

A quels problèmes cherchez-vous d'abord une solution ? Définissez les buts.

Quels moyens voyez-vous d'arriver à ces buts ?

Dans une association comme la nôtre, le pire ennemi de l'homme d'action, c'est celui qui n'a pas d'avis, qui s'abstient. Or, qui peut s'abstenir lorsqu'il s'agit de sauver son bien, d'obtenir le prix de son travail ?

Dressez la liste de vos espoirs nécessaires.

Etablissez le plan qui doit les réaliser.

Des maîtres ouvriers pour ce faire, je crois qu'il y en a.

LA MÉVENTE DU POISSON

Ses Causes et ses Remèdes

Par M. MICHEL LHÉRITIER

Comme il était facile de le prévoir, les petites améliorations apportées à nos procédés d'aquiculture et, particulièrement, l'adoption de plus en plus fréquente des pêches annuelles, ont eu pour résultat immédiat de jeter chaque hiver, sur le marché, une quantité de Poisson plus considérable que celle habituelle, qui semblait devoir suffire aux besoins des revendeurs et de leur clientèle. De plus, les conditions économiques présentes ayant modifié la mentalité de nos concitoyens, tels, qui considéraient leurs étangs comme des non-valeurs, ont été amenés à les estimer comme toutes les autres parties de leurs domaines et à leur demander des ressources aujourd'hui fort intéressantes.

Cependant, dès avant la guerre, et spécialement lors de la Mission piscicole de 1917 et durant le premier Congrès de l'étang et de l'élevage de la Carpe, en Mars 1918, je me suis efforcé d'attirer l'attention de nos collègues sur la nécessité de s'assurer des débouchés rémunérateurs pour leur récolte présente, avant même d'accroître leur production ; je leur ai exposé les avantages du système que je préconisais, mais, hélas ! sans plus de succès que Cassandre prédisant les malheurs de Troie.

Plus tard, j'ai tenté, aussi vainement, de montrer le danger qu'il y avait à négliger le marché intérieur pour l'exportation, prévoyant qu'un jour, assez prochain, cette ressource unique viendrait à manquer. Quoique commerçant moi-même avec l'Angleterre, j'ai, plusieurs fois, demandé au Ministère de l'Agriculture l'interdiction de l'exportation dans le but d'amener les carpiculteurs à rechercher des débouchés régionaux et à contribuer, de la sorte, au ravitaillement national qui fait ou qui doit faire l'objet des préoccupations gouvernementales.

Un tolle général a accueilli mes propositions, et plusieurs collègues, gens d'esprit cependant, ont affirmé qu'une telle mesure serait la mort certaine de la carpiculture française.

Or, le tonnage des exportations de Carpes a considérablement diminué et, fort heureusement, l'aquiculture nationale n'est pas morte. J'affirme, au contraire des esprits chagrins, que les difficultés rencontrées de ce ~~fait~~ vont simplement ouvrir les yeux et les oreilles jusqu'alors obstinément ~~formés~~ à tous les exemples et toutes les suggestions ; le changement de ~~méthode~~ qui s'impose aura pour tous, producteurs et consommateurs de Poissons, les plus heureuses conséquences.

Aujourd'hui, je ne suis ~~plus~~ seul à penser ainsi, et le très intéressant article de M. DE MONICAULT : « *La Crise du Poisson d'eau douce* », publié dans le Bulletin (n° 37) de l'Union nationale des Syndicats de l'Étang, ne justifie-t-il pas ma manière de voir ?

« Le poisson, en 1926, pouvait être exporté, la viande ne le pouvait pas et c'est précisément cette exportation qui a fait tout le mal, car si nous n'y apportons remède, le mal n'est pas seulement pour aujourd'hui, il est surtout pour demain ».

Aussi bien l'un que l'autre, nous n'entendons pas dire qu'il faille renoncer à l'exportation des produits de nos eaux ; nous prétendons seulement que la bonne organisation du marché national intérieur pourra assurer longtemps encore des débouchés suffisants pour tous les Poissons que pourront produire tous les étangs de France, fussent-ils cultivés de la façon la plus méthodique et exploités d'une manière intensive.

Après la négligence du marché intérieur, une autre cause de mévente du Poisson, c'est le défaut de qualité de la marchandise proposée et l'obligation, pour le revendeur, de prendre une quantité supérieure à ses besoins immédiats ; c'est aussi le manque de certitude de la méthode opératoire qui ne permet pas de garantir la quantité ni la qualité de la marchandise offerte, d'où, souvent, déplacements inutiles et coûteux de personnel et matériel de transport imposé au marchand de poisson, qui ne veut plus être exposé à de tels risques.

On peut, encore, incriminer l'indiscipline des exploitants qui, même affiliés à un Syndicat, semblent ignorer les autres, pêchent quand il leur plaît et comme bon leur semble, sans s'inquiéter de la saison, ni de l'état du marché, ni des conditions requises pour la bonne conservation des Poissons.

Pour un très grand nombre de propriétaires, la pêche d'un étang est restée une partie de plaisir à laquelle on invite les amis et connaissances ; et, comme les Poissons ne savent pas se défendre, qu'ils ne peuvent, en criant, manifester leur souffrance, des gens cependant bons pour les animaux, malmènent ces pauvres êtres, plus fragiles qu'on ne le croit généralement : la moindre blessure ou une simple contusion les expose à une mort, parfois lente, mais certaine.

On ne sait pas assez que la neige brûle les poissons, que le vent froid des régions du Nord et de l'Est les « effrile » et les fait périr misérablement au bout de quelques jours. Dès lors, peut-on s'étonner que le marchand de poissons connaissant son métier et sachant à quels risques il

s'expose, ne consente pas à payer cher une denrée naturellement périssable et que le défaut de soins rend encore plus difficile à conserver ?

Pour remédier à cet état de choses, il serait bon, d'abord, de « standardiser » la production et de ne mettre en vente sous les qualificatifs adoptés que des poissons répondant exactement à un type déterminé.

D'ores et déjà, je crois que l'entente pourrait se faire sur les appellations suivantes :

Pour les sujets d'élevage : les jeunes poissons, de leur naissance à la fin du premier été, s'appelleraient : *feuilles ou alevins* ; les poissons de deux étés s'appelleraient *nourrains* ; les Carpes de trois étés, sélectionnées et conservées en vue de la reproduction, s'appelleraient *carpes de remise* ; les Carpes de quatre ans sélectionnées et répondant au type familial, seraient qualifiées : *reproducteurs*.

Quant aux Carpes destinées à la consommation, les sujets pesant jusqu'à 250 grammes s'appelleraient : *Friture* ; ceux de 250 grammes à 450 grammes s'appelleraient *Carpillons* ; ceux d'une livre à 950 grammes, seraient appelés *Carpettes* ; la qualification : *Carpe* ne serait accordée qu'à des sujets atteignant au moins le kilogramme.

Etant reconnu que les races sélectionnées sont supérieures à la Carpe commune, les Carpes Wittingau à écailles, les Lausitz, les communes améliorées et les miroirs seraient tarifées 10 % de plus que les Carpes communes ; les Carpes cuir aux flancs complètement dépourvus d'écailles, 15 % de plus que les premières.

Les Carpes miroirs pourraient avantageusement être désignées sous le nom de *Carpes lux*, et les Carpes cuir sous le nom de *Carpes tanchées*, à cause de leur ressemblance avec ce poisson qui les fait rechercher par le public.

Je fais cette proposition baptismale parce que, sur certaines places, les Carpes miroirs sont considérées comme des poissons auxquels une maladie a fait perdre leurs écailles et que la dénomination Carpe cuir semble désigner un poisson à la peau coriace comme le fameux « sous-pied de guêtre » dont l'Intendance régale quotidiennement nos braves petits soldats.

Une classification analogue pourrait être faite pour toutes les autres espèces de poissons.

L'adoption de cette règle par tous les membres de l'U. N. S. E. me paraîtrait de nature à dissiper toute équivoque et à faciliter les affaires entre producteurs, revendeurs et consommateurs.

Un vieux dicton populaire nous enseigne qu'on n'achète pas un âne dans un sac ; or, c'est cela, cependant, que les exploitants d'étangs proposent à leurs clients dans la vente de poissons dont ils ne peuvent assurer ni la qualité ni la quantité ; ils n'ont donc chance d'intéresser l'acheteur que si celui-ci a des besoins immédiats ou s'il ne connaît pas son métier, et ceci est assez rare pour qu'on n'ait pas à y compter trop souvent. Il faut donc que l'aquiculteur se persuade que son intérêt bien entendu consiste à posséder des bassins de dépôt, comme l'agriculteur

possède des caves et des greniers pour entreposer sa récolte en attendant le moment favorable à la vente. Si, pour des raisons quelconques : manque de moyens, emplacement défavorable, etc., cette création particulière est impossible à l'exploitant isolé, elle est, au contraire, toujours possible et, souvent même, très facile à des groupements de propriétaires qui ont tout à gagner à semblable organisation. Mais, dans tous les cas, il ne faut jamais pêcher un étang de troisième année, c'est-à-dire un étang contenant des poissons bons pour la consommation, sans que le public venu assister à la pêche puisse acheter du Poisson pour contenter son envie ; l'expérience m'a prouvé, en effet, l'excellence de ce moyen contre le vol du Poisson dont on a fantaisie et qu'on ne peut acquérir ; puis, les prix pratiqués pour la vente au détail sont plus avantageux que ceux de la vente en gros. Mais, le plus grand intérêt de cette manière de faire est de familiariser nos populations rurales avec le Poisson qu'elles demanderont de plus en plus et pour lequel elles deviendront avant peu une clientèle intéressante.

Je dis donc aux exploitants d'étangs : Faites du bon Poisson répondant aux desiderata de la clientèle quant à l'espèce, à la forme et au poids ; créez des bassins de dépôt individuels ou coopératifs de façon à n'être pas obligés de « bazarder » coûte que coûte le produit de vos pêches ; perfectionnez vos procédés de récolte, manipulations et transports de poissons pour leur éviter des souffrances et assurer leur bonne conservation en réservoir ; accordez des facilités au petit commerçant vendant au détail, en livrant d'abord par petites quantités, et, sur de nombreux points de votre région ; vous verrez naître et se développer une intéressante clientèle qui vous dispensera de recourir à l'exportation.

Toutefois, il est bien évident que la situation géographique des étangs est un facteur énorme du problème à résoudre ; le Poisson de la meilleure qualité et le plus conforme au goût de la clientèle ne sera jamais vendu, en gros, à sa valeur réelle, à cause des difficultés et du coût de son transport sur les lieux de vente ; c'est surtout dans ces cas particuliers que les propriétaires ont intérêt à s'organiser pour la vente en demi-gros et en détail dans leur propre région ; chose infiniment plus facile qu'il ne semble d'abord, surtout si l'on pêche dès l'automne, car le Poisson qui entre en ce moment en période de vie ralentie peut se garder jusqu'au printemps sans prendre aucune nourriture et sans perdre beaucoup en poids si les bassins de vente ont été aménagés d'une manière rationnelle.

Dans toutes les exploitations aquicoles que j'ai organisées, j'ai appliqué avec profit le système que je préconise, et les femmes des gardes, recevant une prime de 10 % sur la vente au détail qui se fait d'octobre à fin avril, trouvent là une ressource importante et voient, chaque année, augmenter leur clientèle ; je ne saurais donc trop recommander cette manière d'opérer, car elle est très profitable à l'exploitant qui vend plus cher qu'en gros et au consommateur qui achète meilleur marché.
