

LE ROLE DU COMMERCE SPÉCIALISÉ DANS LA DISTRIBUTION DU POISSON EN BELGIQUE.

Par la Chambre Syndicale du Commerce de Poissons en Belgique.

(Chambre de Commerce de Bruxelles).

Le commerce du poisson est incontestablement un des plus anciens. L'antiquité et même la préhistoire eurent des pêcheurs de profession. Le moyen âge connut des corporations riches et prospères de poissonniers. Il est curieux de noter que, malgré qu'elle soit aussi ancienne, cette branche de l'industrie est une de celles qui a le plus tardé à se développer, à se moderniser, à s'adapter aux exigences de milieux économiques nouveaux.

La vie rude du pêcheur, la profession peu appréciée, malodorante et dure du poissonnier, le caractère routinier des entreprises, les aléas des pêches, d'un commerce tout de spéculation en firent une profession familiale, spécialisée, primitive et inorganisée.

La grande variété des espèces et des qualités, l'imprévisibilité des pêches, la variabilité des apports enseignèrent bientôt aux pêcheurs une grande loi économique : plus ses pêches étaient fructueuses, moins il avait de chances de réaliser un prix élevé et plus une espèce était rare, plus elle acquérait de valeur.

Comme il était souvent difficile au pêcheur d'écouler sur place tout le poisson pêché, il se trouva bientôt dans l'obligation de chercher des débouchés.

C'est ici qu'apparaît le distributeur. L'impossibilité d'assurer la valeur constante du poisson d'une manière régulière, par suite de la variabilité des pêches et de l'absence de mesure standard, fit qu'à l'origine le poisson servit de monnaie d'échange pour finalement être offert en vente à la criée, sa valeur y suivant la loi de l'offre et de la demande.

Il y a quelque cinquante ans, plusieurs marchés publics très importants furent édifiés presque simultanément dans les principales villes de Belgique : Bruxelles, Anvers, Gand, Ostende et Bruges. Ces marchés d'alimentation prenaient rang à cette époque après les abattoirs et les corporations de bouchers.

En ces marchés, des négociants-grossistes, facteurs ou consignataires, recevaient le poisson directement des lieux de pêche

et le vendaient à la criée publique pour compte de leurs mandants. Le nombre de ces mandataires était limité. Lorsque les moyens de communication se multiplièrent, le temps devint un facteur de valeur plus apprécié. Distributeurs et consommateurs acquirent de nouvelles habitudes. Les poissonniers se firent plus nombreux dans les villes, des colporteurs s'établirent sur des marchés publics et l'usage du téléphone permit aux détaillants et consommateurs de passer commande sans déplacement.

Les négociants-facteurs se virent obligés de procéder à la vente de la main à la main en dehors de la criée. Bon nombre de poissonniers, désirant être servis de tout et de suite, n'attendent plus de longues heures durant pour la vente en minque de telle ou telle espèce particulière. Ils entendirent choisir, emballer puis se mettre au travail.

La vente au détail dans les marchés s'était faite jusqu'avant guerre à l'estimation. Ce fut tout un événement que l'obligation qui fut imposée aux détaillants de vendre le poisson au poids. Il fallut la crise et le contingentement pour faire admettre en 1934 le principe de la vente en gros au poids en minque communale de Bruxelles.

Les minques publiques, qui n'avaient pas instauré le système de vente au poids et qui vendaient à l'estimation, périclitèrent et ne vendirent bientôt plus que les qualités douteuses, pour lesquelles l'expertise préalable est indispensable.

Des marchands s'établirent dans et autour des marchés publics pour y vendre en toute liberté; ils se créèrent une clientèle nouvelle et s'attachèrent une partie importante de l'ancienne clientèle des minques.

Le nombre des poissonneries quintupla en quelques années; les nouvelles firmes s'établirent principalement dans les quartiers nouveaux et à proximité des maisons anciennes réputées. Ces poissonneries, qui ne vendaient que quelques jours de la semaine, avaient des frais généraux très élevés. Elles écoulaient des marchandises de bonne qualité et constituaient, pour les centres des villes tout au moins, des magasins de primeurs.

Les colporteurs ont été vivement attaqués par les commerçants établis. Leur nombre diminua par suite de mesures de police sévères, de l'établissement de nouveaux marchés publics où beaucoup d'entre eux s'installèrent; leur effectif diminua surtout par suite du développement de l'instruction, du relèvement du niveau culturel général du peuple et enfin, depuis le

contingemment, par suite de la hausse des prix du poisson, qui ne fut plus accessible au budget de la clientèle des colporteurs.

Le colporteur avait été cependant de tout temps un excellent agent de propagande pour la consommation du poisson et il est à noter que sa disparition coïncide avec une diminution de la consommation. C'est que le colporteur achetait du poisson tous les jours de la semaine; il cherchait le consommateur. Il fait de la prospection pratique et bien souvent il vend en une semaine, avec une petite charrette bien primitive, dix fois plus de poisson que le poissonnier établi.

Il ne constitue pas cependant une concurrence directe pour le poissonnier. Sa clientèle est différente; il s'adresse aux budgets modestes et leur offre des espèces de poissons à un prix qui est à leur portée. Le colporteur fit souvent manger du poisson à des jours et en des endroits où nos gens ne pensaient nullement à en consommer.

En ces dernières années, nous avons assisté à un recul très accentué de toutes les minques de l'intérieur du pays; seule celle de Bruxelles écoule encore des quantités appréciables de poissons. Les autres minques agonisent. De manière générale, ces marchés, figés par des règlements administratifs périmés, aux bâtiments démodés, n'abritent plus que quelques vieux débris d'un autre âge, qui attendent misérablement leur mort prochaine. Tout devrait y être transformé et rajeuni : l'esprit, les hommes, les fonctions, le matériel, le milieu.

Une minque moderne doit pouvoir offrir aux négociants grossistes des locaux répondant à leurs besoins; un emplacement convenant à l'exposition du poisson et à sa conservation. L'expertise devrait y être préalable à la vente et ne pourrait en aucune manière se faire au moment même où les transactions s'opèrent, les qualités devraient être déterminées, marquées sans commentaires.

La vente devrait être effectuée par le négociant vendeur ou par du personnel agréé par lui. Les réserves et magasins devraient être munis d'appareils modernes assurant la bonne conservation du poisson; dans une minque moderne il faut de la place, de l'ordre, de la propreté. L'exemple de la modernisation de la minque nouvelle d'Ostende devrait être suivi à l'intérieur.

Les échoppiers doivent avoir à leur disposition des étals et

des réserves répondant aux lois de l'hygiène moderne, permettant l'exposition pratique et la vente rationnelle au moyen d'un mobilier approprié.

Toutes les espèces de poisson devraient pouvoir être vendues publiquement dans un marché au poisson digne de ce nom. Il est intolérable de constater, en ce XX^e siècle, l'état de vétusté, la saleté souvent écœurante de nos marchés, qui n'a d'égal que l'absurdité du règlement communal de Bruxelles, qui oblige les marchands de poisson établis d'y vendre en cachette du poisson de rivière, du poisson salé ou des mollusques.

Pour l'honneur de notre corporation, nous réclamons des marchés où règnent l'hygiène et la propreté, des minques organisées répondant à leur fonction, enfin le droit pour le poissonnier d'y vendre librement, comme le colporteur, sur les marchés publics toutes les espèces de poisson, sous le contrôle d'experts qualifiés.

L'expertise ne peut plus être assurée par d'anciens ouvriers, manœuvres et analphabètes, dont la seule compétence consiste à avoir **vu vendre** du poisson dans un marché public.

Depuis quelques temps, nos négociants en poisson ont compris la nécessité d'étudier les conditions nouvelles de travail. Ils se sont unis d'abord en associations professionnelles, puis en chambres syndicales puissamment organisées. L'esprit syndical et corporatif commence à pénétrer lentement mais sûrement parmi nos négociants. L'union se fait pour défendre les intérêts communs; des programmes de revendications s'élaborent.

La Chambre syndicale du Commerce de poissons en Belgique groupe en cinq sections : 1^o les négociants-grossistes en poisson frais; 2^o les conserviers et saurisseurs; 3^o les négociants détaillants; 4^o les négociants en poisson sec, salé, fumé; 5^o les représentants de commerce. Cette Chambre vient de rédiger un programme de propagande en faveur de la consommation du poisson : la collaboration des divers intéressés est acquise. La constitution du fonds de propagande a été subordonnée cependant à la suppression de la taxe sur licence, qui élève anormalement le prix du poisson et entrave de ce fait la consommation.

La Chambre Syndicale centraliserait les efforts de la propagande et en contrôlerait les effets: elle rechercherait à intensifier la vente dans les régions où la consommation s'avérerait

insuffisante et inférieure à celle des centres déjà organisés de distribution, dont les conditions de vente normales sont connues. La propagande partirait d'un secteur déterminé, rayonnant vers la périphérie des villes pour s'étendre ensuite à la province et à la nation. Il importe que les résultats acquis puissent être analysés et que l'effort soit continu. La radio, les journaux, le cinéma, les écoles, les magasins de détail, les échoppes des marchés, les charrettes de colporteurs doivent constituer les tenons d'une même chaîne de propagande. Seule l'action et l'union professionnelle peut assurer des résultats tangibles. Un organisme administratif neutre de propagande, où le commerce serait seulement « représenté » ou admis à titre consultatif, n'offre aucune garantie dans un domaine qui exige des compétences spécialisées et une activité pratique de nature essentiellement commerciale.

Nous devons reconnaître que le prix élevé des espèces les plus courantes et principalement désirées par la masse, constitue actuellement le grand obstacle à une augmentation de la consommation. Le prix net du poisson, lorsqu'il est débité, dépasse les possibilités budgétaires des petites bourses ouvrières et bourgeoises. Il est regrettable que certaines administrations aient cru pouvoir comparer des prix moyens annuels ou mensuels de gros avec les prix de revient réels des détaillants : de telles comparaisons faussent complètement la réalité et ont permis cependant d'accuser les poissonniers de réaliser des bénéfices exagérés. Le prix de gros du poisson comestible est trop élevé et doit pouvoir être réduit. Aucune propagande ne donnerait de résultats heureux si ce premier objectif ne pouvait être atteint.

Nous nous étonnons vivement d'ailleurs qu'à l'origine, il ait été organisé, à titre exceptionnel pour l'industrie de la pêche, une société de propagande administrée par des fonctionnaires, sans que les associations de négociants, intéressés directs, aient été invités à sa constitution ; leur collaboration s'est cependant révélée indispensable pour l'exécution et pour la réussite d'un programme auquel ils ne peuvent souscrire sans formuler de réserves expresses.

Le commerce de poisson est durement atteint depuis l'instauration des mesures de contingentement. La consommation a diminué dans de fortes proportions, malgré certaines statistiques dont la valeur est formellement contestée. Les chiffres de base des importations pour les années précédant le contingentement sont des chiffres incomplets et estimés.

L'administration des douanes ne contrôlait pas l'authenticité des déclarations, la marchandise étant libre d'entrée.

Certaines espèces de poisson ont disparu totalement de nos marchés, par suite de la détense d'importer le poisson en dessous de quarante centimètres, par suite de la dévaluation de notre monnaie et de l'autorisation d'importer ce qui manque à l'approvisionnement des marchés de l'intérieur.

Les taxes à l'importation de fr. 0.50 à 2 fr. le kilo frappent des espèces que notre industrie nationale n'est pas à même de pêcher ou pêche en quantités insuffisantes pour satisfaire à la demande.

La propagande touristique attire un grand nombre d'étrangers dans notre pays; l'industrie hôtelière est fortement atteinte par la taxe de 2 fr. au kilo, qui grève des espèces de poisson que notre industrie nationale ne peut fournir. Dans les Ardennes, par exemple, la truite de pisciculture est consommée en grande quantité et ne peut y être remplacée par une autre espèce de poisson. Les truites doivent être importées et la taxe de 2 fr., au lieu de constituer une protection, constitue une lourde charge.

De l'avis général de tous les intéressés, les taxes à l'importation devraient être supprimées d'urgence; elles élèvent le prix du poisson de manière excessive et sans aucun profit pour la nation. Au contraire, elles constituent une entrave sérieuse à la consommation générale.

Le commerce sollicite également de l'administration l'autorisation de pouvoir importer telles espèces qui feraient défaut au littoral, de manière à pouvoir en tout temps satisfaire le consommateur et à empêcher que ce dernier ne prenne l'habitude de remplacer le poisson absent par des aliments de substitution concurrents (œufs, pâtes alimentaires, conserves, charcuteries, etc.).

Le système actuel de contingentement est trop rigide et devrait être appliqué avec beaucoup plus de souplesse. En attendant de pouvoir en revenir au régime de la liberté complète du commerce, il ne serait que juste et équitable d'aider avant tout les négociants à s'approvisionner de manière à leur permettre de satisfaire à la demande des consommateurs et ce avant de les inviter à collaborer à une propagande en faveur d'une plus grande consommation d'espèces régulièrement absentes de nos marchés.

Que penser, par exemple, de la radiodiffusion par l'I. N. R.

de Bruxelles en juin dernier, en vue de la propagande en faveur d'une plus grande consommation, d'un mode de préparation de l'églefin, alors que cette espèce faisait totalement défaut sur nos marchés ?

Ceci démontre l'indiscutable nécessité de la collaboration avec les intéressés directs .

Nos négociants protestent vivement contre le fait que nos armements à la pêche achètent des quantités massives de poisson à l'étranger sans payer de taxe. De janvier à mi-mars 1936, 800,000 kilos de poisson furent importés ainsi, d'Islande seulement. Ces importations constituent une concurrence déloyale pour le négoce et fournissent la preuve de ce que le contingentement ne permet pas à notre industrie d'approvisionner le pays dans des conditions normales.

L'armement ne peut se substituer au commerce. Il est inconcevable que nos négociants, qui appartiennent tous aux classes moyennes les plus fortement éprouvées par la crise économique, doivent supporter tous les frais d'un système de contingent contre l'application duquel ils n'ont cessé de protester.

Les détaillants et grossistes insistent sur l'impérieuse nécessité d'éclairer le consommateur sur la nature du poisson offert en vente. Il y a plusieurs variétés de cabillaud. Le cabillaud blanc de la Mer du Nord ne peut être confondu avec le cabillaud d'Islande. Le colin ne peut être mis en vente sous une autre désignation que celle de colin ou charbonnier.

Les termes saumon blanc ou saumon de mer et anguille de mer doivent être défendus et considérés comme abusifs.

Notre corporation propose à l'administration qu'une appellation officielle soit reconnue pour chaque espèce de poisson et uniformément mise en usage, de manière à éviter toute tentative de fraude par des dénominations captieuses.

Les qualités et les espèces de poisson, vendues en « Petit Colis » sous l'étiquette de « Poisson Belge de Qualité », laissent très souvent à désirer et constituent, par leur médiocrité, une entrave à la propagande en faveur d'une plus grande consommation du poisson.

Notre Chambre constate que le poisson, qui exige, avant sa distribution, une manutention et une préparation de la part de poissonniers qualifiés, est vendu également dans de grands magasins à rayons multiples, par des vendeurs non spécialistes.

Ces magasins constituent une concurrence dangereuse pour l'existence d'un grand nombre de commerces spécialisés.

Nos industriels saurisseurs rencontrent également de grosses difficultés dans l'exercice de leur profession. Le hareng fut de tout temps un aliment populaire de bon marché. La crise économique, qui diminua si brutalement le pouvoir d'achat des classes laborieuses, aurait dû permettre que des aliments riches et peu coûteux, tel le hareng, puissent être largement distribués. Nos industries nationales n'auraient-elles dû travailler à la réalisation d'un tel programme et trouver les protections gouvernementales nécessaires ?

Que se passe-t-il en réalité ?

Le hareng destiné aux saurisseries exige des qualités particulières; toutes les espèces (et notamment le hareng guai apporté par notre pêcherie belge de janvier à mars) ne sont pas propres à cette industrie. Les saurisseurs restent tributaires de l'étranger pendant huit mois de l'année au moins et ne peuvent s'approvisionner que partiellement durant les quatre autres mois, c'est-à-dire pendant la période de pêches de nos armements belges du hareng propre au saurissage.

Le prix de revient, aux lieux de pêche, s'éleva par suite de la dévaluation de notre monnaie, de la cherté des autres espèces de poisson et des mesures de protection en faveur des armements.

Le hareng fut en outre frappé d'une taxe forfaitaire de fabrication de 5 %; le hareng salé était déjà grevé d'une taxe de 5 % à l'entrée, le hareng frais de 2.5 %.

Une concurrence redoutable mit l'existence des saurisseries en danger; celles-ci avaient déjà vu se fermer pour eux les débouchés étrangers importants, notamment ceux du nord de la France. Des colporteurs étrangers, de jour en jour plus nombreux, passèrent la frontière avec des cargaisons importantes. Ces colporteurs déclaraient une valeur fictive incontrôlable et avaient l'obligation de payer une taxe forfaitaire de 10 % ad valorem. En réalité, le montant de la taxe perçue était très inférieur à celle due.

Nos saurisseurs et négociants établis, dont les frais généraux élevés étaient augmentés de taxes contrôlables par une comptabilité légalement établie, furent mis en infériorité notoire et leur fabrication diminua en proportion des importations frauduleuses.

Ils réclament de toute urgence l'obligation pour les impor-

tateurs de hareng d'être établis en Belgique, d'y exercer le commerce de poisson et d'être inscrits au registre de commerce.

Les documents en douane devront porter les noms des destinataires établis en Belgique, de manière que l'importation soit soustraite au colportage étranger. Pour éviter la fraude dans les déclarations, la taxe à l'importation ne pourra plus être appliquée « ad valorem », mais sera remplacée par une taxe sur le poids net de la marchandise, ainsi qu'il est fait pour le poisson frais.

La taxation au poids est la seule qui puisse éviter les fraudes. Les industriels saurisseurs émettent le vœu que le hareng salé (ou en saumure) soit assujéti à une taxe forfaitaire de 10 fr. aux 100 kilos poisson net et que tout hareng fumé ou séché, importé, supporte une taxe forfaitaire de 50 fr. aux 100 kilos de poisson net; ceci en remplacement de la taxe appliquée actuellement « ad valorem ». Cette mesure serait la seule efficace et constituerait l'unique remède pour sauver cette industrie importante de la ruine.

Quant aux négociants en poisson sec, salé et fumé (autres que harengs), ils ne rencontrent aucune concurrence de la part d'industries nationales et importent des espèces de poisson consommé par la masse ouvrière (stockvisch, morue, plies et églefins salés).

La taxe de 10 % « ad valorem » frappe, à l'entrée, des espèces qui exigent une préparation avant la vente et constitue une entrave très sérieuse à la consommation de ces espèces. Le stockvisch est cependant, par excellence, la nourriture du pauvre; celui-ci ne pouvant plus acheter du poisson frais doit s'abstenir complètement de consommer du poisson sous toutes les formes. Il importe que la taxe de 10 %, à l'importation, sur tous les poissons secs, salés, fumés, autres que hareng, soit réduite à son taux antérieur, c'est-à-dire à 5 %.

Les industriels fabricants de conserves et les nombreux commerçants, qui préparent à demeure les conserves de poisson, attirent l'attention des pouvoirs publics sur l'entrave que constitue l'arrêté royal du 27 septembre 1899 au développement de leur industrie. Depuis 1899, il est évident que les progrès de la chimie et des modes de conservation doivent permettre la révision d'une législation périmée, qui est dépassée par les découvertes de la technique moderne. L'Allemagne, l'Angleterre et la Hollande, qui, pour les mesures d'hygiène,

constituent toujours l'avant-garde, nous donnèrent l'exemple et ont révisé leur législation en matière alimentaire au fur et à mesure des progrès techniques.

Nos négociants espèrent que les armements, qui ont largement bénéficié des mesures de protections gouvernementales comprendront également la nécessité d'examiner les revendications des commerçants et des consommateurs, avant qu'il ne soit trop tard.

Notre devise nationale est devenue celle de notre Chambre Syndicale : « L'Union fait la Force ». Elle doit être demain celle de tous ceux qui voudront collaborer à la reconstruction économique du pays.

VŒUX.

Considérant ce qui précède :

Notre Chambre Syndicale émet les vœux suivants :

1° Elle demande à être consultée, par l'Administration de la Marine et toutes autres administrations compétentes, à l'endroit des questions et dispositions réglementant le commerce du poisson.

2° Les représentants autorisés du commerce de poisson, tant grossistes que détaillants, considérant que la défense d'importer du poisson en dessous de 40 cm. constitue une mesure de protection suffisante à l'égard de notre industrie nationale, qui obtient ainsi le monopole de production pour les espèces qu'elle est à même de pêcher, réclament :

- A) la suppression des taxes à l'importation;
- B) l'autorisation de pouvoir importer, en tout temps, 25 % du contingent précédemment admis) des espèces de moins de 40 cm. qui font totalement défaut ou sont insuffisamment amenées au littoral;
- C) la suppression de l'autorisation accordée aux armements **d'acheter** du poisson à l'étranger.

3° Les négociants grossistes et détaillants souhaitent voir prendre, par les autorités communales, les dispositions nécessaires :

- A) pour adapter les minques aux conditions économiques nouvelles;

- B) pour organiser un service d'expertise compétent, préalable à la vente;
- C) pour abolir les droits d'introduction de poisson à l'intérieur des marchés et ramener la commission de vente en minque à un taux se rapprochant de celui de la minque d'Ostende et ne dépassant pas le maximum de 3 %.

4° Certaines espèces de poisson frais et conservé circulent sous une dénomination erronée ou captieuse ; notre Chambre sollicite que des appellations exactes soient établies et exigées par les autorités compétentes.

5° La suppression de la vente du poisson dans les magasins à rayons multiples, autres que ceux s'occupant uniquement d'alimentation, est indispensable pour enrayer une concurrence basée sur l'exploitation d'une main-d'œuvre non spécialisée et qui menace de disparition un grand nombre de détaillants.

6° Les industriels saurisseurs émettent le vœu que le hareng salé (ou en saumure) soit assujéti à une taxe forfaitaire de 10 fr. aux 100 kilos de poisson net et que tout hareng fumé ou séché, importé, supporte une taxe forfaitaire de 50 francs aux 100 kilos de poisson net, ceci en remplacement de la taxe appliquée précédemment « ad valorem ».

La taxe sur le poisson sec, salé, fumé, autre que le hareng et qui ne rencontre aucune concurrence nationale, devrait être reportée à 5 %, sa majoration à 10 % reposant sur une erreur d'interprétation et d'identité.
