

BULLETIN

DE LA

Société Coopérative Agricole DES FROMAGERS DE QUEBEC

Vol. 1

MONTREAL, Can., le 26 FEVRIER 1916

No 1



DU
PRODUCTEUR
AU
CONSOMMATEUR
PAR LA
COOPÉRATION

FROMAGE
BEURRE
Sirop d'ERABLE
Sucre d'ERABLE

OEUFs
VOLAILLES
'VIANDES'
et autres produits
de la ferme.

CULTIVATEURS

Nous croyons pouvoir obtenir 15c la livre pour tous les veaux engraisés
au lait et pesant de 65 à 100 livres que vous nous expédiez.

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

OEUFs

SEMAINE DU 12 FEVRIER		SEMAINE DU 19 FEVRIER	
Strictement frais.....	34c	Strictement frais.....	32c
No 1.....	28c	No 1.....	28c

(LIVRÉ A MONTREAL)

Marché faible et à la baisse. — La forte augmentation des arrivages a considérablement fait baisser les prix. — Si la température est favorable à la ponte, d'autres baisses sont à prévoir.

Arrivages du 1er Mai 1915 jusqu'à date : 531,853 caisses de 30 dozs; date correspondante 1915 : 370,225 caisses de 30 dozs.

VOLAILLES

	SEMAINE DU 12 FEVRIER	SEMAINE DU 19 FEVRIER
	Abattus	Abattus
Poulets : No 1 (choix).....	21c	21c
" " No 2.....	19	19
" " No 3.....	15	15
Poules : No 1 (choix).....	19	19
" " No 2.....	17	17
" " No 3.....	13	13
Poulets engraisés au lait :		
Extra choix.....	24	24
Choix.....	21	21

Marché ferme.— Il est encore préférable d'envoyer les volailles abattues; tout de même, nous sommes prêts à les recevoir vivantes, si des expéditeurs le préfèrent.

BEURRE

SEMAINE DU 12 FEVRIER		SEMAINE DU 19 FEVRIER	
No 1.....	31c	No 1.....	31c
No 2.....	30½c	No 2.....	30½c
No 3.....	27c	No 3.....	27c

Aucun changement dans les prix pour les beurres d'herbe bien conservés. Le marché est plutôt faible pour les beurres de qualité secondaire.

Arrivages du 1er Mai 1915 jusqu'à date : 396,405 boîtes; date correspondante 1915 : 382,772 boîtes.

FROMAGE

Une certaine quantité destinée au marché local a été vendue de 16½ à 17 centins la livre.

MIEL

Miel extrait : Blanc, en chaudières de 30 livres.....	12½c la lb,
" " : Brun, " " " ".....	11c " "

Nous nous occupons maintenant de la vente du miel.— Ceux de nos membres qui en ont à disposer voudront bien nous écrire. Nous leur fournirons tous les renseignements nécessaires concernant l'emballage et l'expédition.

PATATES

Nous avons aussi vendu pour les membres d'une de nos Sociétés Coopératives Locales, un char de patates au prix de \$1.65 par 90 livres.

Montréal, le 21 Février 1916.

CULTIVATEURS!

Prenez soin de vos propres intérêts en travaillant à l'extension de la Société Coopérative Agricole des Fromagers de Québec.

Les cultivateurs qui veulent gagner de l'argent dans l'industrie laitière, doivent voir à ce que les gérants de fromageries ou de beurrieres fassent partie de la Société Coopérative Agricole des Fromagers de Québec, fondée en 1910.

Pour être membre de la Société Coopérative Agricole des Fromagers de Québec, un gérant de beurrierie ou de fromagerie n'a simplement qu'à souscrire une action de \$10.00 payable en 10 versements d'une piastre par an. C'est bien peu de chose, et cependant ce nouveau système d'écouler les produits laitiers sur le marché constitue un immense progrès destiné à régénérer toute notre industrie laitière.

Notes sommaires qui feront saisir l'étendue et l'importance de son oeuvre

La Société comptait à ses débuts 30 membres; elle en compte actuellement au-delà de 2000.

Son chiffre d'affaires excède cette année deux millions, soixante et onze milles piastres.

Elle a obtenu pour son *beurre* et son *fromage* de première qualité, des prix souvent supérieurs, à ceux de n'importe quel marché du pays.

Elle travaille depuis son existence, à l'amélioration de la *qualité* du *Beurre* et du *Fromage* de la *Province*. Elle a ainsi contribué à refaire sur notre marché la *réputation* de la *marque "Québec"*; et, grâce à des *consignations directes*, elle y réussira également sur le *marché anglais*;

Aux expéditeurs d'*ocufs* et de *volailles* et autres produits de la ferme, de bonne qualité, elle a obtenu des prix supérieurs aux prix du marché régulier.

Tous les produits vendus par cette société sont classés par des experts nommés par le Département de l'Agriculture de la Province de Québec qui font les remarques nécessaires sur la qualité de ces produits afin de permettre à l'expéditeur d'en améliorer la qualité et d'obtenir ainsi des prix plus élevés.

A tous ses membres, elle a envoyé, chaque semaine, une circulaire donnant les prix des produits ainsi que des renseignements sur le marché.

Elle sera en position avant longtemps de *vendre tous les produits agricoles sans exception* ;

Elle a payé, pour les deux dernières années, un dividende de 6 p.c. sur son capital payé; elle paiera probablement le même dividende pour l'année courante, tout en portant une bonne somme au *fonds de réserve*.

Ce simple résumé démontre l'excellence des résultats obtenus. Mais il faut progresser toujours et pour cela la Société demande le concours de toute la classe agricole. Il lui faut 5,000 membres avant la fin de l'année. Tout cultivateur soucieux de ses intérêts devrait être membre et chaque membre devrait être un agent actif de la Société en enjoignant à ses voisins et à ses amis de faire partie de cette Coopérative.

DU PRODUCTEUR AU CONSOMMATEUR

L'idée de la Coopération en agriculture s'accroît de plus en plus dans la province de Québec. Déjà les cultivateurs de plusieurs comtés et paroisses entre autres les comtés de Yamaska, Mégantic et les paroisses de St-Guillaume, Yamaska, St-François du Lac, La Baie du Fèbre, ont prouvé qu'ils en comprennent l'importance en se groupant en coopératives paroissiales ou locales et en souscrivant des actions à la Société Coopérative Agricole des Fromagers de Québec. Ainsi groupés ces cultivateurs pourront expédier régulièrement et en plus grosses quantités leurs produits et obtenir ainsi les meilleurs prix du marché. Ils ne seront plus réduits à vendre à des prix ridicules, au commerçant local qui lui aussi était obligé de vendre au commerçant en gros, qui à son tour vendait à l'épicier des centres de consommation, alors que le consommateur était forcé d'acheter à des prix que le cultivateur aurait été fort heureux de toucher pour son produit.

Le but de la Coopération est de rapprocher le producteur du consommateur permettant ainsi au cultivateur de recevoir des prix plus élevés pour ses produits et au consommateur de payer moins cher pour les mêmes produits.

C'est donc aux cultivateurs soucieux de leurs intérêts d'assurer le succès de la Société Coopérative Agricole des Fromagers de Québec en lui envoyant tous leurs produits et en sollicitant de nouveaux membres.

DIRECTIONS GENERALE POUR L'ABATTAGE ET L'EXPEDITION DES VEAUX

Comme nous sommes maintenant en état de nous occuper de la vente des veaux pour le compte de nos membres nous sommes en position pour pouvoir leur assurer les plus hauts prix du marché. Nous vous envoyons avec ce Bulletin une circulaire publiée par le Ministère de l'Agriculture de la Province de Québec sur la manière d'engraisser convenablement les veaux avant de les livrer au marché.

Nous avons cru utile d'ajouter ici quelques conseils généraux qui, s'ils sont suivis permettront au cultivateur d'obtenir les plus hauts prix du marché pour leurs veaux.

Les veaux doivent avoir de 3 à 4 semaines d'âge, avoir été engraisés au lait et peser au moins 65 livres et au plus 100 livres, la peau comprise.

Ils doivent être abattus la veille de l'expédition. Il faut les ouvrir de la poitrine aux flancs et bien laver l'intérieur avec de l'eau froide; il faut enlever la fressure qui doit être lavée avec soin et remise dans l'intérieur, pour l'expédition. La tête peut être enlevée ou laissée, mais dans ce dernier cas, sa pesanteur ne sera pas comptée dans le poids total pour la remise. Les pattes doivent être coupées au genou, mais il faut laisser la peau qui les recouvre ainsi que la peau de la tête. Le veau abattu doit être laissé pendu par les pattes de derrière jusqu'au moment de l'expédition.

Les veaux ne doivent pas être mis dans des boîtes, mais enveloppés dans des toiles. On les expédie par express. Nous fournirons sur demande des cartes à notre adresse. Les taux d'express, des différents points de la Province, varient de 25c à 75c suivant la distance.

Nous recommandons de ne pas envoyer des veaux trop jeunes, maigres ou malades. L'inspection des aliments à Montréal est très sévère et les veaux défectueux peuvent être saisis à leur arrivée, ce dont nous ne nous tiendrons pas responsables.

Nous croyons pouvoir obtenir pour de beaux veaux, 15c la livre. Nous chargerons une commission de 5 p.c. pour la vente. Comme tous les autres produits vendus par notre entremise, les veaux seront classés par un expert qui fera les remarques nécessaires sur la qualité et donnera les indications sur le mode de préparation pour le marché.

La Société Cooperative Agricole des Fromagers de Québec.

LA PESANTEUR DES VEAUX A LEUR NAISSANCE

Plusieurs facteurs, dont le plus important est la race, influencent considérablement le poids des veaux à leur naissance. C'est le facteur déterminant car il règle les bornes du poids que dépasseront rarement les veaux d'une même race. Le Professeur Eckles de l'Université du Missouri a établi comme suit le poids moyen pour chacune des trois races laitières entretenues à cette Université.

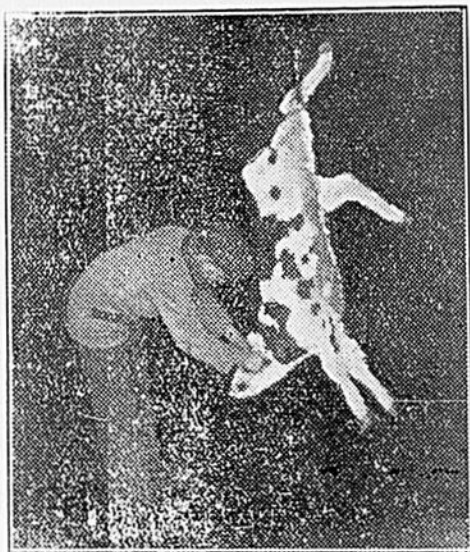
RACE	Nombre de naissances enregistrées	Poids moyen en livres
Ayrshire - -	23	70
Jersey - - -	128	55½
Holstein - -	79	90

Le poids moyen des veaux de la race Guernsey, d'après un rapport du Professeur H. H. Kildee, est de 62.2 livres. Un second facteur qui influence aussi le poids du veau à sa naissance est la taille, le poids et l'âge de la mère. Plus une vache d'une race déterminée est grosse plus les veaux sont gros, à condition, toutefois, que cette vache provienne de parents bien formés et que les autres conditions soient les mêmes.

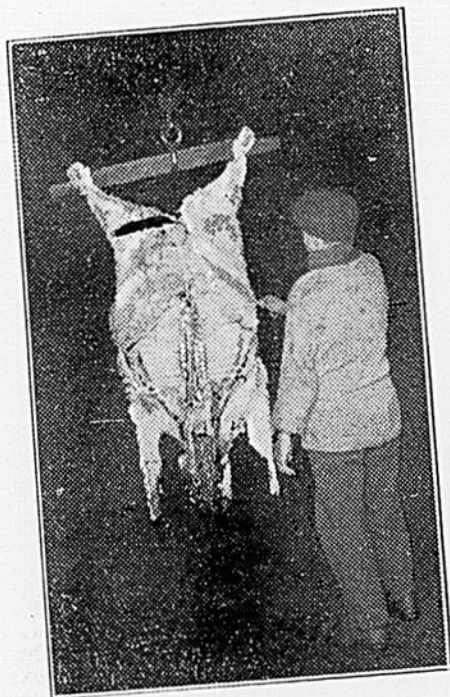
Un autre facteur déterminant, est la maturité du fœtus à sa naissance.

C'est un fait reconnu qu'une vache qui avorte durant le septième ou le huitième mois de gestation donnera naissance à un veau de petite taille. D'autre part, une vache qui portera son veau plus longtemps que la période de gestation régulière, donnera naissance à un veau gros et vigoureux. La mère de Johanna Fayne Pride, un veau Holstein, du Collège d'Agriculture de l'Iowa porta son veau 18 jours de plus que son temps régulier. Ce veau qui pesait 127 livres à sa naissance profita si rapidement qu'il augmenta son poids de 528 livres en 240 jours, ou une moyenne de 2.2 livres par jour.

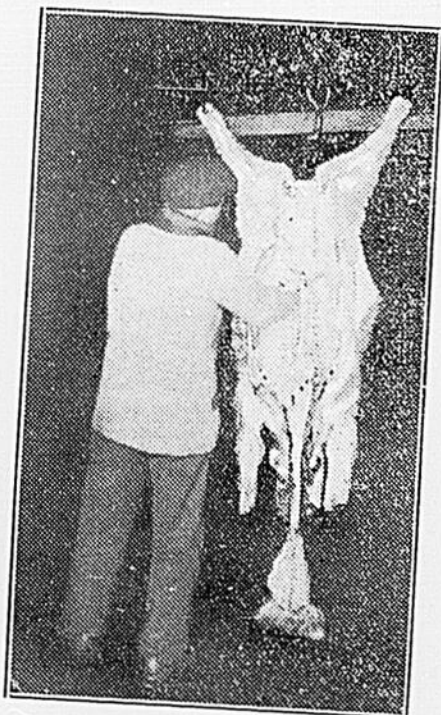
ABATAGE ET DRESSAGE DES VEAUX



LA SAIGNEE faite au moyen d'une large incision de la gorge.



Veau suspendu à une cheville pour l'habillage.



Enlèvement des intestins et des autres viscères.

L'EXPLOITATION INTELLIGENTE DE LA VOLAILLE ASSURE DE GROS BENEFICES AU CULTIVATEUR

Comment obtenir les rendements les plus élevés le plus économiquement possible.

L'exploitation de la volaille n'est pour le cultivateur qu'une des nombreuses branches des travaux de la ferme, et afin de faire un succès de cette branche il ne doit pas entreprendre de nourrir plus de volailles ou de produire plus de poulets qu'il n'a la capacité et le temps de le faire. Il ne faut pas perdre de vue que la grande masse de l'approvisionnement d'oeufs et de volaille doit venir des cultivateurs du pays, et cela pendant toutes les saisons de l'année. Il faut de plus se rappeler que la plus grande partie de cet approvisionnement ne sera pas fournie par un nombre restreint de cultivateurs ayant chacun un grand nombre de poules, mais plutôt par les nombreux cultivateurs qui ont chacun quelques poules seulement et par suite réussiront probablement mieux à les faire produire.

Cent poules ne devraient pas être trop pour le cultivateur ordinaire, et il ne devrait pas lui être difficile de faire éclore et d'élever 150 poulets pour le marché et de réaliser avec les oeufs et les poulets des profits importants dépassant 200 pour cent.

Bien peu d'industries ou d'exploitations agricoles peuvent montrer d'aussi gros bénéfices.

Le cultivateur a beaucoup plus de chances de succès dans l'exploitation de la volaille que le spécialiste, car il dispose du grain, des racines et d'autres aliments essentiels, en abondance, fréquemment sous forme de rebuts. Ses ressources sur sa ferme sont généralement telles qu'en donnant à ses volailles les soins et l'attention convenables il peut en obtenir une addition importante à son revenu.

Montréal est le marché le plus important du Canada, et il offre à toutes les saisons de l'année des prix rémunérateurs pour des produits de confiance sous forme d'oeufs et de poulets de qualité supérieure.

Il suffit donc au cultivateur de bien étudier les conditions essentielles de succès dans l'industrie avicole, d'apprendre comment satisfaire aux exigences du marché, et d'expédier ses produits à la Société Coopérative Agricole des Fromagers de Québec qui obtient pour ses membres les plus hauts prix du marché, après avoir fait une classification judicieuse de leurs produits.

25 poulettes qui rapportent \$200.00 par année.

L'expérience de M. le curé T. C. Rochon de St-Augustin, Co de Portneuf, devrait être suffisante pour convaincre les plus sceptiques. Voici ce qu'il dit dans un récent numéro du Journal d'Agriculture: "Je me procurai aussitôt des oeufs de "Rhode Island rouge" et mon incubateur en fit 25 poulettes qui ont donné le rendement suivant :

Du 14 novembre 1914 au 9 novembre 1915, ces 25 poulettes ont pondu 4015 oeufs et quelques-unes pondent encore. Chaque poule a donc fourni une moyenne de 160 1-2 oeufs. Ces oeufs vendus le prix courant, et quelques douzaines pour l'incubateur, à un prix un peu plus élevé ont donné :

Oeufs vendus.	\$ 89.78
Valeur des oeufs dépensés.	21.50

Total du profit des oeufs	\$112.28
Poulets vendus à 2½ mois.	\$ 15.48
38 poulettes vendues \$1.00 chacune.	38.00
2 cochets vendus.	5.25
25 poulettes pour mon utilité estimées à.	25.00
3 cochets estimés à.	5.00

Valeur totale des sujets et des oeufs. \$200.01
Chaque poule a rapporté comme total \$8.00.

Je n'entre pas dans le chapitre de la recette des sujets abattus pour la consommation. Quant à la dépense, je n'en ai pas tenu compte. Pour ne pas exagérer le profit, j'accorde à chaque poule un maximum de \$3.00 et il reste un bénéfice net de \$5.00 par sujet. Tel est le bilan de 25 Rhode Island Rouges

J. C. ROCHON, Ptre.
Curé de St-Augustin de Portneuf.

Cent poules à \$5 par sujet de bénéfices net, cela représente \$500 par année. Quelle est l'autre industrie agricole qui pourrait montrer des profits aussi importants?

Cultivateurs, réveillez-vous étudiez cette question, procurez-vous des volailles provenant des meilleurs lignages à ponduses et à types de marché, donnez leur les soins nécessaires, expédiez vos produits agricoles directement à la Société Coopérative des Fromagers de Québec et vous serez convaincus et agréablement surpris des résultats que vous obtiendrez

EXTRAIT DU DISCOURS DE
Hon. J. ED. CARON,
 Ministre de l'Agriculture,
 à la convention d'Industrie Laitière tenue à
 Farnham le 1er Décembre 1915

"La Coopération, chose si désirable en agriculture, a aussi sa large part dans l'amélioration et l'avancement que nous constatons. La Société Coopérative Agricole des Fromagers de la Province de Québec qui, fondée depuis quatre ans seulement, va faire, cette année pour \$2,200,000.00 d'affaires. Elle se place à la tête de toutes les organisations du genre au pays. Pas une société coopérative agricole du Dominion n'a fait des affaires pour le tiers de ce montant. Cette société a rendu des services inappréciables. Elle a permis de faire la classification des produits, allant ainsi à la source du mal et améliorant la production.

Allez à Montréal, informez-vous auprès des marchands de produits laitiers, demandez-leur si la Coopérative a fait du bien, si son action a amélioré la qualité du beurre et du fromage, et tous vous diront qu'elle a accompli une amélioration notable. C'est ainsi que M. J. A. Vaillancourt, président de la banque d'Hochelega, l'un de vos anciens présidents, à la tête du commerce de beurre et de fromage à Montréal, me disait, il y a quelques jours, ce qui suit:

"Maintenant, lorsque j'ai besoin de 'fromage ou de beurre de première qualité, je puis me le procurer à la 'Coopérative, où j'ai maintenant, à 'part la qualité, cette uniformité si 'désirable, qui manquait autrefois. 'Nos produits laitiers se comparent 'favorablement avec ceux d'Ontario, 'et dans bien des cas, leur sont supérieurs."

Détachez, signez et envoyez-nous ce coupon.

MR. 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.....

MEMBRES DE LA SOCIÉTÉ
 COOPÉRATIVE AGRICOLE DES
 FROMAGERS DE QUÉBEC

Travaillez au succès de cette coopérative, qui est la vôtre, en obtenant de nouveaux membres.

Si votre voisin est un cultivateur de progrès, il prendra certainement une action dans cette coopérative. Voyez-le, parlez lui des avantages qu'il retirera de cette société et il ne manquera pas d'en faire partie. Le prix d'une action n'est que de \$10 payables \$1.00 par année. Sur ces actions, la société a jusqu'à présent payé 5 p.c., et tout fait prévoir qu'elle continuera à payer un dividende égal chaque année. Les produits vendus par son entreprise sont classés par des experts nommés par le département de l'Agriculture de la Province de Québec, et les prix obtenus pour chaque produit sont ordinairement les plus hauts prix du marché. Tous les retours de la semaine sont faits le même samedi et l'expéditeur reçoit depuis argent en même temps. La société depuis sa fondation n'a jamais manqué un seul paiement. Tous les comptes de la société sont audités par un comptable du département de l'Agriculture de la Province de Québec.

La Société compte donc que chacun de ses membres fera entrer un nouveau membre d'ici un mois car il lui faut 5,000 membres et si chaque membre actuel montre un peu de bonne volonté, ce nombre sera facile à atteindre. Faites signer le coupon ci-annexé par un de vos voisins ou un de vos amis et adressez le nous, le plus tôt possible.

CULTIVATEURS

EXPEDIEZ VOS VEAUX

A LA

Société Coopérative Agricole des
Fromagers de Québec

61 et 63, RUE WILLIAM, - MONTREAL.

qui vous obtiendra les plus haut-prix du marché.

LES EXIGENCES DU MARCHÉ

Les veaux doivent être
agés de 3 à 4 semaines, avoir été
engraissés au lait, peser de 65 à
100 livres. Ils doivent nous être
expédiés avec la peau et enve-
loppés dans des toiles propres.

LA SOCIETE COOPERATIVE AGRICOLE
des FROMAGERS de QUEBEC.

61 et 63, RUE WILLIAM, - - - MONTREAL, Canada