

LA SITUATION DU COMMERCE DE GROS ET DU COMMERCE DE DETAIL DU POISSON.

Par Fern. de HEUSCH,

Président de la Fédération Nationale des Chambres Syndicales
de l'Alimentation.

Lorsqu'on tente d'établir des statistiques pour évaluer la consommation du poisson en Belgique, en prenant pour base de comparaison les apports nationaux augmentés des importations, diminués des exportations, il faut faire une première constatation, c'est qu'il n'existe pas de chiffres certains avant l'instauration du contingentement. Le système des licences eut l'avantage de nous permettre d'établir les premières statistiques officielles des importations et des exportations.

Les données statistiques douanières étaient basées, avant le contingentement, sur les déclarations des importateurs; celles-ci étaient incomplètes et souvent fantaisistes. Aucune taxe douanière n'était exigée à l'entrée; il est compréhensible que les agents de l'administration ne se préoccupaient guère du contrôle des chiffres dont l'utilité statistique ne leur apparaissait pas directement. Même l'origine des marchandises n'était pas contrôlée; c'est ainsi que toutes les importations d'origine scandinave, expédiées via Harwich-Anvers, étaient froidement signalées comme de provenance anglaise.

Celui qui connaît le caractère belge, les formalités, souvent tracassières de l'Administration et la méfiante discrétion du négociant en poisson, comprendra que ce dernier ait simplifié ses déclarations chaque fois que l'occasion se présentait. Il est vrai que depuis l'instauration des taxes de licence, un contrôle rigoureux a remplacé ce tolérantisme complaisant.

Tenant compte d'un coefficient correcteur que nous évaluons à 35 % au moins des chiffres cités officieusement par les armements et négociants dans leurs rapports, nous pouvons affirmer, sans crainte de nous tromper, que la consommation annuelle de poisson s'élevait avant le contingentement à environ trente millions de kilos.

Il est intéressant de noter que les négociants, qui importèrent certaines espèces que notre industrie n'apportait pas ou n'ap-

portait qu'insuffisamment pour satisfaire la demande, ont toujours tenu compte des besoins et des désirs du consommateur. Ils permirent l'importation de plies vivantes, au moment où l'abondance des pêches ou la saison s'annonçait favorable pour le consommateur. Ces saisons varient de pays à pays et d'espèce à espèce.

Les espèces que nos armements sont à même de nous apporter doivent au contraire être imposées à la consommation, quel que soit le moment où elles sont pêchées. Une rigidité dans les apports, un manque d'adaptation aux besoins du commerce furent les deux principales conséquences du contingentement.

En réalité, il y eut sous-consommation de poisson pendant les quatre premières années de contingentement et certaines espèces courantes se firent rares et chères. Ce n'est que vers 1936-37 que les chiffres permettent de dire que les apports quantitatifs (non pour toutes les espèces) comblèrent le vide créé sur le marché belge par des mesures de restriction prises de manière trop radicale, sans tenir compte des besoins de la consommation. Il convient d'ajouter que les apports de nos bateaux ne sont pas pesés au moment de leur débarquement et que l'on procède par estimation pour les établir.

Ce qui est certain, c'est que le tonnage de nos bateaux de pêche a augmenté très fortement pendant toute la durée du contingentement; de 7.453 tonnes en 1930, le tonnage passe à 10.026 tonnes en 1937 et il n'a cessé d'augmenter depuis lors. Il y eut conséquemment une augmentation croissante des apports de nos pêcheries en ces cinq dernières années; mais ce qui est remarquable c'est qu'à aucun moment il ne fut tenu compte des besoins du commerce et de la consommation; il s'en suivit une augmentation quantitative, mais qui ne fut pas proportionnelle pour toutes les espèces. Au contraire, les espèces les plus consommées et les plus demandées furent celles qui bénéficièrent le moins de l'augmentation du volume des apports. Certaines espèces, pour lesquelles la demande était plutôt limitée, vint par contre doubler le chiffre de leurs apports.

La conséquence en est évidente, le prix moyen des espèces très abondantes baissa sérieusement, tandis que le prix moyen des espèces apportées en quantités normales s'éleva ou se maintint à des cours rémunérateurs.

Il ne peut être question de comparer un prix moyen général annuel établi pour toutes les espèces de poissons, pas plus qu'il n'est établi de prix moyen pour tous les fruits, tous les légumes, tout le gibier, toute la volaille, toutes les espèces de beurre, etc. Une entreprise peut l'établir pour ses statistiques privées, elles n'ont aucune valeur dans le cas qui nous occupe. C'est une erreur répétée cependant par ceux qui prétendent démontrer, au moyen de telles données, que l'industrie de la pêche n'a pas encore suffisamment bénéficié des bienfaits du contingentement et qui demandent sans cesse de nouvelles mesures de protection, sans se soucier de l'intérêt général.

Au lieu de tenir compte des besoins et des possibilités d'absorption de nos marchés, certains armements ont aveuglément poussé à l'augmentation de la capacité de production de leur flotte de pêche. Une véritable course à la concurrence s'est déclarée; elle ne peut que devenir dangereuse pour les petits patrons-pêcheurs et préjudiciable au rendement général des apports. Ce sera toujours l'importance des apports qui déterminera le prix du poisson.

Ajoutons que si le bas prix moyen de certaines espèces trop abondantes a influencé défavorablement le prix moyen général, ce phénomène était naturel et prévisible. Il y a lieu d'observer également que la situation particulière, créée par le contingentement, sur le marché d'Ostende, ne se généralisa pas. Alors qu'Ostende note en 1936 un prix moyen général de fr. 3,74 contre fr. 3,79 en 1935, Zeebrugge par contre progresse et marque fr. 5,79 en 1937 contre fr. 5,10 en 1935. Zeebrugge, tout en augmentant sérieusement le volume de ses apports, approvisionnait les marchés en espèces nécessaires et de qualité. La différence des prix moyens généraux pour toutes les espèces est donc bien due, en ordre principal, aux espèces et aux qualités apportées.

L'observation des chiffres officiels confirme d'ailleurs nos conclusions; tandis que les grandes sociétés d'armement se contentaient d'augmenter quantitativement leurs apports, dans le but de tirer profit du rétrécissement des importations, il y avait un problème essentiel qui leur échappait : celui des besoins spécifiques des marchés.

Les prix moyens comparés des espèces les plus demandées par le commerce et par le consommateur démontrent ce que

nous avançons, et prouvent de plus que les seules espèces qu'il est encore permis d'importer n'ont nullement influencé les prix des apports belges :

Prix moyens par kilo obtenus à Ostende :

	1932	1937
Grands cabillauds	fr. 3,24	fr. 4,68
Petits cabillauds	fr. 1,78	fr. 2,21
Grands églefins	fr. 4,05	fr. 6,52
Moyens églefins	fr. 3,61	fr. 4,06
Petits églefins	fr. 1,37	fr. 1,57
Elbot	fr. 8,82	fr. 11,80

Les espèces qui ne pouvaient rencontrer de concurrence étrangère, du fait que l'importation en était défendue, furent souvent apportées en quantités trop considérables, lorsqu'elles dépassèrent la demande; elles se vendirent à un prix moyen non rémunérateur pour le pêcheur.

Citons :

Espèces.	Importance des apports en tonnes.		Prix moyen par kg. Valeur en fr.	
	1935	1937	1935	1937
Rougets	647	1.251	1,07	0,68
Charbonniers	827	1.607	1,62	1,26
Lingues	187	720	2,18	1,93
Colins	415	1.068	4,66	3,09
Soles limandes	203	329	4,94	4,10
Bars	48	104	1,27	1,08

Cette dernière espèce se vendait encore à un prix moyen de 2,03 fr. en 1934 et 3,01 fr. en 1930.

Le recul du prix moyen est beaucoup plus sensible encore si l'on compare les chiffres de 1930 et de 1937.

Une question s'impose en conclusion: si le prix moyen actuel n'est pas suffisant, pourquoi nos armements augmentent-ils chaque année le nombre de leurs unités de pêche et partant le tonnage de leurs apports? N'y a-t-il pas lieu d'examiner en premier lieu les besoins réels de notre consommation, ensuite les moyens d'y faire face en utilisant les espèces que notre pêcherie est à même de fournir tout en assurant des cours rémunérateurs pour nos pêcheurs?

Le commerce ne croit pas que la politique de notre industrie de la pêche soit sage. Elle craint une catastrophe pour celle-ci, lorsque les mesures actuelles de protection cesseront leurs effets. La situation économique internationale est en pleine évolution et de nouveaux accords semblent imminents. Tous les pays, avec lesquels nous avons d'excellentes relations, demandent la revision des accords anciens; parmi ces nations, la Hollande et le Danemark réclament énergiquement un élargissement des contingents, à titre de réciprocité, la balance de nos exportations vers ces pays étant favorable à la Belgique. Le moment serait très peu propice à de nouvelles mesures de restriction; au contraire, nous allons vers l'assouplissement des mesures anciennes.

Nos armements ont-ils fait l'effort nécessaire pour maintenir les positions acquises, pour apporter les espèces de qualité pouvant rivaliser avec les apports étrangers? Le commerce estime que l'amélioration de la qualité de nos produits devait nécessairement être poursuivie pour les produits de la mer, comme elle le fût pour nos produits agricoles. Parallèlement à cette amélioration devait être menée une prudente politique d'accroissement de la production. Malgré le manque de collaboration directe de l'industrie et de la distribution, le commerce de gros a contribué, dans de très fortes proportions, à distribuer le poisson d'origine belge, à l'intérieur du pays. Il est à souligner que pour les poissons de qualité, ce sont les petits ports de Zeebrugge, Heyst et Nieuport qui sont les plus recherchés, pour approvisionner la clientèle des poissonniers détaillants établis. La majeure partie des envois d'Ostende vers les minques de l'intérieur du pays, se vend au colportage et aux échoppiers des marchés publics.

Une analyse serrée des chiffres des apports d'Ostende nous permet d'affirmer que, sur trois millions de kilos de cabillauds, espèce la plus demandée à l'intérieur, un demi-million à peine peut servir aux poissonniers établis. C'est ce qui explique que, malgré les taxes, les dévaluations et les difficultés de tout genre, imposées à l'importation et ce après six années de contingentement, plus de quatre millions de kilos de poisson rond doivent nécessairement être achetés à l'étranger, pour répondre à la demande des poissonniers détaillants.

Malgré leurs promesses répétées, nos armements n'ont pas été à même de fournir au commerce les qualités et les quan-

tités de poisson rond nécessaires à la consommation. Malgré les critiques formulées contre ces importations massives (sic), celles-ci n'atteignent plus un kilo par an et par habitant, alors qu'elles s'élevaient en 1932 à trois kilos par an et par habitant. La taxe de 50 fr. au quintal se justifie-t-elle encore dès lors ?

Il y a des conditions naturelles, physiques et géographiques qui font que la pêche du cabillaud et de l'églefin se fera toujours dans des conditions plus favorables en d'autres pays qu'en Belgique. Notre pays, avec 67 km. de côtes, ne peut prétendre rivaliser avec les pays nordiques. Les eaux territoriales y offrent, à proximité des côtes, des conditions extrêmement favorables au développement des pêcheries. Les conditions de main-d'œuvre et d'exploitation y sont trop différentes des nôtres pour tenter une comparaison. La qualité et la fraîcheur des espèces scandinaves sont les seules raisons qui déterminent les poissonniers détaillants et le consommateur à leur donner la préférence, plutôt qu'aux espèces apportées après 16 ou 20 jours de pêche dans les parages d'Islande, de la mer Blanche ou d'autres lieux très éloignés de nos côtes.

La cristallisation de nos importations à 7 millions de kilos est une occasion unique pour nos armements de tenter, à la faveur des présentes mesures de protection temporaire, d'améliorer la qualité de leurs apports, afin de s'assurer une position solide contre la concurrence étrangère, dès le retour à une plus grande liberté des échanges. Plutôt que de se contenter de prétendre que le commerce de gros reste indifférent devant les efforts de notre industrie, plutôt que de reprocher au commerce de détail de prélever des bénéfices exagérés et d'être cause de la cherté du poisson, une étude impartiale et objective de la situation de nos marchés, des besoins de la consommation et des possibilités d'approvisionnement s'impose, de plus en plus, à tous les intéressés.

Notre Chambre Syndicale du Commerce de Poisson en Belgique s'est toujours déclarée prête à collaborer avec les représentants des groupements intéressés à une semblable enquête. Voici trois exemples de questions qui furent étudiées et qui mériteraient d'être approfondies :

1. Les prix de détail du poisson ont-ils subi une augmentation notable depuis le contingentement et pourquoi ?

2. Le prix de détail est-il exagérément élevé par rapport au prix de revient ? Peut-on établir un coefficient de frais

généraux? De combien faut-il, pour les espèces les plus demandées, augmenter le prix de gros pour tenir compte des pertes de débit et des déchets ?

3. Quelles sont les espèces et qualités vendues par les divers distributeurs de poisson : détaillant établi, échoppier des marchés publics, marchands ambulants, fournisseurs de petits colis.

1. Les prix de détail du poisson ont-ils subi une augmentation notable depuis le contingentement et pourquoi ?

En l'absence de statistiques certaines, il ne nous resta qu'à questionner les divers intéressés de la distribution et de la consommation. Voici la synthèse des réponses. Il est indiscutable que le prix d'achat est plus élevé depuis le contingentement, il n'y a plus de fluctuations importantes des cours, une certaine stabilisation des prix des espèces de qualité les plus demandées s'est produite. Un déplacement de marché s'est opéré. Le littoral belge reçoit les ordres d'achats et plus souvent la visite d'une masse de petits acheteurs de l'intérieur, qui s'approvisionnaient auparavant dans les minques de l'intérieur. Il en résulte forcément une montée des cours des espèces de grande consommation.

Il suffit de comparer les prix moyens des espèces courantes, pour constater que leurs taux sont supérieurs à la moyenne des cours de la période précédant le contingentement. La dévaluation de 1936 a nécessairement exercé son influence sur les prix, comme ce fut le cas lors de la dévaluation française; il est très difficile cependant de limiter ses effets. Une comparaison permet de juger des écarts constatés dans la minque de la ville de Bruxelles, pour une espèce très consommée, le cabillaud. Prix d'achat du cabillaud :

	Hiver 1931	Hiver 1938-39
Cabillaud blanc hollandais	2,— à 6,— fr.	4,50 à 9,— fr.
Id. danois	2,50 à 5,— fr.	5,— à 9,— fr.
Id. islandais	1,— à 3,50 fr.	3,— à 5,— fr.

Avant le contingentement, les fluctuations étaient très variables, par suite des quantités plus importantes d'espèces courantes de poisson, présentes sur les marchés. Lorsque des mesures de restriction ont entravé la liberté du commerce du poisson, les armements anglais, hollandais et scandinaves limi-

tèrent le nombre d'unités en mer et l'importance du tonnage des pêches. Par suite de la raréfaction des apports, les cours s'élevèrent dans tous les ports étrangers et c'est à ce moment que fut instauré en Belgique une taxe à l'importation.

Il y a donc trois facteurs de majoration des cours par rapport à 1932 : la rareté des espèces courantes de grande consommation, la taxe à l'importation et la dévaluation de notre monnaie. Un plus grand nombre de bateaux se livrant à la pêche des espèces moins courantes et fines (soles, turbots), les apports de ces espèces réalisèrent des cours inférieurs à ceux de la période précédant le contingentement. Leur masse influence défavorablement le quotient du prix moyen. La situation difficile de notre industrie hôtelière enleva au commerce de poisson son meilleur client, au moment où elle avait le plus besoin de son concours.

Le consommateur belge est particulièrement ignorant en ce domaine particulier du poisson. Il est de plus très difficile et méfiant. Son éducation n'a pas été faite. Il se limite pour ses besoins culinaires à quelques espèces, toujours les mêmes.

Le poissonnier détaillant a depuis le contingentement moins de possibilités de s'approvisionner sur place, il est astreint à des déplacements onéreux. Il paie plus cher les espèces courantes de bonne qualité. Il a moins de choix et constate un recul des qualités. Pour lui le contingentement est à sens unique. Il a exigé des sacrifices de la part des distributeurs, sans contre-partie aucune de la part de l'industrie.

Les échoppiers des marchés publics, qui touchent une clientèle moins favorisée que le poissonnier établi, souffrent plus directement. Le recul des qualités est beaucoup plus apparent ici du fait que la limite du prix de vente détermine la possibilité des approvisionnements. Avant le contingentement les échoppiers avaient sur leur étal les mêmes qualités que le poissonnier établi. Aujourd'hui il n'en est plus de même et le nombre des échoppes vides augmente chaque année, à tel point que nous avons entendu l'échevin des Travaux Publics de la ville de Bruxelles préconiser la suppression du marché communal.

Le colportage, qui véhicule presque exclusivement le poisson destiné aux masses ouvrières, a diminué également de plus de la moitié dans les grands centres urbains. Les prix élevés des espèces désirées par la masse, ne lui permettent pas de conti-

nuer à exercer le commerce de poisson; il s'est spécialisé pour la vente d'autres articles, légumes, fruits, fromage, fleurs, etc. Un rapport ayant été rédigé sur ce problème particulier, nous ne croyons pas devoir donner plus de détails sur cette forme de la distribution.

Il reste à examiner une forme particulière de vente au détail, celle des petits colis. Il est incontestable que la présentation habile de ce mode de distribution — du producteur au consommateur — était faite pour attirer l'attention de la masse des consommateurs, surtout de ceux qui ne se trouvaient pas favorablement situés pour s'approvisionner en poisson frais. Le prix assez bas des abonnements n'en était pas le principal attrait, c'était une nouveauté qui bénéficiait du préjugé favorable : ce poisson venant directement du littoral devait être plus frais... que celui du poissonnier.

En réalité, le poisson fourni au moyen d'un tel procédé devait être acheté à bas prix. Les espèces les plus communes furent généralement emmagasinées plusieurs jours d'avance dans les frigos et la grande masse des consommateurs, qui n'auraient osé acheter du charbonnier chez leur poissonnier, le mangèrent de bon appétit sous la dénomination de « saumon blanc ». Le cabillaud d'Islande prit la place du cabillaud de la mer du Nord, le tacaud ou le petit rouget, celui du merlan brillant. L'amour-propre de la ménagère étant en jeu, il fallut plusieurs expériences décevantes avant qu'elle ne reprit le chemin de la poissonnerie spécialisée. En général, l'on peut dire que les petits colis n'ont pas contribué à faire apprécier les qualités du poisson belge. La distribution du poisson ne peut être standardisée comme celle des produits fabriqués. Une spécialisation de la part du débitant est indispensable. Les prix annoncés à grand renfort de publicité pour des espèces de qualité généralement inférieure, ont porté un préjudice considérable au commerce du poisson en général. Il est des exceptions; ceux qui ont organisé intelligemment et honnêtement la vente des petits colis, conserveront la faveur de leur clientèle. Chez ces derniers, ce ne seront pas les prix mais les qualités qui feront l'objet de leur principale préoccupation.

2. Le prix de détail est-il exagérément élevé par rapport au prix de revient ? De combien faut-il, pour les espèces les plus demandées, augmenter le prix de gros, pour tenir compte des pertes de débit et de déchet ?

La demande en poisson dépend de facteurs très variables et imprévisibles; il ne peut être question d'un pourcentage normal, d'une mesure fixe, pour chiffrer les déchets inévitables, la mévente. Théoriquement, nous pouvons établir la perte de débit et de déchet; elle est évidemment différente pour chaque espèce et pour chaque période étudiée. Un poissonnier moyen bien achalandé achète 100 kilos de cabillauds par semaine en hiver. La perte normale de débit est de 35 à 40 %; il vend 60 à 65 kilos net. Les frais généraux varieront avec l'emplacement, l'importance de la firme, son genre de clientèle, son volume d'affaires. Nous les évaluons à une moyenne de 30 % du chiffre d'affaires. Les grands magasins comptent 35 % et répartissent leurs frais généraux sur tous les rayons, en reconnaissant que leurs rayons d'alimentation travaillent généralement à perte.

Si le cabillaud a été acheté à 7 fr. (moyenne du prix de vente du cabillaud blanc de qualité pendant l'hiver 1938-39), il a coûté après découpe et nettoyage

$$\frac{100 \times 7}{65} = 10.75 \text{ fr. le kilo.}$$

Si le poissonnier vend son cabillaud à raison de 18 fr. le kilo, il faut déduire 30 % de frais généraux, soit fr. 5,40 et conclure qu'il gagne net moins de deux francs au kilo. Ses 100 kilos de poisson lui rapporteront, net par semaine, 185 fr. exactement. Comme il ne vend guère plus de 200 kilos de poisson par semaine en tout, il ne faudra pas beaucoup de mévente pour réduire considérablement son gain théorique. Une enquête, faite à Bruxelles dans le monde des détaillants, nous permet de dire qu'il n'y a pas 20 poissonniers dans cette ville, sur 400, qui vendent plus que le chiffre cité ci-dessus. La très grande majorité achète 150 kilos de poisson et moins par semaine, *en saison*. Pour les crevettes, la vente moyenne par poissonnier est de 2 kilos par jour en été.

Ajoutons que les risques du détaillant augmentent, lorsque, pour se couvrir à temps et s'assurer de ses approvisionnements, il achète son poisson au littoral dès le lundi ou le mardi. Ces marchandises essentiellement périssables, voyagent aux risques et périls du destinataire, il doit donc tenir compte de ces risques en établissant son prix de vente. La mévente peut être causée brusquement par un saut de la température, la baisse du prix des œufs ou de certains légumes de saison.

Pour la raie, le pourcentage de déchet est généralement plus élevé encore que pour le cabillaud; il atteint normalement 50 %. Le poissonnier favorisé vend de 30 à 50 kilos de raie par semaine. Prenons un prix moyen de 5 fr. Il est inutile d'insister sur le fait que le poissonnier détaillant achète de la marchandise triée, qu'il n'est pas possible de faire une comparaison entre le prix moyen de toutes les espèces de raies vendues en minque et celles vendues au détaillant par le grossiste, pour lesquelles il n'y a pas de mercuriales.

C'est là pourtant une erreur très communément faite. Sur les marchés publics, sur les charrettes des colporteurs, se trouvent généralement les espèces qui ont fait l'objet de nombreux triages.

La raie du poissonnier, achetée à 5 fr. lui coûtera 10 fr. nettoyée. Elle se vendra, d'après les morceaux, de 14 à 18 fr.; prenons une moyenne de 16 fr. le kilo; si nous déduisons les frais généraux du détaillant sur les mêmes bases que précédemment, il aura gagné en fin de semaine 20 à 25 fois 1,20 fr. et cependant l'écart entre le prix d'achat de 5 fr. et la moyenne du prix de vente de 16 fr. semblera absolument exagérée.

Le turbot de 5 kilos coûtant à l'achat 12 fr. le kilo reviendra, après découpage, à 24 fr. le kilo très exactement. S'il vend à 30 fr., le détaillant ne couvre pas ses frais généraux. Si un très grand nombre de personnes ont ouvert un magasin de détail de poisson en ces dernières années, nous en avons connu beaucoup qui ont rapidement fermé boutique. Ils ne savaient pas établir un prix de revient, ni préparer les restes, ni prévoir la part d'aléas inhérent à ce genre de commerce.

La clientèle des détaillants achète très peu de petits poissons; elle ne les aime pas à cause de l'abondance des arêtes; ne se donne pas la peine de les préparer et les considère à tort comme vulgaires. Le poissonnier moyen en achète un assortiment de 30 à 50 kilos par semaine, quelques kilos de daurades, de merlans, d'églefins, de soles, de plies, de maquereaux et de rougets. Sur ces quelques kilos de poisson, le détaillant doit récupérer des frais généraux trop élevés. Le voyez-vous livrer à domicile un kilo de merlan en auto? Le colportage a plus de chance de toucher la véritable clientèle de ces espèces, la masse ouvrière, en allant à elle et en se contentant d'un bénéfice d'un franc au kilo, ce qui lui permettra de vivre.

La propagande en faveur d'une plus grande consommation du poisson a eu tort de se limiter à l'étude de ces quelques espèces bon marché. La préparation du poisson, quel qu'il soit, doit être enseignée de manière à offrir plus de variété dans l'alimentation. En ce moment elle doit viser surtout des modes de préparation économique. Le budget ménager se resserrant de jour en jour pour la grande masse des consommateurs, le beurre devient un article de luxe et trop de ménagères ignorent comment remplacer celui-ci dans leurs préparations.

Enfin, en conclusion, il y a lieu de déclarer que les frais généraux du détaillant établi sont trop élevés, pour la masse relativement faible de poisson qu'il peut débiter en un moment de crise. Depuis le contingentement, la vente a diminué en raison de la hausse des prix et de l'augmentation du nombre des distributeurs. La marge bénéficiaire a diminué dans de notables proportions. La vente de plusieurs articles lui échappe. Un poissonnier avait, il y a quelques années, la possibilité de trouver une compensation très sérieuse, au manque à gagner de la saison d'été, par la vente d'huîtres et de homards, ces espèces constituaient un des éléments importants de son bénéfice annuel.

L'huître de consommation courante se débitait avant guerre de fr. 0,60 à 1 fr. la douzaine. En ce moment, les droits de douane de 345 fr. aux 100 kilos pour les huîtres et de 400 fr. pour les homards, font que la consommation de ces articles par l'intermédiaire des poissonniers à presque complètement cessé. La crise a touché tout particulièrement la vente des espèces fines telles le saumon frais, les truites saumonées, les langoustes, etc. La diminution de ces espèces a augmenté sensiblement les frais généraux du détaillant.

3. Nous avons répondu à la troisième question dans le corps des deux questions précédentes. Le poissonnier établi vend les primeurs, les premières qualités, il doit répondre aux besoins d'une clientèle de choix. Les détaillants des faubourgs et de province ont une clientèle distincte, mais elle a des exigences plus grandes que celle qui s'approvisionne sur les marchés et au colportage.

Pour le colportage, c'est le prix qui lui permettra de vendre ou de ne pas vendre du poisson. Sa clientèle est le peuple. Si la préoccupation dominante du poissonnier établi est de

rechercher en premier lieu la qualité, celle du colportage et des échoppiers est en général d'acheter bon marché.

Nous vivons en une période de crise qui ne peut être considérée comme normale; dès lors, c'est la capacité d'achat du consommateur qui règle les possibilités de vente. Le plafond des prix est atteint et surtout en été; il sera de plus en plus difficile d'obtenir des prix plus élevés que ceux obtenus en ces derniers mois; le contraire est à prévoir. Les distributeurs et les représentants de notre industrie de la pêche auraient intérêt à rester en contact constant, pour suivre de près l'évolution de la consommation.
