	fr.	c.
100 hectolit. de froment lui coûtaient en frais de production à l'époque où j'ai vendu.	1,600	»
Auxquels il convient d'ajouter :		
Frais de conservation pendant 4 mois, 10 journées d'homme à 1 fr. 40 c.	14	»
Intérêts des avances à raison de 5 p. 0/0 par an, pendant 4 mois.	26	60
Bénéfices industriels, à 6 p. 0/0 par an des capitaux avancés; pour 4 mois. . . .	32	»
Avaries, pertes, vols, coulage, à raison de 10 p. 0/0 par an; pour 4 mois. . .	53	33
Frais de transport sur le marché. . .	6	»
Total des frais.	1,731	93

Ainsi son froment, au bout de 4 mois, lui coûte, rendu sur le marché, 17 fr. 32 c. l'hectolit., et comme en réalité il ne l'a vendu que 17 fr. 20 c., il s'ensuit que son bénéfice, pour 16 mois, a été composé de la manière suivante : 96 c. par hectol. à l'époque de ma vente, plus 32 c. pour les 4 mois qu'il a conservé son blé en magasin, moins 12 c., différence du prix de revient au bout de 4 mois, avec le prix du marché ou au total de la somme de 1 fr. 16 c. tandis que le mien, au bout de 16 mois se composera d'abord d'une somme de 1 fr. 20 c., réalisée 4 mois plus tôt, plus de 32 c. pour mes bénéfices industriels pendant ces 4 mois où j'ai dû recommencer une opération productive, au total 1 fr. 52 c. par hect., c'est-à-dire une différence de 36 fr. sur les 100 hectolit., sans compter les soins administratifs que la conservation lui a nécessités, les inquiétudes que la variation des prix lui a causés, les embarras pour défaut d'argent comptant et peut-être la stagnation de divers travaux qu'il n'a pas pu entreprendre faute de moyens, etc., et encore ne faisons-nous pas figurer dans les calculs les frais de logement des récoltes, qui pourraient y être portés si, dans les 4 mois où mon voisin a conservé ces récoltes j'avais trouvé le moyen d'employer utilement mes greniers, mes granges et mes magasins.

Ce n'est pas assurément une *chose simple et aussi facile qu'elle le paraît au premier abord que de vendre et acheter sur les marchés;* indépendamment de la connaissance parfaite des circonstances qui peuvent influer sur le prix courant, c'est un art qui exige une parfaite connaissance des hommes en général et en particulier de ceux avec lesquels on traite. On a généralement à faire, dans les achats à des marchands ou à des négocians qui défendent leurs intérêts avec une extrême âpreté et à qui la pratique et l'expérience ont enseigné une foule de manœuvres quelquefois innocentes et par fois constituant de véritables fraudes pour tromper l'acheteur sur la qualité de la marchandise ou lui en imposer sur la quantité, ou enfin pour l'attirer, pour le séduire, pour capter sa confiance et conclure un marché à un prix qui leur soit avantageux. Il en est de même pour les ventes qu'un homme peu expérimenté tente de faire; là une foule de voix s'élèvent pour le décourager, pour déprécier sa marchandise, pour le contraindre à la céder à vil prix ou lui imposer des conditions onéreuses. Ce n'est qu'à force de bon sens et de droiture qu'on parvient à déjouer toutes ces ruses mercantiles qui au reste exercent peu d'influence sur un administrateur qui fréquente habituellement les marchés et qui par suite a acquis une grande expérience et finit par apprécier la loyauté et la probité individuelles de la majeure partie des marchands ou des spéculateurs qu'on y rencontre, et se tient en garde contre leurs manœuvres de toute nature.

En général, il faudrait s'astreindre, dans un établissement bien dirigé, à ne porter sur les marchés que des *produits aussi améliorés* que cela est possible. Un exemple que nous avons eu sous les yeux nous a paru assez frappant pour que nous le citions ici.

Un cultivateur dont les terres étaient négligées récoltait un froment de bonne qualité d'ailleurs, mais renfermant une assez grande quantité de grains amaigris et de graines d'herbes parasites. Ce blé, transporté sur les marchés, s'y vendait, à cause de sa malpropreté, 1 fr. 50 c. de moins par hectolit. que le blé nettoyé; ainsi, lorsque les prix courans du marché étaient, pour les blés propres, de 16 fr. l'hectolit., ce fermier ne pouvait vendre les siens que 14 fr. 50 c. Un nettoyage soigné, que nous lui conseillâmes et qui ne revenait qu'à 40 c. par hectolit., fit aussitôt remonter ce froment au taux ordinaire et procura de suite à ce cultivateur un profit de 1 fr. 10 c. par hectolit. par cette seule opération; la diminution de la quantité de blé se trouvant presque compensée par la valeur des grains maigres donnés comme aliment aux volailles et aux cochons.

En définitive il résulte de tout ce que nous avons dit, que, dans les ventes et achats, il faut connaître les besoins et les ressources d'un pays et l'allure de ses marchés, avoir une connaissance parfaite des hommes, savoir apprécier avec sagacité la valeur et la qualité des objets qu'on veut vendre ou acheter, agir avec prudence et réaliser quand on trouve un prix convenable, et chercher plutôt les gros profits dans la répétition des bénéfices quand cela est possible que dans l'espoir d'une grande élévation dans les prix.

F. M.

CHAPITRE. V. — De la comptabilité agricole.

Section Ire. — *Avantages et nécessité d'une comptabilité.*

Il serait difficile de concevoir aujourd'hui comment un établissement industriel ou commercial pourrait avoir un succès décidé, si l'administrateur, quelqu'habile qu'il fût, n'appuyait avant tout ses spéculations sur *une bonne comptabilité.* Les livres bien tenus n'ont à la vérité aucune influence sur les faits consommés, ils ne font que constater les résultats obtenus; mais s'ils n'ont pas d'effet rétroactif, ce qui est indubitable, ils n'en sont pas moins pour l'homme qui sait les interroger et les consulter, une école permanente où l'expérience l'enseigne et l'instruit; or l'expérience enseignée par les faits, exprimée par les chiffres se place, comme élément de succès, bien au-dessus des théories et des principes. On peut bien en compulsant les traités d'agriculture théorique et pratique s'approprier l'expérience de ceux qui nous ont précédés dans la carrière agricole, mais il ne résultera de cette étude qu'une expérience générale, banale si l'on veut, qui s'applique aux faits généraux, constans et universels. Ce n'est pas là le vrai caractère de l'expérience en agriculture. Ici, pour qu'elle soit profitable, elle doit être locale, et résulter des observations spéciales faites sur la terre qu'on exploite, et basée sur les circonstances si complexes qui dominent la position de chacun. Les ouvrages et les cours d'agriculture sont donc destinés à enseigner l'expérience générale; mais l'ex-