

# L'Industrie belge de la pêche

## LE COMMERCE DE POISSON

par F. JANSSENS

---

### INTRODUCTION

La seconde section de ce Congrès traite donc de l'industrie de la pêche. Nous tâcherons de développer ici les problèmes du commerce de gros. Bien que ceux-ci soient multiples, nous ne nous arrêterons qu'aux questions qui présentent un intérêt vraiment général. Ces questions sont groupées en trois rubriques.

Nous passerons d'abord en revue les problèmes posés par le retour au marché libre. Ces quelques considérations générales permettront de situer notre commerce de gros dans son vrai cadre.

Nous étudierons ensuite le point de vue belge en matière d'importation et d'exportation.

Nous en dégagerons enfin quelques considérations qui intéressent au même titre les pays représentés à ce III<sup>e</sup>me Congrès et certains problèmes d'ordre international qu'ils seront appelés à résoudre ensemble.

#### A. LE COMMERCE DE GROS EN GÉNÉRAL.

1. *Le marché libre.* — Il est bon de nous rappeler que nous avons connu pendant cinq ans, un régime de distribution réglementée et de prix fixés. En effet, depuis l'année 1941 et jusqu'au 10 septembre 1945, les armateurs étaient tenus de délivrer les produits de leur pêche à un groupement de grossistes, qui répartissait le produit vers les différents centres de consommation, suivant un plan de distribution mis au point par le département intéressé. Il va sans dire que la situation alimentaire spéciale de notre pays pendant la période de guerre avait rendu cette mesure nécessaire.

Cependant, comme la situation s'améliorait sensiblement, le système de distribution s'avéra trop rigide et l'on éprouva de sérieuses difficultés d'écoulement. Pour cette raison, il fut décidé que la période de réglementation prendrait fin le 10 septembre 1945, et qu'à cette date, le commerce de poisson serait rendu libre.

Pendant la période de réglementation, seuls les grands centres étaient régulièrement desservis. Il était donc à prévoir qu'un élargissement de la distribution à tous les centres aurait une forte influence sur la demande et sur les prix, aussi longtemps que les possibilités de production restaient limitées. A ce moment nous ne disposions pas encore de nos grandes unités de pêche, qui avaient quitté nos ports lors de l'invasion. Nous nous trouvions donc devant une mesure qui allait modifier complètement la situation et dont les conséquences ne pouvaient être délimitées.

Comme il fallait s'y attendre, le retour au commerce libre eut comme résultat immédiat, une confusion totale et une hausse vertigineuse des prix qui dépassaient parfois de 100 % les prix en vigueur pendant la période de réglementation.

Une demande accrue, doublée d'une restriction dans l'offre devait fatalement nous amener à de tels résultats.

2. *L'Importation à prix fixe.* — Cette situation retenait d'ailleurs toute l'attention du Gouvernement. Aussi ne tarda-t-il point d'apporter une première tentative de correction par voie d'importation à prix fixe. Mais, comme il fallait s'y attendre, ces mesures ne donnaient pas les résultats qu'on attendait d'elles. En effet, les quantités importées n'arrivaient pas encore à satisfaire complètement la demande et bien que les prix des produits importés étaient fixés à l'entrée, dès que ceux-ci apparurent sur le marché belge, les prix se hissèrent au niveau de ceux pratiqués à la côte en vente libre. Ce qui démontre une fois de plus qu'il est impossible de tenir deux marchés, l'un

réglementé à une certaine échelle et l'autre complètement libre.

Plusieurs tentatives furent faites pour renverser la vapeur. Elles devaient cependant rester sans résultat aussi longtemps que toute notre flotte de pêche ne pouvait reprendre la mer.

3. *La mise en ligne de nos grandes unités.* — La seule solution était donc le retour de nos grandes unités de pêche, retour qui s'effectua à partir de décembre 1945. Les unités qui pour la plupart avaient fait service dans les rangs de la Royal Navy, devaient être remises en chantier pour reconversion. Bien que les armateurs ne rencontraient pas toujours l'appui nécessaire auprès des autorités, ils parvinrent à remettre en ligne une grande partie de la flotte en un temps record. C'est ainsi que de décembre à mars, le potentiel de production passa de 25.000 à 35.000 C.V. et les prix moyens passaient de 30 à 11 francs au kilo. Au mois de mai, le prix moyen était d'environ 9 francs.

On peut dire sans exagérer que seuls les prix du poisson se rapprochent aussi sensiblement des prix d'avant-guerre; à telle enseigne qu'ils ont même, à certains moments, été plus bas.

4. Nous venons ainsi à la dernière phase, celle que nous connaissons pour le moment : *l'Importation inconsidérée.* Nous avons dit plus haut que seul le retour de nos grandes unités de pêche parviendrait à rééquilibrer la situation. Cela était vrai, pour autant qu'on prenne note de l'accroissement de la production, et qu'on réajuste l'importation aux nouvelles possibilités de notre flotte de pêche. Il est bon de constater, nous aurons d'ailleurs l'occasion d'y revenir plus tard, qu'à ce moment toutes possibilités d'exportation étaient exclues. La distribution était donc strictement limitée à l'intérieur du pays, ce qui devait également inciter l'autorité à freiner l'importation. Il n'en fut rien, bien au contraire.

On sentit certes que l'offre dépassait parfois largement

la demande et le poisson importé à prix fixe ne trouvait plus preneur. On ne réglementa plus les prix à l'importation, mais sans diminuer les quantités. On devait fatalement y arriver : à certains moments la débacle fut tellement grande, qu'on vit vendre le cabillaud à 4 francs et, comme les prix se tiennent, la chute devint générale.

On n'a certes jamais cru qu'il fut possible qu'on se trouverait si vite devant de telles situations.

C'est que, après cinq ans de réglementation rigide, on est allé au-devant d'une aventure sans préparation et sans politique bien arrêtée. Et on n'improvise pas dans ce domaine.

Dans l'état actuel des choses, le Gouvernement doit s'appuyer sur une organisation qui puisse l'orienter. Jusqu'à présent cette orientation a fait défaut. On en a fait les frais. A nous d'en dégager les conclusions.

## B. LA SITUATION DANS LE COMMERCE D'IMPORTATION.

1. *Le principe de l'importation.* — Bien qu'on puisse dire, en général, que les possibilités de production des flottilles de pêche des différents pays qui nous intéressent, ont une tendance à s'équilibrer, il reste pourtant — rai qu'en certaines périodes et pour certaines pêches, les possibilités sont plus favorables dans un pays déterminé. Cette considération justifie l'importation. Elle la rend même nécessaire.

Il faut constater ici que la Belgique est dotée d'une flotte de pêche qui est un appoint précieux pour l'économie nationale. Il est établi qu'au 10 mai 1940, notre pays possédait une des plus modernes flottilles d'Europe. La meilleure preuve de la rentabilité était l'accroissement et la modernisation constants de notre flotte. Lorsqu'au 10 mai 1940 la plus grosse partie de nos bateaux de pêche quittèrent les ports belges pour la France et l'Angleterre, où ils ont d'ailleurs rendu d'éminents services, le noyau qui restait nous a permis de reconstruire une flotte nouvelle

qui a ravitaillé la Belgique pendant les cinq années d'occupation, avec le résultat que nous connaissons et qui a fait l'admiration de tous.

L'intérêt de la production nationale ne réside d'ailleurs pas uniquement dans sa flottille et l'activité des pêcheurs, mais elle a permis à notre industrie de se développer. Une série d'autres activités s'y rattachent, telles que les constructions en chantier, les filatures. Voilà donc tout un monde qui y trouve son intérêt et son existence. Avant la période de contingentement, nous exportions 50 % de la production nationale. Cela est donc une preuve que les produits de la pêche belge étaient hautement appréciés à l'étranger et ils le sont encore maintenant.

Il faut que ce patrimoine soit protégé. Nous voyons que d'autres pays, tels que l'Angleterre, prennent les mêmes mesures et pour les mêmes raisons. Il faut donc conclure que l'importation doit être le complément de la production nationale, de façon à élargir les possibilités d'écoulement sans nuire à la distribution normale de nos apports. Pour arriver à cette situation, l'importation devra être limitée à certaines périodes, à certaines pêches, et à certaines quantités.

2. *Situation actuelle.* — Comme les pays d'Europe Centrale ne sont pas encore accessibles et qu'ils ne présentent d'ailleurs pas les garanties nécessaires, la Belgique était un des premiers débouchés intéressants pour les pays exportateurs. Afin d'influencer le niveau des prix, le gouvernement décida d'importer et entra en négociations avec le Danemark, la Suède et la Norvège. Voici les clauses prévues dans les accords commerciaux :

La Norvège pourrait exporter pendant l'année 1946, 5.400 tonnes pour une valeur de 23.700.000 Cour.; la Suède pour 5 millions de Cr. et enfin le Danemark pour 24 millions Cr.

Disons franchement : ces contingents dépassent de loin nos possibilités actuelles d'écoulement. Ils ont été consen-

tis dans une période où notre flottille de pêche n'avait pas encore retrouvé toute son importance et à ce moment, l'importation nécessaire aurait dû être négociée à *court terme*. Il s'agissait en effet de combler rapidement un vide passager. On a donc pris la mauvaise direction. On s'est inspiré d'une politique d'importation à long terme, sans prévoir les résultats qu'apporterait la reconversion de nos grandes unités de pêche.

Nous subissons actuellement les assauts répétés des pays disposant d'un excédent appréciable et si nous ne renversons pas la vapeur, nous continuerons à subir ces assauts jusqu'au moment où les débouchés d'Europe Centrale seront accessibles.

Il est à prévoir, qu'à ce moment, les pays qui exportent inconsidérément vers la Belgique, nous laisseront tomber avec le même empressement qu'ils ont mis à inonder nos marchés.

Cette importation massive est accompagnée de certaines méthodes qui ajoutent encore à la confusion générale. Lorsque certains pays exportateurs se sont rendus compte que leurs produits ne trouvaient plus un écoulement normal, ils se sont contentés d'exporter à n'importe quel prix, même à un prix dérisoire. L'importateur belge qui ne veut courir aucun risque dans cette aventure, vendra le produit en consignment.

Tâchons d'analyser maintenant les résultats de cette action pour l'armateur belge, pour le grossiste et pour le consommateur. Nous venons de voir que l'importation se trouve caractérisée dans la plupart des cas par une vente en consignment. L'écoulement de notre production nationale se fait en grande partie à vente ferme. Comme il est impossible de tenir deux marchés, la vente ferme est influencée par la vente en consignment. En cas de surabondance, ce sont donc l'armateur et le vendeur ferme qui en payent les frais.

Tout en étant déplorable, cet état de choses pourrait encore s'expliquer si le consommateur y avait son profit.

Cependant, nous avons pu constater à maintes reprises qu'une baisse générale des prix au commerce de gros, n'est pratiquement jamais suivie par le commerce de détail. Ce dernier continue à servir le consommateur aux prix généralement en vigueur et qu'il tient à un niveau qui l'abrite de toutes surprises.

Les résultats sont donc décevants pour l'ensemble de l'économie de la pêche belge. Comment remédier à cette situation? Toute importation à un prix inférieur au prix normal, en vigueur sur le marché intérieur du pays exportateur, devrait être prohibée.

Là où il s'agit de consignation, la chose devient plus délicate et moins contrôlable. Nous avons démontré cependant que l'importation doit être le complément de la production nationale. En limitant l'importation suivant ce critère nous arriverons également et dans la même mesure à limiter le commerce de consignation et ce sera déjà un résultat appréciable.

### C. LA REPRISE DE NOTRE COMMERCE D'EXPORTATION.

1. *Une nécessité.* — Pour les raisons que nous connaissons, le gouvernement appuie nos efforts à l'exportation; cette dernière est influencée par nos possibilités de production et les possibilités de paiement du pays débiteur. La question du paiement se pose de la même façon pour tous les secteurs de notre commerce international. Ce ne sont que les possibilités de production qui diffèrent, et celles-ci sont extrêmement avantageuses dans le secteur qui nous occupe.

Par suite des circonstances énoncées, les prix de gros du poisson ont atteint un niveau qui se situe largement en dessous de la normale. Par conséquent, il est indiqué que seule l'exportation puisse nous sortir de cette impasse. Il faudra donc mettre à profit toutes les possibilités qui s'offrent dans ce domaine.

2. *Situation avant le 10 mai 1940.* — Comme ce fut le cas pour plusieurs autres secteurs de notre commerce exté-

rieur, l'exportation de poisson se vit réglée, à partir de 1930-31, par un contingentement assez sévère. Afin de donner un aperçu complet de nos possibilités, il est bon de considérer nos efforts avant et après la période de contingentement.

En 1929, dernière année normale, la Belgique exportait pour un total de 16 millions de kg. de poissons frais. L'exportation de harengs frais y intervenait pour 12 millions de kg. dont 75 % pour l'Allemagne.

L'exportation de poissons frais se chiffrait à 5 millions de kg. dont 60 % pour la France et 15 % pour l'Allemagne. Notre exportation de poissons frais représentait environ 50 % de la production nationale. Ces quelques chiffres sont éloquents. Notre commerce de gros était avant tout un commerce d'exportation. Comparons maintenant ces données avec les chiffres d'exportation pendant le contingentement. Nous nous baserons sur l'année 1938. En 1938, l'exportation de harengs représentait 30 %, et celle de poissons frais 70 % de notre exportation totale. Cette dernière ne constituait plus que 13 % de la production nationale et on accusait donc une régression totale de 65 % sur nos exportations de la période 1929. Nous avons donc subi les conséquences de ces restrictions. Cependant, bien que les possibilités étaient limitées, elles permettaient pourtant un écoulement précieux, chaque fois que la nécessité s'en faisait sentir. Si nous avions maintenant ces mêmes possibilités d'exportation, notre flotte de pêche n'aurait pas dû arrêter ou limiter la pêche harenguière qui, une fois de plus, a été miraculeuse cet hiver et nous n'aurions pas connu le marasme qui s'est déjà produit à plusieurs reprises dans la vente du poisson frais.

3. *Situation actuelle.* — Pour le moment nos possibilités sont extrêmement réduites. Elles sont limitées à la Suisse et à l'Angleterre.

— *La Suisse.* — La Suisse, qui importait une certaine quantité de poissons fins, et qui au point de vue financier, présente toutes garanties, fait l'objet de sollicitations con-



stantes des pays qui désirent exporter. Ce pays est actuellement surchargé et il nous faudra encore attendre le moment où la Suisse reprendra son ancienne importance comme pays touristique avant que les possibilités deviennent tant soit peu normales.

— *L'Angleterre.* — Après le Danemark et la Hollande, nous avons réussi, après de multiples efforts, à décrocher un contingent de 50 tonnes par semaine. Cela pourrait signifier déjà un soulagement appréciable, si rien ne s'opposait à l'épuisement total de la licence. Mais nous rencontrons ici un sérieux obstacle dans la question du prix. L'Angleterre a réglementé son commerce de poissons par fixation de prix maxima. Il n'y a donc pas moyen d'exporter vers ce pays, si l'achat en Belgique, ne permet pas une vente en deçà du prix maximum appelé « full control price ». Dans l'état actuel des choses, les prix du transport grèvent de 50 % les prix du produit. Ce transport onéreux réduit fortement nos possibilités et il arrive donc fréquemment que l'exportateur belge doive s'abstenir de toutes transactions.

Lors de la fixation du contingent, certaines espèces ont été mises en avant par les autorités anglaises, sans qu'on ait tenu compte de nos possibilités actuelles. C'est ainsi que le cabillaud et l'églefin, qui constituent la base de notre ravitaillement en poissons, et qui doivent, en partie, être importés, ne peuvent faire l'objet d'exportation. Il faudrait donc recevoir la composition du contingent et étendre l'exportation à certaines autres espèces qui rencontrent mieux nos possibilités.

4. *Reconquérir nos marchés.* — Dès que toutes nos grandes unités seront mises en ligne, ce qui sera le cas incessamment, il est évident qu'il faudra retrouver au plus vite nos anciens débouchés, si nous ne voulons pas aller tout droit vers la catastrophe. Les exportateurs belges doivent donc reconquérir le marché extérieur. Il faudra pour ce faire, employer la bonne méthode.

Jusqu'ici, lors des négociations qui précèdent la signature de nos accords commerciaux, on a négligé de faire

appel à la collaboration de techniciens avertis. C'est une des raisons pour lesquelles notre exportation n'a pas encore pris son véritable essor. Il est certain que les exportateurs professionnels sont mieux à même d'apprécier les possibilités qu'un département. Il est donc indispensable que nos professionnels prennent une part active dans les négociations de nos accords et leur esprit d'initiative, ainsi que l'expérience des affaires garantissent dès maintenant que toutes les possibilités seront mises à profit. Cette collaboration peut être assurée par l'organisation professionnelle des exportateurs, qui vient d'être mise sur pied. Mais nous attendons alors du gouvernement qu'il couvre ces démarches de son autorité et qu'il s'inspire des indications ou suggestions faites par les professionnels.

Cette méthode, appliquée déjà en Suède, en Hollande et ailleurs a prouvé être la seule qui puisse nous aider à reconquérir les débouchés dont nous avons grand besoin.

#### A. CONCLUSIONS ET VŒUX.

Nous venons de développer succinctement les questions qui se posent dans notre commerce de gros. Pour faire œuvre constructive, il ne faut pas s'arrêter à de simples constatations.

Les fédérations professionnelles des pays ici représentés doivent considérer les résultats de ce III<sup>e</sup> Congrès International comme le début d'un vaste plan de travail et doivent trouver ici les bases de leur politique et l'orientation de leurs efforts.

Lors de l'exposé qui précède, nous avons soulevé parfois quelques points de moindre importance qui relèvent d'abord et avant tout d'un règlement et d'une politique intérieurs. Aussi, n'allons-nous pas revenir sur les détails. Dans ce domaine, certaines déductions s'imposent d'elles-mêmes.

Nous nous proposons donc de retenir ici simplement la question qui se pose au même titre, à chaque pays représenté à ce III<sup>e</sup> Congrès International. A l'occasion de

précédents Congrès, des rapports semblables ont été rédigés. Mais lorsqu'on vint à dégager les conclusions, on resta sur le plan strictement national. C'était là, croyons-nous, une erreur fondamentale. Et si, à ce moment, ce point de vue était plus ou moins défendable, nous sommes persuadés que, depuis lors, la situation a complètement changé.

Dans chaque pays, les problèmes de distribution sont influencés par trois facteurs essentiels : la production, l'importation, l'exportation. Or, l'importation et l'exportation sont des problèmes internationaux. Ils ne peuvent donc trouver de solution sans organisation ou sans accord international.

Depuis quelques mois, la désorganisation dans la distribution se fait sentir aussi bien en Angleterre qu'en France et en Hollande, comme elle se fait sentir chez nous, par suite des mêmes faits et avec les mêmes résultats. Il est donc indiqué que l'on cherche la solution de ces problèmes ensemble et de commun accord.

Maintenant que l'organisation professionnelle libre trouve enfin sa voie, que ce phénomène est général et ne se limite pas à notre pays, nous avons l'outil nécessaire à la réalisation de ce contact et de cet accord entre nos pays. Il ne reste donc plus qu'à établir les principes qui régiront cet accord.

Nous avons pu constater que les possibilités d'exportation sont minimes, limitées à quelques zones et aux garanties de paiement.

Nous comprenons, certes, qu'on fasse l'impossible pour exporter vers nos pays, aussi longtemps qu'on n'emploie pas certaines méthodes qui nuisent à l'ensemble de l'économie de la pêche.

Nous avons constaté qu'il arrive fréquemment que des exportateurs, pour des raisons que nous n'allons pas analyser ici, inondent nos marchés et lancent leurs produits, à n'importe quel prix, même largement en dessous du prix pratiqué normalement sur leurs marchés intérieurs. Ici est le mal, car nous nous trouvons devant une situation dont nous faisons les frais.

Nous proposons donc que les pays représentés à ce III<sup>e</sup> Congrès prennent contact aux fins de jeter les bases d'un accord réciproque, suivant lequel nos pays se refuseront à l'importation de produits de la pêche si les exportateurs continuent à employer de telles méthodes.

Pour ne pas entrer dans les détails, bornons-nous à dire qu'il suffirait que nos délégations arrêtent les méthodes qu'elles considèrent comme étant malsaines et incompatibles avec l'intérêt bien compris de l'économie de la pêche, et qu'elles ne veulent donc voir appliquées à leurs importations.

On arriverait ainsi à des résultats positifs. Une fois ce principe établi, il serait loisible à chaque pays de limiter dans ce cadre les importations suivant les besoins de son économie nationale.

Cette considération vaut donc pour la réglementation de l'importation. La même méthode s'impose pour l'organisation de l'exportation de nos pays. Nous sommes persuadés que nos exportations pourraient se développer si nous étions renseignés exactement sur nos besoins réciproques et nos possibilités de paiement. L'accord économique avec la Hollande pourrait avoir des conséquences déplorable si les modalités d'application n'étaient soigneusement étudiées. La mise au point du contingent d'exportation vers l'Angleterre, son épuisement, les possibilités d'exportation vers la France, voilà parmi beaucoup d'autres, des questions qui nécessitent une consultation et un accord entre les représentants des pays intéressés.

Il est donc nécessaire qu'un Conseil International soit mis sur pied, où les délégués de nos pays se réuniraient, aux fins d'étudier à fond nos possibilités d'échanges.

Nous sommes convaincus que l'entente que nous proposons est la seule voie à suivre. Il faut remarquer cependant que tous ces efforts demeurerait stériles si nos gouvernements ne nous aidaient pas dans cette tâche. Pour arriver à un résultat positif, il faut donc que nos gouvernements appuyent l'effort de nos délégations et qu'ils s'engagent à suivre les suggestions qui seront émises par

nos représentants. Nous croyons d'ailleurs que cela sera possible, car nos gouvernements sont unanimes à reconnaître la nécessité d'une politique économique orientée, politique qui s'appuie largement sur l'autorité de l'organisation professionnelle.

Pour terminer, espérons que le secrétaire de ce III<sup>e</sup>me Congrès International, n'hésitera pas à retenir cette suggestion et qu'il gardera contact avec les pays représentés ici, pour mettre cette formule en pratique. Nous comptons fermement sur le gouvernement pour nous appuyer de toutes ses forces dans cette direction.

## « Le Commerce de Poisson » (Tableau statistique)

114

CONGRÈS INTERNATIONAL DE LA MER

	Apports totaux (poids et valeur)	Apports hareng (poids et valeur)	Apports poisson (poids et valeur)	C.V. de nos unités de pêche	Importation (kg.)	Prix moyens du poisson (hareng non comp.)
Septembre 1945	1.933.736.— kg. 46.233.581.— fr.	— —	1.933.736.— kg. 46.233.581.— fr.	20.302 —	606.100.— —	24 fr. —
Octobre 1945	3.132.735.— kg. 81.654.568.— fr.	94.365.— kg. 4.784.868.— fr.	3.038.370.— kg. 76.869.700.— fr.	21.917 —	194.000.— —	25.30 —
Novembre 1945	2.639.863.— kg. 64.798.747.— fr.	447.632.— kg. 11.246.658.— fr.	2.192.231.— kg. 53.552.089.— fr.	23.978 —	867.500.— —	24.40 —
Décembre 1945	7.116.965.— kg. 51.556.035.— fr.	6.301.206.— kg. 25.927.810.— fr.	815.759.— kg. 25.628.225.— fr.	25.947 —	1.118.700.— —	30.— —
Janvier 1946	11.699.843.— kg. 41.385.991.— fr.	9.792.404.— kg. 13.551.062.— fr.	1.907.439.— kg. 27.834.929.— fr.	27.608 —	2.048.000.— —	14.— —
Février 1946	7.565.334.— kg. 37.256.792.— fr.	5.746.990.— kg. 10.927.198.— fr.	1.818.344.— kg. 26.329.594.— fr.	32.152 —	815.100.— —	14.— —
Mars 1946	6.915.579.— kg. 41.350.991.— fr.	4.106.905.— kg. 10.241.385.— fr.	2.868.674.— kg. 31.109.606.— fr.	34.507 —	1.094.907.— —	11.10 —
Avril 1946	3.976.390.— kg. 35.558.889.— fr.	— —	3.976.390.— kg. 35.558.889.— fr.	— —	— —	9.10 —