

taire y perdra. Je ne conseille pas, pour la même raison, le système qui consiste à prélever sur le prix des ventes tant pour cent pour prix de fabrication. L'on a prétendu voir dans ce pourcentage une garantie pour les patrons que la fabrication sera bien faite, pour augmenter le prix de vente. Si les bons produits se vendent toujours à un haut prix, ce raisonnement serait excellent, mais, malheureusement, il n'en est pas ainsi. Il est des années où les bons produits même n'ont pas de cours, et, ces années-là, le propriétaire fait des pertes lourdes par le système de pourcentage. S'il n'est pas juste que le propriétaire fasse de l'argent au détriment des patrons, la proposition contraire ne l'est pas plus. Le prix fixe, de tant par livre de beurre ou de fromage, pour la fabrication, est le seul juste pour les deux parties. Que le beurre ou le fromage se vende bien ou mal, il coûte toujours autant à faire, et il n'est pas juste que le propriétaire de fabrique soit forcé de fabriquer au-dessous du prix coûtant, parce que le marché est mauvais. Il n'y a que dans une ordre de choses

particulier que les prix peuvent varier tout en restant fixes, pour la fabrication, c'est dans le cas où la main-d'œuvre, le combustible, le charroyage du lait, là où la fabrique le fait à son compte, coûtent moins ou plus cher qu'ailleurs. Alors, il arrive qu'une fabrique peut travailler à meilleur marché qu'une autre, sans préjudice à personne. Quant à cette question du charroyage du lait, je suis d'avis que, partout où il peut se faire sans grands frais, c'est-à-dire, là où la fabrique est dans

un centre dont les cultivateurs ne sont pas éloignés, et dont les chemins n'offrent pas trop de côtes, la fabrique doit le faire. Cela lui permet de contrôler bien mieux les soins de propreté que les patrons sont tenus de donner à leurs bidons, et, en même temps, de soulager les patrons d'une besogne qui, souvent, est la cause qui empêche une fabrique de s'ouvrir. Un propriétaire doit s'arranger pour que son contrat lui permette, sur dénonciation du fabricant, de renvoyer le lait mal conditionné d'un patron, et d'exclure ce dernier de la fabrique, sur récidive.

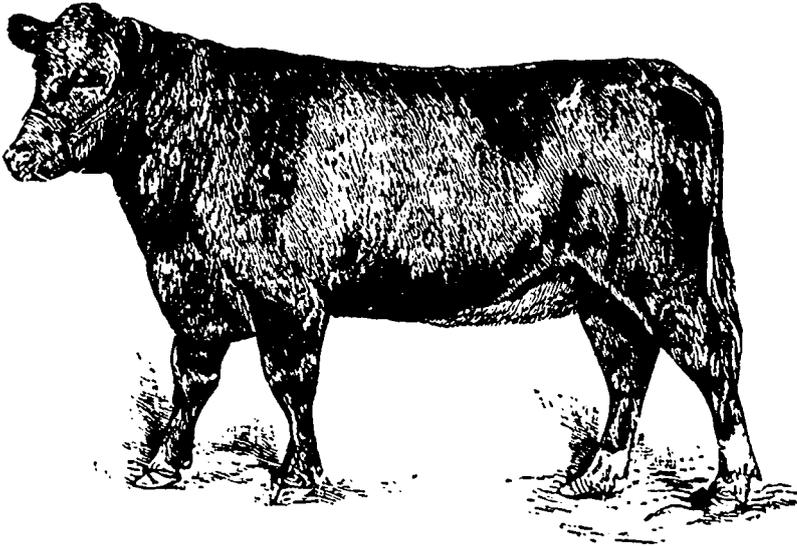
Je considère que le propriétaire doit toujours éviter d'avoir rien à faire dans la gestion des produits de la fabrique, pour la vente. Il ne doit s'engager qu'à livrer, chaque mois, un mois après la fabrication, le beurre ou le fromage, en bon état et de première qualité, et là doit s'arrêter sa responsabilité. Toutes relations commerciales entre les patrons et le propriétaire sont de nature à nuire au bon fonctionnement de la fabrique, quant à ce qui concerne les rapports des intéressés entre eux, à cause des conflits d'intérêt qu'elles provoquent presque toujours.

RAPPORTS DU PROPRIÉTAIRE AVEC LE COMMERCE.—Dans sa spécialité, le propriétaire de fabrique est obligé d'entrer en relation avec certaines maisons de commerce. Le choix de ces maisons n'est pas chose indifférente. S'il est vrai, comme je l'ai dit plus haut, que le propriétaire ne doit pas

lésiner sur le prix à payer à son fabricant, il est aussi vrai qu'il ne doit pas courir le bon marché pour les produits qu'il lui faut acheter pour sa fabrique. Il lui faut de la présure, de la couleur, du sel, du coton, des boîtes, des tinottes, en outre de son matériel. Il doit à ses patrons, à son fabricant, et à lui-même, pour sa propre réputation, de n'avoir que des articles de première classe. A moins qu'il ne soit bon connaisseur lui-même, ce qui arrive assez rarement, il devra confier à son fabricant le soin d'acheter ce qu'il faut pour la fabrique, ce qui rendra celui-ci responsable de la bonne qualité des effets achetés et le mettra dans l'impossibilité de plaider qu'on lui a fourni de mauvais article, si, toutefois, il fait de la mauvaise fabrication.

Lorsqu'il s'agit d'une substance aussi délicate que le beurre ou le fromage, on ne saurait songer à employer à la fabrication autre chose que des matières de première qualité. De fait, on ne devrait trouver sur le marché que ce qu'il y a de mieux dans cette ligne. Mais, malheureusement, la compé-

tition est quelquefois la cause qu'on offre à bon marché des substances inférieures pour tenter l'acheteur trop souvent porté à rechercher le bas prix. Qu'on n'oublie pas qu'un fromage fait avec de mauvaise présure, moulu dans un mauvais coton, mal coloré et mis dans une boîte mal faite, perd plus de la moitié de sa valeur. Tous ces défauts sont facilement évités si l'on ne fait d'affaires qu'avec des maisons de première classe, d'une honnabilité indiscutable, et bien notées dans



TAUREAU ANGUS, SANS CORNES.

les sphères commerciales. De cette manière on ne sera jamais trompé.

Voilà à peu près tout ce qu'il me semble nécessaire de dire au sujet des propriétaires de fabriques, de leurs aptitudes et de leurs relations. Je vais maintenant passer au fabricant et essayer d'esquisser le portrait de ce que je considérerais être un fabricant modèle.

APTITUDES D'UN FABRICANT DE BEURRE OU DE FROMAGE.

—Le fabricant doit être qualifié sous tous les rapports pour ce qui concerne son métier. Mais, ce n'est pas assez, il lui faut, de plus, aimer son état, en faire son unique affaire, étudier les améliorations nouvelles qui surgissent chaque année, l'usage des appareils nouveaux qui sont recommandés, appliquer tous les systèmes en vogue, afin de pouvoir les pratiquer lorsqu'il en sera requis, et de ne pas être exposé à perdre de bons engagements, par cause d'ignorance. Il doit savoir lire, écrire, calculer, connaître l'anglais et le français, enfin savoir tout ce qu'il faut pour être indépendant dans sa fabrique, pour pouvoir conduire ses aides, leur montrer ce qu'ils doivent faire, et ne jamais être à leur merci, ni exposés à leur critique, par des erreurs qui lui feraient infailliblement perdre leur confiance et les porteraient à l'insubordination. Voilà les qualités qu'il faut au fabricant pour que sa qualification comme tel soit complète, et lui permette d'offrir son travail en demandant une rémunération honorable propor-