  
Dindes No 1..... 24c No 2..... 22c  
Canards No 1..... 15c No 2..... 13c  
Jeune dinde No. 1..... 28c

PIGEONS: 30c LE COUPLE

Marché ferme surtout pour les volailles de belle qualité.

## OEUFS

Strictement frais..... 41c No 1..... 33c

(LIVRÉ A MONTREAL)

La production d'automne est abondante, mais les œufs s'écoulent encore facilement. Arrivages du 1er mai jusqu'à date: 373,964; date correspondante 1915: 356,791.

## FEVES

Marché ferme, plutôt à la hausse.

## 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

Aucun changement dans les prix.

## SUCRE ET SIROP D'ÉRABLE

Le marché est actuellement très avantageux. Tous ceux qui en ont à disposer feraient bien de nous l'envoyer.

### 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 7 octobre 1916.

# LA COOPERATION AGRICOLE

Nous avons souvent répété que, pour assurer le succès définitif de la coopération dans la province de Québec, les cultivateurs doivent la bien comprendre. C'est pourquoi nous voulons aujourd'hui la définir d'une manière sommaire et énumérer les principes fondamentaux qui la régissent.

La coopération agricole consiste à grouper les cultivateurs en société, soit pour acheter, soit pour vendre, soit pour produire en commun, soit pour s'entraider mutuellement de tout autre manière. Pour obtenir le succès d'une entreprise, les gens de la grande industrie, de la haute finance, du commerce en général réunissent d'immenses capitaux qu'ils exploitent en vue du résultat déterminé qu'ils cherchent à obtenir. Mais c'est là un moyen auquel les cultivateurs ne peuvent recourir dans l'exploitation agricole, parce qu'en général leurs ressources pécuniaires sont trop restreintes. C'est pourquoi la coopération qui a pour but de grouper, non pas des capitaux, mais des individus, est précisément la force qui peut les aider à promouvoir leurs intérêts et souvent à les défendre contre les grandes organisations financières. C'est ce qu'ont compris les cultivateurs de notre province comme ceux de tous les autres pays. Et c'est pourquoi la coopération a fait ici tant de progrès depuis ces dernières années.

La coopération agricole peut être pratiquée sous trois formes distinctes : l'achat, la vente, le crédit. Il y a donc des coopératives d'achat, de vente et de crédit.

La coopération a pour but de supprimer les intermédiaires inutiles entre l'acheteur et le producteur de façon à ce que celui-ci obtienne sur le prix de son produit la plus forte somme possible. Et elle atteint en même temps de ce fait un autre résultat qui n'est pas moins important : l'amélioration des produits. En effet la vente en commun par exemple permet la classification des produits suivant leur valeur et fournit occasion aux experts qui en sont chargés d'indiquer aux coopérateurs les moyens de mettre sur le marché des produits de première qualité. De sorte que les membres d'une coopérative de vente qui jusque-là avaient été dans un état d'infériorité à cause de leurs connaissances restreintes, peuvent grâce à la coopération obtenir des prix avantageux dès qu'ils ont adopté les bonnes méthodes de fabrication ou de culture qu'on leur enseigne par la classification. C'est précisément le système qu'a adopté la société coopérative des

Fromagers depuis son existence et qu'elle a toujours appliqué avec tant de succès. Une société coopérative fait donc œuvre de formation et d'éducation, en même temps qu'elle sauvegarde les intérêts pécuniaires de ses membres.

La coopération agricole a donc deux buts bien déterminés : l'éducation des coopérateurs et la défense de leurs intérêts. Les cultivateurs qui font de la coopération ne doivent pas les oublier et n'y chercher, comme plusieurs essaient de le faire, qu'un bénéfice personnel souvent au détriment des autres. Plus que tout autre, la société tient à ce que ces idées fondamentales ne soient pas oubliées. C'est pourquoi, peut-être à la surprise de plusieurs membres, elle a dû réprimer certains abus. Nous ne voulons pas par exemple que les sociétaires fassent le commerce de volailles, parce qu'à l'encontre d'un des buts principaux de la coopération en agriculture c'est créer des intermédiaires au lieu d'en supprimer. Les membres d'une société coopérative doivent chercher à obtenir la pleine valeur de leurs produits. Ensuite en vrais coopérateurs ils doivent être anxieux de procurer les mêmes avantages à leurs voisins et non pas essayer de les dépouiller de leurs produits pour les vendre à leur bénéfice. "Tous pour chacun et chacun pour tous", telle doit être la devise de tout vrai coopérateur.

Suivant la distinction que nous faisons au début, la coopérative des Fromagers est une coopérative de vente. La société a même l'ambition de devenir la grande coopérative de vente de tous les cultivateurs de la province, quoiqu'en disent ces aînés organisations qui veulent créer une impression contraire dans les campagnes. Mais nous ajoutons immédiatement qu'elle veut se restreindre à la vente, laissant aux coopératives d'achat par exemple, dans la limite de leurs attributions le champ absolument libre. Et certes, elles auront assez à faire pour ne pas ambitionner d'étendre démesurément leur activité. Il importe donc de faire la distinction. Notre société s'occupe de la vente de tous les produits agricoles. Les cultivateurs qui veulent faire des achats en commun peuvent s'adresser au "Comptoir Coopératif" qui est en état de les faire pour eux avec avantage. Il faut donc s'adresser à l'un ou l'autre selon que l'on veut vendre ou acheter.

La coopération a donc déjà mis deux grandes organisations à disposition des cultivateurs de notre province. Nous espérons qu'ils sauront en bénéficier.

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

Pour dissiper tout malentendu relativement à ce que nous écrivions dans un numéro antérieur du "Bulletin", au sujet du commerce des volailles, nous devons donner l'explication suivante : la société ne veut pas que ses membres deviennent des commerçants de volailles. C'est pourquoi elle s'oppose à ce qu'ils achètent dans les campagnes des volailles, le plus souvent de mauvaise qualité, pour les revendre à leur bénéfice par son intermédiaire. Mais elle ne voit aucune objection à ce que ses membres achètent des volailles pour les lui expédier après qu'ils les auront engraisées et bien préparées pour le marché.

Un grand nombre de sociétaires nous demandent de nous charger de la vente de leur récolte de patates. Si nous pouvons nous occuper de ce commerce, ce ne sera pas certainement avant la fin d'octobre ou le commencement de novembre. Nous les informerons dans le temps. Que ceux qui dans l'intervalle peuvent disposer de leur récolte avec avantage ne perdent l'occasion.

### EXPOSITION DE QUEBEC

Nous avons déjà publié dans le "Bulletin", No 28 (2 septembre), la liste des membres de la société qui ont obtenu des prix dans la section de l'Industrie Laitière. A l'aide du rapport officiel qui nous a été transmis ces jours derniers par le Secrétaire de l'Exposition, nous devons faire les corrections suivantes pour rendre justice à chacun :

### FROMAGE

Fromage de juillet : M. Basile Maltais, rang Mathias, Chicoutimi, n'a pas obtenu le deuxième prix, mais le 6ème.

Fromage d'août : M. Edmond Gaudrault, Rang Mathias, Chicoutimi, n'a pas obtenu le 4ème prix, mais le 6ème.

### BEURRE

Beurre salé : le 4ème prix a été décerné à M. Louis Castonguay, de Rivière Boisclair, et non pas à M. Isaïe Castonguay de Lotbinière, comme nous le disions.

Beurre non salé : Monsieur Achille Fournier, Gentilly, Nicolet, a obtenu le 5ème prix, et non pas le 3ème.

Les porcs à bacon qui obtiennent les meilleurs prix sur le marché sont ceux qui pèsent environ 190 livres. Les cultivateurs doivent donc avoir soin de ne pas expédier des cochons trop gros ni trop légers qui se vendent à des prix inférieurs.

Tous ceux qui ont réussi dans une profession ou un commerce attribuent invariablement leurs succès à ce qu'avant tout ils aimaient la carrière qu'ils avaient embrassée. L'insuccès d'un homme, qu'il soit cultivateur, avocat, médecin, commerçant, industriel, provient généralement du peu d'intérêt qu'il porte à ses affaires. Ainsi un cultivateur que sa ferme et ses troupeaux n'intéressent pas ferait mieux d'embrasser une autre carrière. Car les cultivateurs qui réussissent sont ceux qui concentrent leur activité et leur énergie sur leurs fermes.

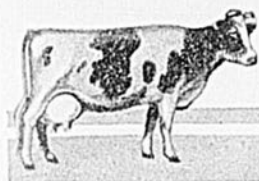
(Wallace's Farmer).

Les cultivateurs doivent aider les sociétés coopératives locales, s'intéresser à leur bon fonctionnement et à leur succès. Elles leur rendront des services inappréciables.

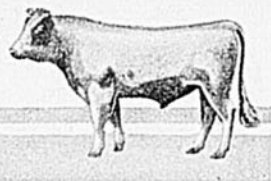
### POUR REUSSIR DANS L'INDUSTRIE LAITIERE

(SUITE DE LA PAGE 5)

thodes qui sont enseignées par des professeurs compétents ; le gouvernement a adopté de sages réformes et exerce un contrôle efficace ; la société a de son côté établi un système de classification et de vente qui a produit ses fruits. Les cultivateurs, et spécialement les membres de la société, devront avoir à cœur que notre province conserve en industrie laitière, cette place qu'elle a si bien conquis.



## L'Industrie Laitière dans la Province de Québec;



### LE BEURRE

Voici ce qu'écrivait le 8 septembre dernier la maison W. Weddel & Co., Ltd., de Londres, au sujet d'un envoi de beurre qui lui avait été fait par la Société :

"L'envoi comprenait du beurre pasteurisé et du beurre fait de crème ordinaire.

"Le beurre pasteurisé est un produit parfait, d'une saveur délicate, à texture ferme, mais douce, et d'une couleur qui répond parfaitement aux exigences du marché de Londres. Ce beurre serait en grande faveur ici. Tout le lot de 262 boîtes était de qualité remarquablement uniforme. C'EST LE PLUS BEAU LOT DE BEURRE CANADIEN QUE NOUS AYONS JAMAIS VU. C'est du reste l'opinion de ceux qui l'ont acheté aussi bien que des experts à qui nous l'avons montré. Parmi ces derniers, nous pouvons mentionner M. G. Sutherland Thompson, autrefois professeur d'industrie laitière en Australie Méridionale et subséquemment au Queensland. Le seul point qu'il a mentionné comme susceptible d'amélioration, c'est la saveur qu'il a trouvée trop délicate. Il préfère une saveur plus prononcée.

"Nous vous félicitons pour la qualité uniformément supérieure de cet excellent beurre.

"D'après votre connaissance, cet envoi de beurre pasteurisé était formé de quatre lots différents. Mais comme nous n'avons trouvé aucune marque qui les distinguât les uns des autres, il nous est impossible de faire rapport sur chacun d'eux. Cependant nous avons pris la peine d'examiner un grand nombre de boîtes prises au hasard dans tout le lot et n'avons pu découvrir aucune différence soit de saveur, soit de texture, soit de couleur.

"Le lot de 254 boîtes de beurre ordinaire était de qualité inférieure au beurre pasteurisé. Pas un des cinq lots qui le composaient, pas plus qu'aucune des nombreuses boîtes que nous avons examinées pouvait être comparé avantageusement au beurre pasteurisé ou même l'égalier. N'empêche que ce beurre était encore d'une qualité supérieure à la plus grande partie du beurre canadien expédié sur le marché de Londres. On lui trouvait un goût légèrement rance, comme s'il eût été fabriqué de crème qui était trop avancée au moment du barattage. Cela dépendait peut-être de ce que la crème

avait dû subir une température exceptionnellement chaude durant le transport à la fabrique".

Cette lettre d'une des plus importantes maisons de l'Angleterre dans le commerce des produits laitiers, témoigne de la haute qualité du beurre de la province de Québec. Le beurre non pasteurisé est en général supérieur à celui qui vient des autres provinces du Canada. Quant au beurre pasteurisé, il est parfait.

C'est sur cette appréciation du beurre pasteurisé que nous tenons à appuyer spécialement. Car c'est dans la province de Québec qu'a été inaugurée en Canada la fabrication de ce beurre, hautement apprécié sur notre marché et destiné, comme l'indique cette lettre, à obtenir tant de succès à l'étranger. C'est pourquoi, des félicitations qu'on veut bien nous adresser au sujet de cet envoi, nous sommes heureux d'en retourner une grande partie à l'École de Laiterie de St-Hyacinthe qui, sous la direction de M. J.-D. Leclair, Inspecteur-Général des Beurrieres, a enseigné cette fabrication, avec quel succès on peut en juger, puisque ses élèves réussissent à faire un produit de telle supériorité; au Gouvernement de la province qui a aidé efficacement à la répandre et par la suite a pris les moyens propices pour la contrôler; et aux fabricants membres de la société, qui ont fait les frais d'outillage nécessaires pour pouvoir l'adopter.

Mais ceux-ci ne tarderont pas à en retirer de larges profits. Car la Société a réussi à obtenir pour le beurre pasteurisé un prix toujours supérieur au beurre ordinaire. Et cette différence de prix ne fera qu'augmenter à mesure que le commerce appréciera l'excellence de ce produit, surtout si, comme le laisse entrevoir la lettre de la maison Weddel, il devient en faveur sur le marché anglais. Dans ces circonstances, la fabrication du beurre pasteurisé devrait se généraliser par toute la province; car elle sera la plus payante, pourvu que le beurre se maintienne à son degré d'excellence, et tous les intéressés sont bien décidés à ne pas le laisser baisser.

Il résulte donc de cette lettre comme des autres faits que nous citons dans le dernier numéro du "Bulletin" que la province de Québec, d'une façon générale, tient la tête en industrie laitière. En effet on y est au courant des bonnes mé-

(A SUIVRE A LA PAGE 4)

# NOS POULES

## SELECTION DES POULETTES



Un cultivateur, désireux de réussir dans sa sous-industrie avicole, n'est nullement justifiable de se pourvoir de sujets ou de les renouveler à l'aveuglette. Si par exemple il élève 50 poulettes, force lui sera d'en sacrifier plusieurs pour diverses déficiences. Autrement il irait, de mal en pis, grossir le chœur des convaincus, qui clament que les poules ne paient pas. Dans ces conditions, nous convenons aisément avec lui qu'il en est ainsi, vu qu'on laisse tout dégénérer rapidement. Comment, en effet, est-on parvenu à créer ces lignées de pondeuses si prolifiques, ces gibiers si uniformément charnus, ces variétés si nombreuses, si attrayantes et si nettement fixées aujourd'hui, si ce n'est par une sélection constante. Que ce travail soit discontinué, les étonnants résultats obtenus se perdent dans un bref délai; la poule se rapproche vite de son unique ponte de 12 à 15 œufs chaque printemps en vue de son élevage annuel, elle développe des formes, des poids et des plumages défiant tout calcul. Impossible donc de s'assurer des succès en aviculture, sans s'occuper d'améliorer sans cesse les troupeaux de sa basse-cour.

Qu'ont été les ancêtres? Telle est la première question que l'on doit se poser avant d'élever. Y a-t-il eu parmi eux une bonne production d'œufs et de chair, la beauté du type désiré? Ces qualités ont-elles été remarquées durant plusieurs générations et avec intensité suffisante? L'atavisme jouit d'une importance souvent capitale et il faut la lui reconnaître.

Quant à la forme, au plumage et au poids, c'est chose facile; on ne peut en dire autant des aptitudes à la ponte. Comment savoir que la mère, les aïeules et les bis-aïeules ont été des gagnantes aux tournois des meilleures productrices d'œufs? Pour cela il n'y a que l'usage des nids-trappes.

Les poules, marquées d'un numéro à une patte, entrent dans ces nids, sans pouvoir en sortir ensuite seules. Le régisseur, qui les remet en liberté, note chacune de leurs pontes sur un tableau dit d'honneur, s'il vous plaît. A la fin de chaque mois, pendant toute l'année et durant au moins la saison rigoureuse, la computation est faite et l'on sait la valeur, un à un, de tous les sujets. Quand est arrivée l'époque de la cueillette des œufs pour l'incubation, les premières de leurs classes sont logées à part et leurs

œufs, chiffrés pour l'occasion, sont de préférence choisis pour l'élevage. En dehors de là, il n'est guère possible de frapper juste; car au printemps, lors de la composition des couvées, ce sont les plus mauvaises pondeuses qui offrent la meilleure apparence, les plus gros œufs, et en outre, à cette époque, elles tiennent avantagement tête à leurs compagnes plus généreuses, d'autant mieux qu'elles se sont reposées tout l'hiver et peut être plus longtemps. Qu'attendre de la progéniture, si l'on allait la demander à leurs œufs? C'est pourtant ce qui arrive sur beaucoup de fermes. Et l'on se plaindra, après cela, que les pauvres poules soldent mal les frais de leur pension. Il ne reste plus, à la suite de telles erreurs, qu'à les réparer, en introduisant parmi les reproductrices un coq provenant sûrement d'excellentes pondeuses.

En sus, la poulette doit payer elle-même de mine. Généralement elle doit être large et basse sur pattes, et posséder une tête plutôt délicate. La teinte écarlate de sa crête doit publier son florissant état de santé. Elle doit être active, gaie, douce, d'appétit régulier et ne pas manifester trop tard ses propres aptitudes à la ponte; ce n'est pas tout d'appartenir à une bonne famille, il faut en être digne. Son plumage et sa forme doivent répondre aux exigences de sa race particulière.

L'abbé J.-B.-A. ALLAIRE.

## Volailles Vendues avec Profit

Nous avons vendu cette semaine pour le compte de :

MADAME PROVENCHER, Plessisville : 26 poules classées No 2 et 3, qui ont rapporté \$19.10, tous frais payés.

E. BOUCHARD, Stotsville : 32 poules classées No 1, 2 et 3, qui ont rapporté \$24.37.

ADOLPHE BOURGON, St-Polycarpe : 15 poulets classés No 1 et 2, qui ont rapporté \$10.60.

ALCIDE LAPIERRE : 28 poulets classés No 1, 2 et 3 ; 5 poules classées No 2, qui ont rapporté \$20.32.

EUSEBE BOUCHARD, St-Raphael : 10 poules classées No 1 et 2, qui ont rapporté \$7.75.

COLLEGE AVICOLE, St-Thomas d'Aquin : 30 poulets pesant 140 livres, classés No 1, 2 et 3 ; 15 poules pesant 78 livres, classées No 1, 2 et 3, qui ont rapporté \$35.48.

WILFRID CARON, Bonsecours : 20 poulets pesant 68 livres, classés No 1 et 2, qui ont rapporté \$11.28.

LUCIEN NICOLE, Montmagny : 15 poulets, classés " Choix ", No 1 et 3 ; 10 poules classées No 2 et 3, qui ont rapporté \$18.78.

ARSENE BLOUIN, Rawdon : 12 poulets classés No 1 et 2 ; 4 poules classées No 2, qui ont rapporté \$10.37.

## NOUGAT DE MONTELMAR

Détail : une livre de miel, deux blancs d'œufs en neige,  $\frac{1}{2}$  tasse de noix hachées,  $\frac{1}{2}$  cuillerée à thé d'essence de vanille ou amandes amères.

Mettre le miel dans une casserole et le faire bouillir jusqu'à ce qu'il fasse des fils, en ayant soin de remuer de temps en temps de crainte qu'il ne s'attache. Fouetter les blancs d'œufs en neige ferme et verser dessus le miel chaud peu à peu et tourner vivement. Remettre ce mélange dans la casserole et à feu doux le laisser cuire sans bouillir 45 minutes environ. Tourner constamment avec la cuiller de bois. Vers la fin de la cuisson, pour que le mélange garde sa forme, ajouter des noix émondées, séchées et hachées. Verser le nougat sur un plat beurré, le laisser refroidir un peu et le couper en carrés ou en bandes.

### TIRE AU MIEL

Détail : Une pinte de miel, 3 tasses de sucre. Opérez comme pour la tire à la mélasse. Ne mettez pas d'eau.

### BISCUITS AU MIEL

Détail : une tasse de miel, 3 cuillères à table de beurre, un blanc d'œuf, quatre gouttes d'essence d'amandes amères, un grain de sel, une à une et demie tasse de farine, quelques cuillerées d'amandes hachées et aigre blanc pour saupoudrer les biscuits avant la cuisson.

Tamiser la farine dans un bol, faire un trou au milieu, y verser le miel, le blanc d'œuf, le sucre, l'essence, le sel, le beurre. Mélanger tous ces ingrédients de façon à obtenir une pâte qui s'étende au rouleau. Couper cette pâte en carrés et la faire cuire sur une feuille à gâteaux beurrée, à four modéré. Saupoudrer sur le dessus des carrés un peu d'amandes hachées, avant la cuisson. Servir tièdes ou froids, saupoudrer de sucre blanc.

(à suivre)

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!

Il y a une forte demande pour les volailles vivantes de bonne qualité et durant les trois ou quatre prochaines semaines elles se vendront encore à un très bons prix. Tous les sociétaires qui en ont à vendre feront donc bien de nous les expédier. Nous fournissons les cages nécessaires sur demande. Cependant qu'on veuille bien prendre note que nous ne voulons pas recevoir des volailles de mauvaise qualité. Que ceux qui ont des volailles maigres les engraisent pour nous les expédier plus tard, vivantes ou abattues, lorsqu'elles seront à point.

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.