



CERCLE D'ÉTUDES SOCIALES DE BINCHE.

LES ACHATS COLLECTIFS

d'un syndicat agricole

PAR

Georges MALHERBE,

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



Prix: 1 FRANC.



UNIVERSIDAD COMERCIAL
DE DEUSTO
BIBLIOTECA

*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.

14359



LES
ACHATS COLLECTIFS
D'UN
SYNDICAT AGRICOLE

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^o 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^o 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 et 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 :

QUITTANCE N° 176

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.

Signature du délégué,
RENÉ LELEUX.

SYNDICAT AGRICOLE
DE LA
CONTRÉE DE FLOBECQ

ART. 9. — Il sera nommé en dehors du comité d'administration, un conseil d'arbitrage composé de trois personnes. Monsieur le Doyen d'Ellezelle, 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.

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 retraitement de la marchandise, entre les mains du trésorier ou d'un délégué.

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 consigner l'avance payée lors de la commande. — Les frais de chômage sont à la charge de celui qui aura occasionné le retard.

Somme avancée,

cinq francs

Signature du délégué,

R. LELEUX

BULLETIN DE COMMANDE N° 176

Je soussigné, ai l'honneur de faire la commande suivante à Monsieur RENÉ LELEUX.

NATURE DES MARCHANDISES	ÉPOQUE DE LIVRAISON
Nitrate 15 1/2, 800 k.	45 mars.
Superphosphate 15 0/0, 2000 k.	1/2 15 février. et 1/2 15 mars.
Tourteaux Lin Am., 4200 k.	disponibles.

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 retraitement en gare.

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).

Signature et adresse du syndicataire,

Nom et prénom MEUNIER OSCAR,

hameau et commune (Alleumont) Flobecq.

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
	kil.		kil.	frs.
Adam, Louis	1000			
Bertelot, Pierre	200			
Carlier, Jean	300			
Cuvelier, Adolphe	300			
Duvivier, Louis	200			
Duvivier, Pierre	500			
Empain, Ernest	400			
Fourdin, Jean	100			
Flandrin, Jules	000			
Hancelle, Louis	300			
Lambotte, Pierre	100			
Lambert, Louis	500			
Mardens, Xavier	300			
Maroquin, Félix	100			
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^o 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

Ellezelles, le 28 Juin 1901.

DE LA

CONTRÉE DE FLOBECQ

Monsieur,

Notre syndicat désire acheter en ce moment :

De 20 à 25,000 kilos de nitrate de soude dosant 15 1/2 à 17 azote ; livraison du 40 au 15 juillet prochain.

De 400 à 450,000 kilos de superphosphate de chaux, séché au four, pulvérulent, dosant de 12 à 14 % maximum d'acide phosphorique, sacs Kurachés 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 russiques de Dunkerke ; 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.

LAUR. 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 dévotion 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 guildes 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'amoindrissement 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 attitrés, 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. Malherbe. — 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 prévoie 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 kaïnite.

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 22 pour cent, et une finesse de mouture de 75 n. 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	6.00
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	4.00
Détermination du pouvoir germinatif	3.00
Détermination botanique des graisses étrangères, suivant la difficulté 5 à 4.00	
Recherche de la cuscuta 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'opération.

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° 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 repeser 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° 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 règles 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 qu'on 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° *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 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° 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° 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 de milieu 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 amortissement 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 sur 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 scories, 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 réprimer toute tentative de fraude, de la part de fournisseurs de loyauté douteuse.





Table des Matières

I.	L'objet des achats collectifs	3
	1° Les engrais commerciaux	3
	2° Les semences, les denrées alimentaires et les machines	5
II.	Les commandes et leur concentration	6
	1° Les règles relatives aux commandes syndicales	6
	2° Les formulaires relatifs aux commandes syndicales	7
III.	Les méthodes d'achat	10
	1° Les achats directs et les achats indirects	10
	2° Les achats en disponible et les achats à terme	13
IV.	Les fournisseurs	14
V.	Les contrats d'achat	16
	1° La nature juridique d'un contrat d'achat	16
	2° Les clauses à introduire dans un contrat d'achat	17
VI.	Le contrôle et les analyses	20
	1° L'objet spécial de contrôle	20
	2° La prise des échantillons	21
	3° L'emballage des échantillons	22
	4° Le tarif des analyses	23
VII.	La distribution des objets achetés collectivement	24
	1° Les opérations préparatoires aux distributions	25
	2° Les distributions elles-mêmes	25
VIII.	Les paiements	27
	1° Les règles relatives aux paiements	27
	2° Les méthodes de paiement	29
IX.	Les bénéfices et leur utilisation	30
	1° La nécessité d'un bénéfice	30
	2° L'utilisation des bénéfices	31
X.	Les frais généraux et les frais de transport	33



BIBLIOTHEQUE SOCIALE ET AGRICOLE Publications du Cercle d'Études sociales de Binche.

I. — Les œuvres sociales agricoles.

1° Ouvrages généraux.

1.	ELEMENTS D'ECONOMIE SOCIALE ET AGRICOLE, par Malherbe et Schreiber	1,00
2.	PRECI'S D'ECONOMIE RURALE, par Malherbe.	1,00
3.	LES BIBLIOTHEQUES AGRICOLES, par Trigaut.	2,00
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.	LES SYNDICATS AGRICOLES D'ACHATS par G. Malherbe.	1,00
9.	MONOGRAPHIE DU SYNDICAT AGRICOLE DE WILLAUPUIS par Malherbe.	1,00
10.	MONOGRAPHIE DU SYNDICAT AGRICOLE REGIONAL DE FLOBECQ par Malherbe.	1,00
11.	LES MAGASINS AGRICOLES ET SYNDICAUX par G. Malherbe	1,00
12.	LES CONTRATS D'ACHATS D'UN SYNDICAT AGRICOLE par G. Malherbe	1,00
13.	LA COMPTABILITE DES SYNDICATS AGRICOLES COOPERATIFS par G. Malherbe	1,00
14.	LA TENUE DES LIVRES D'UN SYNDICAT AGRICOLE D'ACHAT par G. Malherbe.	1,00
15.	LES ACHATS COLLECTIFS D'UN SYNDICAT AGRICOLE par G. Malherbe	1,00

3° Les syndicats agricoles de vente.

16.	LES SYNDICATS DE VENTE ET D'EXPORTATION, par J. Trigaut.	2,00
17.	LA QUESTION BETTERAVERE ET SA SOLUTION, par Malherbe.	1,00
18.	LES SYNDICATS BETTERAVERIERS, par Malherbe.	1,00
19.	MONOGRAPHIE DU SYNDICAT BETTERAVIER DE FRAMERVILLE, par Malherbe	1,00
20.	LA VENTE COLLECTIVE DES OEUFS, par G. Malherbe	1,00

4° Les syndicats d'exploitation agricole.

21.	LES SYNDICATS POUR L'EXPLOITATION DE MACHINES AGRICOLES, par J. Trigaut et H. Miserez.	2,00
22.	LES SYNDICATS DE BATTAGE, par Malherbe et Miserez.	1,00
23.	MONOGRAPHIE DU SYNDICAT DE BATTAGE DE LAPLAIGNE, par Malherbe	1,00
24.	LES SYNDICATS D'AMELIORATION DES SEMENCES AGRICOLES, par Trigaut et Miserez.	1,50

5° Le crédit agricole.

25.	LES PRINCIPES FONDAMENTAUX DU RAIFFEISENISM, par Malherbe.	1,00
26.	LE RAIFFEISENISM, étude théorique et pratique, par Malherbe.	1,00
27.	MONOGRAPHIE DE LA CAISSE RURALE d'Hoogde, par Malherbe.	1,00
28.	MONOGRAPHIE DE LA CAISSE RURALE de Willaupuis, par Malherbe.	1,00
29.	MONOGRAPHIE DE LA CAISSE RURALE DE SIVRY, par Malherbe et Fabry.	1,00
30.	LES CAISSES DE CRÉDIT AGRICOLE, système Raiffeisen, par Trigaut.	0,50
31.	LES CAISSES RAIFFEISEN, en Belgique et l'étranger par Trigaut.	2,00
32.	LES CAISSES RAIFFEISEN ET LES PRÊTS IMMOBILIERS, par G. Malherbe	1,00
33.	LES CAISSES RAIFFEISEN ET LES PRÊTS COLLECTIFS, par G. Malherbe	1,00
34.	LES PRÊTS DES CAISSES RAIFFEISEN ET LEURS GARANTIES : étude juridique, par Maurice Dannoiseux	1,00
35.	LA COMPTABILITE DES CAISSES RAIFFEISEN par G. Malherbe	1,00
36.	LA TENUE DES LIVRES D'UNE CAISSE RAIFFEISEN par G. Malherbe.	1,00

6° Les œuvres d'assurance agricole.

37.	LES PRINCIPES FONDAMENTAUX DE L'ASSURANCE DU BÉTAIL BOVIN par G. Malherbe.	4,00
38.	L'ASSURANCE DU BÉTAIL, par Octave Bouzin.	1,00
39.	L'ASSURANCE ET LA REASSURANCE DU BÉTAIL, par Malherbe et Schreiber	1,00
40.	L'ASSURANCE CHEVALINE, par Malherbe	4,00
41.	MONOGRAPHIE DE LA CAISSE DE REASSURANCE de la Flandre Orientale, par G. Malherbe.	4,00
42.	LES CAISSES MUTUELLES D'ASSURANCE-GRÊLE par G. Malherbe et C. Schreiber	2,00
43.	MONOGRAPHIE de la Caisse officielle d'assurance contre la grêle, par Malherbe	1,00
44.	MONOGRAPHIE de la Caisse officielle d'assurance-grêle du Nord de l'Allemagne, par G. Malherbe	4,00