

“ le monde du dehors. Je crois qu’il est bon que chacun sache non seulement ce
 “ qu’il fait lui-même, mais aussi ce que font les autres; surtout en ces jours de com-
 “ munications faciles et de débouchés plus nombreux, on devrait se tenir au courant
 “ de ce qui se passe tout autour de soi. Si je voulais l’exprimer en deux mots, je
 “ dirais, surtout à ceux qui s’occupent de l’exportation: Trouvez votre marché,
 “ satisfaites-le, conservez-le. Le marché peut être près, et on y dispose alors des
 “ qualités de beurre qui se vendent cher, le beurre non salé, etc. Mais d’autre part,
 “ pour la grande majorité, et en tous cas pour plusieurs années encore, il me semble
 “ que c’est vers des marchés éloignés qu’ils doivent diriger leurs regards. Il est
 “ remarquable combien on arrive à faire en soignant un peu les détails. Le Danemark
 “ est un pays comparativement petit, nullement riche, qui ne possède aucun avan-
 “ tage de climat ou de sol; mais grâce à l’attention donnée aux petits détails, à un
 “ soin scrupuleux et à beaucoup de science, il occupe une position relativement
 “ élevée sur le marché européen et, je suis peiné d’avoir à le dire, il écarte plus d’un
 “ de ses voisins qui devrait mieux se maintenir à sa place. Quant à ce qui s’agit de
 “ satisfaire son marché, remarquez que vous ne devez pas seulement vous occuper de
 “ votre mode de fabrication à vous, mais que vous devez aussi contenter vos pratiques.
 “ Or, avec tout respect, je ne puis que répéter ce que j’ai entendu dire ailleurs et
 “ dont j’ai vu des preuves ici dans le pays, que l’on ne soigne peut-être pas assez une
 “ bonne partie du beurre qui s’exporte. Généralement parlant, une mauvaise mar-
 “ chandise coûte autant à transporter qu’une bonne; et aujourd’hui que vous devez
 “ faire face à la concurrence sur les marchés éloignés, surtout en fournissant une
 “ meilleure qualité qu’on n’en peut trouver sur les lieux, on ne saurait trop insister
 “ sur la nécessité d’améliorer la qualité de nos produits. La propreté et le soin dans
 “ l’emballage y font une grande différence. Les Français se sont acquis une bonne
 “ réputation par le soin qu’ils mettent dans les laiteries de la Normandie et des
 “ autres provinces du nord de la France à satisfaire le marché où ils expédient. Un
 “ peu de goût déployé dans l’emballage fait une grande différence, et même l’ache-
 “ teur en gros apprécie, je suppose, ce qui plaît à l’œil et donne de l’attrait à sa
 “ marchandise. Mais il est fort regrettable que dans beaucoup de cas ceux qui
 “ envoient au marché ne font pas assez attention à ce point-ci; le résultat en sera, par
 “ exemple dans le cas de mélange ou d’un mauvais emballage surtout pour le beurre,
 “ que le consommateur n’aura pas de bon beurre et le producteur n’aura pas de
 “ profit.

“ Liée de très près à la question du marché est la question délicate des tarifs du
 “ fret. Je ne vais point me lancer dans aucune controverse sur ce point. Dans les
 “ dernières fonctions que j’ai remplies dans la mère patrie, j’ai eu comme ministre
 “ d’État à m’occuper de cette question—la question des tarifs du fret par chemins de
 “ fer, surtout en ce qu’ils affectent les agriculteurs. J’aime bien à penser que je fis
 “ alors ce que je devais faire, que je partageai le différend le plus équitablement
 “ possible, car j’ai toujours entendu dire que la meilleure définition d’un partage de
 “ différend c’est ‘s’attirer des gros mots de la part des deux parties’; or à juger par ce
 “ critérium, le partage que je fis doit avoir été le meilleur possible. Mais il est
 “ toujours difficile d’ajuster équitablement les tarifs. Généralement parlant, je serais
 “ porté à dire que ce qui rémunère le cultivateur, à la longue rémunérera aussi les
 “ compagnies de chemin de fer et je crois que l’action collective d’une convention
 “ telle que celle-ci peut faire beaucoup en faisant arriver la lumière de nouveaux