



34:63:331.
8
Hal.

CERCLE D'ÉTUDES SOCIALES DE BINCHE.

LES
COOPÉRATIVES AGRICOLES
D'ACHAT.

Étude théorique et pratique

PAR

Georges MALHERBE

Administrateur-délégué du syndicat agricole de Lorette, à Ath.



UNIVERSIDAD COMERCIAL
DE DEUSTO
BIBLIOTECA

Prix: 1 FRANC.

*Le cercle d'études sociales de Binche a publié et répandu depuis sa
fondation plus de 375,000 brochures sur la question sociale.*

RENAIX.

LEHERTE-COURTIN,
libraire,
rue de la Gare.

BRUXELLES.

OSCAR SCHEPENS
Société belge de librairie
rue Treurenberg

1904

14358



CERCLE D'ÉTUDES SOCIALES DE BINCHE

LES

COOPÉRATIVES AGRICOLES D'ACHAT.

PREMIÈRE PARTIE.

Etude
générale et préliminaire

CHAPITRE 1^{er}

Nature et but des coopératives d'achat.

I. — Leur Nature.

Les syndicats agricoles d'achat sont des associations de cultivateurs, (1) qui se groupent pour acheter en commun, et par conséquent aux meilleures conditions, tout ce dont ils peuvent avoir besoin dans l'exercice de leur profession.

Les syndicats agricoles d'achat présentent un certain nombre de caractères qu'il importe de définir avec soin. Et d'abord, ce sont des associations professionnelles, puisque la plupart de leurs membres exercent le métier de cultivateur; ce sont des associations patronales puisque leurs membres sont des petits patrons ruraux à la tête d'une exploitation agricole plus ou moins étendue, soit à titre de propriétaire, soit à titre de locataire, soit à titre de propriétaire et de locataire tout ensemble; ce sont des sociétés de consom-

(1) *Eléments d'économie sociale agricole* par Georges Malherbe. — Bruxelles : Oscar Schepens, 1903.



mation parce que les matières achetées collectivement sont destinées à être utilisées par les syndiqués, soit pour leur usage personnel, soit pour l'industrie qu'ils exercent ; enfin, ils se présentent parfois sous l'aspect d'association temporaire, lorsque leur activité n'est pas permanente et ne se manifeste que périodiquement, c'est-à-dire, aux époques des achats collectifs.

II. — Les différentes espèces de syndicats d'achat.

Les syndicats agricoles d'achat se différencient selon qu'on les examine au point de vue de leur sphère d'action, au point de vue de la spécialisation de leurs affaires, au point de vue de leur fonctionnement et au point de vue de la forme légale qu'ils ont choisie.

Au point de vue de leur sphère d'action. — Au point de vue de leur sphère d'action, les syndicats agricoles d'achat se distribuent en locaux et en régionaux, selon que leur activité embrasse une seule commune ou qu'elle s'étend sur une région entière. Le syndicat régional lui-même se présente sous une double aspect selon qu'il est unitaire ou fédératif. Le syndicat régional unitaire constitue une association strictement unie et centralisée, sans organisme intermédiaire entre les syndiqués et elle, tandis que le syndicat régional fédératif, sans cesser d'être une association unique et sans être une fédération de syndicats locaux autonomes, se subdivise en sections jouissant d'une certaine autonomie et ayant des attributions plus ou moins étendues, selon les cas. Nous examinerons plus loin les mérites respectifs de chacun de ces systèmes.

Au point de vue de la spécialisation de leurs affaires. — Au point de vue de la spécialisation de leurs affaires, les syndicats agricoles d'achat se divisent en spécialisés et en non spécialisés. Les syndicats spécialisés limitent strictement leur activité aux achats collectifs destinés aux syndiqués, tandis que les syndicats non spécialisés ajoutent à leur service des achats en commun, une série plus ou moins étendue de services de genres différents, ayant pour objet soit les ventes collectives, soit l'utilisation collective des machines agricoles, soit les assurances collectives. Notons toutefois que les syndicats spécialisés aussi bien que les syndicats non-spécialisés, s'occupent de l'éducation professionnelle et scientifique de leurs membres.

Au point de vue des achats collectifs. — Au point de vue de leurs achats collectifs, les syndicats agricoles se différencient encore selon les méthodes qu'ils emploient soit pour les opérations d'achat proprement dites, soit pour la distribution des marchandises achetées collectivement. Les uns, en effet, font leurs affaires directement, sans passer par aucun intermédiaire ; les autres au contraire, font tous leurs achats à l'intervention de la fédération

à laquelle ils appartiennent, si bien qu'ils se contentent de grouper les commandes destinées aux achats collectifs, ceux-ci étant exécutés par l'organisme fédéral. Les uns ne connaissent que les achats collectifs destinés aux distributions immédiates ; les autres font aussi des achats destinés à alimenter un magasin syndical où les intéressés pourront se procurer les quantités complémentaires dont ils auront éventuellement besoin. Chacun de ces systèmes sera étudié en détail dans la suite de cet ouvrage.

Au point de vue de la forme légale. — Enfin, les syndicats agricoles d'achat se différencient encore au point de vue de la forme légale qu'ils adoptent. Les uns, en effet, se constituent sous la forme de société coopérative en conformité avec la loi du 10 mai 1873 sur les sociétés commerciales ; les autres adoptent la forme d'union professionnelle en conformité avec la loi du 31 mars 1898 ; enfin, d'autres encore ne revêtent aucune forme légale et se constituent comme simples associations de fait. Chacun de ces systèmes a ses avantages et ses inconvénients. Nous en reparlerons plus loin.

III. — Le but des syndicats agricoles.

Les syndicats agricoles d'achat ont pour but principal de procurer à leurs membres, et ce aux meilleures conditions soit au point de vue des prix à payer, soit au point de vue du crédit à obtenir, des marchandises de bonne qualité, et dont la qualité prévue dans le contrat puisse être dûment vérifiée et contrôlée par tous les moyens en usage pour l'exercice de ce contrôle, et avec une sanction suffisamment efficace pour être préventive de fraude. En d'autres termes, leur but est de soustraire les cultivateurs aux sujétions économiques auxquelles, quand ils sont seuls et isolés, ils sont soumis pour l'achat des produits dont ils ont besoin dans l'exercice de leur profession. Ces sujétions ont principalement pour objet les prix qu'ils doivent payer, la qualité qu'ils doivent accepter et les conditions auxquelles le crédit leur est accordé.

N'étant pas acheteurs de quantités suffisantes, les cultivateurs isolés ne peuvent ni obtenir les prix de gros, ni faire appel à la concurrence ; ils doivent se contenter des prix que leur imposent les marchands locaux. Ils sont également dans l'impossibilité pratique de contrôler la qualité des produits qu'ils achètent, et cela soit parce que les frais d'analyse sont relativement trop élevés quand il s'agit de quantités minimes, soit parce que les formalités à remplir pour la prise et l'envoi des échantillons apparaissent au cultivateur isolé comme trop compliquées et trop onéreuses, soit enfin parce que les fournisseurs savent s'arranger de façon à écarter tout contrôle. Enfin, le



crédit accordé au cultivateur isolé aggrave encore les précédentes sujétions : et en effet, l'octroi d'un semblable crédit met l'acheteur sous la coupe du fournisseur, et lui enlève pratiquement toute faculté de contrôle, et toute liberté de réclamation en cas de fournitures défectueuses.

Mais les syndicats agricoles d'achat ont encore pour but d'initier leurs membres aux méthodes rationnelles d'utilisation des produits qu'ils achètent collectivement et cela de façon à arriver à un maximum de rendement et d'effet utile. Il importerait peu en effet d'acheter aux meilleures conditions, si les produits ainsi achetés étaient sinon mal utilisés, du moins utilisés peu économiquement. Notons que ce but n'est autre que la formation professionnelle et scientifique des syndiqués.

CHAPITRE II.

Les avantages des coopératives agricoles d'achat.

Les syndicats agricoles d'achat sont avantageux non seulement au point de vue des prix, de la qualité, et de l'utilisation rationnelle des produits achetés collectivement, mais encore au double point de vue et des frais généraux, et du crédit sollicité pour ce genre d'opération.

Au point de vue des prix. — Au point de vue des prix, les syndicats agricoles d'achat sont avantageux parce que les achats se font en gros et même en très gros, parce que les commandes se négocient au moment favorable et parce que le syndicat excite une féconde concurrence entre les fournisseurs.

Et d'abord, le syndicat obtient les prix de gros, et même de très gros. Il concentre en effet les commandes de tous ses membres, ce que lui permet d'atteindre un chiffre souvent important. Le cultivateur isolé et laissé à ses seules forces ne traite au contraire que des affaires relativement peu importantes et par conséquent doit se contenter des prix de détail souvent fort exagérés malgré les cours établis par le grand commerce et notamment par les agences qui sous la forme de sociétés coopératives font le commerce de denrées agricoles.

Les syndicats agricoles d'achat ont encore pour avantage de rendre pratiquement possibles les achats au moment le plus favorable, c'est-à-dire aux époques où les cours sont le plus avantageux. Le cultivateur isolé et notamment le petit cultivateur ne fait ses achats qu'au moment précis où le besoin

s'en fait sentir, c'est-à-dire à la veille de ses utilisations. Et comme les périodes d'utilisation sont des périodes de grande demande, il y a toujours risque de voir alors les cours monter, et par conséquent péril de contrat désavantageux. Le syndicat au contraire groupe les commandes en temps utile, surveille les cours et leurs fluctuations, et contracte au moment qu'il croit le meilleur.

Enfin, les syndicats agricoles d'achat ont encore pour avantage de mettre en concurrence les fournisseurs qui, pour gagner et conserver un tel client, se contentent d'un bénéfice qu'ils réduisent à son minimum. Les syndicats sont en effet d'excellents clients : leurs affaires sont le plus souvent très importantes, les garanties de solvabilité qu'ils présentent sont des plus sûres, l'exactitude dans les paiements est une de leurs règles fondamentales, et la concentration des commandes qu'ils opèrent, simplifie considérablement la recherche de la clientèle.

Notons que les syndicats abaissent encore le prix de revient des produits qu'ils achètent, en réduisant à leur minimum les frais généraux et notamment les frais de transport, et en les répartissant sur les quantités plus considérables.

Au point de vue de la qualité des produits. — Au point de vue de la qualité des produits, les syndicats agricoles d'achat ont pour avantage de procurer à leurs membres des produits d'excellente qualité ou du moins réunissant les qualités stipulées dans le contrat d'achat, et de mettre leurs membres à l'abri de toute tentative de supercherie ou de fraude, de la part des fournisseurs. Et en effet, les syndicats sont organisés et outillés pour pouvoir contrôler sérieusement les fournitures qui leur sont faites, et les frais qu'occasionne ce contrôle sont réduits à leur minimum parce qu'ils se répartissent sur de grandes quantités. Leur organisation leur permet en outre de poursuivre devant les tribunaux, les fournisseurs qui useraient de procédés déloyaux et qui voudraient éluder les clauses du contrat qu'ils ont signé. Quant au cultivateur isolé, l'expérience prouve qu'il n'exerce aucun contrôle ou que son contrôle est inefficace ; il redoute en effet les ennuis de formalités à remplir pour la prise et l'envoi des échantillons ; il recule devant les frais qu'occasionne le contrôle ; et souvent il a la crainte peu salubre des fournisseurs.

Au point de vue du crédit. — Au point de vue du crédit, les syndicats agricoles d'achat ont encore pour avantage d'accorder aux syndiqués, et ce aux meilleures conditions, c'est-à-dire au prix coûtant et sans sujétions d'aucune sorte, le crédit dont ils peuvent avoir besoin pour les achats qu'ils font par leur intermédiaire. Et en effet, le cultivateur n'a pas toujours de disponibilités suffisantes pour payer ses achats au comptant, et il importe de remarquer que les périodes d'achat et d'utilisation ne correspondent pas



avec les époques de ses rentrées de fonds. Le crédit lui est donc souvent nécessaire et le syndicat le lui accorde sous forme de paiement différé ou à terme. Quant aux cultivateurs isolés, le crédit que leur font les fournisseurs, a pour effet de les mettre sous leur dépendance et de les soumettre aux sujétions économiques dont nous avons parlé plus haut.

Au point de vue de l'utilisation rationnelle des produits. — Enfin, les syndicats agricoles d'achat favorisent singulièrement l'utilisation rationnelle et scientifique des produits que les syndiqués achètent collectivement à son intervention. Les conférences qu'ils organisent, les brochures qu'ils distribuent, la bibliothèque qu'ils mettent à la disposition de leurs membres, les champs d'expérience qu'ils créent sont autant de moyens utilisés par eux pour atteindre ce résultat. Or chacun sait que l'emploi rationnel des produits destinés à l'industrie agricole constitue un des facteurs les plus importants de la production agricole progressive et rémunératrice.

Tels sont donc les principaux avantages des coopératives agricoles d'achat ; ils suffisent à expliquer le succès qu'obtiennent et qu'obtiendront partout ces sortes d'association.

CHAPITRE III.

Les principales opérations d'un syndicat agricole d'achat.

Les principaux services que peut organiser un syndicat agricole d'achat bien conçu et bien outillé sont au nombre de quatre : le service des achats collectifs destinés aux distributions immédiates, le magasin syndical, les services ayant pour objet l'éducation professionnelle des syndiqués, et le crédit sous forme de livraisons de marchandises payables à terme. Nous indiquerons brièvement la nature de chacun de ces services, nous réservant de les examiner en détail dans la suite de cet ouvrage.

Le principal des services qu'organise un syndicat agricole d'achat est celui des achats collectifs destinés aux distributions immédiates. Le syndicat groupe les commandes de ses adhérents ; recherche celui des fournisseurs qui, toutes choses étant égales d'ailleurs, fait les conditions les plus avantageuses ; consigne avec soin dans un contrat en due forme, toutes les conditions relatives à la qualité des produits ainsi achetés, ainsi qu'aux questions de livraison ; préside aux distributions immédiates ; contrôle le poids et la qualité des fournitures faites en exécution du contrat d'achat ;

se charge de la perception des sommes dues par les syndiqués pour les marchandises qu'ils ont reçues, et paie les fournisseurs. Chacune de ces opérations sera plus loin, l'objet d'une étude spéciale.

Le magasin agricole est une annexe et une œuvre complémentaire du syndicat agricole d'achat proprement dit. Il a pour but de compléter l'œuvre des achats collectifs en mettant à la disposition des syndiqués les petites quantités complémentaires dont ils pourraient avoir besoin dans l'intervalle de deux commandes collectives. Cet organisme sera étudié en détail dans la seconde partie de cet ouvrage.

Les services d'ordre professionnel se concentrent dans les diverses institutions que créent les syndicats agricoles d'achat pour permettre à leurs adhérents d'utiliser rationnellement les produits qu'ils ont achetés en commun, et cela dans le but de faire produire à ceux-ci leur maximum d'effet utile. Les bibliothèques agricoles, les champs d'expérience et les conférences comptent parmi les plus importantes de ces institutions.

Enfin, beaucoup de syndicats organisent en faveur de leurs membres le service des paiements différés et à terme, en leur permettant de payer leurs marchandises aux époques où, grâce aux rentrées de fonds qu'ils opèrent, ils auront des disponibilités suffisantes. Ce crédit, les syndicats l'accordent soit directement, soit à l'intervention d'une caisse rurale.

CHAPITRE IV.

Les formes légales d'un syndicat agricole d'achat.

Un syndicat agricole d'achat peut se constituer soit comme simple association de fait, soit comme société coopérative en conformité avec la loi du 10 mai 1873 sur les sociétés commerciales, soit comme union professionnelle en conformité avec la loi du 31 mars 1898. Nous dirons un mot des avantages et des inconvénients de chacun de ces systèmes.

La forme de société de fait. — Les syndicats agricoles d'achat peuvent d'abord se constituer comme simples associations de fait. Ce genre d'association a le grand avantage de laisser à la société et à ses membres la plus grande liberté d'action et de les soustraire aux obligations précises que la loi impose aux associations qui adoptent une forme légale quelconque. Mais il a le grand inconvénient de ne pas donner à la société la personification civile, c'est-à-dire une existence propre et indépendante de celle de ses membres.

Par conséquent, chaque associé est maître, pour sa part, du capital social tant mobilier qu'immobilier ; si la société veut agir en justice, l'action doit être intentée au nom de tous et de chacun des associés ; de même, celui qui poursuit la société en justice doit assigner chacun des membres individuellement ; chaque membre ayant sa part indivise dans l'avoir social et cette part faisant partie de son patrimoine, le créancier d'un associé peut intervenir de façon à contrecarrer la marche de l'entreprise et si un associé vient à mourir, sa part se subdivise entre ses héritiers. Ces inconvénients sont loin de contrebalancer les avantages que présente ce système, et par conséquent il semble qu'on doive catégoriquement le déconseiller à des associations s'occupant d'achats et partant d'opérations de nature commerciale.

La forme de société coopérative. — Les syndicats agricoles d'achat peuvent encore se constituer sous forme de sociétés coopératives ; ils sont réputés dans ce cas, sociétés commerciales. Le grand avantage de ce système, c'est de donner à l'association la personnification civile, c'est-à-dire une existence distincte et indépendante de ses membres ; elle peut donc posséder comme telle, et agir en justice ; l'entrée de membres nouveaux, la sortie, le départ, la mort, la mise en faillite, la déconfiture d'un associé n'a aucune influence sur la marche des affaires. Ajoutons que le nombre des membres et l'importance du capital social sont variables, ce qui donne beaucoup de souplesse à ce genre d'association. Et notons avec soin que ce système laisse le syndicat agricole d'achat dans le droit commun et le solidarise avec toutes les autres associations qui ont adopté cette forme légale, ce qui le met à l'abri des inconvénients que pourrait présenter un revirement politique.

Sans doute, les associations de forme coopérative sont soumises à certaines obligations légales telles que la publication d'un bilan, la tenue de livres légaux, le dépôt des signatures sociales et de la liste des membres au greffe du tribunal de commerce et, ce à des dates fixes. Mais ces obligations qui du reste sont des plus faciles à remplir par les sociétés fonctionnant normalement, sont un appel heureux à la ponctualité et à la surveillance. Et en effet, on s'accoutume trop facilement à la pensée que les associations agricoles ne sont que des œuvres, et par suite à les gérer sans grand souci de la tenue régulière des écritures sociales. C'est là, une tendance malheureuse que l'accomplissement des obligations légales arrive à corriger et à faire disparaître.

Notons encore que les syndicats agricoles d'achat ayant essentiellement un but commercial, nulle forme légale ne peut leur être plus avantageuse que celle qui légalement leur accorde la personnalité juridique et morale de négociant.

On objecte principalement contre la forme coopérative sa durée limitée législativement à un terme maximum de 30 ans, et sa dissolution toujours possible, par les associés réunis au nombre exigé par les statuts.

La première objection nous paraît assez négligeable, parce que la vie économique subit maintenant des transformations si nombreuses et si rapides qu'une durée de 30 ans est certes un terme plus que suffisant pour les nécessités dont il faille avoir souci actuellement. Quant à la seconde, si la majorité requise pour une dissolution est acquise, pourquoi maintenir en vie un organisme qui n'a plus les sympathies du grand nombre ? Animés d'un pareil esprit, les membres ne seront plus que de mauvais associés, et vu leur importance numérique, il sera préférable de voter la dissolution.

La forme d'union professionnelle. — Enfin, les syndicats agricoles d'achat peuvent encore se constituer sous la forme d'union professionnelle en conformité avec la loi du 31 mars 1898. Ce système a le grand avantage de donner à l'association, la personnification civile, mais à un degré plus parfait que celle que possèdent les associations de forme coopérative ; la durée de l'association est indéfinie et la permanence de la société est assurée par l'indivisibilité de l'avoir social qui ne peut être partagé entre les membres. Mais il a le grand inconvénient d'abord de délimiter dans des bornes trop précises et trop étroites l'activité de l'association ; celle-ci ne peut pas faire de bénéfice, ne peut faire aucune affaire avec les non-membres, ne peut posséder d'immeuble que dans les limites de la loi ; elle est réglementée dans le choix de ses membres et soumise à un contrôle permanent et sévère de la part des pouvoirs publics ; ajoutez que cette forme légale fait, de l'association qui l'a revêtue, une association privilégiée, en dehors du droit commun et au dessus de lui, ce qui ne serait pas sans danger en cas de revirement politique.

La société coopérative présente donc sur les autres formes légales des avantages incontestables, et il est assez surprenant de trouver dans notre arsenal législatif, une forme légale aussi adéquatement adaptée aux conditions requises pour une société agricole d'achat.



SECONDE PARTIE.

Les Opérations d'une Coopérative agricole d'achat.

CHAPITRE I.

Les achats collectifs destinés aux distributions immédiates.

Le principal service qu'organise un syndicat agricole d'achat est celui des achats collectifs destinés aux distributions immédiates. Sa caractéristique est la suivante : les produits achetés en commun sont distribués entre les intéressés aussitôt que le fournisseur a exécuté la commande collective qu'on lui a faite. Et à ce point de vue, il est opposé au service des achats collectifs destinés à un emmagasinement plus ou moins prolongé, avant de parvenir au consommateur auquel ils sont destinés.

I. — L'objet des achats collectifs.

Les achats collectifs d'un syndicat agricole d'achat fonctionnant comme coopérative de consommation agricole, ont surtout pour objet les engrais commerciaux, les denrées alimentaires destinées au bétail, les semences et machines agricoles. Mais un syndicat agricole pourrait aussi fonctionner comme une simple coopérative de consommation et fournir à ses membres l'ensemble ou une partie des objets de consommation courante et extra-agricole. C'est ainsi que certains syndicats achètent collectivement du charbon, du bois de chauffage, de la bière. Nous considérerons surtout, dans cet ouvrage, les syndicats agricoles comme des coopératives de consommation purement agricole.

1° Les engrais commerciaux.

Les achats collectifs des syndicats agricoles ont d'abord pour objet les engrais commerciaux. Ceux-ci se divisent en engrais azotés, en engrais

phosphatés, en engrais potassiques et en engrais calcaires. Nous dirons un mot de chacun d'eux.

Les engrais azotés. — Les engrais azotés fournissent aux plantes l'azote dont elles ont besoin. Les engrais azotés les plus employés sont le nitrate de soude et le sulfate d'ammoniaque.

Le nitrate de soude contient de 15 à 17 % d'azote, c'est-à-dire que cent kilos de nitrate de soude renferment de 15 à 16 kilos d'azote nitrique. Cet engrais présente un certain nombre de caractères qu'il importe de définir : c'est un engrais de couverture, et par conséquent il ne doit pas être enfoui trop fortement ; c'est un engrais de printemps, bien que parfois il s'emploie aussi à l'automne au réveil de la végétation ; enfin, c'est un engrais qui n'est pas retenu par le sol, et par conséquent, on ne doit l'employer ni trop tardivement, ni à trop forte dose. Le nitrate est utilisé pour toutes les plantes, sauf pour les légumineuses.

Le sulfate d'ammoniaque est un sous-produit de la fabrication du gaz d'éclairage et du coke ; il contient de 20 à 21 % d'azote. Cet engrais ne s'emploie que très rarement en couverture, mais on l'enfouit 3 ou 4 semaines avant les plantations. Son action est moins rapide que celle du nitrate, mais durable.

Les engrais phosphatés. — Les engrais phosphatés fournissent aux plantes l'acide phosphorique qui leur est nécessaire et dont les sols sont plus ou moins dépourvus. Les principaux engrais phosphatés qu'achètent les syndicats agricoles sont le superphosphate et le phosphate basique.

Les superphosphates sont des produits qu'on obtient en traitant par l'acide sulfurique les phosphates minéraux. Ce traitement a pour objet de rendre plus assimilable par les plantes, l'acide phosphorique contenu dans les phosphates minéraux. La richesse des superphosphates en acide phosphorique est plus ou moins grande, selon le degré de richesse des matières premières employées et selon la perfection plus ou moins grande du travail industriel auquel on les a soumis. La caractéristique du superphosphate est de n'être pas un engrais de couverture ; on doit donc l'enterrer et le mélanger au sol. C'est un engrais très actif qu'on emploie pour toutes les cultures, sauf dans les terrains acides.

Le phosphate basique, qu'on appelle encore scories de déphosphoration ou phosphate Thomas, est un composé d'acide phosphorique et de chaux, provenant des minerais de fer. Cet engrais contient de 14 à 23 % d'acide phosphorique, et de 35 à 45 % de chaux. Il est moins actif que le superphosphate, mais il convient à tous les sols et à toutes les plantes, et surtout aux terrains acides. On l'emploie pendant l'automne ou pendant l'hiver.

Les engrais potassiques — Les engrais potassiques fournissent aux plantes la potasse qui leur est nécessaire. C'est surtout la kainite qu'on utilise comme engrais potassique. La kainite provient des mines de Strassfurt, en Allemagne; elle renferme environ 12 % de potasse et s'applique pendant l'automne et au commencement du printemps. Son action est surtout remarquable sur prairie.

2° Les semences, les denrées alimentaires et les machines.

Les syndicats agricoles achètent encore en commun les semences sélectionnées, les denrées alimentaires destinées au bétail, et les machines.

Les semences sélectionnées. — Les graines sélectionnées que les syndicats achètent collectivement doivent présenter un certain nombre de caractères sur lesquels il n'est pas inutile d'attirer l'attention des intéressés. La graine doit être entière; elle doit être grosse et lourde parce qu'alors elle contient en réserve plus de nourriture pour la période de germination; elle doit être bien mûre pour que le germe ait son développement complet et que la réserve alimentaire ait toutes ses qualités; elle doit être pure c'est-à-dire séparée de toute graine étrangère, et surtout débarrassée des graines de mauvaises herbes ou de plantes parasites; enfin, elle doit être apte à germer, c'est-à-dire, renfermer un germe vivant. Nous verrons plus loin les précautions qu'exige l'achat rationnel des semences.

Les denrées alimentaires destinées au bétail. — Les principales denrées alimentaires qu'achètent les syndicats agricoles sont le maïs, le son, les drèches et les tourteaux, ceux-ci se subdivisant surtout en tourteaux de lin, tourteaux d'arachides et tourteaux de cocotier. L'utilisation de ces différentes denrées est loin d'avoir un caractère aussi universel que l'emploi des engrais et des semences; elle varie d'une contrée à l'autre, et la mesure d'après laquelle on en fera l'objet des achats collectifs, dépendra des conditions spéciales du milieu où évolue le syndicat.

Les machines agricoles — Enfin, les syndicats agricoles achètent encore pour leurs membres, les machines agricoles perfectionnées dont ceux-ci peuvent avoir une utilisation personnelle suffisamment rémunératrice. Les plus importants de ces instruments sont le hache-paille, le concasseur de tourteaux, le concasseur de grain ou d'avoine, le coupe-racines, l'écrèmeuse, le petit arracheur de betteraves et autres instruments du même genre.

Tel est donc l'objet principal des achats collectifs que font les syndicats agricoles d'achat. Nous allons étudier maintenant comment se fait la concentration des commandes destinées aux achats en commun.

II. — Les commandes et leur concentration.

La question des commandes destinées aux achats collectifs présente deux aspects bien distincts: celui des règles qui régissent ce genre d'opération, et celui des formulaires qu'emploie le syndicat dans ce but.

1° Les règles relatives aux commandes syndicales.

Les règles qui régissent la question des commandes syndicales ont pour objet, soit la concentration des commandes elles-mêmes, soit les garanties que celles-ci doivent présenter pour assurer la sécurité des engagements réciproques que prennent ainsi le syndicat et ses membres.

La règle des commandes faites en réunion. — La première des règles relatives aux commandes syndicales est celle-ci: « Toutes les commandes destinées aux achats collectifs doivent se faire en réunion ». La raison en est que toutes les opérations d'un syndicat bien outillé doivent avoir un caractère nettement collectif, et que, du reste, les réunions syndicales constituent une des manifestations les plus importantes et les plus fructueuses de la vie du syndicat.

Cette règle laisse cependant toute latitude quant aux méthodes à suivre pour le remplissage des formulaires où chacun des intéressés doit consigner le montant et le chiffre de ses achats collectifs.

Le remplissage des formulaires peut d'abord être antérieur aux réunions syndicales et se faire à domicile, par chacun des intéressés, sur des bulletins spéciaux que le syndicat envoie à ses adhérents aux époques voulues. C'est la méthode suivie par le syndicat régional de Flobecq (1). Le syndiqué remplit chez lui le bulletin qu'on lui a envoyé et il se contente de l'apporter en réunion, dûment rempli et signé. Mais ce système, tout en laissant aux intéressés plus de liberté et d'initiative, a le grand désavantage de les soustraire aux influences salutaires des réunions syndicales pour la question spéciale des commandes collectives. On y discute en effet tout ce qui se rapporte aux matières qui vont faire l'objet d'un contrat collectif d'achat, et les lumières que provoquent ces discussions ont souvent pour effet de modifier l'importance des commandes de ceux qui y prennent part.

Mais le remplissage des bulletins de commande se fait le plus souvent en réunion, sur des bulletins que le syndicat distribue, séance tenante à ses

(1) Monographie du syndicat agricole régional de Flobecq par G. Malherbe. — Bruxelles: Oscar Schepens.

adhérents. Et telle est bien la pratique de la plupart des syndicats. Ce système a le grand avantage d'accroître l'intérêt des réunions syndicales et de permettre aux syndiqués de profiter facilement de l'expérience que chacun d'eux a acquise et dont ils tiendront compte pour la fixation du chiffre de leurs commandes.

La règle des commandes écrites et signées. — Cette règle peut se formuler comme suit : « Tous les bulletins de commande doivent être dûment remplis et signés par les intéressés. » Cette règle a principalement pour but de prévenir les conflits qui peuvent survenir lors de la distribution des fournitures achetées collectivement. Ces conflits, qui le plus souvent ont pour objet le chiffre des commandes faites, surgissent, d'abord parce que l'intéressé a oublié le chiffre exact de ce qu'il a commandé; une dépression s'étant produite dans les cours, dans l'intervalle qui sépare la signature du contrat de l'époque fixée pour la fourniture, il voudrait ne prendre livraison que d'une partie de ce qu'il a commandé. Ils surgissent ensuite parce que les prix ayant haussé, et son chiffre de commande n'étant pas en rapport avec l'intensité probable de sa consommation, l'intéressé voudrait obtenir plus qu'il n'a commandé. Le bulletin de commande, dûment rempli et signé, met fin à de semblables récriminations, tout en constituant une preuve matérielle des quantités exactes auxquelles l'intéressé a droit.

2^o Les formulaires relatifs aux commandes syndicales.

Le modèle des formulaires (2) dont se servent les syndicats agricoles pour la concentration des commandes destinées aux achats collectifs, peut en quelque sorte varier à l'infini. On peut toutefois les ramener à trois groupes principaux : les formulaires individuels et unitaires, les formulaires individuels et complexes, les formulaires collectifs et unitaires. Nous dirons un mot de chacun d'eux.

Les formulaires individuels et unitaires. — Les formulaires individuels et unitaires ont pour caractéristique de ne pouvoir être utilisés que par un seul syndiqué et de devoir être renouvelés pour chaque opération d'achat et pour chaque catégorie de produits achetés collectivement. Chaque commande exige donc le remplissage, par chacun des syndiqués, d'un bulletin spécial et séparé. Le modèle suivant nous aidera à mieux comprendre la théorie :

(2) Monographie du syndicat agricole de Flobecq par Malherbe et Roland, — Bruxelles : Oscar Schepens. 1903.

SYNDICAT AGRICOLE D'ATH.

Le soussigné, Louis Lebrun, déclare commander mille kilos de superphosphate.

Ath, le 28 février 1903.

Louis Lebrun.

Ce modèle a le grand avantage de permettre le classement des commandes par catégorie de produits achetés, et de rendre le contrôle extrêmement facile et rapide en cas de contestation.

Les formulaires individuels et complexes. — Les formulaires individuels et complexes ont pour caractéristique non seulement de ne pouvoir être utilisés que par un seul syndiqué, mais encore de servir pour l'ensemble des commandes qui peuvent faire l'objet des contrats collectifs d'un syndicat. C'est dans cette catégorie que rentrent les bulletins de commande du syndicat régional de Flobecq dont nous donnons le modèle ci-après :

SYNDICAT AGRICOLE DE LA CONTREE DE FLOBECQ		BULLETIN DE COMMANDE N ^o 176	
BOITANCE N ^o 176		Je soussigné, ai l'honneur de faire la commande suivante à Monsieur RENÉ LELEUX.	
— 0 —		NATURE DES MARCHANDISES ÉPOQUE DE LIVRAISON	
Je soussigné, reconnais avoir reçu de Monsieur Meunier Oscar la somme de cinq francs pour avance sur le prix de la commande qu'il m'a faite.		Nitrate 15 1/2, 800 k.	45 mars.
Signature du délégué, RENÉ LELEUX.		Superphosphate 15 0/0, 2000 k.	1/2 15 février. et 1/2 15 mars.
— 0 —		Tourteaux Lin Am., 1200 k.	disponibles.
Art. 9. — Il sera nommé en dehors du comité d'administration, un conseil d'arbitrage composé de trois personnes. Monsieur le Doyen d'Ellzelles, ou son délégué, fait de droit partie de ce conseil qui jugera en dernier ressort toutes contestations qui pourraient surgir dans le syndicat. Le même conseil a aussi la surveillance des affaires de la société et le droit de contrôle le plus étendu. Les membres du conseil d'arbitrage et de contrôle sont nommés pour 3 ans par l'assemblée générale et sont rééligibles.		Je déclare connaître le règlement du Syndicat et y adhérer, notamment aux articles 10 et 11 ci-contre et paierai le solde de cette commande lors du retournement en gare.	
Art. 10. Toute demande de marchandise sera faite à l'un des administrateurs, par écrit. Elle sera accompagnée d'une avance de cinq francs. Le solde sera payé lors du retournement de la marchandise, entre les mains du trésorier ou d'un délégué.		Je soussigné, reconnais que toutes les démarches du Syndicat sont faites dans mon intérêt personnel et renonce par conséquent à toute action éventuelle contre le dit syndicat ou son délégué. (art. 9).	
Art. 11. — La part de l'intéressé qui ne prendrait pas dans les 48 heures de l'arrivée, la marchandise qu'il a commandée, sera reprise par le Syndicat qui pourra confisquer l'avance payée lors de la commande. — Les frais de chômage sont à la charge de celui qui aura occasionné le retard.		Signature et adresse du syndicataire, Nom et prénom MEUNIER OSCAR. hameau et commune (Allemon) Flobecq.	
Somme avancée. cinq francs.		Signature du délégué, R. LELEUX	



Pour bien comprendre le détail de ce formulaire, il faut se rappeler qu'à l'origine du syndicat de Flobecq, les syndiqués, en même temps qu'ils remettaient leur bulletin de commande, devaient verser une avance de fonds, proportionnelle à la valeur de la marchandise achetée et à l'importance de la commande faite. Cette somme était défalquée du montant de la facture, lors des règlements de comptes. Cette avance était considérée comme une garantie pour le cas où le syndiqué aurait refusé de prendre livraison des fournitures commandées par lui. Aujourd'hui, le montant de l'avance est de cinq francs pour toute commande quelle qu'elle soit, et plusieurs même en proposent la suppression, les éventualités en vue desquelles ce système avait été adopté ne s'étant jamais réalisées.

Ce système est moins simpliste que le précédent ; il rend très difficile la classification des commandes par catégorie, et par conséquent, rend le contrôle plus difficile en cas de contestation.

Les formulaires collectifs et unitaires. — Les formulaires collectifs et unitaires ont pour caractéristique de servir pour l'ensemble des syndiqués, tout en se spécialisant pour chacun des produits achetés collectivement. Chaque catégorie de produit a donc son bulletin de commande particulier, mais ce bulletin sert pour tous les syndiqués qui y indiquent les quantités de marchandises dont ils ont besoin, et y apposent leur signature. Le modèle suivant nous donnera une idée claire de ce système.

SYNDICAT D'ATH.

COMMANDE DE NITRATE

NOM DU SYNDIQUÉ	LES COMMANDES		LES LIVRAISONS	
	Les quantités commandées 1	Signature du syndiqué 2	Quantités fournies réellement 3	Valeur 4
Adam, Louis	kil. 1000		kil.	frs.
Bertelot, Pierre	200			
Cartier, Jean	300			
Cuvellier, Adolphe	300			
Duvivier, Louis	200			
Duvivier, Pierre	300			
Empain, Ernest	400			
Fourdin, Jean	100			
Flandrin, Jules	600			
Hancelle, Louis	300			
Lambotte, Pierre	100			
Lambert, Louis	200			
Mardens, Xavier	300			
Maroquin, Félix	400			
Tondriaux, Jules	400			

Chaque syndiqué signe dans la colonne 2, et les colonnes 3 et 4 servent à établir la concordance entre les livraisons et les commandes, concordance qui existe rarement quand les livraisons se font en sacs non réglés. Ce système nous paraît de loin préférable aux deux autres : il simplifie les écritures, il est plus économique, il rend en quelque sorte automatique la concentration des commandes, et facilite, on ne peut plus, le contrôle en cas de contestation. Ajoutons que la réunion de ces bulletins en cahier, en rend la conservation très aisée et peu encombrante.

III. — Les méthodes d'achat.

Les méthodes d'achat d'un syndicat agricole varient selon la nature des relations qui s'établissent entre lui et ses fournisseurs, et selon l'intervalle de temps qui sépare la signature du contrat d'achat, de son exécution. C'est ainsi que les achats sont directs quand aucun intermédiaire ne vient se placer entre le syndicat et ses fournisseurs, et qu'ils sont indirects dans le cas contraire ; c'est ainsi encore que les achats se font en disponible ou à terme selon que les livraisons ont lieu immédiatement ou qu'elles se font à une époque plus ou moins éloignée de l'époque de la signature du contrat. Nous allons étudier en détail chacune de ces méthodes.

1° Les achats directs et les achats indirects.

Les achats directs et les achats indirects constituent des méthodes bien distinctes, et chacune d'elles a ses avantages et ses inconvénients. Nous les étudierons donc avec soin, et nous rechercherons de quel côté doivent se diriger nos préférences.

La méthode des achats directs. — La méthode directe est celle qui supprime tout intermédiaire entre le syndicat et ses fournisseurs ou en d'autres termes, c'est une méthode en vertu de laquelle le syndicat traite lui-même ses propres affaires, stimule la concurrence des fournisseurs, débat leurs prix, pose ses conditions et signe enfin un contrat en due forme et qui lui donne toutes les garanties possibles de bonne et loyale exécution.

Cette méthode se concrétise cependant dans une réalisation différente selon que le syndicat adopte le système de l'adjudication avec cahier des charges, ou qu'il traite directement avec les fournisseurs sans le régime de l'adjudication, tout en excitant une loyale concurrence entre les intéressés.

Le premier système est celui de l'adjudication publique avec un cahier des charges soigneusement rédigé. Des circulaires avec l'indication des

conditions d'achat exigées par le syndicat sont adressées aux principaux fournisseurs du pays et de l'étranger. Les soumissions sont examinées en comité, et les commandes sont faites à celui des fournisseurs qui, en fournissant les garanties les plus sérieuses, accorde les conditions les plus avantageuses. Telle est la méthode suivie par le syndicat agricole régional de Flobecq. Voici, du reste, un modèle des circulaires qui lui servent pour les adjudications.

SYNDICAT AGRICOLE
DE LA
CONTRÉE DE FLOBECQ

Ellezelles, le 28 Juin 1901.

Monsieur,

Notre syndicat désire acheter en ce moment :

De 20 à 25,000 kilos de nitrate de soude dosant 15 1/2 à 11 azote ; livraison du 40 au 15 juillet prochain.

De 400 à 450,000 kilos de superphosphate de chaux, séché au four, pulvérisé, dosant de 42 à 14 %, maximum d'acide phosphorique, sacs Kurachées neufs, livraison 10 wagons environ courant de cette année, et de 30 à 35 wagons livrables en février et mars 1902.

De 40 à 45,000 kilos de tourteaux de lin d'Amérique, garantis suivant vœu de la loi ; livraison : disponibles.

De 25 à 30,000 kilos de tourteaux d'arachides rufisques de Dunckerke ; livraison vers le 15 septembre prochain.

Veuillez, je vous prie, faire connaître à M. Louis Cambier-Cousin, à Flobecq, pour le Mardi 2 Juillet au plus tard, les prix auxquels vous pourriez fournir ces marchandises, franco gare Flobecq et Ellezelles, par expédition de 10,000 k. minimum, sacs réglés à 100 kilos, (condition essentielle). Analyses aux frais du vendeur, sur échantillons prélevés à l'arrivée. Paiement comptant pour nitrate et tourteaux, immédiatement après analyse pour superphosphate.

En cas d'acceptation de la part du Syndicat, réponse vous sera donnée pour le Mercredi 3 Juillet au matin.

Agrérez, Monsieur, mes civilités empressées.

Pour le Comité du Syndicat,
L. ROLLAND, Trésorier.

Dans l'autre système, le syndicat s'abouche simplement avec un ou plusieurs fournisseurs, discute leurs conditions et contracte, mais sans cahier de charges nettement établi, bien que le contrat stipule les garanties offertes par le vendeur à l'acheteur. Notons que ce dernier système est celui que suivent la plupart des syndicats.

Le système des achats directs est avantageux parce qu'il développe les aptitudes et les connaissances commerciales des syndiqués, parce qu'il active et fortifie l'esprit d'initiative et de self-gouvernement, et parce qu'il augmente considérablement la vitalité des organismes syndicaux. Mais il

n'est pas sans présenter de nombreux et de graves inconvénients. Et d'abord, il est souvent difficile de trouver, au sein du syndicat, un homme assez au courant des affaires, ayant le flair voulu, ainsi que l'esprit de divination et d'entreprise nécessaires pour contracter au bon moment et aux meilleures conditions, les achats syndicaux. De plus, un syndicat local isolé, bien que groupant, pour ses achats collectifs, d'importantes et de fortes commandes, n'arrivera que difficilement à un chiffre d'affaire suffisant pour pouvoir obtenir les prix de très gros. Or, chacun sait que plus les commandes sont importantes, plus les marchands sont disposés à accorder de fortes remises et à se contenter de bénéfices minimes. Ce sont évidemment ces inconvénients qui sont la cause de la diffusion trop lente des syndicats agricoles d'achat dans certaines régions de notre pays.

La méthode des achats indirects. — Dans la méthode des achats indirects, un intermédiaire vient se placer entre le syndicat local et les fournisseurs, et cet intermédiaire n'est autre que la fédération à laquelle le syndicat appartient. Dans ce système, l'organisme local et l'organisme fédéral se partagent comme suit les différentes opérations se rapportant aux achats collectifs : l'organisme local groupe les commandes faites par ses membres, les transmet au bureau central de la fédération, veille à la réception des marchandises, contrôle officiellement la quantité et la qualité des produits reçus, s'occupe des réclamations à faire lorsqu'une fraude quelconque a été constatée, se charge du recouvrement des sommes à percevoir pour les fournitures reçues et en transmet le montant soit aux fournisseurs eux-mêmes, soit à la fédération. L'organisme fédéral, de son côté, a dans ses attributions de négocier les contrats le plus avantageusement possible, et de fournir aux syndiqués les moyens de contrôler la bonne qualité des produits fournis. C'est la méthode adoptée par les gildes agricoles affiliées à la « Ligue des Paysans » dont le siège social est à Louvain.

La méthode des achats indirects présente de multiples avantages qu'il importe de signaler. Et d'abord, ce système simplifie considérablement le mécanisme des syndicats locaux et en rend le maniement facile, même aux plus inexpérimentés. Et en effet, les administrateurs de ces syndicats sont ainsi déchargés de tous les soucis qu'engendrent les achats collectifs ; ils ne doivent surveiller ni les prix, ni les cours ; ils sont délivrés de la responsabilité qu'entraîne la signature d'un contrat d'achat, et leur besogne désormais réduite à sa plus simple expression, se résume à quelques opérations seulement : concentration et transmission des commandes à l'organisme fédéral ; surveillance des arrivages, des déchargements et des distributions, et organisation de la recette. Ce système présente encore l'avantage suivant : le chiffre énorme des commandes que concentre la fédération, permet à celle-ci de négocier ses contrats d'achat, dans des conditions on ne peut plus avan-



tageuses et la met à même d'obtenir les prix les plus réduits. Notons aussi qu'un organisme aussi puissant qu'une fédération, trouvera facilement les hommes compétents et expérimentés qui lui sont nécessaires pour la gestion de ses affaires.

Le seul inconvénient qu'on puisse reprocher à ce système, c'est qu'il engendre dans une certaine mesure l'amointrissement de la vie et de l'activité syndicale par la suppression d'une de ses manifestations les plus importantes, c'est-à-dire les négociations relatives aux achats. Notons d'abord que ces négociations sont toujours le fait d'un petit nombre de syndiqués, et que la plupart d'entre eux y restent complètement étrangers. Il est du reste possible d'obvier à cet inconvénient, soit en expliquant aux intéressés les conditions auxquelles la fédération a fait ses achats collectifs, soit en activant les autres services syndicaux d'ordre professionnel ou économique.

2^o Les achats en disponible et les achats à terme.

Le syndicat, au point de vue des époques de livraison, peut contracter deux catégories de contrats d'achat, les premiers ayant pour objet des marchandises livrables immédiatement, et les seconds, des marchandises livrables à terme soit en une seule fois, soit en livraisons fractionnées s'échelonnant sur une période plus ou moins longue. Nous dirons un mot de chacun d'eux.

Les achats de marchandises livrables immédiatement. — Le contrat que nous examinons a pour objet des marchandises livrables immédiatement, ou du moins à des intervalles très rapprochés de l'époque où l'affaire a été conclue. Ce système a le grand avantage de donner au contrat des bases absolument sûres et fermes, et de n'exposer le contractant collectif à aucun aléa. Il suffit que celui-ci étudie les prix du jour, qu'il examine s'ils sont avantageux, et qu'il suscite la concurrence des fournisseurs en vue d'en obtenir les conditions les plus favorables. Cette méthode n'est cependant pas sans inconvénient : comme ces achats se font alors aux époques d'utilisation, il est à craindre que la demande, en dépassant l'offre, ne produise un renchérissement des prix et n'ait pour conséquence un contrat désavantageux. Notons toutefois qu'il est faux de poser en règle que les époques d'utilisation soient de mauvaises périodes pour les achats. La raison en est que la spéculation joue souvent un rôle prépondérant dans la fixation des cours, et que les bas prix coïncident parfois avec les époques de forts achats.

Les achats de marchandises livrables à terme — Ce contrat a pour objet des marchandises qui ne seront livrables qu'à une époque plus ou moins éloignée du moment où le marché a été conclu. Cette convention, au

point de vue de la manière dont la livraison des produits ainsi achetés devra s'exécuter, peut se faire de deux manières bien distinctes : ou bien les livraisons auront lieu en une seule fois, ou bien elles se feront par fractionnements, s'échelonnant sur une période plus ou moins longue. C'est ainsi qu'un syndicat pourrait acheter en janvier 40,000 kilos de maïs livrables sur les 4 derniers mois de l'année, à raison de 10,000 kilos par mois.

Ce système a pour inconvénient de constituer un véritable jeu et d'exposer les syndicats à tous les risques des opérations aléatoires. Si en effet, la période qui s'étend entre la signature du contrat et son exécution, se distingue par une dépression des cours, le syndicat aura fait une mauvaise affaire, ce qui affaiblira l'esprit syndical, surtout si les cultivateurs ne sont pas encore suffisamment initiés aux choses du commerce. Il est vrai, qu'en cas de hausse et de relèvement des prix, le contrat constituera un succès dont tous seront enchantés. Quoiqu'il en soit, le contrat à terme est toujours dangereux et risqué, même quand le syndicat a à sa tête un homme expérimenté et ayant le flair des affaires. Et en effet, la fluctuation des cours a des causes le plus souvent inconnues et qu'il est impossible de prévoir ; elles sont souvent le fait de spéculateurs qui les provoquent au moment le plus propice pour la réalisation de leurs projets. C'est donc le plus souvent au hasard qu'il faut attribuer la réussite ou la non-réussite des marchés à terme. Ajoutons que les syndicats n'ont pas à leur disposition les moyens rapides et sûrs d'information qui leur permettraient d'embrasser d'un coup d'œil l'ensemble du marché, à un moment donné, et de traiter une affaire avec une entière connaissance de cause.

C'est pour obvier à ces inconvénients que certains syndicats importants ont pris l'habitude de scinder leurs contrats d'achat, et de combiner ingénieusement le terme et le disponible.

IV — Les fournisseurs.

La question des fournisseurs avec lesquels un syndicat pourra éventuellement traiter, ne manque pas d'importance, et il n'est pas sans utilité d'en étudier les aspects principaux. Le choix des fournisseurs et les relations qu'un syndicat doit avoir avec eux, tels sont les points qu'il faut, avant tout, examiner.

Le choix des fournisseurs. — Le choix des fournisseurs est régi par la règle suivante, que nous considérons comme souverainement importante : « Le syndicat ne doit pas avoir de fournisseur attitré ; il ne doit faire d'affaire qu'avec les fournisseurs sérieux et ayant de la surface ; il doit exciter entre eux une loyale et légitime concurrence. »

Et d'abord, il faut absolument déconseiller le système des fournisseurs attirés, que cette qualité constitue un titre officiellement conféré, ou qu'elle soit la conséquence d'une situation de fait le syndicat ayant pris l'habitude de s'adresser toujours à une même firme. La raison en est que cette méthode a pour résultat de détruire les bons effets d'une concurrence loyale et d'endormir la vigilance des fournisseurs eux-mêmes. Une telle pratique présente en outre le grand inconvénient de faire perdre au syndicat les bonnes occasions qui peuvent se présenter ailleurs, et qui se présentent en effet par suite de circonstances particulières dans lesquelles se trouvent certaines firmes, à un moment donné.

Il faut ensuite n'entrer en relations d'affaires qu'avec des fournisseurs sérieux et présentant de la surface. La bonne réputation et la solidité d'un fournisseur sont en effet, pour le syndicat, une garantie inestimable de bonne exécution du marché conclu, tandis que les agences peu solides ou véreuses amènent tôt ou tard des difficultés et des conflits qui seront une source d'ennuis et qu'il est préférable de prévoir et de prévenir.

Enfin, étant admis le principe de la pluralité des fournisseurs auxquels le syndicat doit faire simultanément appel, il importe de faire naître entre eux une loyale concurrence, de l'activer et de lui faire produire tous ses bons effets. La concurrence loyalement activée, aiguillonne en effet l'amour propre des concurrents, les tient en haleine et les oblige à se tenir toujours sur leur garde afin d'être à même d'offrir au syndicat les conditions les plus avantageuses.

Les relations d'affaires d'un syndicat avec ses fournisseurs. — Les relations d'affaires d'un syndicat avec ses fournisseurs se manifestent, dans le cours ordinaire des choses, par une triple série d'opérations : les négociations relatives aux achats ; la conclusion du marché et la signature du contrat ; enfin les opérations relatives à l'exécution.

Et d'abord, il importe que le syndicat conserve avec soin les documents qui ont servi aux négociations antérieures à la conclusion du contrat d'achat. Ces documents comprennent principalement la correspondance du fournisseur et la copie authentique de toutes les pièces émanant du syndicat lui-même. La raison en est que ces documents seraient appelés à jouer un rôle prépondérant si un conflit quelconque venait à surgir à propos du contrat dont nous nous occupons.

Il importe ensuite que toutes les affaires traitées par le syndicat soient l'objet d'un contrat en due forme, avec la mention de toutes les clauses et de toutes les garanties stipulées au cours des négociations. La signature d'un contrat en due forme constitue en effet la meilleure garantie d'exécution loyale ; elle est préventive de toute tentative de supercherie, et donne une

base réelle et solide aux revendications éventuelles qui pourraient se produire en cas d'inexactitude ou de déloyauté dans l'exécution du contrat. Ajoutons que lorsque les affaires se traitent sur la place d'Anvers, elles sont soumises aux règles et stipulations diverses qui régissent les transactions commerciales sur cette place. Il importe donc de les connaître si l'on veut éviter des revendications sans cause et sans objet.

Enfin, le syndicat a évidemment le droit de contrôler rigoureusement si toutes les clauses du contrat ont été exécutées avec loyauté. Mais il est important qu'il tienne lui-même ses propres engagements et qu'il paie, en particulier, avec la plus grande ponctualité, les fournitures qui lui ont été faites. Une telle manière d'agir ne peut produire que de bons résultats et le syndicat n'aura qu'à s'en féliciter lors de la conclusion de ses futurs contrats.

V. — Les contrats d'achat.

Les questions se rapportant aux contrats d'achat que peut conclure un syndicat agricole, ont surtout pour objet la nature juridique de ces sortes de conventions et l'examen des clauses tant générales que particulières qu'il importe d'y inscrire. Nous étudierons ces différents points avec quelque détail.

1° *La nature juridique d'un contrat d'achat.*

Le contrat d'achat (1) est un contrat synallagmatique ou bilatéral par lequel les contractants s'obligent réciproquement les uns envers les autres. C'est une convention définissant les obligations et les droits réciproques du syndicat acheteur, d'une part, et d'autre part, de la firme vendeuse. Ce contrat est régi par les art. 1102, 1184 et 1325 du code civil.

Les actes sous seing privé qui contiennent les conventions synallagmatiques ne sont valables qu'autant qu'ils ont été faits en autant d'originaux qu'il y a de parties ayant un intérêt distinct. Dans le cas où l'une des parties ne satisfait pas à son engagement, le contrat n'est pas résolu de plein droit, mais la partie envers laquelle l'engagement n'a pas été exécuté, a le choix ou bien de forcer l'autre partie à l'exécution de la convention, ou d'en demander la résolution avec dommages et intérêts. Notons que cette résolution doit être demandée en justice.

(1) Les contrats d'achat d'un syndicat agricole coopératif par G. Mallierbe, — Bruxelles : Oscar Schepens, 1903.



L'importance de semblable contrat, fait dans toutes les formes requises, saute aux yeux. Il servira, en effet, de base aux revendications éventuelles des parties qui interviennent dans la convention.

2° Les clauses à introduire dans un contrat d'achat.

Un contrat d'achat bien conçu et bien fait doit renfermer non seulement les clauses générales qui sont communes à toutes conventions du même genre, mais encore les clauses spéciales qui sont propres à certaines conventions particulières et qui ont pour objet les divers produits pour l'achat desquels le syndicat signe la convention. Cette question étant d'une importance pratique considérable, nous l'examinerons en détail.

Les clauses générales. — Les clauses générales de tout contrat d'achat bien fait, doivent déterminer avec la plus grande précision les points suivants : le poids, la valeur et la qualité des produits achetés ou vendus ; les conditions de livraison, c'est-à-dire la date à laquelle la livraison s'effectuera, la gare de départ et la gare d'arrivée ; la question des frais et des risques inhérents aux transports et leur attribution soit à l'acheteur soit au vendeur ; les conditions auxquelles seront soumises les opérations de contrôle ou d'analyse ; et enfin, la date à laquelle les paiements devront s'effectuer.

Telles sont les clauses principales que doit renfermer tout contrat d'achat. Il importe maintenant que nous examinions avec grand soin celles d'entre elles qui, dans la pratique, peuvent donner lieu à des difficultés.

La première clause qui doit attirer notre attention, est celle qui a pour objet la stipulation des prix. Si l'unité de prix a uniquement pour base l'unité de poids, aucune complication n'est à craindre. Mais si l'unité de prix doit se déterminer en tenant compte, à la fois, et de l'unité de poids, et de la richesse plus ou moins grande du produit acheté en une matière donnée, il importe de préciser avec soin, dans le contrat, la nature des éléments qui serviront à déterminer cette richesse. C'est ainsi, par exemple, que les contrats d'achat ayant pour objet le superphosphate, doivent déterminer que les prix se fixeront à l'unité d'acide phosphorique soluble dans le citrate ammoniacal alcalin.

La clause ayant pour objet la fixation de la gare de départ peut donner lieu à des difficultés lors de l'exécution du contrat. L'exemple suivant pourra nous en donner une idée. En 1902, le syndicat agricole d'Ath avait acheté 5500 kilos de scories sur wagon Liège, les frais de transport étant à la charge de l'acheteur. Lors de l'exécution du contrat, les scories furent livrées sur wagon Valenciennes. Les frais de transport de Liège à Ath s'éle-

vaient à 40 fr. 10, tandis que de Valenciennes à Ath, ils n'étaient que de 28.80, d'où une différence de 12,30 en faveur du syndicat acheteur. Le fournisseur réclama le remboursement de ces 12 fr. 30, déclarant que si le cas contraire s'était présenté, il aurait remis la même somme au syndicat. Cette manière d'exécuter le contrat faillit donner lieu à des difficultés qui heureusement s'aplanirent. Mais, la conclusion que nous voulons en tirer, c'est que les contrats d'achat bien faits, doivent prévoir ces sortes de cas et stipuler nettement les conditions relatives à la gare de départ.

Enfin, la clause ayant trait aux conditions de transport, doit être, elle aussi, rédigée avec soin. Souvent, en effet, le contrat stipule que le produit acheté voyage aux risques et périls de l'acheteur, si bien que les avaries survenant en cours de route doivent être supportées exclusivement par celui-ci. Mais il arrive que ces avaries ont pour cause unique, non un cas fortuit ou un accident quelconque, mais la négligence de l'expéditeur qui n'a pris aucune des précautions requises pour que la marchandise soit bien protégée et voyage ainsi à moindres risques. Il importe que le contrat d'achat prévois semblable éventualité, car le syndicat acheteur ne doit pas supporter les avaries qui sont la conséquence directe de la négligence ou du mauvais vouloir des fournisseurs ou des mandataires chargés des expéditions.

Les clauses spéciales. — Les clauses spéciales que doivent renfermer les contrats d'achat, se diversifient d'après la nature des produits qui font l'objet de l'achat collectif et syndical. Nous dirons un mot des principales d'entre elles.

Les clauses spéciales des contrats ayant pour objet l'achat collectif du nitrate sont les suivantes : il faut exiger 15 1/2 à 16 pour cent d'azote nitrique et non d'azote pur ; il faut en outre stipuler que la livraison se fera en sacs non réglés ou irréguliers et autant que possible avec des emballages dans lesquels on l'a importé du Chili. Le nitrate ainsi livré est, en effet, moins souvent falsifié que celui qu'on expédie dans de bons sacs ou en sacs réglés ; enfin, il importe de stipuler la faculté de contrôle ou d'analyse : parfois, en effet, le nitrate est falsifié avec du sel de cuisine, ou bien avec de la kainite.

Les contrats ayant pour objet l'achat du sulfate d'ammoniaque doivent renfermer les clauses spéciales qui suivent : il faut d'abord exiger une garantie de 20 à 21 pour cent d'azote ammoniacal et non d'ammoniaque, et exclure les bas titres, comme 17 pour cent par exemple ; il faut en outre stipuler l'exclusion catégorique des sulfates de teinte brun-rougeâtre ; il faut enfin stipuler la faculté de contrôle et d'analyse.

Les clauses spéciales relatives à l'achat du superphosphate de chaux

sont les suivantes : il faut d'abord stipuler que ce produit s'achète à l'unité d'acide phosphorique soluble dans le citrate d'ammoniaque alcalin et exiger que ce dosage ou pourcentage se détermine, non par le fournisseur lui-même, mais par les laboratoires de l'Etat ou par les établissements qui leur sont assimilés.

Les contrats ayant pour objet les scories de déphosphoration ou phosphates Thomas doivent renfermer les clauses spéciales suivantes : il faut d'abord stipuler que l'achat se fait à l'unité d'acide phosphorique soluble dans les acides minéraux ; le vendeur devra ensuite garantir la pureté des produits qu'il fournit, une richesse de 14 à 23 pour cent, et une finesse de mouture de 75 p. c., c'est-à-dire qu'il faut que la marchandise puisse passer à travers un tamis de 17 m/m ; il importe enfin de déterminer avec soin la sanction qui sera la conséquence de la non-exécution des précédentes garanties.

L'achat des aliments concentrés, tels que les tourteaux, doit faire, lui aussi, l'objet d'un contrat avec des clauses spéciales bien précises. Ces clauses sont les suivantes : la pureté c'est-à-dire l'absence de toute falsification ou de tous mélanges avec des produits étrangers tels que sable, plâtre, terre ; l'absence de moisissures et ce afin d'avoir des matières alimentaires de bonne conservation ; le titre minimum des matières albuminoïdes et des matières grasses, le maximum des matières minérales et le pourcentage des hydrates de carbone ; enfin, la sanction qui sera la conséquence de l'inexécution des garanties stipulées.

Les contrats ayant pour objet les achats de maïs doivent stipuler les clauses spéciales dont nous allons parler : le vendeur doit garantir un produit sain et conforme aux échantillons qu'il a fournis pour les négociations qui ont précédé la conclusion du contrat.

Enfin, les achats de semences doivent se faire avec des garanties spéciales qu'il importe de mentionner dans le contrat. Ces garanties sont les suivantes : la garantie de pureté c'est-à-dire la mesure dans laquelle les graines ou semences fournies sont exemptes de graines étrangères et notamment de graines de mauvaises herbes ou de plantes parasites ; la garantie de germination ou du pouvoir de germination des graines vendues. Notons que ces garanties doivent se compléter par la faculté de contrôle ou d'analyse dans les laboratoires de l'Etat ou dans les établissements qui leur sont assimilés.

Telles sont les clauses principales et les clauses spéciales qu'un syndicat agricole doit insérer dans ses contrats d'achat. Les circonstances particulières au milieu desquelles évoluent les associations intéressées, indiqueront suffisamment les modifications et les compléments divers qu'on devra y apporter.

VI. — Le contrôle et les analyses.

Le contrôle sérieux des fournitures constitue un des principaux moyens que les syndicats aient à leur disposition pour assurer la loyale exécution de leurs contrats d'achat. Ce contrôle a pour objet toutes les clauses inscrites dans la convention, mais principalement celles qui se rapportent au poids et à la qualité des produits.

Le contrôle du poids est facile. Il suffit, en effet, que, dès leur arrivée, les produits soient repesés par une bascule soit publique, soit privée. On pourra ainsi constater si les chiffres obtenus correspondent avec ceux que renseigne le contrat. Notons toutefois que pour les achats de gros faits sur la place d'Anvers par l'intermédiaire d'un courtier, le syndicat doit nécessairement se soumettre aux conditions générales qui régissent les transactions commerciales sur cette place, et admettre, par conséquent, la pesée des peseurs jurés. On peut toutefois réclamer le bordereau de pesage.

Mais le contrôle le plus important est sans contredit celui qui a pour objet de vérifier si la qualité des produits livrés correspond exactement à celle que stipule le contrat. Ce contrôle se fait le plus souvent par l'analyse. Cette question étant très importante, nous nous y attarderons quelque peu et nous examinerons en détail quel doit être l'objet spécial de ce contrôle, comment doit se faire la prise d'échantillons, quels emballages il faut employer, et quel est le tarif des analyses.

1° *L'objet spécial de contrôle.*

Le contrôle des fournitures, dans ses rapports avec les qualités des produits vendus, a donc pour objet principal de constater si les produits livrés ont toutes les qualités que leur assigne le contrat de vente. Mais ces qualités varient nécessairement d'après la nature des marchandises, et c'est pourquoi l'objet spécial du contrôle et des analyses se différencie d'après les produits. Nous dirons donc brièvement ce sur quoi doit porter le contrôle des principaux produits qui font l'objet des contrats collectifs d'un syndicat agricole d'achat.

Le contrôle des engrais commerciaux. — Le contrôle des engrais commerciaux porte principalement sur leur teneur en matières fertilisantes spécifiques. Ce contrôle doit avoir pour objet spécial les points suivants : pour le nitrate, sa teneur en azote nitrique ; pour le sulfate d'ammoniaque, sa teneur en azote ammoniacal ; pour le superphosphate, sa teneur en acide phosphorique soluble dans le citrate d'ammoniaque alcalin ; et enfin

pour les scories, leur teneur en acide phosphorique soluble dans les acides minéraux, ainsi que leur pureté et leur finesse.

Le contrôle des aliments concentrés. — Les principaux aliments concentrés qu'achètent les syndicats agricoles sont les tourteaux. Le contrôle doit porter principalement sur leur teneur en principes alimentaires et notamment sur le pourcentage des matières albuminoïdes, des matières grasses, des matières minérales et des hydrates de carbone qu'ils renferment.

Le contrôle des semences. — Enfin, le contrôle des semences doit porter sur leur pureté et sur leur puissance de germination. N'oublions pas toutefois, que le contrôle des semences n'est pas encore entré dans les mœurs syndicales.

Tels sont les points principaux sur lesquels doit porter le contrôle du syndicat, relativement aux produits que leur livrent les fournisseurs, en exécution de leur contrat. Nous allons maintenant rechercher comment il faut procéder pour prendre les échantillons destinés aux analyses.

2° La prise des échantillons.

La prise des échantillons est soumise à certaines règles générales qu'il importe de définir avec soin. Et d'abord, il est évident que les échantillons doivent représenter la composition moyenne des produits à analyser, et par conséquent il faut que la prise d'échantillons se fasse de façon à arriver à ce résultat. Il est nécessaire en outre que les opérations d'échantillonnage revêtent tous les caractères d'authenticité et de véracité désirables, et que par conséquent elles se fassent toujours en présence d'au moins deux témoins. Ces règles une fois posées, examinons concrètement comment doit se faire la prise d'échantillons pour chacune des catégories de produits appelés à être l'objet d'une analyse.

L'échantillonnage des engrais commerciaux. — Le meilleur système pour échantillonner les engrais commerciaux, c'est de procéder au sondage de tous les sacs au moyen d'appareils spéciaux et d'en extraire une certaine quantité d'engrais qu'on aura soin de prendre aux différentes profondeurs. Les échantillons ainsi obtenus sont aussitôt mélangés le plus intimement possible; on en retire alors les quantités requises et nécessaires pour les opérations d'analyses. D'après le règlement des laboratoires de l'Etat, ces quantités doivent représenter de 200 à 400 grammes par échantillon. Rappelons-nous que les échantillons doivent être au nombre de trois quand il s'agit de fournitures faites par des maisons soumises au contrôle des

laboratoires de l'Etat, et qu'un procès-verbal de la prise d'échantillon doit être dressé conformément au formulaire que fournissent ces laboratoires.

L'échantillonnage des aliments concentrés. — L'échantillonnage des aliments concentrés et notamment des tourteaux se fait de la manière suivante. On prend dans chaque sac et à des profondeurs différentes, des fragments plus ou moins gros, qu'on a soin de réduire en petit morceaux et de mélanger intimement. On en retire alors les quantités requises et nécessaires aux opérations d'analyse. D'après le règlement des laboratoires de l'Etat, il importe que ces quantités représentent de 250 à 500 grammes, et les échantillons doivent être au nombre de trois, quand les produits à analyser proviennent de maisons placées sous le contrôle de ces mêmes laboratoires.

L'échantillonnage des semences. — Enfin, pour l'échantillonnage des semences, le meilleur système est de sonder tous les sacs et d'en extraire, au moyen de sondes spéciales, une certaine quantité de graines provenant de différentes profondeurs. Les semences ainsi obtenues fournissent, après mélange intime, les quantités requises aux analyses, les échantillons ainsi constitués étant encore au nombre de trois. Chaque échantillon doit renfermer les quantités suivantes : pour les petites graines, 30 grammes ; pour les semences de lin, de trèfle et de luzerne, 100 grammes ; pour les semences de betterave, 200 grammes, et enfin 250 grammes pour les céréales.

3° L'emballage des échantillons.

Les échantillons doivent évidemment être emballés de façon à arriver au laboratoire dans un état parfait de conservation, c'est-à-dire sans altération provenant soit de la fraude, soit des intempéries de l'air, soit d'un accident quelconque. En d'autres termes, ils doivent arriver au laboratoire, tels qu'ils étaient au moment de la prise d'échantillons.

Le meilleur système d'emballage pour les engrais commerciaux consiste dans l'emploi de flacons en verre qu'on ferme hermétiquement avec un bouchon de liège et avec de la cire sur laquelle on imprime deux cachets différents. Notons que les flacons renfermant des matières hygroscopiques comme le nitrate et le sel de potasse, ainsi que des produits qui pourraient perdre de l'ammoniaque, doivent être bouchés avec un soin tout particulier. On pourrait évidemment employer encore d'autres emballages tels que des boîtes en zinc ou en fer blanc. Toutefois de semblables récipients ne peuvent en aucune façon être employés ni pour le sulfate d'ammoniaque, ni pour le



superphosphate de chaux, ni pour les engrais composés renfermant du superphosphate.

Les échantillons d'aliments concentrés et notamment de tourteaux peuvent être emballés soit dans des sacs, soit dans des paniers, soit dans des caisses. Mais la préférence semble devoir être accordée aux flacons ou aux boîtes en fer blanc.

Enfin, les échantillons de semences s'emballent soit dans des flacons en verre ou en fer blanc, soit dans des sachets en toile ou en parchemin.

4° *Le tarif des analyses dans les laboratoires de l'Etat.*

Le tarif des analyses dans les laboratoires de l'Etat ainsi que dans les laboratoires agréés, a été fixé comme suit, pour chacune des catégories de produits que les syndicats font le plus souvent analyser.

Le tarif des analyses de matières fertilisantes. — Rappelons d'abord que, pour les produits secs, pulvérulents et homogènes, les échantillons doivent être de 200 à 400 grammes. Le tarif du coût des analyses est le suivant :

Dosage de l'eau	fr. 2.00
Dosage de la matière organique	3.00
Dosage de la matière minérale (cendres)	3.00
Dosage de la matière minérale insoluble dans les acides minéraux	3.00
Dosage de l'azote ammoniacal	3.00
Dosage de l'azote organique	5.00
Dosage de l'azote total	5.00
Dosage de l'acide phosphorique soluble dans l'eau	5.00
Dosage de l'acide phosphorique soluble dans l'eau et dans le citrate d'ammoniaque alcalin	5.00
Dosage de l'acide phosphorique soluble dans des acides minéraux	5.00
Recherche de l'arsenic dans les superphosphates	6.00
Recherche de l'acide sulfurique libre dans les superphosphates	2.00
Dosage de l'acide sulfurique libre dans les superphosphates	6.00
Dosage du sulfate de chaux dans les superphosphates	5.00
Détermination du degré de finesse des scories de déphosphoration et des phosphates minéraux	2.00
Détermination de la solubilité citrique des scories de déphosphoration	5.00
Dosage de la potasse anhydre dans les chlorures, sulfates, nitrates, et dans les engrais composés	5.00
Dosage des corps non spécifiés ci-dessus, par exemple, chaux, magnésie, fer, etc., chaque dosage	5.00

Le tarif des analyses d'aliments concentrés. — Le tarif des analyses d'aliments concentrés destinés aux animaux et notamment des tourteaux est le suivant. Les échantillons doivent représenter une quantité allant de 250 à 500 grammes.

Examen microscopique ordinaire	fr. 2.00
Examen microscopique de la cellulose (péricarpe des graines étrangères)	4.00
Dosage de l'eau	2.00
Dosage des cendres (totales ou insolubles dans l'acide chlorhydrique)	2.00
Dosage de la matière grasse	2.00
Dosage de la matière albuminoïde brute (N x 6.25)	5.00
Dosage de la matière albuminoïde pure (d'après Stutzer)	6.00
Dosage de l'essence de moutarde	6.00
Recherche du sulfure de carbone dans les tourteaux	2.00
Recherche des substances minérales dont la présence est interdite par le règlement	3.00
Dosage d'un élément minéral étranger rencontré	4.00
Dosage de la cellulose	5.00
Dosage des hydrates de carbone par saccharification	5.00

Le tarif des analyses de semences. — Enfin, le tarif des analyses de semences est fixé de la manière suivante :

Détermination de la pureté	fr. 2.00
Détermination du poids moyen	1.00
Détermination du pouvoir germinatif	3.00
Détermination botanique des graisses étrangères, suivant la difficulté 5 à 10.00	
Recherche de la cuscute dans le trèfle ou le lin	2.00

Notons que le laboratoire communal d'analyses de Courtrai a un tarif spécial et que le prix des analyses est uniformément fixé à 2 fr. 50 par élément dosé.

Quant au contrôle des clauses relatives aux machines achetées collectivement par le syndicat, c'est chose plus difficile et plus délicate, non seulement à cause de la nature spéciale des objets à examiner, mais encore parce qu'aucun organisme de contrôle soit officiel, soit privé n'existe pour ce genre d'opérations.

Le syndicat acheteur en est donc réduit à recourir à des experts spécialistes. On devra veiller avec soin à ce qu'ils soient d'une compétence reconnue et expérimentée, et écarter tous ceux qui auraient quelque accointance avec le fournisseur de l'instrument dont il importe de contrôler les qualités.

VII. — *La distribution des produits achetés collectivement.*

Les questions relatives à la distribution des produits achetés collectivement, se concrétisent dans les opérations qui précèdent le déchargement et dans la distribution elle-même. Nous examinerons en détail chacun de ces points.

1^o Les opérations préparatoires aux distributions.

Les formalités qui précèdent le déchargement et la distribution, ont pour objet la convocation des syndiqués, le paiement des frais de transport et le contrôle dont nous avons parlé plus haut.

La convocation des syndiqués. — Dès la réception de l'avis annonçant que les fournitures sont arrivées, le gérant ou celui d'entre les membres de la direction que la chose regarde, doit prendre les mesures requises en vue d'avertir les syndiqués de l'heure où commencera le déchargement.

La méthode de convocation la plus simple, la plus sûre et la plus expéditive consiste à confier à un commissionnaire rémunéré, le soin d'avertir et de convoquer personnellement chacun des intéressés. Le plus souvent ces convocations se font verbalement ; parfois elle se font par une carte imprimée qu'on remet à chaque syndiqué et qui indique les quantités de fournitures auxquelles ils ont droit, et autres indications analogues. C'est ainsi, par exemple, que procède le syndicat régional de Flobecq. Quant au montant de la rémunération à allouer au commissionnaire, il varie d'après les circonstances. C'est ainsi que le syndicat d'Ath paie cinq centimes par syndiqué averti, avec un minimum de 50 centimes, tandis que le syndicat de Flobecq accorde 10 centimes pour la même besogne.

Les préliminaires immédiats d'une distribution. — La question des convocations étant réglée et l'heure des distributions dûment fixée, il importe de procéder aux préparatifs immédiats des opérations de déchargement. Et d'abord, il faut payer le port et prendre possession de la lettre de voiture, sans laquelle on ne pourrait enlever les marchandises. Nous parlons naturellement des expéditions importantes faites par chemin de fer. Le gérant procède alors aux opérations de contrôle dont nous avons parlé plus haut, en vue surtout de vérifier si le poids et la qualité des produits correspondent à ceux que spécifie de contrat d'achat. Moyennant le paiement d'une taxe de cinq francs, le syndicat peut faire reposer sur la bascule de l'administration des chemins de fer, le wagon et les marchandises qu'il contient. Notons toutefois que pour les fournitures provenant de la place d'Anvers, il faut accepter le poids tel que l'ont fixé les peseurs jurés. On peut toujours cependant, réclamer le bordereau de pesage.

2^o Les distributions elles mêmes.

Les opérations de distribution proprement dites soulèvent différents problèmes qu'il faut examiner avec soin : la méthode de distribution, la surveillance du déchargement, les frais de distribution et les régles spéciales relatives aux distributions de marchandises arrivant en sacs non réglés.

Les méthodes de distribution. — Les méthodes de distribution sont différentes selon qu'elles précèdent ou qu'elles suivent le paiement des marchandises achetées collectivement. Certains syndicats ne distribuent, à chacun des intéressés, la part de marchandises qui lui revient, qu'après paiement de leur valeur entre les mains du trésorier du syndicat, tandis que le plus souvent les distributions sont antérieures à toute espèce de paiements, ceux-ci ne se faisant qu'un temps plus ou moins long après l'arrivée des marchandises.

Les distributions peuvent encore se faire d'après une liste sur laquelle sont inscrits le nom des syndiqués et les quantités de marchandises auxquelles ils sont droit, le gérant annotant les enlèvements au fur et à mesure qu'ils se produisent ; ou bien elles se font contre remise, par les intéressés, de la carte que leur a fait parvenir le gérant et sur laquelle on a inscrit les quantités auxquelles ils ont droit. Cette dernière méthode est celle du syndicat de Flobecq, tandis que la première est pratiquée par la plupart des syndicats d'achat.

La surveillance et le contrôle des distributions. — La surveillance et le contrôle des distributions est chose importante parce qu'il faut que chacun reçoive ce qui lui revient. Elle se fait le plus souvent par le gérant du syndicat, ou, à défaut du gérant, par celui d'entre les membres de la direction qui en est spécialement chargé. Ce contrôle peut se faire d'après une double méthode : le plus souvent on y procède au moyen d'une liste sur laquelle se trouve le nom de tous les intéressés, avec l'indication des quantités de fournitures auxquelles chacun a droit ; on y marque d'une croix, le nom de ceux qui ont pris livraison, en ayant soin d'annoter les différences qui pourraient exister entre les quantités commandées et les quantités réellement livrées. Fréquemment, en effet, soit parce que le syndicat a acheté des quantités supplémentaires qu'il remet à ceux d'entre ses membres qui en désirent, soit parce qu'un syndiqué a négligé de prendre livraison de ce qui lui revient, soit pour tout autre motif, il n'y a pas concordance entre les quantités commandées par certains membres, et les quantités qu'ils ont obtenues, lors des distributions. Il est toutefois des syndicats, et notamment le syndicat régional de Flobecq, qui procèdent autrement. Au moment de la notification de l'arrivée des marchandises, chaque syndiqué reçoit une carte lui indiquant les quantités auxquelles il a droit, et la somme qu'il devra payer entre les mains du trésorier. Cette somme doit nécessairement être payée par l'intéressé avant qu'il puisse prendre livraison, et la carte, dûment acquittée et signée par le trésorier sert de « bon à livrer » qu'il faut remettre à celui qui préside au déchargement et aux distributions.

Les frais de distribution. — Les distributions occasionnent à celui qui en est chargé, une perte de temps souvent considérable, sans parler de

la responsabilité encourue et de la besogne matérielle à laquelle il est ainsi astreint. Une équitable rémunération nous apparaît non seulement comme le prix du travail fourni, mais encore comme une excellente garantie de bonne exécution. Le taux des indemnités ainsi allouées varie d'un syndicat à l'autre, d'après les circonstances au milieu desquelles chaque association évolue : l'importance des quantités à distribuer, la nature et la durée de la besogne matérielle imposée de ce chef, sont les principaux facteurs qui en détermineront la fixation. Au point de vue pratique, nous nous contenterons de citer l'exemple du syndicat agricole d'Ath qui, pour tout déchargement quel qu'il soit, alloue une indemnité de deux francs à celui qui en est chargé.

Les règles spéciales relatives aux marchandises arrivant en sacs non réglés. — Certaines marchandises, et notamment les tourteaux et le nitrate arrivent en sacs non réglés. Pour qu'on puisse donner à chacun ce qui lui revient, il est donc absolument nécessaire de repeser tous les sacs. Les distributions de ces sortes de fournitures sont soumises à des règles spéciales que nous croyons pouvoir formuler de la manière suivante : il importe d'avoir une bonne bascule et suffisamment forte pour peser de 200 à 300 kilos ; il faut en outre que le pesage se fasse en présence des intéressés eux-mêmes et cela afin d'éviter toute réclamation subséquente : le syndicat ne peut en effet admettre que les résultats du pesage officiel qui s'est fait sous les yeux de son délégué, et ne doit tenir aucun compte du pesage auquel les syndiqués peuvent procéder chez eux ; enfin, le pesage doit se faire avec la plus grande exactitude afin d'éviter que le syndicat ne se trouve en déficit. Notons, du reste, que cette dernière règle est favorable aux syndiqués eux-mêmes, puisque pratiquement tout déficit se transforme en une majoration correspondante des prix.

VIII. — Les paiements.

La question du paiement pour les syndiqués, des fournitures que le syndicat leur a faites, se résume dans les deux points suivants, les règles à adopter et les méthodes à suivre. Nous les examinerons avec quelque détail.

1^o *Les règles relatives au paiement.*

Les paiements que les syndiqués doivent effectuer pour les fournitures que le syndicat leur a faites, doivent être soumis à certaines règles qui n'ont d'autre but que d'assurer la marche régulière de la société et de développer, parmi les membres, l'esprit syndical.

La première de ces règles a pour objet de fixer les lieux où doivent se faire les paiements. Elle peut se formuler comme suit : « Tous les paiements doivent se faire en réunion et une amende est infligée à ceux qui se soustraient à cette obligation. » Cette règle repose sur cette considération qu'il importe de développer toujours d'avantage l'esprit d'association et de multiplier les manifestations de la vie syndicale. Les réunions syndicales et notamment celles qui sont consacrées aux recettes, concourent puissamment à l'obtention de ce résultat.

La seconde règle a pour objet d'assurer l'exactitude des paiements. On pourrait la formuler comme suit : « Les paiements doivent se faire strictement aux époques fixées par la direction et il importe d'infliger une amende à ceux qui apportent un retard quelconque au règlement de leur compte. » Cette prescription se justifie comme suit : le syndicat doit pouvoir faire face aux engagements qu'il a pris vis-à-vis de ses fournisseurs et par conséquent réunir en temps voulu les fonds qui lui permettront de les payer aux échéances fixées ; d'où nécessité pour le syndicat d'exiger de ses membres une grande exactitude dans leurs paiements. Mais il est évident que cette règle ne sera réellement efficace que si une sanction sérieuse en assure l'exécution, et cette sanction ne sera autre qu'une amende pour tout retard apporté dans le paiement des fournitures reçues. Voici, à titre d'exemple, comment le syndicat agricole de N.-D. de Lorette à Ath, a réglé cette question : « Chaque fois qu'un syndiqué néglige de payer en séance de paiement, il lui est infligé une amende égale à 1 % du montant de sa facture ; pour tout retard dépassant 48 heures le taux de l'amende monte à 2 %, pour arriver à 5 % pour tout retard de plus de 15 jours. » Le montant des amendes vient naturellement grossir l'avoir de la société.

Enfin, la troisième règle se rapporte aux quittances que le trésorier doit remettre aux intéressés. Cette règle se formule comme suit : « Il importe que le trésorier remette à chacun des intéressés, un document authentique et dûment signé constatant la nature et le montant des paiements effectués entre ses mains. » Cette règle a une double raison d'être : et d'abord elle est préventive de bien des difficultés, car avec ce système, nul ne pourra prétendre qu'il a payé, à moins qu'il ne présente comme pièce justificative, la quittance qu'on lui a remise ; de plus, pareil document servira à résoudre les difficultés qui pourraient surgir lors de la répartition des bénéfices, répartition qui se fait au prorata des achats effectués par chacun des syndiqués ; la quittance permettra de vérifier le bien fondé des réclamations présentées.



2^o Les méthodes de paiement.

Les paiements peuvent se faire au comptant ou à terme ; ils peuvent précéder ou suivre les distributions. Nous exposerons brièvement le mécanisme de ces différents systèmes.

Les paiements antérieurs ou postérieurs aux distributions — Les paiements peuvent donc précéder ou suivre les distributions. La plupart des syndicats toutefois n'exigent le paiement des fournitures qu'ils ont faites à leurs membres, qu'un temps plus ou moins long après les opérations de distribution. Ce système est du reste le plus simple, le moins compliqué, et le plus conforme à l'esprit syndical puisqu'il favorise les réunions et multiplie ainsi les occasions où les membres peuvent se voir et discuter ensemble leurs intérêts professionnels. Les paiements au grand comptant et eux-mêmes, comme le sont généralement les paiements de nitrate, ne se font, eux aussi, le plus souvent, qu'après que les distributions ont été faites soit le même jour, soit le lendemain. Les paiements antérieurs aux distributions peuvent cependant se justifier pleinement et même être nécessaires, notamment quand le syndicat étant régional, les réunions spéciales ayant pour objet le paiement des fournisseurs sont très difficiles.

Les paiements au comptant et les paiements à terme. — Les deux systèmes de paiement le plus en usage sont les paiements au comptant et les paiements différés ou à terme. Notons que les paiements au comptant se subdivisent eux-mêmes en paiements au grand comptant et en paiements simplement au comptant, selon que le syndicat doit payer ses fournisseurs immédiatement après la réception des marchandises, ou qu'un certain délai ne dépassant généralement pas un mois, lui est accordé pour régler ses comptes.

Le système de paiement comptant est certainement plus avantageux pour le syndicat : il comporte, en effet, moins d'aléa et est exempt des risques qu'entraîne avec elle toute opération de crédit ; il est moins compliqué et facilite la vérification des écritures ; enfin, au point de vue financier, il permet au syndicat de profiter des remises et des faveurs diverses que les fournisseurs accordent à ceux d'entre leurs clients qui les paient au comptant. Néanmoins, il ne nous paraît pas rationnel qu'un syndicat puisse adopter comme principe absolu, la règle du paiement comptant, et refuser systématiquement de faire crédit à ses membres soit directement, soit grâce aux avances d'une caisse de crédit. Le crédit est, en effet, une nécessité de toute entreprise, à la fois commerciale et industrielle, comme l'est l'agriculture, et sagement dispensé, il est une source de prospérité et de progrès. Du reste,

toute une catégorie de cultivateurs pour qui le paiement comptant est une impossibilité ; leur refuser le crédit dont ils ont besoin, c'est les rejeter, malgré eux et malgré l'intérêt dont ils sont dignes, en dehors des voies syndicales. Et qu'on ne dise pas que l'octroi d'un tel crédit n'est pas de la compétence d'un syndicat d'achat et qu'il est peu compatible avec la bonne gestion des affaires syndicales, car l'expérience prouve au contraire, que très souvent c'est là une condition indispensable de succès. Notons du reste, que le crédit accordé par le syndicat à ses membres n'est pas gratuit, et que l'intérêt exigé constitue une équitable rémunération du capital engagé pour ces sortes d'opérations.

Les paiements différés ou à terme constituent donc une sorte de crédit que le syndicat accorde à ses membres. Ce système est avantageux parce que les syndiqués n'ayant pas de disponibilités au moment où arrivent les marchandises achetées collectivement, obtiennent ainsi, aux meilleures conditions, c'est-à-dire au prix coûtant, le crédit dont ils ont besoin, et parce qu'ils peuvent ainsi établir une concordance parfaite entre l'époque de leurs propres rentrées de fonds et celles où ils effectuent leurs paiements. Ce crédit, le syndicat peut l'organiser soit au moyen de ses propres capitaux c'est-à-dire, de son capital social et de sa réserve, soit au moyen de capitaux empruntés, et notamment d'emprunts faits à une caisse Raiffeisen. La première de ces méthodes ne rencontre pas de contradicteurs, mais la seconde est souvent discutée. Nous en parlerons plus au long quand nous traiterons des rapports (1) d'un syndicat d'achat avec les caisses rurales.

IX. -- Les bénéfices et leur utilisation.

Notons d'abord que nous ne parlons que du bénéfice net, c'est-à-dire des excédents de recettes qui viennent alimenter la caisse sociale, tous les frais étant payés. La question des bénéfices ainsi entendue peut se résumer comme suit : le syndicat doit-il percevoir un tel bénéfice ou doit-il remettre à ses membres, au prix de revient, les marchandises qu'il achète collectivement ? Et s'il prend un bénéfice, que doit-il en faire ? nous ne parlons évidemment que des syndicats constitués soit comme simples associations de fait, soit sous la forme coopérative, les unions professionnelles ne pouvant réaliser aucune bénéfice sur leurs opérations.

1^o La nécessité d'un bénéfice.

Nous croyons que le syndicat doit, de toute nécessité percevoir un bénéfice net sur chacune des opérations syndicales. La raison en est que pour pouvoir

(1) Les caisses rurales et les prêts collectifs par G. Malherbe. — Bruxelles : Oscar Schepens.

poursuivre efficacement et atteindre son but économique et son but professionnel, le syndicat doit avoir à sa disposition et posséder en propre, des fonds en quantités suffisantes et proportionnées à son importance numérique et au chiffre de ses affaires.

Et en effet, en raison de ses opérations d'achat et de ses affaires commerciales, tout syndicat doit prévoir le cas où il serait dans l'obligation de défendre en justice ses intérêts et ses droits, soit comme demandeur, pour forcer, par exemple, un fournisseur à exécuter les clauses du contrat qu'il a signé, soit comme défenseur pour repousser d'injustes revendications. Or, un syndicat n'ayant pas de ressources financières suffisamment importantes, ou bien devra subir, sans protestation efficace, la violation de ses droits, ou bien devra procéder à des appels de fonds ce qui, dans la majorité des cas, répugnera aux syndiqués, surtout si l'esprit d'association et de solidarité n'est pas développé chez eux. Ajoutons qu'un syndicat, par suite de spéculations malheureuses ou pour tout autre motif peut se trouver en déficit et en perte, déficit qu'il importe de pouvoir combler au moyen des bénéfices accumulés antérieurement, les appels de fonds ne rencontrant guère de sympathie.

Mais les bénéfices sont encore nécessaires pour permettre au syndicat d'atteindre son but professionnel et pour lui fournir les ressources dont il aura besoin soit pour se constituer une bibliothèque syndicale parfaitement outillée, soit pour organiser des conférences et des cours d'agriculture, soit pour répandre à profusion les écrits et les brochures traitant des sujets qui peuvent intéresser les cultivateurs, soit enfin pour employer les moyens qui lui permettront d'activer sa propre vitalité et développer l'esprit de solidarité parmi ses membres. Les détails que nous donnerons plus loin préciseront suffisamment notre idée.

Et qu'on ne dise pas que le capital social, c'est-à-dire l'ensemble des parts souscrites et versées par les membres suffirait à tous les besoins dont nous venons de parler, car en général ce capital est fort peu important puisque le montant des mises est le plus souvent réduit à son minimum soit 10 frs, 3 frs, et parfois même 2 frs.

2^o L'utilisation des bénéfices.

Les bénéfices doivent donc être utilisés de façon à faciliter l'obtention du but économique et du but professionnel que poursuit le syndicat. Nous examinerons concrètement et en détail les différentes utilisations dont les bénéfices peuvent être l'objet.

La réserve. — La première et la principale des utilisations qu'il convient de donner aux bénéfices doit nécessairement avoir pour objet la constitution d'une puissante réserve. Et en effet, une importante réserve est un gage de prospérité et de succès parce qu'elle donne au syndicat une base financière inébranlable, parce qu'elle contribue à augmenter la confiance des syndiqués dans l'organisme syndical auquel ils ont adhéré, parce qu'elle accroît la liberté d'allure et d'action dont le syndicat a besoin pour la bonne gestion de ses affaires, parce qu'elle garantit l'avenir en mettant le syndicat toujours à même de faire face aux difficultés financières qui peuvent se présenter, et enfin, parce qu'elle est préventive de bien des difficultés. Notons du reste, qu'un syndicat réputé puissant et l'étant réellement non seulement par le nombre de ses membres et par le chiffre de ses affaires, mais encore par l'importance de son avoir social, sera toujours en bonne posture vis-à-vis de ses fournisseurs, soit au point de vue des avantages à obtenir lors de la conclusion d'un marché, soit au point de vue de l'exécution du contrat conclu. Quant à l'importance à donner à la réserve ainsi comprise, cela dépend évidemment des circonstances au milieu desquelles évolue le syndicat.

La bibliothèque. — Les syndicats véritablement amis du progrès ne doivent pas hésiter à consacrer une partie de leurs bénéfices à la constitution d'une bibliothèque syndicale rationnellement et scientifiquement organisée. Une bonne bibliothèque agricole constitue, en effet, un des meilleurs moyens de travailler efficacement à la diffusion des progrès techniques et des méthodes perfectionnées. Les syndicats agricoles commencent, du reste, à entrer résolument dans cette voie, ce dont on ne saurait trop les féliciter.

Les ristournes. — Les ristournes ne sont que le retour aux intéressés, sous une forme quelconque, d'une partie des bénéfices que le syndicat a réalisés en majorant dans une certaine mesure le prix de revient des marchandises achetées collectivement. Ces ristournes ont pour objet spécial de développer l'esprit syndical en favorisant la fréquentation des assemblées statutaires et de rendre plus tangibles, les avantages matériels que l'association procure à ses membres. Ces ristournes se font tantôt sous la forme d'une tombola, tantôt sous la forme d'un banquet syndical, et tantôt sous la forme de distribution effective d'une part plus ou moins grande des bénéfices réalisés. Nos dirons un mot de ces différents systèmes.

Les ristournes sous forme de tombola ont le grand avantage de favoriser la fréquentation des assemblées périodiques organisées par le syndicat et de donner ainsi une impulsion considérable à l'activité syndicale. Une part plus ou moins importante des bénéfices est consacrée à l'achat de lots qui sont tirés au sort entre les syndiqués présents. Ce système est utilisé avec

succès, notamment par le syndicat régional de Flobecq. Notons que les lots sont toujours des objets qui peuvent être utiles aux cultivateurs dans l'exercice de leur profession.

Les ristournes, sous forme de banquet dont les frais sont supportés plus ou moins complètement par la caisse syndicale, ont pour but de favoriser et d'encourager la participation à la fête patronale qui le plus souvent se célèbre à la Saint Eloi, le 1^{er} décembre. Le programme de cette fête comprend généralement une messe en l'honneur du Saint Patron, une assemblée générale où la marche des affaires est exposée en détail et un banquet accompagné de festivités diverses. L'importance des ristournes ainsi allouées varie d'un syndicat à l'autre. Ainsi, par exemple, le syndicat agricole de N. D. de Lorette à Ath supporte les frais du banquet syndical, à raison de 1 franc par membre.

Enfin, les ristournes peuvent se faire sous la forme d'une répartition, entre les syndiqués et au prorata des affaires faites par chacun d'eux, d'une part plus ou moins grande des bénéfices réalisés dans le cours d'un exercice. Ce système, pratiqué par un certain nombre de syndicats, y rencontre la plus grande faveur, stimule le zèle des syndiqués et resserre le lien qui les unit à leur association.

Tous ces systèmes sont bons et contribuent pour leur part à développer l'influence syndicale. L'idéal serait évidemment de les combiner tous et de les associer, afin d'atteindre plus efficacement le but voulu.

X. — Les frais généraux et les frais de transport

La question des frais généraux et des frais de transport est importante à cause de l'influence que ces frais exercent sur le prix de revient des produits achetés collectivement et par conséquent sur la marche des affaires syndicales. Ces frais se groupent en trois catégories que nous étudierons successivement, c'est-à-dire les frais de premier établissement, les frais généraux ordinaires et les frais de transport.

Les frais de premier établissement. — Les frais de premier établissement sont ceux que le syndicat doit faire à ses débuts en vue de s'outiller de façon à pouvoir marcher régulièrement et normalement. Ces frais se décomposent généralement comme suit : et d'abord les dépenses nécessitées par l'impression des statuts, des règlements et des formulaires syndicaux, tels que cartes de convocation, bulletins de commande et quittances ; ensuite les dépenses nécessitées par l'achat des registres sociaux et notamment du livre-journal, du grand-livre et des livres accessoires ; enfin, les dépenses

pour l'achat du matériel requis et notamment des classeurs, des sondes et autres objets de même nature, selon les nécessités spéciales des associations intéressées.

Ces frais peuvent parfois atteindre un chiffre relativement élevé et constituer, pour un syndicat qui commence, une charge écrasante. Le système le meilleur serait alors de répartir sur plusieurs exercices les charges résultant des frais de premier établissement et de les amortir, par exemple, en 5 ou 10 ans. Le syndicat pourrait emprunter le capital nécessaire à cette fin, et les écritures sociales devraient se faire comme suit : la partie non amortie du capital emprunté s'inscrit chaque année à l'actif du bilan, et le 10^e amorti figure au débit du compte des profits et pertes. Nous supposons naturellement qu'il s'agit d'un syndicat ayant revêtu la forme coopérative.

Les frais généraux ordinaires. — Les frais généraux ordinaires sont ceux que nécessite le fonctionnement régulier et normal d'un syndicat en activité. Ces frais se décomposent le plus souvent comme suit : les frais de bureau et notamment les frais de convocation et de correspondance ; les frais que nécessite le service des achats collectifs proprement dits et notamment les frais de déchargement, les frais de location et de renvoi des sacs, les frais d'emballage et d'envoi des échantillons, les frais d'analyse et autres dépenses du même genre. A ces dépenses, viennent parfois s'ajouter, surtout pour les syndicats dont le mouvement d'affaires est intense, les frais d'indemnité alloués à celui qui retombe tout le travail syndical. Cette indemnité constitue alors une équitable rémunération du temps employé, du travail fourni et de la responsabilité encourue.

Les frais de transport. — Les frais de transport méritent une étude à part, à cause de leur importance et à cause de l'influence spéciale qu'ils exercent sur le prix de revient. La question des tarifs et celle de la distance qui sépare la gare d'expédition, de la gare d'arrivée doivent donc être étudiées avec soin avant la conclusion d'un contrat d'achat, et il importe de rechercher la répercussion que ces frais auront sur les prix offerts par les différents fournisseurs. Les tarifs des prix de transport étant très compliqués, il est préférable de s'adresser pour chaque cas spécial, à l'administration des chemins de fer qui fournit, avec la plus grande bienveillance, tous les renseignements désirables.

C'est ici de lieu de parler de la clause de parité que les fournisseurs introduisent parfois dans leurs contrats, et notamment dans les contrats de vente de scories. En vertu de cette clause, le fournisseur se réserve le droit de changer la gare d'expédition indiquée au contrat, la question des différences dans les frais de transport se réglant comme suit : si les distances sont plus considérables et si par conséquent il y a accroissement des frais de

transport, le fournisseur devra rembourser la différence au syndicat acheteur; si au contraire les distances sont moindres et si les frais subissent une diminution correspondante, la différence sera payée au vendeur par l'acheteur. L'exemple suivant permettra de mieux comprendre la théorie: le syndicat agricole d'Ath achète des scorées, sur wagon Marchienne (parité); le fournisseur exécute la commande sur wagon Couillet; la distance d'Ath à Couillet étant plus longue que celle d'Ath à Marchienne, le fournisseur devra supporter les frais de transport entre Marchienne et Couillet. Le calcul de ces frais différentiels devra cependant être l'objet d'un contrôle sérieux de la part du syndicat, et ce contrôle devra porter non seulement sur les distances, mais encore sur le tarif utilisé. Cette règle a pour but de prévenir ou de reprimer toute tentative de fraude, de la part de fournisseurs de loyauté douteuse.

CHAPITRE II.

Les achats collectifs destinés au magasin agricole.

I. — La nature et le but du magasin agricole.

La nature du magasin syndical. — Les magasins syndicaux (1) sont des magasins ouverts et tenus par des syndicats agricoles d'achat et où les syndiqués, à jour fixe, peuvent se procurer au fur et à mesure de leurs besoins, un certain nombre de marchandises agricoles telles que denrées alimentaires pour le bétail et engrais chimiques.

Les magasins agricoles comme du reste les syndicats d'achat dont ils sont une création, ont pour caractère propre d'être des coopératives de consommation, c'est à dire des associations fournissant à leurs propres membres les objets de consommation dont ils peuvent avoir besoin soit pour leurs usages personnels, soit pour l'exercice de l'industrie agricole.

Les magasins agricoles se diversifient d'après la nature même du syndicat qui les organise, d'après la sphère plus ou moins étendue de leur propre activité, d'après la variété plus ou moins grande des produits qu'ils exposent en vente et d'après le caractère plus ou moins permanent de leurs opérations.

Et d'abord, les magasins agricoles ont des caractères juridiques différents selon la forme légale adoptée par les syndicats d'achat qui les orga-

(1) Les magasins syndicaux par G. Malherbe, Bruxelles, Oscar Schepens 1908.

nisent. Or, ceux-ci se constituent soit sous la forme de société coopérative (1) en conformité avec la loi du 18 mai 1873, soit sous la forme d'union professionnelle en conformité avec la loi du 31 mars 1898, soit sous la forme de simple association de fait. C'est ainsi que le magasin agricole de Flobecq (2) est l'œuvre d'une simple association de fait, tandis que le magasin agricole de Husseignies dépend d'un syndicat coopératif.

D'après leur sphère d'action, les magasins agricoles se diversifient encore en locaux et en régionaux selon que l'activité du syndicat dont ils sont l'émanation s'étend sur une seule commune ou sur une région entière. C'est ainsi que le magasin agricole de Flobecq est régional, tandis que celui de Husseignies est simplement local.

Les magasins syndicaux peuvent aussi limiter leurs opérations aux seules denrées nécessitées par l'industrie agricole, ou l'étendre également aux objets utilisés par les membres pour leurs besoins personnels. Même limitées aux seuls produits utilisés en agriculture, leurs opérations sont susceptibles d'une extension plus ou moins grande selon qu'elles embrassent l'ensemble de ces produits ou simplement un groupe restreint d'entre eux. C'est ainsi que le magasin agricole de Flobecq ne vend que du nitrate et du superphosphate, tandis que celui de Husseignies met en vente des tourteaux, des drèches, du son, du nitrate, etc.

Enfin, les magasins agricoles peuvent ou bien être ouverts toute l'année ou bien ne s'ouvrir qu'aux époques de grande utilisation des produits mis en vente. C'est ainsi que le magasin de Flobecq ne fonctionne que de mars en octobre.

Le but des magasins syndicaux. — Les magasins syndicaux ont pour but spécial de compléter et de parfaire l'œuvre des syndicats agricoles d'achat en facilitant leur fonctionnement normal et progressif, et en leur permettant de rendre aux cultivateurs toute une catégorie de services qu'il serait difficile de leur rendre autrement.

L'exposé que nous allons faire des avantages que présentent les magasins syndicaux fera mieux comprendre notre pensée. Notons que nous limitons nos recherches aux seuls magasins qui délivrent des marchandises utilisées par l'industrie agricole.

(1) *Éléments d'économie sociale agricole* par Georges Malherbe. — Bruxelles: Oscar Schepens 1903.

(2) *Les syndicats agricoles Régionaux: Monographie du syndicat agricole de Flobecq* par G. Malherbe. — Bruxelles: Oscar Schepens.

II. — Leurs avantages et leurs inconvénients.

Les magasins agricoles syndicaux présentent toute une série d'avantages et d'inconvénients qu'il importe de signaler et d'étudier avec soin.

Les avantages des magasins syndicaux. — Les magasins syndicaux sont, pour les syndicats d'achat et pour leurs membres, une source d'avantages multiples au sujet desquels nous allons entrer dans quelques détails.

Et d'abord, les magasins agricoles permettent aux syndicats d'achats collectifs, de parfaire le chiffre requis pour pouvoir obtenir les prix de gros, et jouir des réductions de tarif pour transport par chemin de fer. C'est ainsi par exemple, qu'il arrive fréquemment qu'un syndicat ne groupe de commandes que pour 3 à 4 mille kilos alors qu'il en faudrait 5000. Le syndicat peut alors parfaire la commande et destiner au magasin syndical les quantités complémentaires ainsi achetées.

Le magasin syndical permet encore au syndicat d'acheter au bon moment les marchandises dont les syndiqués auront certainement besoin et pour lesquelles, ainsi que le prouve l'expérience, ils tardent parfois à remettre leurs commandes en temps opportun. Ces retards imputables soit à l'imprévoyance, soit à la négligence, soit à la crainte d'acheter trop longtemps avant les périodes d'utilisation, soit à l'espérance de voir des cours meilleurs succéder aux cours actuels, ont souvent pour effet d'empêcher le syndicat de profiter des occasions favorables et d'acheter en temps voulu. Mais le syndicat qui possède un magasin agricole peut joindre les commandes destinées au magasin aux commandes collectives déjà groupées et acheter ainsi au meilleur moment et par conséquent au mieux de ses intérêts.

Les magasins syndicaux ont aussi pour avantage de procurer aux syndiqués, et ce aux meilleures conditions, les petites quantités complémentaires dont ils peuvent encore avoir besoin après la réception de leurs achats collectifs, et qu'ils ne peuvent pas toujours prévoir au moment où ils remettent leurs commandes. Fréquemment, en effet, la concentration des commandes destinées aux achats collectifs se fait assez longtemps avant les périodes d'utilisation, et dans l'intervalle, il peut se présenter et il se présente en effet mille circonstances qui mettent les syndiqués dans l'obligation d'utiliser des quantités plus grandes que celles qu'ils avaient prévues et qu'ils avaient consignées dans leurs commandes. Les approvisionnements du magasin syndical, permettront aux intéressés d'obtenir les quantités ainsi requises et les exempteront de l'obligation de passer par les exigences des marchands locaux pour ces sortes de fournitures.

Les magasins syndicaux permettent encore aux syndiqués de se procurer avantageusement les petites quantités dont ils ont immédiatement besoin et qui leur permettront d'attendre l'arrivée des marchandises achetées collectivement. Fréquemment en effet, soit parce que leurs provisions se sont épuisées plus vite qu'ils ne l'avaient cru, soit parce qu'une circonstance quelconque a augmenté leur puissance de consommation, soit parce que pour un motif ou pour un autre, l'utilisation immédiate de certains produits dès avant l'arrivée des fournitures achetées collectivement, leur apparaît avantageuse, les syndiqués voudront obtenir immédiatement une certaine quantité de ces produits et les utiliser sans tarder d'avantage. Les magasins syndicaux leur fourniront les marchandises ainsi réclamées et les mettront encore une fois à l'abri des exigences des marchands locaux auxquels ils devraient avoir recours.

Enfin, les magasins syndicaux rendent encore service aux imprévoyants qui ne songent à faire leurs commandes qu'au moment précis où arrivent les marchandises achetées en commun. La faculté qui leur est laissée de s'approvisionner au magasin a pour effet d'abord de leur faire toucher de doigt les avantages réels des achats collectifs, de les retenir ainsi dans les voies syndicales en leur procurant, à meilleur compte que chez les marchands, les produits dont ils ont besoin, et enfin de leur donner une leçon pratique de prévoyance grâce à la majoration du prix des marchandises qu'on leur y vend.

Les inconvénients des magasins syndicaux. — Mais, si les magasins agricoles syndicaux présentent de nombreux avantages, ils offrent aussi de multiples inconvénients, sur lesquels il est bon d'attirer l'attention.

Et d'abord, les magasins syndicaux peuvent avoir pour effet d'affaiblir l'esprit de prévoyance des syndiqués et de déterminer une notable diminution dans les commandes des marchandises destinées aux distributions immédiates. Il est à craindre en effet qu'ayant la certitude de toujours trouver au magasin les fournitures dont ils auront besoin, bon nombre de syndiqués ne se désintéressent des commandes destinées aux achats collectifs et ne négligent de les remettre en temps opportun. Mais le premier inconvénient sera facilement écarté par l'emploi de mesures préventives appropriées. Les plus usuelles sont les suivantes : le syndicat devrait d'abord limiter le montant des fournitures que chaque syndiqué pourrait obtenir au magasin et le proportionner à l'importance de leur participation aux achats collectifs ; le syndicat devrait ensuite majorer dans de notables proportions le prix des marchandises vendues au magasin, de façon à bien faire sentir les avantages des achats collectifs destinés aux distributions immédiates ; enfin, le magasin devrait refuser toute fourniture aux membres qui, systématiquement, refuseraient de participer aux achats collectifs

ou négligeraient de remettre leurs commandes en temps voulu. Notons que les circonstances indiqueront encore d'autres moyens de remédier efficacement à cet inconvénient.

Le second inconvénient des magasins syndicaux réside dans les variations que subissent les cours des marchandises enmagasinées et dans les mouvements de hausse et de baisse auxquels leurs prix sont soumis. Sans doute les relèvements de cours et les hausses qui suivent les achats destinés au magasin ne peuvent que favoriser ses affaires. Mais les baisses et la dépression des prix peuvent lui être funestes soit en provoquant un ralentissement dans les achats quand le magasin ne maintient pas une certaine harmonie entre ses prix et les cours du jour, soit en déterminant un déficit si les prix fixés sont inférieurs aux prix de revient. Notons toutefois que le syndicat peut atténuer ces différents inconvénients en employant dans ce but des moyens appropriés. Les principales d'entre ces mesures peuvent se résumer comme suit : il importe de n'approvisionner le magasin syndical qu'au moment opportun; il faudra toujours proportionner l'importance des approvisionnements à la puissance éventuelle de consommation des syndiqués; on doit profiter avec soin des hausses et relèvements des cours pour constituer une solide réserve qui servira à couvrir les pertes dans les moments de dépression; enfin il est nécessaire de développer intensivement chez les syndiqués l'esprit syndical et de leur faire comprendre et admettre qu'il est des moments où ils doivent savoir payer leurs fournitures à des prix plus élevés que ceux du commerce. Généralement parlant cependant, les prix du magasin syndical resteront en toute occurrence plus avantageux que ceux des marchands locaux; et en effet, ceux-ci doivent lutter contre les mêmes difficultés commerciales et il leur est bien difficile de s'approvisionner plus avantageusement que le syndicat.

Enfin, le troisième inconvénient des magasins agricoles syndicaux provient soit des avaries auxquelles sont exposées les marchandises enmagasinées, soit des déchets occasionnés par les manipulations diverses auxquelles on doit les soumettre, et aussi par un séjour trop prolongé dans le magasin lui-même. C'est ainsi que les tourteaux et le son peuvent fermenter et moisir, et que les maïs sont exposés à l'échauffement; c'est ainsi encore que le nitrate fond à l'humidité, et que le superphosphate brûle les sacs dans lesquels il est renfermé. Mais il est possible d'obvier à ces inconvénients en prenant toutes les mesures conservatoires utilisées en pareil cas, et en maintenant toujours une harmonie convenable entre l'importance des approvisionnements et l'intensité des affaires faites par le magasin. Notons du reste que de semblables ennuis sont fréquents dans le commerce et qu'ils n'arrêtent en rien l'essor des affaires commerciales.

En résumé, les inconvénients que peuvent rencontrer les magasins syndicaux ne sont pas invincibles; ils ne nous paraissent pas de nature à contrebalancer les avantages que ces organismes peuvent rendre comme œuvre complémentaire d'un syndicat agricole d'achat bien outillé.

III. — L'organisation d'un magasin agricole.

1° *Les organismes requis.*

L'organisation rationnelle d'un magasin agricole nécessite un certain nombre d'éléments dont il importe de parler avec quelque détail. Parmi ces éléments, il faut citer les locaux destinés à l'emmagasinement des marchandises, le matériel requis pour les manipuler et le personnel chargé des diverses opérations que réclament la mise en magasin et les ventes. Nous dirons un mot de chacun d'eux.

Les locaux. — Les locaux d'un magasin agricole et syndical peuvent se présenter à nous sous trois aspects bien différents: ou bien, le syndicat peut se contenter d'un local mis gracieusement à sa disposition par un syndiqué ou par toute autre personne; ou bien, il prendra en location l'immeuble qui lui servira de magasin; ou bien encore, il peut acheter ou construire un immeuble spécialement affecté à cet usage. C'est ainsi que le syndicat régional de Flobecq (1) utilise un local qu'un cafetier met gracieusement à sa disposition; c'est ainsi encore que le syndicat coopératif de Husseignies se sert d'une salle généralement inoccupée du cercle ouvrier de cette localité.

Notons qu'une caisse Raiffeisen (2) pourrait prêter à un syndicat coopératif d'achat les capitaux qui lui sont nécessaires pour la construction ou l'achat de son magasin coopératif pourvu toutefois que les sommes ainsi prêtées ne soient pas trop élevées et que leur immobilisation ne nuise pas aux opérations de remboursement nécessitées par le service des dépôts acceptés.

Le matériel. — Le matériel que requiert un magasin agricole et syndical n'est pas considérable: il se compose en effet des seuls objets nécessaires aux manipulations des marchandises enmagasinées et à la gestion des affaires. Ce matériel comprendra donc: des sacs pour la conservation de certains produits tel que le maïs et le son; une bascule pour le contrôle du poids des marchandises à leur entrée, et pour leur équitable répartition à

(1) Les syndicats agricoles régionaux: Monographie du syndicat agricole régional de Flobecq par Georges Malherbe. — Bruxelles: Oscar Schepens.

(2) Les caisses Raiffeisen et les prêts collectifs par Georges Malherbe. — Bruxelles: Oscar Schepens.

leur sortie du magasin lors des opérations de vente, notamment pour les marchandises qui, comme le nitrate et les tourteaux, n'arrivent qu'en sacs non réglés; des sondes pour la prise des échantillons destinés aux analyses, des flacons et appareils divers pour l'expédition de ces mêmes échantillons au chimiste chargé de les analyser, un véhicule quelconque pour faciliter la manipulation des produits emmagasinés et autres objets de même genre.

Ce matériel, le syndicat pourrait l'acquérir avec son propre capital; mais il pourrait aussi emprunter à la caisse rurale (1) dont il fait partie, les fonds qui lui sont nécessaires à cet effet, les bénéfices réalisés sur les opérations de vente devant servir à assurer le remboursement des avances ainsi obtenues.

Le personnel. — Le magasin agricole ne s'ouvrant qu'à certains jours et ne s'occupant que d'une variété assez restreinte de produits d'un usage courant et d'une utilisation généralisée, le personnel qu'il requiert sera évidemment réduit à son minimum. Ce personnel aura dans ses attributions tout ce qui se rapporte à l'emmagasinement et à la vente des produits, ainsi que les encaissements, les paiements et la tenue des livres spéciaux du magasin.

Le meilleur système relativement au choix du personnel est celui qui consiste à confier l'administration et la direction du magasin à celui qui est la cheville ouvrière du syndicat, et de lui adjoindre les aides dont il aura besoin pour les diverses manipulations nécessitées soit par les opérations de mise en magasin, soit par les opérations de livraison et de vente. Notons que la cheville ouvrière d'un syndicat sera tantôt le gérant, tantôt le secrétaire-trésorier, tantôt l'un ou l'autre des membres du conseil d'administration.

La bonne tenue et la surveillance assidue du magasin entraîne pour celui qui en est chargé une perte assez considérable de temps, un surcroît de besogne et une certaine responsabilité; il est évident qu'il aura droit à une indemnisation proportionnelle à l'intensité du mouvement des affaires et à l'étendue des travaux auxquels il devra se livrer de ce chef.

2° *Les opérations d'achat.*

Les questions se rapportant aux achats destinés au magasin syndical peuvent se grouper autour des quatre points suivants: les marchandises

1. Les Caisses Raiffeisen et les prêts collectifs par Georges Malherbe — Bruxelles: Oscar Schepens.

à emmagasiner, les méthodes d'achat, les quantités d'approvisionnement à admettre, et les mesures conservatoires qu'il faut prendre. Nous dirons un mot de chacun d'eux.

Les marchandises à emmagasiner. — Il semble qu'il faille adopter comme règle de n'emmagasiner que des marchandises agricoles d'une utilisation courante et dont on peut légitimement espérer un écoulement normal et suffisamment accéléré, d'après la nature des produits. Et en effet, si les produits qu'on emmagasine ne sont pas d'un usage courant, les risques de non-vente et par conséquent de mévente seront considérables et le syndicat fera une mauvaise affaire; si d'autre part l'écoulement des produits emmagasinés n'est pas suffisamment accéléré, il en résultera des pertes plus ou moins considérables provenant soit des avaries, soit de la dépression éventuelle des cours.

La détermination des marchandises à emmagasiner dépendra donc de la nature des opérations du syndicat dont le magasin est une création, et elle se fera en tenant compte de ce principe que le magasin est une œuvre complémentaire du syndicat, ne pouvant par conséquent se substituer à lui, mais devant lui venir en aide dans le cycle des opérations syndicales. Suivant les circonstances, on emmagasinerait donc soit l'ensemble des engrais commerciaux et des denrées alimentaires destinées au bétail, soit une catégorie plus ou moins restreinte de ces différents produits. C'est ainsi que le magasin syndical de Flobecq ne vend que du nitrate et du superphosphate, tandis que le magasin agricole de Husseignies met également en vente des drèches, des tourteaux, du maïs et du son.

Notons que le magasin pourrait peut-être accepter en dépôt un certain nombre de machines agricoles perfectionnées dont les syndiqués, pris individuellement, auraient une utilisation suffisamment rémunératrice.

Les méthodes d'achat. — Les achats de marchandises destinées au magasin syndical peuvent se faire d'après deux méthodes bien distinctes: ils peuvent se faire en même temps que les achats collectifs destinés à être distribués aux intéressés, dès leur arrivée; ils peuvent aussi constituer des achats spéciaux, uniquement réservés à l'approvisionnement du magasin. Les deux méthodes sont utilisées par le magasin syndical de Flobecq et ce sont les circonstances qui déterminent l'adoption de l'une ou de l'autre. Il importe cependant de noter que les achats spéciaux ne sont avantageux que dans l'hypothèse d'une commande assez forte pour pouvoir obtenir les prix de gros et jouir des réductions de tarif pour transport par chemin de fer.

Rappelons que le contrôle et l'analyse de toutes les marchandises qui entrent dans le magasin sont des opérations d'une très grande importance,



et qu'elles constituent une des garanties les plus précieuses des achats en commun.

La quantité des approvisionnements à admettre. — La question des quantités d'approvisionnements à admettre dans un magasin syndical doit être résolue en tenant compte de ce principe essentiel que le magasin n'est que le complément et le couronnement du syndicat d'achat et que par conséquent les opérations du magasin ne doivent nuire en rien aux opérations d'achats collectifs destinés aux distributions immédiates. Toutefois, l'expérience seule et les circonstances particulières de milieu et de temps où évalue le syndicat, pourront permettre de définir avec précision les limites dans lesquelles il faudra contenir les approvisionnements du magasin syndical. Ces limites varieront cependant d'une année à l'autre d'après l'intensité des affaires faites par le magasin dans ses précédents exercices, et d'après la puissance probable des consommations complémentaires de l'ensemble des syndiqués pendant la durée des exercices futurs. Ces règles du reste ne sont pas différentes de celles qui guident le commerce et l'industrie dans leurs opérations d'approvisionnement.

Les mesures conservatoires à prendre. — Nous avons vu que les approvisionnements du magasin syndical sont exposés à des avaries déterminant soit une disparition de poids, soit une diminution de la qualité des produits emmagasinés. Il importe donc d'étudier et d'observer avec soin ces différents phénomènes et leurs causes, et de prendre les mesures préventives et conservatoires que réclament les circonstances. Nous nous contenterons de signaler les mesures qui semblent s'imposer dans l'universalité des cas, laissant aux intéressés eux-mêmes le soin de découvrir et d'employer les mesures spéciales que requiert le milieu où ils vivent.

Et d'abord, il importe de veiller à ce que les locaux du magasin syndical soient bien secs et à l'abri de toute espèce d'humidité; il faudra ensuite éviter aux marchandises les plus exposées aux avaries, un stationnement trop prolongé dans les magasins syndicaux, et dans ce but, faire en sorte que l'importance des approvisionnements soit toujours proportionnelle à l'intensité probable des affaires; enfin, la direction devra exercer une surveillance régulière et ininterrompue sur les produits emmagasinés afin de pouvoir ainsi arrêter le mal dans son principe avant qu'il soit irréparable.

3^o Les opérations de vente.

La question se rapportant aux opérations de vente peuvent se grouper autour de quatre points principaux dont nous dirons quelques mots: les

jours de vente, la fixation des prix de vente, les ventes aux non-syndiqués et les paiements.

Les jours de vente. — Deux systèmes se trouvent en présence relativement à la question des jours de vente: ou bien le magasin sera toujours ouvert, ou bien il ne le sera qu'à certains jours et à certaines heures. Le premier de ces systèmes a le grave inconvénient d'accroître considérablement les frais généraux, tout en étant d'une utilité très contestable pour les syndiqués. Le système le plus simple, le plus économique, le plus rationnel et le plus propre à donner satisfaction aux légitimes exigences des intéressés est celui qui consiste à n'ouvrir le magasin qu'à des intervalles plus ou moins rapprochés selon l'intensité plus ou moins grande de son mouvement d'affaires, et à en fixer l'ouverture aux jours et heures qui conviennent le mieux à l'ensemble des syndiqués. C'est ainsi que le magasin agricole de Flebecq ne s'ouvre qu'une fois par semaine, le mardi de 8 à 10 heures du matin, et celui de Hussaignies, tous les mardis de 6 heures du matin à midi. Rien n'empêche cependant la direction de déroger à ces règles pour des raisons particulières et à titre exceptionnel.

La fixation des prix de vente. — La fixation du prix de vente des marchandises du magasin syndical peut se faire en prenant pour base soit le prix d'achat, soit le prix du jour, soit le prix des marchands locaux.

Dans le premier système, les prix de vente sont fixés d'après les prix d'achat majorés des frais généraux et de la valeur des risques éventuels d'avarie menaçant les produits emmagasinés. Rappelons-nous que les frais généraux comprennent les frais de transport, d'emmagasinement et de manutention. Ce système a le grand avantage de ne jamais constituer le magasin en perte; et il ne présente aucun inconvénient aussi longtemps qu'il y a une certaine concordance entre les prix d'achat et les prix du jour. Mais quand les cours descendent en dessous des prix d'achat, ce système, si l'esprit syndical n'est pas fortement développé chez les membres, aura pour effet de faire désertier le magasin, d'entraver le service des ventes et de prolonger au delà du temps normal le stationnement des produits dans les locaux du syndicat.

Dans le second système, les prix de vente sont fixés d'après les cours du jour, majorés naturellement des frais généraux dont nous avons parlé plus haut. Ce système est avantageux aussi longtemps qu'il y a une certaine concordance entre les prix du jour et les prix d'achat, ou bien encore quand les périodes de hausse permettent au magasin de réaliser de beaux bénéfices. Mais en cas de dépression des cours, il provoque le déficit et les ennuis qui s'ensuivent. Il est vrai que les bénéfices réalisés pendant les périodes de hausse pourront contrebalancer les pertes subies pendant les périodes de



dépression. D'où la nécessité, ne n'acheter qu'au bon moment, et de constituer avec les bénéfices une forte réserve qui permettra au magasin de supporter les pertes que pourra provoquer un affaissement des prix.

Enfin, le troisième système consiste à fixer les prix de vente d'après les prix des marchands locaux, tout en maintenant le tarif syndical à un taux moins élevé que celui du commerce local. Cette dernière mesure semble nécessaire pour rendre bien tangibles les avantages des institutions syndicales et pour empêcher la désertion du magasin agricole. Ce système n'est pas désavantageux aussi longtemps que les marchands s'abstiennent de faire au magasin syndical une concurrence déloyale en abaissant leur prix de vente au dessous du prix de revient. Le syndicat est en effet outillé pour acheter à d'aussi bonnes et même dans de meilleures conditions que les marchands ; il possède en outre une clientèle plus stable et plus assurée, est exposé à de moindres risques et peut se contenter de bénéfices très minimes, les bénéfices nets ne servant qu'à constituer une réserve en vue de parer aux éventualités de l'avenir.

Tels sont donc les différents systèmes préconisés pour résoudre le problème de la fixation du prix de vente des produits emmagasinés dans les magasins d'un syndicat agricole. Mais le meilleur système sera toujours celui où l'on tiendra suffisamment compte du prix de revient, du prix du jour et du prix des marchands locaux. Notons, du reste, que l'expérience et les circonstances particulières du milieu où évolue chaque syndicat, permettront seules de donner à cette question, la solution la plus rationnelle et la plus conforme aux intérêts des associés.

Les ventes aux non syndiqués. — En principe, le magasin syndical devrait être fermé aux non-syndiqués et ceux-ci ne devraient pouvoir s'y approvisionner en aucune façon. La raison en est que le syndicat agricole avec les institutions syndicales qui en dépendent, sont organisés pour les seuls syndiqués et que ceux-ci doivent profiter seuls des avantages offerts par l'association à laquelle ils se sont affiliés.

En pratique cependant, il y a des syndicats agricoles qui ne refusent pas de faire des affaires avec les non membres ; ils y voient d'abord un moyen d'accroître l'influence syndicale et espèrent ainsi attirer à eux les cultivateurs qui, pour un motif ou pour un autre, restent en dehors du mouvement ; ils y voient en outre un moyen facile d'alimenter et d'accroître la réserve syndicale en majorant dans d'assez fortes proportions les prix des fournitures consenties aux non-syndiqués. Mais ce système n'est pas sans inconvénients : il faut craindre en effet de voir un œuvre professionnelle et sociale se transformer en une affaire purement commerciale.

Les paiements. — Deux systèmes se trouvent en présence relativement au paiement, par les syndiqués, des marchandises qu'ils achètent au magasin syndical : le système des paiements comptant et le système des paiements différés ou à terme.

Le système du paiement comptant est le plus simple et le plus avantageux pour le syndicat : il simplifie en effet la comptabilité et les écritures, et accélère les rentrées de fonds, ce qui promet au syndicat de faire face à ses obligations vis-à-vis de ses fournisseurs, sans avoir trop recours à l'emprunt. Mais le système du paiement différé ou à terme n'est pas sans avantage pour les syndiqués eux-mêmes ; il leur permet en effet de payer leurs fournitures au moment le plus favorable et d'établir ainsi une harmonie complète entre l'époque de leurs règlements de comptes et l'époque de leurs rentrées de fonds, ce qui est important parce que les périodes de rentrées de fonds ne correspondent généralement pas, en agriculture, avec les périodes d'approvisionnement. Le crédit que le magasin fait ainsi à ses membres, il le fait, soit avec ses propres fonds, tels que le capital social et la réserve, soit au moyen d'un emprunt contracté à la caisse Raiffeisen. Notons avec soin que ce sont les circonstances qui décideront du choix à faire entre ces différents systèmes.

Il importe toutefois que le paiement comptant soit la règle pour les fournitures faites soit aux non-syndiqués, soit aux syndiqués qui ont une tendance à négliger les commandes destinées aux distributions immédiates.

CHAPITRE III.

Les opérations strictement professionnelles.

Mais les services d'ordre strictement professionnel ne sont pas moins importants que les services d'ordre économique. Leur but spécifique est de développer l'esprit syndical et l'éducation professionnelle des syndiqués. Nous les étudierons en détail.

I. — Les moyens préconisés pour développer l'éducation professionnelle des syndiqués.

Pratiquement, l'éducation professionnelle des syndiqués se fait par le journal syndical, par la bibliothèque, par les conférences et par la distribution de brochures d'intérêt agricole.

Le journal syndical. — Le premier moyen à employer pour développer efficacement les connaissances professionnelles des syndiqués, consiste à les abonner d'office au journal agricole de la fédération dont dépend le syndicat. Le système le plus simple est celui-ci : le syndicat exige de ses membres le paiement d'une cotisation annuelle, et en retour, leur donne gratuitement le journal. C'est ainsi que dans le Hainaut, tous les syndicats agricoles tant coopératifs que professionnels abonnent leurs syndiqués à la *Croix des syndicats*, organe de la Fédération agricole du Hainaut. Notons que le journal sert d'intermédiaire entre le syndicat et ses membres pour toutes les communications que celui-ci doit leur faire et notamment pour les annonces de réunions.

Les conférences agricoles. — Les conférences agricoles constituent aussi un des meilleurs moyens qu'un syndicat puisse employer pour répandre les données théoriques et pratiques de la science agricole. Le système le plus simple et le moins coûteux de les bien organiser, c'est d'avoir recours aux agronomes de l'Etat qui ont dans leurs attributions le service des conférences agricoles. Il suffit d'adresser une demande écrite au Ministère de l'Agriculture et de solliciter une série de six ou sept conférences. Notons que les fédérations agricoles, ainsi que les fédérations de sociétés d'assurance du bétail, mettent aussi des conférenciers à la disposition des syndicats qui en auraient besoin.

La bibliothèque syndicale. — Une bibliothèque syndicale groupant les meilleurs ouvrages d'agriculture pour les mettre à la disposition des syndiqués, nous apparaît comme le complément nécessaire de tout syndicat bien organisé. Grâce à elle, les syndiqués, pendant les longues soirées d'hiver, peuvent compléter, par des lectures bien faites, les connaissances qu'ils ont acquises dans les conférences agricoles. Les bibliothèques syndicales s'alimentent de deux manières : et d'abord, des publications diverses que les syndicats peuvent obtenir du Ministère de l'Agriculture ; ensuite, des volumes dont la caisse syndicale elle-même fera l'acquisition. Les syndicats progressifs ne doivent, en effet, pas hésiter à consacrer une partie de leurs bénéfices à l'achat des ouvrages agricoles les plus récents et les mieux faits. C'est, du reste, une voie dans laquelle les syndicats entrent de plus en plus, ce dont on ne saurait trop les féliciter.

Les distributions de brochures et de tracts. — Enfin, les distributions de brochures et de tracts s'occupant de divers sujets d'intérêt agricole ne doivent pas être négligées. Ces distributions peuvent, du reste, se faire sans frais puisqu'on peut obtenir au Ministère de l'Agriculture les publications agricoles les plus variées et les plus récentes. C'est un avantage dont les syndicats agricoles doivent savoir profiter pour activer la diffusion de tous les progrès agricoles.

II. — Les moyens préconisés pour développer l'esprit syndical.

Par esprit syndical, nous entendons cet esprit de corps et cette confraternité chrétienne dont doivent être animés tous les membres d'un syndicat et qui les fassent se solidariser, non seulement pour la défense de tout ce qui intéresse leur profession et leur association, mais encore pour supporter toutes les difficultés et tous les heurts de la vie collective. Les moyens préconisés pour atteindre ce résultat sont les réunions syndicales et la célébration, aussi solennelle que possible, de la fête patronale.

Les réunions syndicales. — Les réunions ou assemblées périodiques, qu'elles aient pour objet la concentration des commandes, le paiement des fournitures ou une conférence, constituent un excellent moyen de développer l'esprit syndical. Et en effet, les syndiqués ont ainsi l'occasion de se voir, de causer de leurs intérêts communs, de se communiquer les expériences et les observations que chacun a faites, de comparer les résultats obtenus et de s'encourager mutuellement dans la voie du progrès. A la longue, cette communion fréquente de pensée et d'idée, leur crée une âme commune qu'on pourrait appeler l'âme syndicale et qui établit entre les syndiqués un lien qu'aucune force ne parviendra à briser.

La fête patronale. — La fête patronale n'est qu'une réunion syndicale plus solennelle que les autres et se composant, le plus souvent, d'une cérémonie religieuse et d'un banquet. Elle nous apparaît comme la résurrection d'une des pratiques corporatives les plus populaires et les plus recommandables. Les syndicats doivent donc s'efforcer de lui donner le plus d'éclat et le plus de solennité possible et ne pas hésiter à faire supporter les frais du banquet par la caisse sociale. Cette pratique, adoptée par certains syndicats, a donné les meilleurs résultats.

Tels sont les principaux moyens qu'on préconise pour le développement de l'éducation professionnelle et de l'esprit syndical dans les membres du syndicat.

CHAPITRE IV.

Les opérations d'un syndicat avec les œuvres connexes.

Un syndicat agricole d'achat peut se trouver en relations d'affaires soit avec les syndicats voisins, soit avec une caisse rurale de crédit, soit avec la



fédération agricole de la région où il évolue. Nous nous étendrons quelque peu sur ces relations diverses.

I. — Les relations et les opérations d'un syndicat avec les syndidats voisins.

Nature de ces relations. — Les relations d'un syndicat agricole (1) avec les syndicats voisins nous apparaissent avec des caractères différents et bien distincts qu'il importe de signaler. Ces relations peuvent, en effet, ne constituer qu'une alliance éphémère et passagère, contractée pour un objet bien spécial et à cause de circonstances exceptionnelles et déterminées ; elles peuvent aussi revêtir les caractères d'une alliance permanente, constituée pour le total et l'ensemble des opérations syndicales d'achat.

Les relations à caractère intermittent et passager, se nouent surtout en vue de la conclusion d'affaires pour lesquelles chacun des alliés ou du moins l'un d'entre eux, est insuffisamment outillé. C'est le cas notamment des syndicats qui ne parviennent pas à grouper des commandes en quantités suffisantes pour pouvoir, soit obtenir les prix de gros, soit utiliser les réductions de tarif pour frais de transport. Ainsi, deux ou plusieurs syndicats desservis par une même gare, s'unissent pour acheter ensemble le nitrate ou la kainite dont ils ont besoin, tandis que pour les autres denrées ils contractent isolément.

Les relations à caractère permanent sont celles qu'entretiennent deux ou trois syndicats voisins desservis par une même gare, et traitant ensemble toutes leurs affaires syndicales parce qu'ils trouvent à ce système, de nombreux avantages. Il n'y a cependant pas absorption des organismes locaux, ni disparition de leur individualité ; chaque syndicat reste entièrement autonome, et gère ses affaires d'une façon absolument indépendante.

Les avantages qu'offrent ces relations. — Ces relations, qu'elles soient passagères ou permanentes, présentent un certain nombre d'avantages que nous allons signaler. Elles permettent d'abord de grossir, dans des proportions parfois considérables, le chiffre des commandes collectives, ce qui met les syndicats intéressés en bonne posture pour conclure des contrats avantageux ; elles diminuent les frais généraux, et notamment les frais de déchargement et d'analyse, et parfois aussi les frais de transport ; enfin, elles permettent aux syndicats naissants ou mal outillés en hommes expérimentés, de profiter de l'expérience d'un syndicat voisin, que cette

(1) Monographie du syndicat agricole de Willaupuis par G. Malherbe. — Bruxelles, Oscar Schepens.

expérience provienne de la direction compétente d'un homme particulièrement versé dans ces sortes de question, ou qu'elle soit attribuable à une existence déjà longue se joignant à la multiplicité et à l'importance des affaires traitées. Ajoutons que grâce à ces sortes de relations, les syndicats alliés trouvent les uns chez les autres le mutuel appui dont ils ont besoin pour vaincre les difficultés qui se rencontrent à chaque pas de la vie syndicale.

Les règles qui doivent présider à ces relations. — Les relations qui doivent exister entre syndicats voisins sont régies par un certain nombre de règles qui ont pour but de prévenir les difficultés et de maintenir entre eux toute l'entente désirable.

La première de ces règles se formule comme suit : « Les contrats d'achat doivent être négociés et conclus par celui des syndicats qui groupe les commandes collectives les plus importantes, à moins qu'un des autres syndicats n'ait à sa tête un homme d'une compétence reconnue, à qui il soit préférable de confier la conclusion des marchés. » Cette règle se conçoit facilement, car à défaut d'aptitudes spéciales chez l'un des gérants, l'importance des commandes et la prédominance des intérêts engagés constituent une présomption de capacité, dont pratiquement il faudra tenir compte.

La seconde règle est celle-ci : « Le syndicat chargé de la conclusion des marchés, ne peut réaliser, à son profit, aucun bénéfice sur les affaires ainsi faites ; il ne peut exiger que le prix de revient strictement calculé, c'est-à-dire le prix d'achat augmenté des frais. » Appliquée à un cas concret c'est-à-dire aux ristournes que certains fournisseurs accordent à leurs clients, cette règle se formule encore comme suit : « Quand les contrats d'achat se font avec une firme qui, en fin d'exercice, accorde des ristournes à ses clients, le syndicat chargé de la conclusion des marchés, ne peut pas garder pour lui l'entière part de ces ristournes, mais il doit remettre à chacune des associations alliées la part proportionnelle qui lui revient. » Ces deux règles ont pour base l'esprit de solidarité qui a donné naissance aux relations syndicales dont nous nous occupons, tout en constituant des prescriptions entièrement conformes à la justice.

Enfin, la troisième règle s'établit comme suit : « Les contrats avantageux et les contrats désavantageux doivent être équitablement répartis entre les syndicats acheteurs, et le syndicat chargé de la conclusion des marchés doit éviter avec soin de se réserver les contrats avantageux pour endosser les mauvais contrats à ses co-associés. » Cette règle se justifie par les considérations suivantes : par crainte des variations subites dans les cours, et en vue de se garer partiellement contre les hausses éventuelles, tout en se

réserve pour les bonnes chances qui pourraient se présenter, le syndicat acheteur évite parfois de conclure ses marchés en une seule fois ; il le fait au contraire par fractionnement et aux époques qui lui paraissent les plus favorables, si bien que le total des commandes se trouve réalisé à des prix différents. C'est ainsi qu'un syndicat ayant une commande de 60.000 kilos de nitrate, réalise ce marché en 3 fois aux prix de 21,00, 21,45 et 23,00 francs les 100 kilos. Il est évident que les prix ainsi obtenus doivent s'unifier en un prix moyen dont profiteront tous les co-associés. C'est pour éviter la violation de cette règle qu'il importe d'exiger que le syndicat acheteur communique à ses associés tous les documents se rapportant aux achats dont il est chargé.

II. — Les relations et les opérations d'un syndicat d'achat avec la caisse Raiffeisen.

Un syndicat agricole d'achat peut entrer en relations d'affaires avec une caisse rurale (1) de crédit, non seulement pour y déposer ses fonds disponibles, mais encore pour y contracter des emprunts. Voyons d'abord les conditions générales auxquelles sont subordonnées ces sortes de relations.

Les conditions générales de ces sortes de relations. — Pour qu'un syndicat agricole puisse entrer en relation d'affaire avec une caisse Raiffeisen et notamment y contracter des emprunts, il est de toute nécessité qu'il revête la forme de société coopérative ou en d'autres termes, qu'il soit un syndicat coopératif. Les raisons de semblable exigence sont les suivantes : en Belgique, les caisses Raiffeisen se constituent sous la forme légale de société coopérative en conformité avec la loi du 13 mai 1873, et en vertu des principes fondamentaux du Raiffeisenisme, elles ne peuvent prêter qu'à leurs membres. Un syndicat agricole d'achat désireux de faire des affaires avec ces sortes de sociétés devra donc se faire admettre comme membre, et il ne le pourra que s'il adopte la forme de société coopérative. En conséquence, les syndicats constitués comme simple société de fait, ainsi que ceux qui ont adopté la forme d'union professionnelle en conformité avec la loi du 31 mars 1898, ne peuvent négocier aucune affaire de crédit avec une caisse rurale.

Les emprunts et les dépôts d'un syndicat coopératif. — La question des dépôts qu'un syndicat agricole coopératif peut faire à une caisse rurale ne présente aucune difficulté. Mais les emprunts qu'il y peut contracter méritent un examen approfondi.

(1) Le Raiffeisenisme par G. Malherbe. — Bruxelles : Oscar Schepens, 1902.

1° Les emprunts impliquant crédit direct. — La première catégorie d'emprunt qu'un syndicat coopératif peut faire à une caisse rurale est celle des emprunts impliquant crédit direct, ou en d'autres termes, des emprunts qu'un syndicat contracte exclusivement pour ses propres affaires. Tels sont les emprunts contractés pour l'achat de matériel et de l'outillage syndical ; tels encore ceux contractés pour l'acquisition ou la construction d'un immeuble syndical comme le serait un magasin agricole ou une remise pour abriter les machines appartenant au syndicat.

Ce genre d'affaires est évidemment soumis aux règles générales du Raiffeisenisme. Mais il importe avant tout que la sécurité de l'emprunt soit assurée par de sérieuses garanties. La caution individuelle ou collective nous apparaît comme la plus facile, la plus simple et la moins coûteuse des garanties à utiliser, et le conseil d'administration de la société emprunteuse pourrait parfaitement se constituer caution solidaire des emprunts ainsi contractés.

2° *Les emprunts impliquant crédit indirect.* — Les emprunts impliquant crédit indirect, sont ceux que le syndicat coopératif contracte, non pour ses propres affaires, mais pour pouvoir faire crédit à ses propres membres en leur permettant de payer leurs fournitures à une date plus ou moins éloignée de l'époque des livraisons. Ce genre d'opération a pour caractéristique de constituer une sorte de crédit à deux degrés, le syndicat emprunteur n'étant en réalité qu'un intermédiaire de crédit, ou en d'autres termes un canal par où passe le crédit avant d'arriver à son destinataire.

La question des emprunts impliquant crédit indirect est soumise à la règle suivante qu'il importe de bien saisir : « Un syndicat agricole coopératif faisant partie d'une caisse rurale en qualité de membre, ne peut contracter de semblables emprunts qu'à la condition que tous ses membres, pris individuellement, fassent partie, eux aussi, de cette même caisse. » La raison en est que le principe exigeant que la caisse rurale ne prête qu'à ses membres serait violé, si les avances profitaient, même par voie indirecte, aux non-membres. Ajoutons qu'une telle manière de faire amoindrirait aussi la sécurité des opérations de la caisse.

III. — Les relations d'un syndicat agricole avec sa fédération.

Les relations d'un syndicat agricole avec sa fédération peuvent être d'ordre professionnel et d'ordre économique. Nous examinerons successivement chacune d'elles.



Les relations d'ordre économique. — Les relations économiques d'un syndicat avec sa fédération ont principalement pour objet les achats en commun et les assurances collectives.

Nous avons vu précédemment les avantages et les inconvénients du système qui consiste à confier à l'organisme fédéral le soin de contracter les achats destinés aux syndicats fédérés. Nous ne nous y attarderons donc pas davantage.

Quant aux assurances collectives dont se chargent les fédérations agricoles, elles ont pour objet soit l'assurance-incendie, soit l'assurance-grêle, soit l'assurance-accident. Elles consistent en ce que la fédération se fait l'intermédiaire entre les syndicats locaux et les compagnies à primes fixes en vue d'obtenir des avantages spéciaux tels que la délivrance gratuite des polices et des réductions plus ou moins fortes sur le taux des primes. La plupart des fédérations agricoles de Belgique et notamment le Boerenbond de Louvain, ont organisé avec succès le service des assurances collectives.

Les relations d'ordre professionnel. — Les relations professionnelles d'un syndicat agricole avec sa fédération se concrétisent dans le journal et dans l'inspection.

Les syndicats agricoles ont besoin d'un organe qui défende leurs intérêts professionnels et s'occupe de la diffusion de tous les progrès en agriculture. Mais une puissante fédération est seule capable de créer de tels journaux et de leur donner la vitalité requise. C'est pourquoi un journal agricole syndical aura nécessairement un caractère fédéral. Ce caractère présente, du reste, de nombreux avantages : il établit entre les syndicats fédérés un courant de relations professionnelles utiles et profitables ; il excite entre eux une légitime émulation par l'exemple réciproque de leur activité sociale et il contribue à maintenir une certaine harmonie dans les idées et dans les tendances. La plupart des fédérations agricoles de Belgique ont compris la nécessité d'un journal fédéral. C'est ainsi le Boerenbond a pour organe « *Le Paysan* » et la Fédération agricole du Hainaut « *La Croix des Syndicats* ».

Quant à l'inspection fédérale, elle est nécessaire non seulement au point de vue de la bonne gestion financière, mais encore au point de vue du développement normal de l'esprit syndical. Cette nécessité a du reste été comprise par un certain nombre de fédérations, et notamment par la Fédération agricole du Hainaut.

CHAPITRE V.

La comptabilité des syndicats agricoles coopératifs.

I. — La nécessité d'une comptabilité syndicale.

Les syndicats agricoles d'achat ayant adopté la forme de société coopérative en conformité avec la loi du 18 mai 1873 modifiée par celle du 22 mai 1886, sont obligés de tenir une comptabilité (1) régulière pour satisfaire aux exigences de la loi et aux nécessités du commerce. Les articles du code de commerce relatifs à la comptabilité des commerçants (individus en collectivités) sont libellés comme suit :

46. — Tout commerçant est tenu d'avoir un livre journal qui présente, jour par jour, ses dettes actives et passives, les opérations de son commerce, ses négociations, acceptations ou endossements d'effets et généralement tout ce qu'il reçoit et paie, à quelque titre que ce soit, et qui énonce, mois par mois, les sommes employées à la dépense de sa maison, le tout, indépendamment des autres livres usités dans le commerce, mais qui ne sont pas indispensables.

Il est tenu de mettre en liasse les lettres missives et les télégrammes qu'il reçoit et de copier dans un registre les lettres et les télégrammes qu'il envoie.

47. — Il est tenu de faire, tous les ans, sous seing privé, un inventaire de ses effets mobiliers et immobiliers, et de ses dettes actives et passives, et de le copier, année par année, sur un registre spécial à ce destiné.

48. — Les livres dont la tenue est ordonnée par les articles 46 et 47 sont cotés. Ceux dont la tenue est ordonnée par les articles 46 § I et 47 sont paraphés et visés soit par un des juges des tribunaux de commerce, soit par le bourgmestre ou un échevin, dans la forme ordinaire et sans frais. Le paraphe pourra être remplacé par le sceau du tribunal ou de l'administration communale.

49. — Tous les livres seront tenus par ordre de dates, sans blancs, lacunes, ni transports en marge. Les commerçants sont tenus de les conserver pendant 10 ans.

20. — Les livres de commerce régulièrement tenus peuvent être admis par le juge pour faire preuve entre commerçants pour faits de commerce.

Les sociétés coopératives étant des sociétés commerciales et celles-ci ayant les mêmes obligations que les commerçants, les syndicats agricoles coopératifs sont évidemment obligés d'avoir les livres commerciaux relatés

(1) La comptabilité des syndicats agricoles coopératifs par Georges Malharbe. — Bruxelles : Oscar Schepens 1903.

plus haut, c'est-à-dire le livre-journal, le registre des inventaires et le copie-lettres. Le syndicat qui ne tient pas ces trois livres transgresse la loi et s'expose à des pénalités; il peut être poursuivi comme banqueroutier frauduleux s'il a fait disparaître ses livres ou s'il a commis un faux bilan. Mais d'un autre côté, lorsque ces mêmes livres sont tenus régulièrement, ils peuvent être admis par le juge, en cas de conflit du ressort du tribunal de commerce, pour faire preuve, notamment en cas de contestation relative à l'existence d'une dette ou en cas de refus de paiement.

Mais la tenue régulière d'une bonne comptabilité n'est pas seulement nécessaire au point de vue légal; elle l'est encore et surtout au point de vue commercial proprement dit. Et en effet, une comptabilité bien tenue est une garantie de bonne gestion et de marche régulière dans les affaires; elle permet au syndicat de connaître à chaque instant la situation réelle dans laquelle il se trouve, et vis-à-vis de ses fournisseurs, et vis-à-vis de ses membres; elle est en outre préventive de mille déboires et de mille difficultés, et permet de constater en temps utile les causes qui peuvent mener à un échec et ainsi de porter remède sans tarder à une telle situation. En un mot, le syndicat qui tient une comptabilité régulière gère ses affaires avec intelligence et en parfaite connaissance de cause, ne laissant rien au hasard ni à l'imprévu.

II. — Les livres d'un syndicat coopératif.

Les livres commerciaux (1) que doivent tenir les syndicats agricoles coopératifs sont le livre-journal, le livre des inventaires, le grand-livre, le copie-lettre, le livre de magasin et le livre des comptes individuels.

Le livre-journal. — Le livre-journal relate le détail de toutes les affaires commerciales du syndicat et les transcriptions s'y font de jour en jour. Cette manière de faire est requise afin que, en cas de déconfiture, les représentants de la loi puissent se rendre un compte exact des dépenses qui ont été faites et voir à quelles causes il faut imputer l'insuccès de la société.

Le journal doit être coté, c'est-à-dire que chaque folio doit être numéroté; il doit être parafé et visé, c'est-à-dire que chaque folio doit porter la signature ou la griffe ou le sceau de l'autorité à qui la loi confert cette mission. Les inscriptions doivent en outre s'y faire par ordre de dates sans qu'on puisse y laisser aucun blanc, et les ratures sont interdites aussi bien que les surcharges et les transports en marge.

Toutes ces prescriptions ont pour but de donner à ce recueil de faits

(1) La tenue des livres d'un syndicat agricole coopératif par Georges Malherbe. — Bruxelles: Oscar Schepens, 1904.

commerciaux, tous les caractères d'authenticité et de véracité qui en font des documents d'une si grande valeur en cas de conflit commercial.

Mais après avoir satisfait aux exigences de la loi, le syndicat est libre d'agencer son livre-journal comme il l'entend et d'y faire ses inscriptions soit d'après la méthode de comptabilité en partie simple, soit d'après la comptabilité en partie double. Nous avons vu plus haut que la caractéristique de ces deux méthodes réside quant aux inscriptions à faire au journal, dans le procédé suivant: dans le premier cas, l'un des contractants apparaît seul dans les écritures sociales, tandis que dans le second cas, les deux contractants y apparaissent ou du moins les comptes qui sont censés les représenter.

Le journal se tient toujours de la même manière, qu'il constitue un registre entièrement spécialisé et séparé du grand-livre, ou qu'il soit agencé de façon à ne former avec celui-ci qu'un seul et même registre. Les indications que nous donnons s'appliquent donc au journal grand-livre, mais pour la partie réservée au journal proprement dit.

Le grand-livre. — Le grand-livre ou livre des comptes collectifs est un livre où les différents articles passés au journal, par ordre de dates sans classification d'aucune sorte, sont reportés et groupés en catégories, celles-ci ayant pour base les comptes ouverts au nom des parties contractantes intervenant dans les affaires commerciales du syndicat. Cette classification se fait d'après les opérations du syndicat et en groupant dans le même compte les affaires de même nature afin de faciliter les vérifications périodiques et de rendre plus facile l'examen des faits commerciaux ainsi collationnés.

Dans un syndicat agricole d'achat, le groupement méthodique des opérations commerciales donne lieu aux classifications suivantes: le compte-casse indiquant les entrées et les sorties de fonds ainsi que le montant de l'encaisse; le compte-fournisseur indiquant la valeur de ce que les fournisseurs ont fourni, le montant de ce qu'on leur a payé et ce qu'il reste à leur payer; le compte-client indiquant la valeur des marchandises fournies par le syndicat à ses clients (membres ou non-membres), le total des paiements effectués en retour par ceux-ci, et ce qu'il leur reste à payer; le compte-magasin indiquant le montant des marchandises achetées par le syndicat et majorées des frais de transport et autres, le montant de ce qui a été fourni aux clients, et la valeur de ce qui reste en magasin; le compte-actionnaire indiquant la situation des coopérateurs quant aux versements des fonds destinés à les libérer les parts sociales qu'ils ont souscrites et quant aux remboursements des mises; le compte-capital indiquant les fluctuations des fonds sociaux que viennent majorer les versements de nouvelles parts souscrites ainsi que la réserve et le fonds de prévision, ou diminuer les rem-

boursements de parts; le compte-profits et pertes qui relate les profits et les pertes réalisés par le syndicat; le compte-banque indiquant ce que le syndicat a déposé ou remboursé à la caisse rurale, le montant de ce qu'il y a retiré ou emprunté, et le solde de ce double compte; enfin, le compte-frais généraux relatant tout ce qui se rapporte aux frais qu'occasionnent les affaires commerciales du syndicat.

A notre avis, les comptes ouverts au grand-livre du syndicat doivent rester des comptes collectifs c'est-à-dire, des comptes groupant toutes les affaires de même genre, les comptes individuels ouverts à chacun des clients et à chacun des fournisseurs étant réservés pour un registre spécial dont nous parlerons plus loin. Le but de cette prescription est de rendre plus facile les opérations de contrôle et de permettre d'embrasser d'un seul coup d'œil la situation des affaires de même nature.

Le grand livre est aussi appelé livre d'extrait parce qu'il constitue un extrait exact et fidèle, une véritable reproduction du journal, tous les articles figurant dans celui-ci étant reportés dans celui-là, bien que dans un ordre différent. Il est aussi appelé livre de raison parce que, mieux que le journal et précisément à cause de la classification adoptée, il permet au syndicat de raisonner ses propres affaires.

Le grand-livre peut être un registre entièrement spécialisé et séparé du journal; il peut aussi ne faire qu'un avec lui, grâce à la combinaison qui les transforme en un livre unique auquel on donne le nom de journal-grand-livre (comptabilité américaine). Mais cette combinaison n'enlève aucun de ses caractères propres à la partie de ce registre à laquelle sont réservées les transcriptions qui doivent paraître au grand-livre.

Le livre des comptes individuels. — Le livre des comptes individuels est un livre où chacun des clients et chacun des fournisseurs du syndicat a un compte spécial et particulier qui lui est ouvert sur un folio à lui seul réservé. Les subdivisions des autres comptes collectifs y trouvent aussi leur place.

Les comptes individuels doivent être inscrits sur un registre différent de celui où sont transcrits les comptes collectifs parce que le but poursuivi est tout à fait différent. Et en effet, les comptes collectifs et le grand-livre qui les consigne ont pour but de favoriser le contrôle rapide des écritures et d'établir facilement la situation du syndicat dans les grandes lignes de son activité commerciale. Les comptes individuels, au contraire, poursuivent un but bien spécial et qui se différencie selon qu'il s'agit des clients ou des fournisseurs. Le but des comptes individuels ouverts à chaque client est de définir exactement ce que chacun d'eux a reçu du syndicat, ce que chacun a payé et ce qui leur reste à payer; les comptes ainsi individualisés acquièrent une importance particulière quand, en fin d'exercice, le syndicat

accorde à ses membres une ristourne proportionnelle aux achats qu'ils ont faits. Le but des comptes individuels ouverts à chaque fournisseur est d'établir ce que chacun d'eux a fourni au syndicat, ce que chacun d'eux a reçu en paiement, et ce qui reste à leur payer; les comptes ainsi individualisés, outre l'avantage d'établir nettement la situation de chaque fournisseur vis-à-vis du syndicat, offrent encore une utilité exceptionnelle quand un fournisseur accorde au syndicat des ristournes proportionnelles au chiffre des affaires faites.

Notons qu'un syndicat ayant adopté la comptabilité américaine, c'est-à-dire ayant fusionné le journal et le grand-livre, doit nécessairement ouvrir un registre des comptes individuels.

Le livre des inventaires. — Le livre des inventaires est le livre où le syndicat relate le détail des inventaires qu'il doit faire obligatoirement tous les ans, en vertu du Code de Commerce.

L'inventaire est un état détaillé de tout ce qui appartient au syndicat et de tout ce qu'il doit. Il a pour but de forcer la société à examiner, chaque année, l'état de ses affaires, afin que de cet examen, elle puisse tirer les conclusions que comporte la situation et prendre les moyens requis pour l'améliorer si elle est mauvaise, pour la maintenir si elle est bonne.

Les dettes actives comprennent tout ce qui appartient au syndicat: les sommes restant dues par les coopérateurs, l'encaisse, le matériel, la valeur des marchandises, le montant des sommes déposées soit à la caisse d'épargne soit à la caisse Raiffeisen, ainsi que le total des créances qui lui sont dues. Les dettes passives au contraire comprennent tout ce que le syndicat doit, soit à ses propres membres, (import des parts souscrites, fonds de réserve et fonds de prévision), soit à ses fournisseurs, soit à des tiers. L'inventaire donne le détail des différentes dettes actives et passives: la balance représente le compte des profits et pertes.

Le bilan n'est qu'un tableau récapitulatif de l'inventaire ou, en d'autres termes, de l'état détaillé des dettes actives et passives. Il se divise en deux parties dont la première, à gauche constitue l'actif, c'est-à-dire la récapitulation sommaire des dettes actives, et la seconde, à droite, le passif ou la récapitulation sommaire des dettes passives.

L'inventaire et le bilan se dressent au moyen de documents que renferment les livres sociaux. Les totaux de chacun des comptes collectifs ouverts au grand-livre fournissent les éléments qui permettront la rédaction du bilan; les totaux de chacun des comptes ouverts au registre des comptes individuels et qui ne sont que l'illustration et l'explication des comptes collectifs, fourniront de leur côté les détails qui doivent figurer à l'inventaire.

Le registre des inventaires doit être coté, c'est-à-dire que tous ses

folios doivent être numérotés afin qu'on n'y puisse rien ajouter ni retrancher ; il doit être parafé, c'est-à-dire que chaque folio doit porter le parafé ou la griffe d'un des juges du tribunal de commerce ou du bourgmestre ou d'un échevin. Les inscriptions doivent s'y faire par ordre de dates, sans blancs, ni transports, ni lacunes, ni ratures. Ces prescriptions ont pour but de donner à ce registre tous les caractères d'authenticité et de véracité qui doivent en faire des recueils d'une valeur indiscutable.

Le copie lettres et le classeur. — Le copie lettres et le classeur ne sont autre que le dossier complet de toute la correspondance que le syndicat expédie ou reçoit relativement aux affaires syndicales. Le copie lettres renferme la copie de toutes les pièces émanant du syndicat lui-même, tandis que le classeur groupe la collection de documents originaux parvenant au syndicat de la part de ses correspondants, que ceux-ci soient des fournisseurs ou d'autres personnes avec lesquelles il est en relation d'affaires.

La conservation de tous ces documents est très importante parce que le code de commerce admet les copies de la correspondance comme des éléments de preuves de l'existence des faits commerciaux, et parce que renfermant tous les détails relatifs aux marchés conclus et aux conditions auxquelles leur exécution est soumise, ils constituent le vade mecum de tout syndicat bien organisé.

Tous les documents figurant au classeur et au copie lettres doivent donc y paraître par ordre de dates ; en outre, ils doivent être numérotés ou en d'autres termes cotés. Ces prescriptions ont pour but d'augmenter l'authenticité et la véracité des pièces consignées dans ces sortes de dossiers.

Les documents que le syndicat reçoit de ses correspondants, fournisseurs ou autres, se conservent en liasse d'après leur ordre d'arrivée. Le meilleur système consiste à les grouper dans un classeur, par ordre alphabétique.

La correspondance que le syndicat expédie doit être récopiée, et la copie de chacun de ces documents doit être conservée dans un dossier que nous appelons « copie-lettres. » Cette correspondance ne peut en aucune façon être recopiée sur une feuille volante, quand bien même celle-ci prendrait place, à son ordre de date, au milieu des documents que le syndicat reçoit de ses correspondants. La raison en est que cette méthode ne garantit pas suffisamment l'authenticité et la véracité de ces pièces. La correspondance doit donc être recopiée dans un registre spécial ; ce registre doit être coté et numéroté, et les documents recopiés y prennent place à leur ordre de date, sans qu'on puisse y laisser aucun blanc ou y apporter des modifications quelconques. Le meilleur système consiste à rédiger l'original avec de l'encre communicative et de le transcrire, par impression, sur un copie-lettres tels que ceux que l'on trouve à bon compte dans le commerce. Régulièrement, il ne faut faire qu'une seule transcription par feuille.

Le livre de magasin. — Le livre de magasin est un registre où se concentre le détail de tout ce qui se rapporte aux achats et aux ventes du syndicat. On pourrait l'appeler aussi : « Livre des marchandises » Il a spécialement pour but de grouper tous les éléments qui permettront de calculer le prix de revient d'un chacun des produits achetés collectivement, d'établir le montant des bénéfices réalisés par le syndicat sur chacun d'eux, et d'instituer un contrôle sur les opérations auxquelles donnent lieu les ventes syndicales, c'est-à-dire la remise des produits aux intéressés et les paiements effectués par eux. C'est un registre où chaque marchandise a son compte spécialisé avec le détail de toutes les opérations auxquelles elle a donné lieu pour l'achat comme pour la vente.

Le livre de magasin n'est qu'un livre auxiliaire ; il n'est par conséquent pas absolument nécessaire. Il serait pourtant difficile d'en nier la grande utilité au point de vue commercial et syndical.

Ce livre comprendra donc les détails suivants : la nature et les quantités des produits achetés, leur valeur d'achat, le détail des frais, les prix de vente, les bénéfices réalisés et enfin, la liste des clients auxquels ces produits ont été destinés avec l'indication des quantités fournies et des paiements effectués.

Tels sont donc les livres que devraient tenir les syndicats agricoles coopératifs d'achat. Pour plus amples détails, voir les ouvrages que nous avons publiés sur cette importante matière.

CONCLUSION.

Tel nous apparaît l'ensemble de la doctrine relative aux syndicats agricoles d'achat. Bien que s'appuyant toujours sur les principes, elle n'a rien d'aprioristique parce qu'elle repose sur les résultats d'une expérimentation déjà longue et se poursuivant sur une vaste échelle. Les nouveau-venus pourront ainsi profiter de l'expérience acquise par leurs devanciers, éviter les écueils auxquels ils se sont heurtés et prévenir les difficultés qu'ils ont rencontrées. Les leçons de l'expérience ne doivent jamais être perdues ; c'est faire preuve de sagesse que de les utiliser largement.



Table des Matières.

PREMIÈRE PARTIE.

ÉTUDE GÉNÉRALE ET PRÉLIMINAIRE.

CHAP. I.	Nature et but des syndicats d'achat	3
I.	Leur nature	3
II.	Les différentes espèces de syndicats d'achat	4
III.	Le but des syndicats agricoles	5
CHAP. II.	Les avantages des syndicats agricoles d'achat	6
CHAP. III.	Les principaux services qu'organisent les syndicats agricoles d'achat	8
CHAP. IV.	Les formes légales d'un syndicat agricole d'achat	9

SECONDE PARTIE.

LES OPÉRATIONS D'UN SYNDICAT AGRICOLE D'ACHAT.

CHAP. I.	Les achats collectifs destinés aux distributions immédiates	12
I.	L'objet des achats collectifs	12
	1° Les engrais commerciaux : les engrais azotés ; les engrais phosphatés ; les engrais potassiques	12
	2° Les semences, les denrées alimentaires et les machines	14
II.	Les commandes et leur concentration	15
	1° Les règles relatives aux commandes syndicales : la règle des commandes faites en réunion ; la règle des commandes écrites et signées	15
	2° Les formulaires relatifs aux commandes syndicales : les formulaires individuels et unitaires ; les formulaires individuels et complexes ; les formulaires collectifs et unitaires	16
III.	Les méthodes d'achat	19
	1° Les achats directs et les achats indirects	19
	2° Les achats en disponible et les achats à terme	22

