

L'on voit par ces chiffres que tous les métaux sont altérés plus ou moins par le lait, à mesure que la température augmente. L'acier au chrome (intachable) seul de tous les métaux expérimentés reste inaltéré. "La surface est restée brillante tout le temps qu'a duré l'expérience", dit l'auteur.

Nul doute que cet acier est appelé à rendre de grands services en laiterie. Les expériences entreprises dans le domaine commercial nous renseignent d'ailleurs beaucoup à ce sujet.

J'ajouterai enfin que, dans le cours du dernier exercice, 1928-29, nous avons reçu 2420 lettres et nous en avons expédié 2512, la plupart des rapports d'analyse.

Ce travail de correspondance et de classification est exécuté par Mlle A.-M. Gladu, la sténographe du laboratoire, à laquelle nous adressons nos remerciements pour la diligence et le soin qu'elle a mis à s'acquitter de sa besogne.

Nous remercions aussi nos deux assistants au laboratoire, MM. O.-L. Turchot et L. Beaudet, pour nous avoir secondé dans l'accomplissement de notre tâche.

Le tout humblement soumis par

Votre humble serviteur,

J.-E. THÉRIAULT, B.A., B.S.A., A.C.I.C., W.C.
Chimiste Professionnel,

Directeur du Laboratoire Provincial.

St-Hyacinthe, le 19 juillet 1929.

LA COOPÉRATIVE FÉDÉRÉE DE QUÉBEC

Monsieur le Ministre.

J'ai l'honneur de vous présenter mon sixième rapport annuel sur les opérations de la Coopérative Fédérée de Québec, pour l'année finissant le 31 décembre 1928.

Le chiffre d'affaires de \$10,049,437.17, qu'a atteint la Coopérative Fédérée de Québec, au cours de l'année qui vient de s'achever, vous permettra, j'en suis sûr, de vous rendre compte quelles ont dû être nos activités au cours des derniers douze mois. Ce montant représente une augmentation, sur l'année précédente, de tout près de \$2,000,000.00, soit une augmentation de 20%. Inutile de dire que nous sommes satisfaits des résultats obtenus; nous le sommes d'autant plus que chacun de nos départements accuse une augmentation dans son chiffre d'affaires et que, pour tous les produits que nous manipulons, nous n'avons à enregistrer que deux ou trois baisses, lesquelles sont imputables au fait que la récolte ou la production de ces produits ont été plus faibles que la normale; tel a été le cas du beurre et du miel.

Afin de vous donner une idée de l'ensemble de nos opérations, je vais, aussi brièvement que possible, repasser, les uns après les autres, les différents départements de notre organisation, tout en faisant ressortir les faits les plus saillants de chacun.

Propagande:

Il nous fait plaisir de dire que si la Coopérative Fédérée, dans l'ensemble de ses opérations, accuse une augmentation très forte, la chose peut, du moins en partie, être attribuée au beau travail qu'ont fait nos propagandistes.

Ils se sont intéressés à la vente en coopération de tous les produits agricoles; mais ceux auxquels ils ont donné le plus de leur temps sont le beurre et le fromage, les œufs, le sucre d'érable, les animaux vivants, les volailles et les bluets. La préparation du district des Grondines, en vue de l'expédition de la crème aux États-Unis, a été une de leurs occupations les plus absorbantes au cours des mois d'été.

Le travail fait par nos propagandistes a été grandement facilité par la coopération des propagandistes du Fédéral et du Provincial, de même que des agronomes. Nous nous en voudrions de passer sous silence le généreux concours qui nous a été donné par ces gens. On me pardonnera de ne pas les nommer ici, la liste en serait trop longue.

Le travail de propagande est un de ceux qui sont les plus difficiles à apprécier; des chiffres sur sa valeur sont pour ainsi dire impossibles à établir. Aussi,

sommes-nous parfois portés à le sous-estimer et à ne le croire que comme d'importance secondaire. Nous partageons l'avis de cet expert en coopération qui prétend que sans service de propagande, il est difficile, pour ne pas dire impossible, de promouvoir les intérêts d'une organisation de coopération et de lui attirer la faveur des cultivateurs et producteurs. Il faut un personnel qui puisse, à l'occasion, rencontrer les membres chez eux, leur expliquer les raisons de telle ou telle pratique, de telle ou telle mesure et contrebalancer le travail fait par certains intéressés pour diminuer la confiance que l'on peut avoir dans nos coopératives. Les propagandistes sont d'autant plus nécessaires que le bureau central où se transige le gros des affaires est, dans notre cas, trop éloigné pour que les individus puissent facilement se tenir en contact avec nous et on sait à quelles difficultés on doit faire face parfois à la suite de malentendus, qui ne peuvent pas toujours être évités, malgré toute la bonne volonté et le meilleur esprit coopératif que l'on peut mettre dans nos relations mutuelles.

Une des parties les plus intéressantes du travail des propagandistes est celle qui a trait aux coopératives locales affiliées dont nous avons 45 unités dans la province. Les résultats que nous obtenons, grâce à ces organisations, tendent à en faire un facteur de toute première importance dans le développement de la coopérative au milieu de la classe agricole. C'est par elles que nous atteignons plus facilement les cultivateurs et que nous pouvons, plus directement et avec le moins d'inconvénients, mettre à leur portée les services qu'il nous est possible de leur rendre.

Les succès que nous avons remportés, par le passé, par les coopératives locales affiliées nous confirment de plus en plus dans l'opinion que ces organismes locaux constituent un élément essentiel à la prospérité générale du commerce des produits agricoles.

Il devient urgent que leur nombre soit augmenté et que chaque paroisse, qui s'y prête, soit dotée d'une coopérative locale affiliée à la centrale. Mais notre expérience nous fait voir aussi que, pour qu'elles soient prospères, les coopératives locales doivent être suivies de plus près qu'il nous a été possible de le faire par le passé.

Beurre et fromage:

Ce département vient en tête des autres par son chiffre d'affaire et il accuse, dans son ensemble, une augmentation très sensible sur l'an dernier.

Si les arrivages de beurre ont été quelque peu plus faibles, soit 18,110 boîtes de moins qu'en 1927, ils ont été largement compensés par l'augmentation de 41,794 meules que nous avons eue dans nos arrivages de fromage. Cette diminution, dans nos réceptions de beurre, provient du fait que la production du beurre a eu à souffrir des hauts prix qui ont été payés cet été pour le fromage. Les fabricants, dans beaucoup de cas, ont préféré s'adonner à la fabrication

du fromage, plutôt qu'à celle du beurre, à cause des prix plus avantageux offerts pour le fromage.

Il nous fait plaisir de noter une grande amélioration dans la qualité des produits laitiers que nous avons manipulés. Bien que nous ne voulions pas nous attribuer tout le mérite de la chose, nous croyons légitime d'en revendiquer une partie. Notre concours, "Course à la Perfection", de même que le travail de notre classificateur-surveillant, a beaucoup à faire dans cette amélioration.

POURCENTAGE DE QUALITÉ

POUR LES QUANTITÉS MANIPULÉES PAR LA COOPÉRATIVE FÉDÉRÉE

Beurre pasteurisé:

Spécial.....	29%
No 1.....	93.05%
No 2.....	6.47%
No 3.....	1.19%

POUR TOUTE LA PROVINCE DE QUÉBEC

Spécial.....	0.1%
No 1.....	90.7%
No 2.....	8.8%
No 3.....	0.4%

Maintenant, si nous comparions la qualité de nos produits laitiers, quantité que nous avons manipulée avec celle de toute la province de Québec, déduction faite de celle que reçoit la Coopérative Fédérée, nous constaterions que notre société a l'avantage par un bon 5%, ce qui représente, lorsque traduit en valeur argent, une somme qui s'élèverait facilement à plusieurs centaines de milliers de dollars, que la Coopérative ferait économiser à nos producteurs agricoles, grâce à ses procédés d'amélioration. Cette amélioration, que nous nous efforçons toujours, et par tous les moyens, de donner à nos produits, a donc une valeur que nous ne devons pas sous-estimer. C'est pourquoi, nous ne croyons pas exagérer lorsque nous disons que nos différents concours, entre les fabricants de la Province, jouent un rôle considérable en stimulant nos fabricants à une production toujours de plus en plus conforme aux exigences de nos grands marchés.

POUR LES QUANTITÉS MANIPULÉES PAR LA COOPÉRATIVE FÉDÉRÉE

Fromage:

Spécial et No 1.....	87.56%
No 2.....	11.65%
No 3.....	7.79%

POUR TOUTE LA PROVINCE DE QUÉBEC

Spécial et No 1.....	85.88%
No 2.....	13.18%
No 3.....	0.94%

Une amélioration notable, que nous aimons à noter, est celle qu'ont faite les fabricants dans la précision de leurs pesées. La précision dans le pesage des boîtes et des meules évite des pertes considérables. On sait que, dans le pesage officiel, on ne peut tenir compte des fractions de livres; ainsi, lorsqu'une boîte de beurre pèse 56½ lbs, le fabricant perd une demi-livre, soit, au prix moyen de l'été dernier, 18.9 sous par boîte. La même chose se produit dans le cas du fromage.

On sait toute l'importance qu'il y a à mettre sur nos marchés un produit uniforme. Nous nous efforçons d'arriver à ce but et nous pouvons nous flatter d'avoir obtenu des résultats qui nous attirent non seulement des éloges de la part des acheteurs européens, mais en même temps des prix substantiellement plus élevés. Plusieurs lettres reçues au cours de l'année, nous le disent très explicitement; elles font également grand cas de cette pratique, que nous avons été les premiers à mettre à l'essai, d'entourer nos boîtes à fromage d'un cercle de broche, afin de les protéger contre les chocs et les heurts auxquels elles sont exposées au cours de longs trajets sur mer. Et à ce propos, vous avez, sans doute, appris que le Gouvernement Fédéral imposera, à partir de l'été 1929, une loi obligeant tous les exportateurs de fromage à encercler d'une broche chaque boîte de fromage destinée à l'exportation. Il nous fait plaisir de voir que l'on copie cette pratique dont le Ministère de l'Agriculture de Québec et nous avons été les initiateurs.

Au sujet de la qualité de nos produits laitiers et les prix qu'ils obtenaient sur les marchés anglais, M. Ruddick, Commissaire de l'Industrie Laitière au Fédéral, s'exprimait ainsi lors du congrès de la Société d'Industrie Laitière, l'automne dernier, à la Baie St-Paul:

"Il me fait plaisir de dire que le fromage canadien n'a jamais été si bien coté sur le marché anglais qu'il l'est actuellement. La prime payée sur tous nos concurrents de l'année a été plus élevée qu'elle ne l'a jamais été. A certains temps, pendant l'année qui vient de s'écouler, le prix du fromage canadien a été de 1½c la livre plus élevé que celui de la Nouvelle-Zélande, un fait qui préoccupe nos rivaux. Et de plus, cette prime a rapporté un montant considérable aux expéditeurs".

Mais le point le plus important dans la vente du beurre et du fromage est certainement celui qui se rapporte aux prix. En 1928, le beurre et le fromage se sont vendus en moyenne de 2 à 2¼ sous plus cher qu'en 1927. La moyenne des prix de la Coopérative pour toute la saison a été sensiblement plus élevée que celle du commerce de Montréal et même que celle de plusieurs des chambres

de vente de la province de Québec. Les tableaux suivants illustrent bien la chose:

<i>Beurre</i>			
21 avril au 1er déc.	Coopérative	37.43	
	Commerce	37.25	
Gain en faveur de la Coopérative.....			18 (1-5)
<i>Fromage</i>			
20 avril au 1er déc.	Coopérative	20.375	
	Commerce	20.314	(1-16)
<i>Fromage</i>			
19 mai au 3 nov.	Coopérative	20.89	
	Danville-Victoriaville	20.82	(1-15)

Plus de 600 fabriques ont expédié régulièrement leur production à la Coopérative pendant la dernière année.

275 fabriques de beurre
399 fabriques de fromage
55 fabriques combinées

Une initiative nouvelle de notre département des produits laitiers a été la préparation des cultivateurs en vue de l'expédition de la crème aux États-Unis. Ce travail, qui n'a été commencé pour de bon que vers le mois de juin, a donné des résultats très encourageants. Plus de 130 fermes du district des Grondines ont obtenu leur permis d'exportation; sur ces 130 fermes, il y a 1354 vaches capables de produire 2540 gallons de lait par jour et au printemps, 1929, nous pensons pouvoir doubler cette quantité, car près de 150 autres fermes seront en mesure de passer l'inspection en vue de l'obtention d'un permis d'exportation. Notre fabrique de Grondines a obtenu son permis d'exportation, et, dès le mois d'avril, nous pourrions commencer l'expédition régulière de la crème aux États-Unis; nous escomptons que, dès le premier mois, nos exportations de crème seront déjà assez considérables.

Les améliorations nécessitées pour l'obtention de ces permis sont de celles qui devraient être faites sur toute ferme, lors même qu'elle ne viserait pas à expédier de la crème aux États-Unis. Ces améliorations ne sont pas un luxe; elles nous sont imposées par l'hygiène et la propreté, et leur adoption constitue en elle-même un facteur de production plus élevée et partant plus économique. Il serait à souhaiter que plusieurs régions de la Province s'organisent dans le même sens que le district de Grondines; il n'y a pas de doute que les cultivateurs profiteront beaucoup de cette orientation nouvelle que nous donnons à notre industrie laitière et d'autant plus que les débouchés américains que nous trouvons ainsi à notre porte sont très profitables et nous permettent de déconges-

tionner nos marchés de beurre et de fromage, ce qui ne peut manquer d'avoir sa répercussion heureuse sur les prix.

Animaux vivants:

Un département qui a pris un développement très intéressant, au cours de la dernière année, est celui des animaux vivants. Depuis la réorganisation de ce service, en 1924, il a, chaque année, enregistré une augmentation très appréciable.

Le tableau suivant fait voir les progrès qui ont été réalisés par ce département au cours des quelques dernières années.

Augmentation de	8%	de 1924 à 1925
"	23%	de 1925 à 1926
"	9.8%	de 1926 à 1927
"	2.22%	de 1927 à 1928

Nos réceptions d'animaux vivants sont de 800 têtes plus élevées que l'an dernier. Nous notons que depuis la réorganisation de ce département, en 1924, nos arrivages ont augmenté de 81%, ce qui démontre bien que les cultivateurs comprennent les services que nous leur rendons en nous chargeant de la vente de leurs animaux vivants. Nous nous efforçons constamment de leur faire obtenir les plus hauts prix possibles et nous croyons n'avoir rien négligé pour leur donner pleine et entière satisfaction sous ce rapport.

Afin de mieux renseigner les cultivateurs sur les conditions générales et les prix qui règnent sur nos grands marchés, nous recourons à diverses méthodes de publicité, d'annonce et de propagande; nos commentaires et la publication de nos prix dans les colonnes du Bulletin de la Ferme, notre organe officiel, le télégraphe et le téléphone, de même que des circulaires que nous distribuons régulièrement, aux agronomes et expéditeurs, sont autant de moyens qui nous permettent de faire savoir aux intéressés à quel moment les ventes sont susceptibles de leur être profitables. C'est dire que nous ne négligeons rien pour mettre le cultivateur au courant des variations et fluctuations des prix, de même que des probabilités qu'il nous est possible de prévoir.

Afin d'améliorer encore plus les avantages de la vente des animaux vivants en coopération, nous avons, de concert avec nos ministères d'Agriculture provincial et fédéral, conçu un projet qui serait de nature, croyons-nous, à faire beaucoup de bien aux cultivateurs intéressés à la vente des animaux vivants. Ce projet n'est pas nouveau, car nous le pratiquons déjà depuis quelques années dans certaines régions et avec des résultats si satisfaisants, que nous avons décidé de l'étendre à toute la province.

Il consiste en une vaste organisation qui couvrirait toute la province et qui consisterait en un bureau central de vente auquel seraient affiliées un nombre plus ou moins grand d'associations locales, centres de réception où les animaux

seraient rassemblés et d'où ils seraient expédiés régulièrement par chars complets. Des contrats lieraient ces différentes locales au bureau central de vente pendant que d'autres contrats lieraient les individus à la locale. La Coopérative Fédérée est toute désignée pour organiser un système de cette nature, ayant déjà un département bien organisé qu'il suffirait tout simplement d'agrandir. La question d'un bureau central se trouverait réglée; notre département actuel des animaux vivants pourrait servir à cet effet. Il n'y aurait que les locales à organiser et, comme nous avons des coopératives locales dans la plupart des paroisses de la province, il serait facile, avec le concours des ministères d'agriculture de Québec et d'Ottawa, de faire la propagande voulue pour mettre le tout en marche sans déranger beaucoup au présent système de coopération que nous avons déjà chez nous. Du coup, la question du volume, de même que celle de la régularité dans les ventes, serait résolue.

Cette question doit être envisagée à un autre point de vue; celui de la vente suivant la qualité, sur une base de classification et de coopération. Le présent système de vente, que le commerce désire maintenir et contre lequel nous luttons depuis nombre d'années, ne donne aucune rémunération au cultivateur qui fait des efforts pour améliorer la qualité de ses sujets. On ne fait pas toujours une différence suffisante entre les prix que l'on paie pour les bons ou pour les mauvais sujets, les producteurs sont portés à sous-estimer la valeur des améliorations qui leur sont recommandées par nos agronomes, et ils continuent à produire des animaux de qualité inférieure.

A notre département des animaux vivants, nous avons greffé une section qui s'occupe des viandes abattues et des volailles. Les expéditions de volailles ont été, cette année, beaucoup plus considérables que par le passé, soit une augmentation de 21.63% sur l'année 1927 et elles ont été faites en grande partie à la suite d'une campagne de propagande dans différentes parties de la province, particulièrement dans Dorchester, Charlevoix, l'Île-aux-Coudres et le Lac St-Jean. Cette campagne, nous l'avons menée en coopération avec nos ministères d'Agriculture, dont les officiers ne nous ont pas ménagé leur concours.

Le bien que font ces expéditions est considérable; nous sommes convaincus qu'il n'y a pas de meilleur moyen de renseigner le producteur sur la préparation des produits en vue de la vente sur nos grands marchés. Après chacune de ces expéditions, nous constatons toujours une très sensible amélioration dans la qualité moyenne des produits qui nous sont envoyés de ces centres. Aussi ce travail que nous faisons pour grouper les expéditions peut-il être considéré non seulement comme une source de revenus plus élevés pour le cultivateur, mais encore comme un moyen de perfectionner son système d'élevage et de production en vue d'une vente plus payante. Et, fait digne de mention, pour la première fois dans l'histoire de la coopération dans la province de Québec, nous avons vu des cultivateurs, ceux du comté de Charlevoix, voir d'eux-mêmes à faire signer les contrats par lesquels ils s'engageaient à vendre leurs

volailles et leurs dindes par l'entremise de la Coopérative Fédérée et cela sans que nous ayons fait de démarches pour les'amener à agir ainsi. L'expérience seule du passé leur dictait cette conduite. C'est là un fait qui nous réjouit et qui fait bien voir que la vente en coopération, telle que nous l'entendons, fait du bien et qu'elle protège le cultivateur plus que ne saurait le faire tout autre système de vente.

Pendant les quelques semaines qui ont précédé Noël, six chars de volailles abattues ont été ainsi vendus: deux venaient du comté de Charlevoix, deux du Lac St-Jean, un de l'Île-aux-Coudres et l'autre du comté de Dorchester.

La moyenne des prix que nous avons retournés aux expéditeurs se compare très avantageusement avec ceux que payait le commerce et même, dans certains cas, les prix que retournait la Coopérative étaient plus élevés que ceux que les détaillants de Montréal demandaient aux consommateurs. Grâce aux hauts prix que nous pouvons retourner aux producteurs, grâce aussi aux facilités plus grandes de vente et aux débouchés plus considérables que nous mettons à leur disposition, les cultivateurs, de plus en plus, voient, dans la vente en coopération, non seulement un organisme qui leur permet d'obtenir les plus hauts prix qui sont offerts par les acheteurs, mais aussi un organisme qui peut à l'occasion forcer ces acheteurs à payer plus cher qu'ils ne voudraient les produits qu'ils veulent acheter.

Ventes à la ville—(Produits de ferme):

Le tableau que nous reproduisons ci-après fait bien voir quels progrès ont été faits dans ce département. De tous les produits que nous avons manipulés dans ce département, il n'y en a qu'un qui accuse une diminution, le miel, et nous devons dire que cette baisse est due à la production qui a été notablement plus faible que d'habitude. Tous les autres produits ont été reçus en plus grandes quantités; il en est même qui font voir des augmentations de 108% et un, le sucre d'érable, une augmentation de 274%.

AUGMENTATIONS

Œufs	70,762	ou	22%
Sirop d'érable	73	"	2%
Sucre d'érable	400,794	"	274%
Fromages étrangers	16,620	"	74%
Conserves alimentaires	9,300	"	108%
Fèves	64,950	"	52%
Pois	2,987	"	2%
Miel	dim. 5,763	"	4%

Les consignations d'œufs ont été plus considérables que jamais. Nous attribuons ces résultats au fait que nos propagandistes ont fait un excellent travail en organisant des centres de réception et d'expédition dans plusieurs

paroisses de la province. Aussi une bonne partie des œufs que nous recevons nous vient-elle de groupements de cultivateurs qui s'entendent entre eux pour faire l'expédition régulière de leurs œufs sur des bases de coopération pure. Les résultats que nous avons obtenus nous prouvent que ce système de vente est des plus recommandables et des plus économiques. Il réduit à leur minimum les frais de rassemblement, de transport et de vente, et facilite grandement la vente d'après classification, ce qui assure au producteur la pleine valeur de ses produits.

Nous avons, au cours de la dernière année, apporté à la question du sucre d'érable une attention toute spéciale. Nous avons approché les principaux acheteurs américains et avons même fait quelques voyages pour en venir avec eux à une entente qui nous permettrait de disposer avantageusement de toutes les quantités de sucre dont on pourrait nous confier la vente.

Les résultats ont été plus qu'encourageants, puisque nous avons eu une augmentation de 274% dans nos réceptions de sucre d'érable. Les prix ont été très satisfaisants et nos expéditeurs ont reçu beaucoup plus qu'ils n'auraient été payés s'ils n'avaient pas eu la Coopérative Fédérée pour leur permettre de se passer des services de certains acheteurs qui avaient jusqu'à cette année un contrôle presque absolu sur tous les produits de l'érable vendus en Amérique. Nous avons eu à subir une concurrence acharnée, mais nous croyons avoir réussi à prouver aux cultivateurs que bien que l'on s'efforce, par tous les moyens possibles, à nuire à la Coopérative, ils ont, de toute manière, avantage à encourager leurs coopératives, plutôt que laisser au commerce le soin de s'intéresser à la vente de leur sucre et de leur sirop d'érable.

Les arrivages de conserves alimentaires accusent, eux aussi, une augmentation très forte, 108%. Les retours élevés que nous avons remis à nos fabricants expliquent facilement pourquoi nos arrivages ont augmenté, au cours de la dernière année.

Ce service, en général, a été des plus actifs; les quelques chiffres donnés plus haut le disent assez clairement.

Ventes à la campagne.

Dans le cas des engrais alimentaires, nous avons vendu 9,817,800 livres de plus que l'an dernier. Vous n'êtes pas sans savoir que l'association des meuniers a décidé, l'automne dernier, de ne plus signer de contrats comme la chose se pratiquait par le passé et même de ne plus garantir de prix à l'avance, les sons et grus devant être facturés aux prix en force le jour de l'expédition. Ceci n'a pas été sans causer de sérieux inconvénients aux cultivateurs qui avaient l'habitude, chaque automne, de nous confier leurs commandes pour les engrais dont ils avaient besoin pour l'hivernement. La Coopérative Fédérée, tout en regretant cette nouvelle décision de la part des meuniers, n'a pu rien faire pour changer cet état de chose. Nous aurions été heureux de pouvoir, comme auparavant,

protéger nos membres contre les augmentations de prix des engrais. Les engrais alimentaires se sont vendus chers au cours de cette année, aussi les cultivateurs ont eu recours à de nombreux substituts pour remplacer ces moulées qui ont atteint des prix excessivement élevés. C'est pour cette raison que nous avons vendu un si grand nombre de chars de blé, orge, avoine et maïs.

La vente des insecticides et des fongicides a pris, au cours des derniers douze mois, un développement considérable et notre chiffre d'affaires, pour ces produits, accuse une amélioration prononcée. Une initiative qui mérite une mention spéciale est celle de l'organisation en coopération, avec les officiers du Ministère de l'Agriculture de la province de Québec, d'un service de renseignements pour jardiniers-marais et producteurs de fruits. La popularité dont ce service jouit auprès des producteurs nous permet de croire que les résultats obtenus sont de nature à améliorer les chances qu'a le cultivateur de retirer de son exploitation des revenus qui auraient été considérablement moindres si ce n'eût été des renseignements que nous mettons ainsi gratuitement à sa portée.

Nous nous rendons compte que ce département, en permettant aux cultivateurs d'acheter en coopération les choses dont ils peuvent avoir besoin sur leurs fermes, leur permet d'économiser des sommes considérables. La compilation que nous avons faite des produits vendus depuis quelques années nous permet de dire que le nombre de cultivateurs qui profitent des avantages que nous leur offrons s'accroît très sensiblement d'année en année, ce qui est un indice certain que l'achat coopératif constitue une économie importante dans l'administration d'une exploitation agricole.

A ce propos je tiens à attirer votre attention sur l'importance qu'il y a pour les coopérateurs de la Province de s'efforcer de toujours faire leurs achats en coopération. Il n'y a pas de raison pour que les cultivateurs n'achètent pas toujours coopérativement leurs engrais alimentaires, leurs engrais chimiques, leur broche à clôture, à foin, etc. En ce faisant, ils contribueraient à donner à leur coopérative plus de force, plus de moyen pour influencer les gros vendeurs à leur consentir des prix plus avantageux. Pour que la coopération jouisse de toute l'influence que nous voudrions lui donner, il est de toute nécessité que l'on se montre en tout et partout des coopérateurs convaincus et franchement actifs.

Succursale de Québec.

En 1927, le territoire de Chicoutimi dépendait de la succursale de Québec; nous avons fait près de \$116,000.00 d'affaires dans ce district. En 1928, ce district fut servi directement par le bureau-chef de Montréal. Le bilan de Québec se boucle cependant avec un chiffre d'affaires de \$1,035,136.61, donnant une augmentation de \$190,000. sur l'année précédente.

Aucune maison ne manipule plus de beurre, d'œufs ou de viande dans la ville de Québec que la Succursale de la Coopérative Fédérée.

Nous notons une augmentation de 30% dans nos arrivages de beurre à Québec: pour les œufs elle est de 7½% et pour les viandes de 28¼%; ces chiffres illustrent bien les progrès qui ont été faits au cours du dernier exercice.

Les nombreuses consignations reçues et l'augmentation dans le chiffre d'affaires sont une preuve évidente de l'intérêt que les cultivateurs des comtés avoisinant Québec portent à cette succursale. On peut voir par là que les prix que nous retournons aux cultivateurs doivent leur donner satisfaction plus que ceux qui leur sont offerts par les maisons de commerce pour qu'ils délaissent celles-ci pour nous confier la vente de leurs produits.

Les débouchés nouveaux que nous avons pu ouvrir sur les marchés de Québec nous ont permis de diriger vers cette succursale une bonne partie des expéditions de beurre et de volailles qui précédemment devaient être envoyées à Montréal. Nous avons ainsi diminué sensiblement les frais de manipulation et de transport et augmenté d'autant les profits des expéditeurs.

Il nous fait plaisir de dire ici que la Coopérative Fédérée est, à Québec, considérée comme une des maisons les plus sérieuses qui s'occupent de la vente des produits agricoles. C'est là un éloge d'autant plus flatteur pour nous que cette manière de voir a sa source chez les commerçants mêmes qui nous font assez souvent la lutte.

Succursale de Ste-Rosalie Jct.

En comparant les états financiers de 1927 et 1928, nous constatons une augmentation d'au-delà de \$50,000. dans le chiffre d'affaires de 1928. Considérant que les prix étaient plus bas durant la dernière année, cela revient à dire que le volume des marchandises manipulées est beaucoup plus considérable que le laisserait croire le surplus du chiffre d'affaires; cette augmentation s'est particulièrement fait sentir dans l'avoine, l'orge et la luzerne.

Il y a une quinzaine d'années, presque toutes les semences employées dans la province de Québec étaient importées des autres provinces du Canada et même des pays étrangers. Les efforts réunis des dirigeants de l'Agriculture, M. J.-Antonio Grenier, sous-ministre, et M. L.-P. Roy, chef de la Grande-Culture, auxquels nous avons joint les nôtres, ont fait surgir des centres de production de semences qui, en se développant durant une période de temps relativement courte, sont devenus la source d'approvisionnement d'à peu près 90% des semences dont nous avons eu besoin pour 1928.

Pour suivre la politique inaugurée, il y a quelques années, pour promouvoir chez nous la production de grains de semence de qualité supérieure, des primes spéciales ont été accordées, de nombreux sacrifices ont été faits afin d'offrir nos différentes semences aux plus bas prix possibles et cela dans le but de permettre, même aux moins fortunés, de semer du grain de bonne qualité. Nous sommes particulièrement heureux de vous dire que, dans presque tous les cas,

nos prix ont été inférieurs à ceux de nos compétiteurs; il nous a été possible d'arriver à ce résultat grâce à notre pouvoir d'achat considérable et grâce aussi, ainsi que nous le laissons entendre plus haut, au fait que nous ne nous réservions comme marge de profit qu'un pourcentage infime. Nous avons cru bon de maintenir cette politique parce que nous envisagions la possibilité qu'il y avait de faire produire aux cultivateurs plus de grains de bonne qualité et nous ne croyons pas exagérer en disant que c'est par centaines de mille piastres que la production des grains a pu être augmentée, mettant ainsi à la disposition des cultivateurs de notre Province des grains acclimatés qui pouvaient rivaliser en rusticité et en productivité avec tout ce que nous pouvions importer de mieux des pays étrangers et à des prix sensiblement moins élevés.

Nous constatons une amélioration dans nos ventes d'engrais chimiques dans nos ventes d'engrais potassiques et azotés surtout, et nous prévoyons devoir donner à cette section une plus grande extension si nous voulons suffire à la demande qui nous vient de la part des cultivateurs.

Un projet que nous mettrons en pratique au cours de cette année, projet qui nous est recommandé par les officiers du Ministère Provincial de l'Agriculture, est la vente de mélanges tout préparés de grains de mil, trèfle rouge et trèfle Alsike, en proportionnant les variétés suivant des données qui nous seront fournies par des experts au courant des besoins actuels de l'agriculture. L'installation d'un outillage, pour faire le mélange des engrais simples, est un autre projet qui est présentement à l'étude. Nous escomptons rendre ainsi des services fort utiles aux cultivateurs qui bien souvent ne sont pas toujours suffisamment au courant de cette question des mélanges des engrais chimiques.

Succursale de Princeville (Abattoirs).

En 1924, nous entreprenions de créer à Princeville et dans les villes avoisinantes un marché capable d'absorber une bonne partie des produits de la région. Nous croyons pouvoir dire que nous y avons réussi, puisque maintenant plus de la moitié des transactions de notre succursale de Princeville se font avec des gens ou des maisons de cette région. Nous réalisons qu'il y a encore moyen d'augmenter la valeur de ce débouché qui autrefois se ravitaillait à Montréal et à Toronto pour à peu près tout ce dont il pouvait avoir besoin en fait de viandes et de produits de charcuterie.

Notre chiffre d'affaires accuse une augmentation substantielle, soit \$45,490.43, ce qui, étant donné les conditions générales de l'année, constitue, croyons-nous, un progrès très remarquable.

Notre succursale de Princeville s'occupe principalement de la réception et de l'abatage des animaux vivants, ainsi que leur transformation en produits de charcuterie. Elle a aussi greffé à cette occupation principale la vente des engrais chimiques, des engrais alimentaires, ainsi que de la plupart des

choses dont les cultivateurs peuvent avoir besoin dans l'exploitation de leurs fermes. En ce faisant, nous croyons rendre service aux cultivateurs de cette région et, d'ailleurs, l'augmentation progressive que nous enregistrons chaque année démontre bien que les cultivateurs de ce district voient d'un bon œil les efforts que nous faisons pour mettre à leur portée les avantages que leur offre cette succursale, puisque de plus en plus ils ont recours à elle pour leurs ventes et leurs achats.

Fruits et légumes:

Ce département, organisé à la demande de jardinier-maraîchers de la région de Montréal, a comme but de faciliter l'écoulement des produits maraîchers en décongestionnant nos marchés locaux et en généralisant la pratique de la classification.

Les débuts de ce département ont été particulièrement difficiles et quoique les horizons soient maintenant plus gais, il n'en reste pas moins vrai que nous devons nous attendre encore à bien des difficultés.

Un fait qui se dégage de l'expérience tentée par la Coopérative Fédérée est que nous avons rendu, par ce département, des services très importants aux jardiniers-maraîchers en leur ouvrant de nouveaux débouchés, particulièrement ceux des principales villes des Provinces Maritimes. Toutefois, l'esprit de coopération ne semble pas être très intense parmi ces gens. Beaucoup vendent encore sur les marchés publics, ce qui amène entre eux une concurrence des plus nuisibles, dont on ne semble pas se rendre compte. Cette concurrence, créée par les maraîchers eux-mêmes, a naturellement sa répercussion sur les opérations de notre département. De plus, la pratique de la classification, qui pourtant peut maintenir notre réputation comme fournisseurs de bons produits ne semble pas toujours trouver faveur auprès des maraîchers.

Pour assurer le succès d'une coopérative, pour lui faire acquérir l'influence dont elle a besoin, il faut que les membres eux-mêmes lui assurent le volume et la régularité dans les arrivages des produits qu'elle doit manipuler.

Ces trois objections: la concurrence, le manque de classification et l'insuffisance dans le volume des produits, sont des obstacles qui nuisent aux progrès de la vente coopérative des fruits et légumes, mais les résultats que nous avons obtenus cette année nous portent à croire que nous avons déjà surmonté les principaux obstacles qu'il pouvait y avoir à rencontrer.

Poisson:

L'ensemble des opérations de ce département a été des plus encourageant, non seulement pour la Coopérative Fédérée, mais encore pour les pêcheurs qui se sont servis de notre organisation pour vendre le produit de leur pêche sur les marchés que nous avons mis à leur disposition. Ici encore nous constatons une très sensible augmentation dans le chiffre d'affaire.

Les prix que nous avons retournés ont donné entière satisfaction, sauf naturellement dans les cas où la qualité du poisson laissait trop à désirer. La Coopération s'est fait partout des partisans enthousiastes qui réalisent bien les nombreux avantages qui découlent de leur adhésion à une organisation de coopération.

Le nombre de nos coopératives locales de pêcheurs s'est accru de deux nouvelles sociétés sur la Côte-Nord, où deux de nos représentants, MM. Masson et Dumaine, se sont rendus au cours de l'automne, à la demande de l'honorable Ministre des Pêcheries, pour faire une enquête sur les conditions des pêcheurs de cette région. Ils ont été accueillis avec la plus grande bienveillance et les deux nouvelles coopératives, qu'ils ont organisées à Rivière-au-Tonnerre et à Havre St-Pierre, seront dès l'an prochain en mesure de rendre de très précieux services à leurs membres, en leur permettant de trouver de meilleurs marchés.

Une nouvelle coopérative a été organisée à Port-Daniel-Est, comté de Bonaventure; ceci porte à onze le nombre de nos coopératives locales de pêcheurs.

Carleton	Bonaventure
Gascons	"
Port-Daniel-Est	"
L'Anse-à-Brillant	Gaspé
Barachois	"
St-Georges-de-la-Malbaie	"
Cap-aux-Os	"
Cap-des-Rosiers	"
Belle-Anse	"
Rivière-au-Tonnerre	Côte-Nord
Havre St-Pierre	"

Le tableau suivant donne une idée de la moyenne des prix que nous avons retournés à nos coopératives de pêcheurs au cours de l'année, en comparaison avec ceux de l'année précédente.

	1927	1928
Saumon frais	.1375	.17 la lb.
Morue séchée	11.00-11.50	10.00-13.25 le qt.
Maquereau	.06-.07	.06-.08 la lb.
Eperlan	.08-25	.18-28 "
Homard	Moy. .25	.25-40 "
Pétoncle	Gls 3.00- 3.25	2.50- 3.75
Huile de foie de morue	.57	.75 le gll.

Comparaison des prix payés par les différentes compagnies pour la morue séchée:

Achats fermes: No 1 \$43.00, No 2 \$40.00, No 3 \$35.00 (le boucaut).

Les premières ventes faites par la Coopérative, très à bonne heure, ont rapporté:

No 1 \$48.25, No 2 \$45.00, No 3 \$40.00

Les ventes subséquentes ont rapporté:

No 1 \$52.00, No 2 \$43.00, No 3 \$34.00

No 1 \$53.00, No 2 \$50.00, No 3 \$40.00

No 1 \$51.00, No 2 \$47.00, No 3 \$36.00

Lors de la dernière vente, il y a lieu de remarquer que le marché était fortement à la baisse.

Comme on le voit, les prix retournés, pour la morue expédiée en coopération, ont été plus élevés que ceux que payait le commerce. La chose a été également constatée pour chacun des autres poissons. Le cas du saumon est particulièrement intéressant. La moyenne des prix du commerce allait de 10 à 12 sous la livre, pendant que notre moyenne a été de .17 sous la livre. Pendant qu'en 1927, nous ne réussissions à retourner aux pêcheurs de homard que de 15 à 18 sous la livre, en 1928, nous leur avons payé de 25 à 40 sous.

Comme aperçu général sur les opérations de nos coopératives de pêcheurs nous pouvons dire que les débuts de l'année ont été particulièrement difficiles pour la vente de la morue par suite du manque de qualité, mais les prix ont été meilleurs à la fin de la saison et la moyenne générale des prix a permis aux pêcheurs d'obtenir une moyenne sensiblement plus élevée que celle des années précédentes.

Les résultats de cette année contribueront certainement à populariser encore plus la vente en coopération parmi les pêcheurs. Nous sommes présentement à étudier plusieurs demandes nouvelles qui nous ont été soumises; nous ne désirons pas cependant trop hâter les choses, ni accepter des gens qui ne seraient prêts qu'à profiter des avantages de la coopération, sans vouloir en assumer les contretemps qui ne manquent pas d'être suscités d'un peu partout par ceux qui ont intérêt à enrayer l'action bienfaisante de ces organismes coopératifs.

Hébertville, St-Félicien et Waterloo:

Ces succursales, organisées dans le but de faciliter aux cultivateurs de ces districts l'achat d'engrais alimentaires et chimiques, en même temps que des différentes marchandises dont ils peuvent avoir besoin, ont réussi à faire un volume d'affaires qui, s'il est quelque peu inférieur à celui de l'année précédente, peut être considéré comme étant satisfaisant.

Le district de Waterloo est essentiellement producteur de lait; aussi n'en recevons-nous que peu de produits et nous limitons nos opérations à la vente des engrais alimentaires et chimiques et de marchandises d'usage courant sur la ferme.

Au Lac St-Jean les conditions sont quelque peu différentes. Aussi, avons-nous fait, au cours de l'année, une campagne de propagande qui a donné des résultats fort encourageants. Le nombre des expéditions d'animaux vivants et de volailles a augmenté considérablement, surtout vers la fin de l'année et il nous fait plaisir de dire que la plus grosse expédition de volailles jamais faite dans la province de Québec, nous a été consignée par les cultivateurs du Lac St-Jean, au cours du mois de décembre dernier. Plus de 52,000 livres de volailles abattues nous furent consignées à cette occasion. Les retours satisfaisants qu'ont reçus ces expéditeurs nous donnent à croire que ces expéditions se continueront.

Un autre produit de cette région dont nous nous occupons beaucoup est le bluet. Cette production est une source de revenus considérables pour les cultivateurs de plusieurs paroisses importantes du Lac St-Jean. Nous avons déjà eu occasion de vous dire en quelles conditions déplorables se faisait la vente de ce produit il y a quelques années. Nous avons réussi à effectuer un changement dans les prix, grâce à l'ouverture de nouveaux débouchés et grâce à la vente en coopération et d'après classification.

Dans certaines paroisses, nous avons retourné aux cueilleurs des prix représentant de 40 à 60 sous la boîte de plus que les prix que payait le commerce régulier. Cette différence de prix en dit suffisamment sur les services que nous avons pu rendre aux gens qui s'intéressent à cette récolte.

Afin de mieux vendre les bluets, nous avons pris comme ligne de conduite de ne les recevoir et de ne les vendre que sur classification. Certaines paroisses, qui n'ont pas voulu accepter cette pratique, se sont vues refusées lorsqu'elles se sont présentées pour nous consigner leurs produits et ont dû recourir aux acheteurs qui leur payaient naturellement un prix plus bas. Les résultats obtenus par la classification sont tels que nos courtiers américains nous en font les plus grands éloges et les demandes que nous recevons sont suffisantes pour que nous puissions facilement disposer de deux ou trois fois plus de bluets que ce que nous avons reçu l'an dernier et cela sans que les prix n'en soient désavantageusement affectés.

Laiterie:

Les résultats que nous avons obtenus pendant la dernière année et particulièrement au cours des derniers mois, sont des plus encourageants. Une augmentation très forte a été enregistrée dans le nombre de nos clients réguliers et nous avons dû augmenter le nombre de nos fournisseurs de lait, donnant ainsi à un plus grand nombre de cultivateurs de la région de Montréal l'occasion de placer la production de leurs troupeaux à des prix très avantageux. Une petite campagne de publicité, que nous avons entreprise, a été pour beaucoup dans ces résultats; aussi, avons-nous l'intention de la poursuivre au cours de la présente année.

Notre installation pour la manipulation du lait est des plus modernes et la distribution du lait se fait dans les meilleures conditions hygiéniques possibles.

En plus de la vente du lait, notre laiterie nous permet d'écouler directement au consommateur une bonne quantité de beurre et d'œufs.

Les améliorations que nous avons faites nous permettent de prévoir que ce département pourra, dès cette année, prendre une extension beaucoup plus grande.

Afin de rendre ce rapport plus complet j'y ai ajouté une copie de notre bilan pour l'année 1928. Vous trouverez là des indications suffisantes pour vous donner une idée des opérations générales de notre société au cours de ces derniers douze mois.

Les résultats très satisfaisants que nous avons obtenus pendant 1928 proviennent du travail des officiers, employés et membres de la Coopérative Fédérée, sont aussi, dans une très large mesure, attribuables à l'encouragement et au généreux appui que nous a accordé votre ministère par le passé. Nous osons croire que cet appui ne nous fera pas défaut dans l'avenir, pour le plus grand bien de la cause de la coopération dans notre province.

Veuillez agréer, Monsieur le Ministre, l'expression de mes sentiments de respectueux dévouement et me croire,

Votre fidèle serviteur,

J.-ARTHUR PAQUET.

* * *

COOPÉRATIVE FÉDÉRÉE DE QUÉBEC

BILAN AU 31 DÉCEMBRE 1928

ACTIF

Courant:

En caisse et en banque.....	\$ 59,431.08
Comptes recevables.....	348,110.36
Dépôts et placements.....	5,247.62
Actionnaires: solde de souscriptions.....	5,812.38
Inventaire marchandises.....	674,668.96
	<hr/>
	\$1,093,270.40

Immobilisé:

Immeubles, outillage, machineries.....	539,038.88
Moins: Réserve pour dépréciation.....	46,660.65
	<hr/>
	492,378.23
Dépenses différées: Assurances à courir.....	17,335.22
Papeterie, taxes, etc.....	34,136.15
	<hr/>
	\$1,637,120.00

PASSIF

Courant:

Banque Canadienne Nationale.....	\$ 129,768.38	
Comptes payables.....	22,210.99	
Emprunts à la banque.....	557,991.50	709,970.88
Emprunts à longs termes.....	87,862.20	
Obligations 1ère hypothèque, 5½%, 20 ans....	350,000.00	437,862.20

Réserve générale.....	201,935.82	
Capital-actions souscrit.....	260,103.02	
Profits et pertes—Surplus au 31 décembre 1928.....	27,248.08	

\$1,637,120.00

Contresigné pour les administrateurs,

J.-M. PAQUETTE,
Trésorier.

Vérifié et certifié conforme aux livres de la succursale de Montréal et de la Laiterie, ainsi qu'aux bilans des succursales de Québec, Ste-Rosalie, Princeville, Hébertville, Waterloo et St-Félicien. Les inventaires ont été acceptés tels que certifiés par les officiers de la Coopérative. L'actif immobilisé a été inscrit conformément à une estimation faite par "Canadian Appraisal Co., Ltd." en date du 28 décembre 1927.

VICTOR PELLETIER,
Vérificateur.

Montréal, 9 janvier 1929.

LA SOCIÉTÉ COOPÉRATIVE AGRICOLE DE LA VALLÉE D'YAMASKA

ÉTAT FINANCIER AU 15 DÉCEMBRE 1928

ACTIF

Capital racheté.....	\$ 7,000.00
Caisse.....	85,453.82
Argent en Banque	
Billets recevables.....	5,968.48
Immeubles.....	29,449.11
Ameublement et Outillage.....	6,075.69
Comptes recevables.....	7,827.15
Comptes non encore dûs	
Marchandises diverses.....	300.00
Papier et Clous	
Combustible.....	700.00
Charbon en main	
Placements.....	14,000.00
Bon de la Victoire	
Récolte 1927.....	14,522.50
Inventaire à date	
Boîtes 1927.....	2,500.00
Boîtes non utilisées	

Actif Total..... \$173,796.75

PASSIF

Capital payé.....	\$40,801.43
Billets payables.....	4,383.98
Fonds de réserve.....	27,260.57
Appartenant aux Actionnaires	
Fonds de réserve spécial A.....	20,427.53
Appartenant aux Planteurs	
Fonds de réserve spécial B.....	24,512.71
Appartenant aux Planteurs	
Fonds de réserve spécial C.....	24,289.69
Appartenant aux Planteurs	
Récolte 1926 surplus.....	10,036.09

Passif Total..... \$151,712.00

Différence entre l'actif et le passif montrant un surplus de..... 22,084.75
réalisé sur la récolte 1927.
\$173,796.75

RODOLPHE NADEAU,
Auditeur:

T.-R. MARIER,
Auditeur-conjoint.

