

chose qu'une énergique réprobation.

La vente, pour le cultivateur, présente des difficultés toutes spéciales. Les ventes sont incomparablement moins nombreuses que celles des commerçants et des industriels, ce qui ne lui permet pas d'acquiescer autant d'habileté dans ce genre d'opérations et de compenser par une vente avantageuse une autre vente faite dans des conditions défavorables.

Une autre cause de difficultés provient du nombre parfois relativement petit des acheteurs. Dans le commerce, les acheteurs sont beaucoup plus nombreux que les vendeurs, ce qui donne un grand avantage aux vendeurs. Dans le commerce en détail, les prix ne se discutent pas; le très-grand nombre des ventes et le peu d'importance de chacune ne permettent aucun débat; le vendeur vend le prix qu'il veut. Sans doute il y a la concurrence qui vient heureusement limiter les exigences du vendeur, mais la concurrence ne compense pas entièrement l'avantage de la situation.

Entre marchands en détail et marchands en gros, les prix se discutent sérieusement et la position du vendeur est moins favorable; cependant les acheteurs sont trop nombreux pour faire la loi: on peut presque toujours opposer à leurs prétentions une résistance sérieuse.

En agriculture, les choses se passent d'une manière toute différente: le cultivateur amène sa marchandise au marché, toujours plus ou moins éloigné de son exploitation; il s'y rencontre avec un grand nombre d'autres cultivateurs, et pour acheter leurs marchandises, il se présente quatre ou cinq marchands, dix ou douze peut être, suivant l'importance de la place, c'est-à-dire deux ou trois acheteurs pour cent vendeurs. Sans doute qu'il y a bien quelques acheteurs non commerçants, mais le chiffre total de leurs achats ne forme sur l'ensemble qu'une minorité insignifiante.

Les acheteurs ont donc un grand avantage, et le vendeur auquel, souvent par une entente entre les commerçants, il n'est fait qu'une ou deux ou trois offres, quelquefois aucune, est bien obligé de capituler, et au moment où il se décide de partir on viendra lui offrir un prix bien au-dessous du prix réel des produits qu'il offre en vente: c'est ainsi qu'un cultivateur qui aurait refusé de vendre son bœuf à cinq ou six sous la livre dans son propre village, se verra obligé de le vendre, comme l'annonçait un journal il y a quelques jours, deux ou trois sous la livre.

D'ailleurs, la lutte n'est pas à armes égales; l'acheteur, à moins d'une livraison pressente à remplir, peut à son gré acheter ou s'abstenir; le vendeur ne peut guère se dispenser de vendre; ramener des grains à la ferme pour les ramener au marché un autre jour, c'est un grand embarras, une perte de temps et une dépense; les laisser à la ville occasionne de nouvelles dépenses. En ramenant à la maison une bête grasse, on perd une semaine au moins de nourriture, on court des risques, on fatigue l'animal et on perd son temps. Toutes ces pertes seront-elles compensées par une meilleure vente à un autre marché? Mieux vaut encore vendre sa marchandise pour les prix qu'on en trouve.

Si la vente des produits agricoles se fait sous certains rapports dans des conditions défavorables, elle présente d'un autre côté des avantages qu'il ne faut

pas méconnaître: elle se fait au comptant et l'on trouve toujours des acheteurs.

La première condition pour bien vendre, c'est de connaître exactement la valeur de sa marchandise, et, quand nous disons valeur, nous entendons deux choses: la qualité et le prix. Il ne suffit pas de savoir s'il s'est vendu du beurre à un certain prix au dernier marché, il faut encore savoir de quelle qualité était ce beurre et dans quelle catégorie on doit ranger celui que l'on a à vendre. Certains cultivateurs sont portés à se faire illusion sur la qualité de leurs produits.

Pour connaître le cours des marchandises qu'ils ont à vendre, beaucoup de cultivateurs ont l'habitude de fréquenter les marchés; ils y vont même quand ils n'ont rien à vendre, et l'on en voit qui sont ainsi absents de leur exploitation une ou deux fois par semaine: c'est un excellent procédé pour se ruiner. Ces absences sont toujours coûteuses, d'abord par la dépense qu'elles entraînent, ensuite, qu'elles détournent du travail de la culture si toutefois elles n'amènent pas à la faiméantise. Par ces visites fréquentes sur les marchés, nous avons vu des cultivateurs acquiescer le goût du commerce, abandonner la culture pour se livrer à la spéculation, et il n'y a guère de paroisses où l'on ne compte un ou deux cultivateurs qui se sont ruinés, en se faisant commerçants.

Ce moyen d'informations est décidément trop coûteux pour que l'on y ait souvent recours, il faut en trouver d'autres. L'un consiste à demander des renseignements à des voisins qui ont vendu ou vu vendre; ce mode d'informations exige un certain discernement, car les indications des voisins ne sont pas toujours exactes. Ce n'est pas qu'en général un cultivateur ait l'intention de tromper son confrère, mais il n'est pas toujours bien renseigné, et, s'il a vendu lui-même, il peut être porté à exagérer le prix de vente par amour-propre, pour faire valoir la qualité de sa marchandise ou son savoir faire comme vendeur. Entre cultivateurs de la même localité, on se connaît et on sait ce que valent les renseignements de chacun; d'ailleurs, ce qu'il y a de mieux à faire, c'est d'interroger séparément plusieurs cultivateurs. Les informations obtenues par ce moyen fournissent une approximation suffisante.

Il est généralement d'usage que l'acheteur demande la marchandise et que le vendeur en fait le prix ou en d'autres termes propose le chiffre de ses prétentions. Certains cultivateurs ont l'habitude de demander un prix excessif; c'est un mauvais procédé qui a presque toujours pour effet d'éloigner les acheteurs.

La vente des grains est celle qui présente le moins de difficulté, parce que leur cours est mieux établi et la valeur plus facile à connaître.

Un cultivateur qui par ses économies sait se créer un petit capital et qui a de bons greniers, peut quelquefois réaliser des bénéfices en gardant ses grains quand la récolte est abondante et le prix peu élevé, pour les vendre l'année suivante. Cette spéculation a fait gagner autrefois beaucoup d'argent à certains cultivateurs, cependant nous ne pensons pas qu'il convienne de le conseiller aujourd'hui; la facilité des transports par chemins de fer atténue beaucoup les