



CERCLE D'ÉTUDES SOCIALES DE BINCHE.

LES
Magasins Agricoles,

COOPÉRATIFS & SYNDICAUX

—•••—
Étude théorique et monographique

PAR

Georges MALHERBE

membre de la Société d'Economie Sociale de Bruxelles.



—•—
PRIX: 1 FRANC.

—
*Le cercle d'études sociales de Binche a publié et répandu depuis sa
fondation plus de 300,000 brochures sur la question sociale.*

RENAIX

—
LEHERTE-COURTIN,
libraire,
rue de la Gare.

BRUXELLES

—
OSCAR SCHEPENS
Société belge de librairie
rue Treurenberg.



14360

1903.



CERCLE D'ÉTUDES SOCIALES DE BINCHE.

LES
MAGASINS AGRICOLES

PREMIÈRE PARTIE

Exposé théorique.

CHAPITRE I^{er}.

Nature et but des magasins agricoles.

I. — Leur nature.

Les magasins syndicaux sont des magasins ouverts et tenus par les 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 qu'ils organisent, 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 organisent. 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 Housseignies 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 Housseignies 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 Housseignies 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.

II. — Leur but.

Les magasins syndicaux ont pour but spécial de compléter et de parfaire l'œuvre des syndicats agricoles d'achat, en facilitant leur fonctionnement

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

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

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.

CHAPITRE II.

Les avantages et les inconvénients des magasins syndicaux.

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

I. — Les avantages des magasins agricoles.

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'achat, de compléter les commandes destinées aux achats collectifs, et 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 des 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 davantage. 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 du doigt les avantages réels des achats collectifs, de les retenir aussi 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 vend ainsi.

II. — Les inconvénients des magasins agricoles.

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 ce 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 emmagasinées, et dans les mouvements de hausse et de baisse auxquels leurs prix sont soumis. Sans doute le relèvement des 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 funeste 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 des relèvements de 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 avec 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 emmagasinées, soit des déchets occasionnés par les manipulations diverses auxquelles on doit les soumettre et 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.

CHAPITRE III.

L'organisation d'un magasin agricole.

I. — 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 que le syndicat coopératif de Housseignies 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 emmagasinées et à la gestion des affaires. Ce matériel comprend donc : des sacs pour la conservation de certains produits tels que le maïs et le son ; une bascule pour le contrôle du poids des marchandises à leur entrée, et pour leur équitable répartition à 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, et 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 du même genre.

Ce matériel, le syndicat pourrait l'acquérir avec son propre capital ; mais il pourrait aussi emprunter à la caisse rurale (3) dont il fait partie, les fonds qui lui sont nécessaires à cet effet, les bénéfices réalisés sur les

(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 de nature immobilière par Georges Malherbe. — Bruxelles : Oscar Schepens.

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

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.

II. — Les opérations d'achat.

Les questions se rapportant aux achats destinés au magasin syndical peuvent se grouper autour des quatre points suivants : les marchandises 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 cercle des opérations syndicales. Suivant les circonstances, on emmagasinera 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 Housseignies 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 et 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 évolue 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 déperdition 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 ne soit irréparable.

III. — Les opérations de vente.

Les questions 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 Flobecq ne s'ouvre qu'une fois par semaine, le mardi de 8 à 10 heures du matin et celui de Huseleghies, 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 bases 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 désertir 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 de 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 dans 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 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 les syndicats agricoles 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 est 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 le prix des fournitures consenties aux non-syndiqués. Mais ce système n'est pas sans inconvénients : il faut craindre en effet de voir une 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 des fonds, ce qui permet 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 avan-

tage 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 achats collectifs.

IV. — La comptabilité.

Le magasin agricole n'étant qu'une annexe et une œuvre complémentaire du syndicat d'achat, ses opérations sont renseignées et transcrites dans les livres sociaux du syndicat lui-même. Le magasin syndical doit cependant tenir un certain nombre de registres accessoires qui lui sont propres, et dont les principaux sont le livre des entrées et des sorties, le registre des recettes et des dépenses et le livre des inventaires. Nous dirons un mot de chacun d'eux.

Le livre des entrées et des sorties. — Le livre des entrées et des sorties doit renseigner avec soin toutes les entrées et toutes les sorties de marchandises. Ces renseignements sont les suivantes : la nature, la quantité, la valeur d'achat, le nom du fournisseur des produits qui entrent, ainsi que la nature, la quantité, le prix de vente et le nom de l'acheteur des produits qui sortent. Cette double catégorie de documents permet d'établir avec exactitude, à un moment donné, ce qui reste de marchandises en magasin, chose très utile à l'époque soit de l'inventaire, soit d'un nouvel approvisionnement. Le modèle suivant nous renseignera pratiquement à ce sujet.

SORTIE

DATES	NATURE DES PRODUITS	QUAN- TITÉS	FOURNIS- SEURS	PRIX D'ACHAT	OBSERVATIONS	DATES	NATURE DES PRODUITS	QUAN- TITÉS	ACHETEURS	PRIX DE VENTE	OBSERVATIONS
1902				frs		1902				frs	
40 mars	Nitrate	40.000	Jules Louis	2300,00		15 mars	Nitrate	2.000	Jules Hallet	520,00	
45 "	Superph.	10.000	Louis Pierre	500,00		22 "	Super	1.000	Henri Troolet	55,00	
18 "	Maïs	5.000	Raymond & C ^{ie}	650,00							
3 avril	Tourteaux	10.000	Bartel & C ^{ie}	1600,00							

Le registre des recettes et des dépenses. — Le registre des recettes et des dépenses doit relater toutes les recettes et toutes les dépenses que fait le magasin syndical. On doit y transcrire les sommes payées aux fournisseurs, les frais de transport, les frais de transbordement et d'emménagement, les salaires payés aux ouvriers du magasin et autres dépenses du même genre; les sommes payées par les acheteurs et les autres recettes que peut faire le magasin. Le modèle suivant nous renseignera pratiquement à ce sujet.

RECETTES

DÉPENSES

DATES	NATURE DES OPÉRATIONS	Sommes totales	DATES	NATURE DES OPÉRATIONS	Sommes totales
1902		kil.	1902		frs
19 mars	Recette nitrate . . .	520,00	40 mars	Frais de transport ni- trate	72,00
22 "	Recette super . . .	55,00	10 "	Frais d'emmagasine- ment	6,00
			15 "	Paiement nitrate . .	2.300,00
			15 "	Journées de l'ouvrier.	2,00
			45 avril	Paiement du super .	500,00

Le livre des inventaires. — Le livre des inventaires relate tout ce qui, au moment de la clôture des comptes, appartient au magasin, et notamment l'argent en caisse, la valeur des marchandises restant en magasin, la valeur du mobilier et les sommes à recevoir. On y ajoutera le détail des dettes ou sommes dues. Le modèle suivant nous renseignera pratiquement à ce sujet.

INVENTAIRE DÉTAILLÉ	SOMMES PARTIELLES		SOMMES TOTALES	
	FR.	C.	FR.	C.
Argent en caisse	350	00	350	00
Mobilier :				
Bascule	100	00		
Brouette	35	00		
2 sondes	8	00		
50 sacs	38	00		
Divers	10	00	191	00
Marchandises en magasin :				
Nitrate 1000 kilos . . .	260	00		
Super 200 "	44	00		
Maïs 300 "	42	00		
Tourteaux 1000 " . . .	180	00	493	00
Sommes à recevoir :				
François Joseph, 100 k. nitrate . .	26	00		
Lebon Louis, 100 k. maïs	14	00		
Balaine Pierre, 200 k. tourteaux .	36	00	76	00
Total.	1410	00	1440	00
Sommes dues :				
Emprunt caisse rurale	450	00		
Barthel et C ^{ie} s/fourn. maïs . . .	600	00	750	00
Total.	750	00	750	00

Notons avec soin que le poste « sommes à recevoir » n'existe pas quand les ventes du magasin syndical se font au comptant.

V. — Les emprunts du magasin syndical.

Les syndicats agricole d'achat de forme coopérative peuvent se trouver dans l'obligation d'avoir recours à l'emprunt soit pour acquérir les immeubles destinés au magasin, soit pour payer au comptant les marchandises

emmagasinées. Le meilleur système est de contracter cet emprunt à la caisse rurale. Nous allons voir à quelles conditions celle-ci pourrait consentir de semblables avances.

Emprunts pour achat ou construction des locaux du magasin coopératif. — La situation est celle-ci : le syndicat voudrait acheter et approprier un immeuble bâti, pour en faire son magasin syndical, ou bien, il préférerait bâtir lui-même des locaux spécialement aménagés dans ce but. La caisse rurale peut-elle lui consentir des avances pour semblable opération ?

Notons d'abord que ce genre d'affaire participe à la fois de la nature des prêts immobiliers (1) et de la nature des prêts collectifs directs. Comme prêts immobiliers, ils ne peuvent être consentis que si les capitaux prêtés ne sont pas trop élevés, et si l'immobilisation résultant de cette opération n'entrave pas le service des remboursements pour les fonds acceptés en dépôt. Comme prêts collectifs, ils peuvent être consentis sans aucune crainte puisque les capitaux ainsi prêtés seront directement utilisés par la collectivité emprunteuse. Il importe toutefois que la caisse rurale ne prête qu'une partie de la somme nécessaire à la construction ou à l'acquisition de l'immeuble syndical, et il faut qu'elle veille à ce que cet immeuble soit assuré contre l'incendie.

Quant à la garantie, elle sera soit la caution solidaire et collective du conseil d'administration, soit une hypothèque prise sur l'immeuble syndical.

Emprunts pour achats de marchandises destinées au magasin syndical. — La situation est la suivante : le syndicat achète des marchandises telles que nitrate, superphosphate, scories, maïs, et tourteaux, et il les emmagasine pour les vendre à ses membres au moment où ceux-ci en auront besoin. Telle est la manière de faire du syndicat régional (2) de Flobecq. La caisse rurale peut-elle consentir des avances au syndicat pour lui permettre de payer au comptant les marchandises ainsi achetées et d'attendre les rentrées de fonds que lui procureront les opérations de vente ?

La solution de cette question dépend des méthodes de vente du magasin syndical. Si les ventes s'y font au comptant, le syndicat coopératif pourra obtenir de telles avances pourvu toutefois qu'il fasse partie de la caisse rurale ; mais si les ventes s'y font payables à terme, de tels prêts ne pour-

(1) Les Caisses Raiffeisen et les prêts de nature immobilière par G. Malherbe — Bruxelles ; Oscar Schepens.

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

ront lui être consentis qu'à la condition que le syndicat agricole auquel appartient le magasin fasse partie de la caisse rurale en même temps que tous ses membres pris individuellement. Quant à la garantie destinée à assurer la sécurité du prêt, elles sera la caution collective et solidaire des membres du conseil d'administration.

Emprunts pour achat d'un matériel syndical. — Nous avons vu que le matériel d'un magasin coopératif se compose de sacs, de bascules, de sondes, de flacons pour analyses et d'autres objets du même genre. La caisse rurale (1) peut évidemment consentir au syndicat des avances pour l'acquisition d'un tel matériel, car les capitaux ainsi prêtés sont utilisés directement par le syndicat et rentrent ainsi dans la catégorie des prêts collectifs directs. Notons que la caution collective et solidaire du conseil d'administration nous apparaît encore comme la meilleure garantie pour ce genre d'opération.

Telle est donc, dans ses grandes lignes, la théorie relative à l'organisation des magasins agricoles syndicaux. Nous allons voir maintenant comment le syndicat agricole régional de Flobecq a réalisé concrètement cette idée.

(1) Les Caisses Raiffeisen et les prêts collectifs aux associations agricoles par Georges Malherbe Bruxelles ; Oscar Schepens.

SECONDE PARTIE

Monographie du magasin agricole de Flobecq.

CHAPITRE I^{er}.

Historique du magasin.

1. — Le syndicat de Flobecq.

C'est en 1893 qu'un groupe d'hommes intelligents et dévoués, à la tête desquels se trouvait M. Théophile Lebrun, tentèrent la création d'un syndicat agricole d'achat. Leurs efforts réussirent au delà de toute espérance. Commencée avec 158 cultivateurs, l'association compta bientôt plus de 400 adhérents, pour arriver enfin au chiffre de 505 au 31 décembre 1901. Rappelons que le syndicat exerce son action sur les communes de Flobecq, Ellezelles, Wodecq, Everbecq, Ogy, Ghoy et Ophrakel. Les statistiques (1) suivantes nous donneront une idée des achats collectifs faits par cette puissante société de 1893 à 1901.

ANNÉES	Les engrais		Les tourteaux	
	Quantités	Valeur	Quantités	Valeur
	KIL.	FRCS	KIL.	FRCS
1893-94	202.293	22.990.42	—	—
1894-95	314.750	32.202.50	—	—
1895-96	340.385	33.446.33	24.700	2.750.80
1896-97	449.258	45.709.15	31.546	4.734.39
1897-98	450.800	39.816.20	02.030	43.094.06
1898-99	471.700	44.748.40	72.400	11.197.00
1899-1900	535.800	52.274.80	80.567	12.908.09
1900	72.700	4.733.95	56.575	10.401.00
1901	604.100	52.802.53	75.650	13.449.75
Total	3.444.788	325.723.80	430.468	68.523.82

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

Si aux achats collectifs destinés aux distributions immédiates, nous ajoutons les achats de maïs contractés par la section d'Ellezelles et les opérations faites par le magasin syndical de Flobecq, nous arrivons aux résultats suivants pour la période s'arrêtant au 31 décembre 1901 :

	QUANTITÉS	VALEUR
Achats d'engrais.	3.444.788 k.	325.723.80 fr.
Achats de tourteaux.	430.168	68.529.82
Achats de maïs pour Ellezelles.	158.000	19.062.00
Opérations du magasin.	186.275	24.566.75
Total.	4.219.231	437.881.57

Soit en neuf ans, plus de 4 millions de kilos de marchandises achetées en commun et représentant une valeur globale d'environ 438 mille francs,

II. — Le magasin syndical.

Mais c'est en février 1900 seulement que le comité directeur du syndicat régional de Flobecq crut bon d'organiser, en faveur des membres du syndicat, un dépôt permanent d'engrais. Cette création était motivée par les faits suivants : un certain nombre de syndiqués n'ayant pas d'argent disponible au moment des achats collectifs ne pouvaient s'approvisionner qu'un peu à la fois, au fur et à mesure de leurs besoins et ils se voyaient obligés de passer par les mains des marchands d'engrais ; d'autre part, beaucoup de cultivateurs, par imprévoyance ou par tout autre motif, se trouvaient avoir besoin encore de petites quantités complémentaires, en dehors des époques de grandes commandes, et eux aussi tombaient sous la coupe des marchands. C'est pour remédier à ce double inconvénient que l'organisation d'un magasin syndical fut décidée.

Le magasin commença aussitôt ses opérations, des démarches furent faites pour trouver un local convenable et on prit toutes les mesures requises relativement aux questions d'approvisionnement et de vente. Le mouvement des affaires dépassa bientôt toutes les prévisions. Mais on ne tarda pas à apercevoir les inconvénients du système : les commandes collectives dont la livraison devait être prise au wagon, diminuèrent, les membres étant assurés de toujours trouver au dépôt ce dont ils ont besoin, et d'autre part la durée des emmagasinements exposait les produits emmagasinés, soit à des dépréciations de valeur par suite de la baisse des cours, soit à des pertes dans le poids ou la qualité : c'est pour remédier à ces inconvénients que le syndicat, en 1901, décida de limiter les quantités de mar-

chandises que chaque membre aura le droit de prendre au magasin ; d'élever les prix de vente au dépôt dans une proportion notable et de diminuer d'autant le prix des marchandises prises directement au wagon ; et enfin de ne plus vendre aux non-syndiqués qu'à des prix très élevés.

La suite de la présente monographie nous redira l'organisation interne du magasin syndical de Flobecq et les affaires faites par lui pendant les premières années de son existence.

CHAPITRE II.

Organisation interne du magasin syndical.

I. — Sa nature.

Le magasin agricole dont nous publions la monographie a pour caractéristique d'être une œuvre complémentaire et une filiale du syndicat de Flobecq. Le magasin n'a donc pas la mission de se substituer au syndicat dans l'œuvre des achats collectifs, mais de lui venir en aide pour résoudre la question des quantités complémentaires de marchandises dont les syndiqués pourraient avoir besoin dans l'intervalle de deux grandes commandes destinées aux distributions immédiates. Rappelons ici que le syndicat agricole n'a adopté aucune forme légale particulière et que par conséquent il est une simple association de fait ; il est en outre une œuvre régionale.

II. — Son organisation.

Les locaux. — Le magasin est établi dans les écuries que M. Léopold Lison, l'aubergiste du « Café de la Gare », à Flobecq mit gratuitement à la disposition du syndicat. Ce local est très convenable et on peut facilement y emmagasiner 10.000 kilos de nitrate et 10.000 kilos de superphosphate. Le côté avantageux de cette combinaison réside dans ce fait que les locaux ne coûtant rien au syndicat, les frais généraux sont diminués d'autant.

Les prix de vente. — L'importante question de la fixation des prix de vente a été résolue comme suit par le syndicat : le prix de vente est établi chaque mardi d'après les cours de la Bourse d'Anvers. C'est naturellement le cours de la veille qui sert de régulateur pour la fixation des prix. Le

prix de base ainsi fixé subit alors une double majoration : on y ajoute d'abord les frais de transport et autres ; on majore ensuite le tout de 20 centimes environ par 100 kilos, ce qui représente le bénéfice du syndicat. Ce bénéfice est nécessaire : il sert à couvrir les pertes éventuelles qu'une baisse des cours ferait subir au syndicat pour ses marchandises emmagasinées. Notons que les prix payés par les étrangers sont plus élevés que ceux que doivent payer les membres ; cette majoration supplémentaire est de 30 centimes pour le nitrate et de 15 pour le superphosphate. Ce procédé a le double avantage et d'alimenter la caisse syndicale et de faire comprendre aux non syndiqués les avantages de l'association.

Les opérations de vente et le personnel. — Le magasin est ouvert tous les mardis, de 8 à 10 heures du matin. On a choisi ce jour à cause du marché qui se tient alors à Flobecq et parce qu'il y arrive de nombreux cultivateurs. Les ventes ne s'y font qu'au strict comptant.

Le personnel ne comprend que le trésorier du syndicat et un homme de peine. Le trésorier lorsqu'il est libre, fait lui-même la recette dans la salle de l'estaminet et contre paiement du montant de l'achat, remet à l'acheteur un bon lui donnant droit à une certaine quantité de marchandises. Ce bon est remis à l'ouvrier préposé aux opérations de livraison, et celui-ci délivre à l'intéressé les marchandises qui lui reviennent.

Les frais généraux. — Les frais généraux que le magasin syndical doit supporter sont de deux sortes : les frais d'emmagasinage et les frais occasionnés par les opérations de livraison, chaque mardi. Les frais de mise en magasin, pour 10,000 kilos de marchandises sont d'environ 10 francs se répartissant comme suit : cinq francs pour le voiturage, de la gare au dépôt ; quatre francs pour les frais de déchargement et la mise en magasin ; un franc et parfois d'avantage pour la boisson. Quant à l'ouvrier qui, chaque mardi, délivre les marchandises, il reçoit 1 franc pour son 1/4 de jour.

CHAPITRE III.

Les opérations du magasin syndical.

I. — Les achats destinés au magasin.

1° Les achats de nitrate.

Le tableau suivant nous donne l'importance des entrées de nitrate de soude en 1900, 1901 et 1902. Le syndicat n'achète pas toujours des wagons

complets pour le dépôt ; il organise aussi des expéditions mixtes dont une partie est distribuée immédiatement aux syndiqués et l'autre, mise en magasin. C'est ce qui explique l'absence de frais d'analyse pour certaines entrées.

DATES	Le nitrate acheté		Prix d'achat par 100 kil. et franco	Les sommes dépensées.			Total des sommes dépensées
	Quantités	Dozage en azote		Sommes payées au vendeur	Frais de mise en magasin	Frais d'analyse	
1900	Mars. . .	Kil. 10,000	15,63	Fr. 24,40	Fr. 2,449,20	Fr. 6,50	Fr. 2,449,00
	Avril. . .	3,800	16,43	21,63	822,70	—	822,70
	Mai. . .	5,000	15,64	20,60	1,030,00	4,95	1,034,95
	Juin. . .	10,100(1)	15,39	18,35	1,855,00	14,30	1,869,30
	Juillet. . .	9,540	15,95	18,50	1,759,35	10,35	1,769,70
	Juillet. . .	10,000	15,42	19,80	1,980,00	13,00	1,993,00
Total général .		48,440	—	—	9,587,05	46,10	9,640,65
1901	Avril. . .	10,000	15,49	20,50	2,050,00	10,20	2,062,70
	Mai. . .	10,000	15,44	21,00	2,100,00	9,50	2,112,00
	Juin. . .	10,000	15,70	24,00	2,400,00	14,20	2,413,70
	Juillet. . .	10,000	15,64	21,00	2,100,00	10,60	2,112,40
	Juillet. . .	10,500	15,46	21,00	2,205,00	10,30	2,217,80
Total général .		50,500	—	—	10,555,00	51,80	10,619,30
1902	Mars. . .	7,400	15,75	26,25	1,942,50	6,00	1,954,50
	Mai. . .	10,000	15,50	22,00	2,200,00	10,00	2,213,00
	Mai. . .	10,000	15,64	21,45	1,145,00	10,05	1,157,55
	Juillet. . .	7,300	15,70	20,50	1,496,50	9,00	1,508,50
	Juillet. . .	10,000	15,65	20,70	2,070,00	10,25	2,083,25
	Août. . .	5,000	15,54	21,00	1,050,00	7,40	1,059,90
Total général .		49,700	—	—	10,904,00	52,70	10,973,70
Total des 3 exercices		148,640	—	—	31,046,05	150,00	31,233,65

Il restait en outre au dépôt, de 1901, 1600 k. nitrate évalués 329,20 fr. ce qui porte le chiffre total du nitrate emmagasiné à 51.300 k. et le montant des sommes payées à 11.302,90 fr.

(1) Bien que composant 101 sacs de 100 kilos, ce wagon n'a été acheté et payé que pour 10.000 kilos.

2^e Les achats de superphosphate.

Le tableau suivant nous indique le montant des entrées de superphosphate au magasin syndical, en 1900, 1901 et 1902.

DATES	Le superphosphate acheté		Prix d'achat à l'unité et franco	Les sommes dépensées			Total des sommes dépensées
	Quantités	Dosage en acide phosphorique		Sommes payées au vendeur	Frais de mise en magasin	Frais d'analyse	
	KIL.		FRS.	FRS.	FRS.	FRS.	FRS.
1900							
Mars . . .	4,700	13,60	0,35 1/2	226,94	—	gratuite	226,94
Mars . . .	4,500	13,86	0,35 1/2	93,49	—	"	93,49
Avril . . .	10,000	13,70	0,35 1/2	486,35	6,50	"	492,85
Mai . . .	3,000(1)	12,42	0,35	240,95	5,40	"	246,05
Juillet . .	14,400	14,90(2)	0,34	528,36	12,75	"	541,11
Septemb. .	300	12,66	0,33	12,55	—	"	12,55
Octobre . .	5,000(2)	13,28	0,33	230,50	5,75	"	236,25
Total général .	38,000	—	—	1819,14	30,10	—	1849,64
1901							
Mars . . .	10,500	12,16	0,32	408,45	10,20	2,50	421,15
Avril . . .	10,500	11,32	0,32	380,35	8,95	2,50	391,80
Mai . . .	10,000	13,56	0,33	447,50	6,00	2,50	456,00
Mai . . .	10,000	12,96	0,33	427,70	10,40	gratuite	437,80
Juillet . .	10,000	14,06	0,33 1/2	455,00	10,35	gratuite	465,35
Total général .	51,000	—	—	2119,00	46,20	7,50	2172,70
1902							
Mars . . .	2,000	13,26	0,33	87,55	2,85	gratuite	90,40
Avril . . .	10,000	14,08(3)	0,33	462,00	10,15	"	472,15
Avril . . .	10,000	14,92	0,33	393,35	10,25	"	403,60
Avril . . .	12,800	15,08(3)	0,33	591,35	13,00	"	604,35
Oct. . .	10,000	14,00	0,36	504,00	9,80	2,50	516,30
Total général .	44,800	—	—	2038,25	46,05	2,50	2086,80
Total des 3 exercices	133,800	—	—	5976,36	122,35	10,00	6108,44

(1) Le prix d'achat à l'unité de ces deux wagons de 5000 kilos est bien de 0,35 et de 0,33 centimes, mais par 10.000 kil. minimum. Ces wagons étant incomplets, le syndicat a du payer chaque fois un supplément de fr. 14,35 pour frais de transport.

(2) Quoique dosant 14,90 d'acide phosphorique, ce wagon n'a été payé que sur la base de 14 p. %, maximum prévu au contrat.

(3) Bien que dosant 14,08 et 15,08 ces deux wagons n'ont été payés que pour du 14 p. %, maximum indiqué au contrat.

II. — Les ventes syndicales.

1^o Les ventes de nitrate.

Voici maintenant dans quelles proportions se sont effectuées les sorties du nitrate emmagasiné. Nous y verrons le montant des quantités vendues, le prix de vente et le total des recettes faites par le trésorier.

Remarquons avec soin que les prix exigés des étrangers sont supérieurs à ceux que paient les membres du syndicat. Nous avons vu qu'on a décidé d'accentuer encore cette majoration, ce qui est du reste entièrement conforme aux idées syndicales.

DATE	Quantités vendues		Prix de vente par 100 kilos				Sommes reçues		TOTAL des sommes reçues
	Aux syndiqués	Aux étrangers	Pour syndiqués	Pour étrangers			Des syndiqués	Des étrangers	
	KIL.	KIL.	FR.	FR.			FR.	FR.	FR.
1900									
Mars . . .	7,500	900	21,70	—	21,90	—	1,627,50	197,10	1,824,60
Avril . . .	2,750	700	20,90	—	21,40	—	586,35	152,40	738,45
Mai . . .	6,700	—	20,90	20,00	—	—	1,390,10	—	1,390,10
Juin . . .	8,000	300	19,00	19,30	19,20	—	1,536,80	57,60	1,594,40
Juillet . .	12,310	630	19,50	20,20	19,80	20,50	2,403,40	129,45	2,532,25
Oct. . .	3,500	600	20,20	—	20,50	—	707,00	123,00	830,00
Sept.-Oct.	1,475	200	20,20	—	20,50	—	237,35	41,00	278,35
Total général	44,935	3350	—	—	—	—	8,488,20	699,95	9,188,35
1901									
Avril . . .	10,670	430	21,20	21,00	—	21,20	2,245,40	91,45	2,336,25
Mai . . .	10,340	250	21,00	21,30	21,20	21,50	2,190,00	53,45	2,243,45
Juin . . .	9,750	2375	21,30	21,20	21,50	21,30	2,078,55	507,20	2,585,75
Juillet . .	10,225	400	21,70	21,50	21,60	21,70	2,197,00	86,60	2,283,60
Oct. . .	8,425	400	21,60	—	22,00	—	1,171,80	22,00	1,193,80
Sept.-Oct.	1,625	400	22,00	—	22,20	22,40	357,50	88,90	446,40
Total général	48,035	3955	—	—	—	—	10,236,95	849,30	11,086,28
1902									
Avril . . .	8,400	500	25,50	23,00	—	25,20	1,919,50	126,00	2,045,50
Mai . . .	12,470	400	22,70	22,80	—	22,40	2,743,75	22,40	2,766,15
Juin . . .	6,460	100	20,80	20,70	—	20,90	1,338,95	20,90	1,359,85
Juillet . .	16,190	1300	20,70	20,80	21,00	21,20	3,386,50	274,50	3,661,00
Oct. . .	2,230	200	20,10	—	21,20	—	470,55	42,40	512,95
Septemb. .	2,627	—	20,10	—	—	—	611,25	—	611,25
Novemb. .	400	—	20,00	—	—	—	80,00	—	80,00
Total général	49,047	2200	—	—	—	—	10,350,50	486,20	10,836,70
Total des 3 exercices	139,017	9505	—	—	—	—	29,475,50	2035,45	30,510,95

A la fin de l'année 1900, il restait au magasin 3125 k. de nitrate valant fr. 621,85, (prix d'achat.) En 1901, le dépôt a dû constater une perte de 35 kilos de nitrate, occasionnée par le réglage des sacs. Le chiffre total des ventes, pour les deux exercices s'est élevé à 97,275 kilos. Il ne restait au dépôt, en fin d'exercice, que 1600 k. évalués à fr. 329,20 (Prix d'achat) En 1902, il y a eu une perte de 53 k. occasionnée par le partage et le réglage des sacs.

2° Les ventes de superphosphate.

Le tableau suivant nous dira l'importance des sorties de superphosphate pendant les trois exercices 1900, 1901 et 1902.

DATE		Quantités vendues		Prix de vente par 100 kilos				Sommes reçues		TOTAL des sommes reçues
		Aux syndi- qués	Aux étran- gers	Pour syndiqués		Pour étrangers		Des syndiqués	Des étran- gers	
		KIL.	KIL.	FR.		FR.		FR.	FR.	FR.
1900	Mars . . .	5.000	1.600	3.20	—	5.30	—	260.00	84.80	344.80
	Avril . . .	7.850	300	5.10	5.20	5.30	5.40	410.35	47.10	457.45
	Mai . . .	4.200	200	5.20	5.30	5.40	—	222.20	10.80	233.00
	Juin . . .	300	—	5.20	—	—	—	15.60	—	15.60
	Juillet . .	5.400	300	4.85	5.40	5.20	5.25	273.40	15.70	289.10
	Août . . .	1.200	—	5.10	—	—	—	61.20	—	61.20
	Sept.-Oct.	10.850	800	5.00	—	5.10	—	542.50	40.80	583.30
Total général		34.800	3.200	—		—		4.785.25	169.20	4.954.45
1901	Mars-Avr.	19.000	2.400	4.10	4.20	4.40	4.70	807.00	96.00	903.00
	Mai . . .	18.600	300	4.65	4.70	—	4.85	875.45	14.55	890.00
	Juin . . .	500	200	4.80	—	4.90	—	24.00	9.80	33.80
	Juillet . .	4.400	600	4.80	5.00	4.90	5.20	216.60	29.70	246.30
	Août . . .	2.700	—	5.00	—	—	—	135.00	—	135.00
	Sept.-Oct.	2.500	100	5.00	—	5.10	—	125.00	5.10	130.10
	Total général		47.700	3.300	—		—		2.182.75	155.15
1902	Avril . . .	19.750	1.000	5.00	5.20	—	5.40	1.013.90	54.00	1.067.90
	Mai . . .	6.550	100	5.00	5.20	5.20	—	336.60	5.20	341.80
	Juin . . .	700	—	5.00	—	—	—	35.00	—	35.00
	Juillet . .	6.800	—	5.20	5.00	—	—	353.20	—	353.20
	Août . . .	4.000	—	5.20	—	—	—	52.00	—	52.00
	Septemb.	8.050	100	5.00	5.20	5.20	—	404.30	5.20	409.50
	Novemb.	750 (1)	—	3.00	—	—	—	22.50	—	22.50
Total général		43.600	1.200	—		—		2.217.50	64.40	2.281.90
Total des 3 exercices		126.100	7700	—		—		6.485.50	388.75	6.874.25

(1) Pour éviter une perte totale, les 750 k. restant au dépôt ont été cédés en novembre à 3 fr. les 100 kilos.

Notons que le prix de vente du superphosphate est établi d'après la richesse en acide phosphorique, constatée par l'analyse, mais en tenant toujours compte des fluctuations du marché. Le chiffre total des ventes pour les trois exercices s'est élevé à 126.000 kilos environ. Dans ce chiffre, les achats faits par les étrangers ne représentent que 1700 kilos, ce qui est peu important.

III. — Les comptes du magasin.

1° Les recettes et les dépenses en 1900.

Le compte des recettes et des dépenses du magasin syndical s'établit comme suit pour l'exercice 1900 :

LES RECETTES		LES DÉPENSES	
1° Recettes nitrate	9,188,45	1° Dépenses nitrate	9,640,65
2° Recettes superphosphate	4,934,45	2° Dépenses superphosphate	4,849,24
3° Valeur de nitrate restant en magasin	621,85	3° Frais généraux	58,34
Total	14,744,75	Total	14,548,23

Les comptes se clôturent par un bénéfice de 216 francs 28 cent., ainsi que l'établit parfaitement la balance suivante :

Recettes	14,744,75
Dépenses	14,548,23
Bénéfice	216,28

2° Les recettes et les dépenses en 1901.

Les comptes du magasin sont les suivants pour l'exercice 1901 ; ils se clôturent par un bénéfice de 275 francs 25 centimes.

LES RECETTES		LES DÉPENSES	
1° Recettes nitrate	11,086,25	1° Dépenses nitrate :	
2° Recettes superphosphate	2,337,90	a) Nitrate restant de 1900	621,85
3° Valeur du nitrate restant en magasin	339,20	b) Nitrate acheté en 1901	10,619,30
Total	13,763,35	2° Dépenses superphosphate	2,479,70
		3° Frais généraux	74,25
		Total	13,488,40

La balance entre les recettes et les dépenses s'établit donc comme suit :

Recettes	13,763,35
Dépenses	13,488,10
Bénéfice	275,25

3° Les recettes et les dépenses en 1902.

Enfin, les recettes et les dépenses de l'exercice 1902 ont été les suivantes:

LES RECETTES		LES DÉPENSES	
1° Recettes nitrate	11,036,70	1° Dépenses nitrate :	
2° Recettes superphosphate	2,281,90	a) Nitrate restant en 1901	329,20
		b) Nitrate acheté en 1902	40,973,70
		2° Dépenses superphosphate	2,086,80
		3° Frais généraux	76,30
Total	13,318,60	Total	43,466,00

La balance des recettes et des dépenses s'établit donc comme suit et se clôture par une perte de 147 frs 40 centimes.

Dépenses	13,466,00
Recettes	12,318,60
Perte	1,147,40

Quant aux frais généraux occasionnés par le magasin syndical en 1902, ils se répartissent comme suit :

Chargement pour 31 mardis	frs 31,00
Boisson	15,50
Achat de 66 sacs vides pour le partage des produits emmagasinés	13,20
Patente	15,35
Ficelles et divers	1,25
Total	76,30

En 1900 et 1901, les comptes du magasin syndical se sont soldés en bénéfice de plus de 200 frs. En 1902 le dépôt occasionne une perte de fr. 147,40. Cette perte provient de ce qu'au magasin, on vend au prix du jour sans se préoccuper du prix d'achat des marchandises. Cette année, par suite de la baisse constante du nitrate à partir du mois de mars, les quantités emmagasinées ont été presque toujours vendues en dessous du prix de revient.

CONCLUSION

Telle a été l'activité du magasin syndical de Flobecq pendant les trois premières années de son existence. Son histoire est intéressante parce qu'elle nous fait toucher du doigt les difficultés pratiques de ces sortes d'organisme. Mais il importe de noter avec soin que de semblables difficultés sont inhérentes à toutes les entreprises du même genre, qu'elles soient commerciales ou syndicales; que ces difficultés n'arrêtent pas l'essor du commerce, et que par conséquent elles ne doivent pas arrêter l'activité des syndicats agricoles et des magasins syndicaux qui en sont l'émanation. Les inconvénients d'une œuvre ne doivent en effet jamais faire perdre de vue ses avantages, surtout quand ceux-ci contrebalancent largement ceux-là.

Table des Matières.

PREMIÈRE PARTIE.

EXPOSÉ THÉORIQUE.

CHAP. I.	Nature et but des magasins agricoles	3
I.	Leur nature	3
II.	Leur but	4
CHAP. II.	Les avantages et les inconvénients des magasins agricoles	5
I.	Leurs avantages	5
II.	Leurs inconvénients	7
CHAP. III.	L'organisation d'un magasin syndical	8
I.	Les organismes requis ; les locaux ; le matériel ; le personnel	8
II.	Les opérations d'achat : les marchandises à emmagasiner ; les méthodes d'achat ; les quantités d'approvisionnement à admettre ; les mesures conservatoires à prendre	10
III.	Les opérations : les jours de vente ; la fixation des prix de vente ; les ventes aux non-syndiqués ; les paiements	12
IV.	La comptabilité : le livre des entrées et des sorties ; le registre des recettes et des dépenses ; le livre des inventaires	15
V.	Les emprunts du magasin syndical ; Emprunts pour l'acquisition d'un magasin syndical ; emprunts pour les marchandises emmagasinées ; emprunts pour achat d'un matériel syndical	18

SECONDE PARTIE.

MONOGRAPHIE DU MAGASIN AGRICOLE DE FLOBECQ.

CHAP. I.	Historique du magasin	21
I.	Le syndicat de Flobecq	21
II.	Le magasin syndical	22



CHAP. II.	Organisation interne du magasin	23
I.	Sa nature	23
II.	Son organisation : les locaux ; les prix de vente ; les opérations de vente et le personnel ; les frais généraux	23
CHAP. III.	Les opérations du magasin syndical	24
I.	Les achats destinés au magasin	24
1°	Les achats de nitrate	24
2°	Les achats de superphosphate	26
II.	Les ventes syndicales	27
1°	Les ventes de nitrate	27
2°	Les ventes de superphosphates	28
III.	Les comptes du magasin	29
1°	Les recettes et les dépenses en 1900	29
2°	Les recettes et les dépenses en 1901	29
3°	Les recettes et les dépenses en 1902	30
Conclusion		30
Table des matières		31



BIBLIOTHÈQUE SOCIALE ET AGRICOLE

PUBLICATIONS

du Cercle d'études sociales de Binche.

1. Les œuvres agricoles.

1° Ouvrages généraux.

1. ELEMENTS D'ECONOMIE SOCIALE ET AGRICOLE, par Malherbe et Schreiber	1,00
2. PRECIS D'ECONOMIE RURALE, par Malherbe	1,00
3. LES BIBLIOTHÈQUES AGRICOLES, par Trigaut.	1,00
4. LES MUSEES AGRICOLES, par J. Trigaut.	1,00
5. LES MOYENS PRATIQUES de créer et d'organiser les œuvres agricoles par Malherbe.	1,00
6. LES MONOGRAPHIES AGRICOLES, par Malherbe et Schreiber	1,00

2° Les syndicats agricoles d'achat.

7. LES SYNDICATS AGRICOLES, par G. Malherbe,	1,00
8. MONOGRAPHIE DE LA CAISSE RURALE DE WILLAUPUIS par Malherbe,	1,00
9. MONOGRAPHIE DU SYNDICAT AGRICOLE REGIONAL DE FLOBECQ par Malherbe.	1,00
10. LES MAGASINS AGRICOLES ET SYNDICAUX par G. Malherbe	1,00

3° Les syndicats agricoles de vente.

11. LES SYNDICATS DE VENTE ET D'EXPORTATION, par J. Trigaut.	2,00
12. LA QUESTION BETTERAVERIÈRE ET SA SOLUTION par Malherbe.	1,00
13. LES SYNDICATS BETTERAVERIERS par Malherbe.	1,00
14. MONOGRAPHIE DU SYNDICAT BETTERAVERIER DE FRAMERVILLE par Malherbe	1,00
15. LA VENTE COLLECTIVE DES ŒUFS par G. Malherbe	1,00
16. LA VENTE COLLECTIVE DU BEURRE, par G. Malherbe.	1,00
17. LA VENTE COLLECTIVE DES BETTERAVES, par G. Malherbe.	1,00

4° Les syndicats d'exploitation agricole.

18. DES SYNDICATS POUR L'EXPLOITATION DE MACHINES AGRICOLES par J. Trigaut et H. Miserez.	1,00
19. LES SYNDICATS DE BATTAGE par Malherbe et Miserez.	1,00
20. MONOGRAPHIE DU SYNDICAT DE BATTAGE DE LAPLAIGNE par Malherbe	1,00
21. LES SYNDICATS D'AMÉLIORATION DES SEMENCES AGRICOLES par Trigaut et Miserez.	1,50

5° Le crédit agricole.

22. LES PRINCIPES FONDAMENTAUX DU RAIFFEISENISME par Malherbe,	1,00
23. LE RAIFFEISENISME, étude théorique et pratique par Malherbe.	1,00
24. MONOGRAPHIE DE LA CAISSE RURALE d'Hooglede par Malherbe	1,00
25. MONOGRAPHIE DE LA CAISSE RURALE de Willaupuis par Malherbe	1,00
26. MONOGRAPHIE DE LA CAISSE RURALE DE SIVRY-SECTIN par G. Malherbe	1,00
27. LES CAISSES DE CRÉDIT AGRICOLE, système Raiffeisen, par Trigaut.	0,50
28. LES CAISSES RAIFFEISEN, en Belgique et l'étranger par Trigaut et Miserez.	1,00
29. LES CAISSES RAIFFEISEN ET LES PRÊTS IMMOBILIERS, par G. Malherbe	1,00
30. LES CAISSES RAIFFEISEN ET LES PRÊTS COLLECTIFS, par G. Malherbe	1,00
31. LES PRÊTS DES CAISSES RAIFFEISEN ET LEURS GARANTIES : étude juridique par Maurice Damoiseaux	1,00

6° Les œuvres d'assurance agricole.

32. L'ASSURANCE DU BÉTAIL, par Octave Bouzin,	1,00
33. L'ASSURANCE ET LA REASSURANCE DU BÉTAIL, par Malherbe et Schreiber	1,00