

Les expéditions et ventes en commun des légumes

Par François Point, Président du syndicat des maraîchers de Tourlaville. 1906

Expéditions et transports des légumes

Depuis sa fondation, le syndicat des maraîchers de Tourlaville s'est occupé plus particulièrement de faciliter à ses membres l'écoulement de leurs produits. M. le ministre de l'agriculture a bien voulu signaler au syndicat maraîcher de Tourlaville l'intérêt considérable que les cultivateurs avaient à s'unir pour organiser les expéditions et les ventes en commun des légumes produits. Nous ne pouvons mieux faire que de reproduire en entier la circulaire qui nous a été adressée à ce sujet, afin que les maraîchers puissent la relire plusieurs fois et la méditer ; ils finiront par se persuader que les temps ne sont plus où chacun pouvait agir séparément. Nos concurrents de divers pays s'organisent et il est de toute nécessité que nous fassions de même si nous ne voulons pas nous laisser devancer ; il est bien plus facile de conserver une position acquise que de la reconquérir lorsqu'on l'a perdue.

Circulaire de monsieur le ministre de l'agriculture.

Paris le 28 décembre 1905.

Monsieur le Président,

Le développement de l'esprit de mutualité parmi les populations rurales constitue, sans contredit, le fait le plus remarquable de l'histoire de l'agriculture depuis un demi-siècle. Cette évolution, provoquée par les conditions économiques nouvelles, a été puissamment favorisée, non seulement par la mise en vigueur de mesures législatives appropriées aux besoins du moment, mais en outre, par les instructions ministérielles invitant les professeurs d'agriculture à aider de leurs conseils la création et le fonctionnement des associations rurales de toute nature et notamment des syndicats professionnels agricoles. Dès leur création, ces organismes ont prêté l'aide la plus efficace à la réalisation des idées préconisées par les différents ministres de l'agriculture, et nul ne peut nier l'importance de l'œuvre accomplie, jusqu'à ce jour sous l'action directrice de ces influences : la diffusion dans les campagnes des découvertes dues à la science agricole, la propagation de méthodes culturales perfectionnées, la protection et les encouragements donnés ont déjà rendu aux populations rurales les services les plus marqués dans l'ordre matériel ainsi que dans la réalisation des améliorations économiques et sociales. Cependant, bien que les profondes modifications apportées par les méthodes de production aient déjà exercé une influence des plus heureuses sur notre agriculture, la nécessité s'impose depuis quelques années de compléter cette action de bienfaisance par une adaptation mieux appropriée aux conditions économiques actuelles. En faisant pénétrer les principes de mutualité dans les procédés de l'exploitation du sol, les associations agricoles ont préparé les esprits à une nouvelle évolution économique d'une portée considérable, celle de l'organisation collective de la vente des denrées agricoles, le développement de la culture et l'augmentation de la production restant subordonnés à la solution de cette question à peine effleurée. La vente en commun apparaît comme une conséquence logique de l'association professionnelle, et elle s'impose de la manière la plus impérieuse, au fur et à mesure que notre production nationale augmente et que la clientèle étrangère enfin nous est plus âprement disputée par d'autres pays moins favorisés peut-être que le nôtre au point de vue des facilités de la production, mais plus fortement organisés pour la lutte commerciale. Vous n'ignorez pas en effet, Monsieur le président, les nombreuses difficultés auxquelles se trouve exposé le producteur de vente, les besoins du marché et les exigences du consommateur, doit quelquefois, non seulement céder ses produits à vil prix, mais souffrir en outre de la difficulté du recouvrement de certaines de ses créances. Sans négliger l'organisation des expositions et concours qui permettent à tous d'apprécier la qualité

des produits, de se rendre compte des progrès réalisés au point de vue technique, la tâche incombe, nous semble-t-il dorénavant à toute association agricole, d'établir, soit dans son sein, soit à côté d'elle, des groupements chargés d'étudier les mesures les plus propres à amener la commercialisation de la vente des produits agricoles, et de créer des syndicats ou des coopératives groupant les producteurs en vue de la vente en commun. Je ne saurais donc trop vous engager, monsieur le président, à faire ressortir aux membres de votre société les avantages multiples qu'ils pourraient retirer d'une judicieuse entente dans ce but. Les cultivateurs comprendront en effet facilement la situation particulièrement avantageuse qu'il leur sera créé sur un marché lorsqu'ils auront pu recueillir au préalable, grâce au service spécial organisé dans leur groupement, les renseignements de toute nature qu'il leur est indispensable de posséder sur les besoins et les exigences de la consommation, sur les cours pratiqués et les frais occasionnés par la vente de leurs denrées. La centralisation des marchandises en vue de l'expédition permet en outre d'obtenir de notables réductions sur les prix de transport et de faciliter à cet effet la création d'un matériel spécial d'emballage. J'ajouterai, d'autre part, qu'une collectivité de producteurs peut envisager l'installation d'usines de transformation de la matière première et l'aménagement de magasins spéciaux pour la mise en réserve des denrées jusqu'à l'écoulement en temps opportun sur les centres de consommation. J'appellerai enfin votre attention sur l'intérêt que peut représenter une organisation collective dans la création, pour chaque catégorie de produits, de marques spéciales offrant aux yeux du consommateur toute garantie d'authenticité et d'origine ; l'apposition de ces marques sur les denrées, après contrôle de la qualité, de l'emballage et du poids, leur assurera sans nul doute une plus-value sensible sur le marché. Tels sont les avantages que l'agriculture est en droit d'attendre de l'application du principe de mutualité pour la vente de ses produits. Les primeurs, les fruits et les légumes, les fleurs, les produits de laiterie et de basse-cour et beaucoup d'autres denrées trouveraient dans cet ordre d'idées, tant en France qu'à l'étranger, des débouchés avantageux que peut atteindre difficilement le producteur isolé. Les expériences tentées ont d'ailleurs donné les résultats les plus encourageants pour l'avenir et font honneur à l'intelligente initiative de certaines mutualités agricoles. De tels exemples ne peuvent que faciliter la tâche des associations agricoles, qui suivront la voie tracée par les collectivités similaires. J'ajouterai que l'office de renseignements agricoles secondera toutes les tentatives nouvelles en se mettant à la disposition des intéressés pour leur fournir les renseignements qu'ils pourraient désirer sur la production et le commerce des denrées agricoles en France et à l'étranger. Je serais particulièrement heureux Monsieur le président que vous me fassiez connaître le résultat de vos délibérations et la décision prise à cet égard. Je suis persuadé que vous voudrez bien user de votre haute influence pour faire aboutir une question aussi importante et vous pouvez être assuré de toute la sollicitude du gouvernement de la république envers les populations rurales pour assurer le succès des tentatives que vous aurez décidé d'entreprendre. (...)

Le ministre de l'agriculture Ruau.

IL ne suffit pas de cultiver et de produire de beaux légumes, il faut aussi savoir les vendre, les faire apprécier et en tirer le meilleur parti. Pour cela, les expéditions doivent se faire en commun, par wagons complets dont le chargement est effectué avec soin par les producteurs eux-mêmes. Ces wagons arrivent à destination sans que les marchandises aient à subir de transbordement, ce qui fait gagner beaucoup de temps sur les délais de transport. La marchandise est moins abîmée et arrive ainsi dans toute sa fraîcheur. Il nous faudra aussi étudier les meilleurs modes d'emballage, de façon à mettre dans chaque wagon la plus grande quantité de marchandises sans qu'elle soit froissée ; le bon aspect des légumes exposés en vente étant une des principales conditions à réaliser pour obtenir de bons prix. Enfin il est une

chose sur laquelle nous ne saurions assez insister, c'est le classement des marchandises par grosseur et par qualités.

Ce qui se fait

Quelques fois, certains expéditeurs peu scrupuleux emballent leurs marchandises en mettant les plus beaux échantillons sur le dessus du panier. Nous avons pu nous rendre compte nous-mêmes en visitant les principaux marchés de Paris, Londres, Bruxelles... que ce mode de procéder est extrêmement défectueux et nuit considérablement aux intérêts des expéditeurs. La plupart d'entre eux ayant vu leurs voisins opérer ainsi, font de même ; ils ne se rendent pas compte que ce petit artifice ne conduit à rien, attendu que les acheteurs y étant habitués n'en sont pas dupes. A Londres, voici comment les acheteurs opèrent assez souvent :

Pour les choux, les harasses arrivent après avoir subi des manipulations successives : embarquement à Cherbourg, arrimage dans la cale, débarquement à Southampton, mise en wagon... Je me suis laissé dire que les choux dépassant du bord de la harasse sont souvent abîmés et froissés dans ses manipulations diverses ; il n'y a pas toujours de la faute du personnel, car les harasses sont quelquefois très lourdes. Il serait peut-être préférable de ne pas faire déborder ainsi les marchandises qui se trouvent, de ce fait, insuffisamment protégées. Or, qu'arrive-t-il ? Les plus beaux choux étant sur le dessus, ce sont eux qui sont écrasés par les chocs, et les petits choux, au-dessous, ayant moins de valeur, sont seuls intacts ! Sur le marché, un acheteur arrive : étant pressé, il coupe vite les ficelles, met la harasse sur le flanc, plonge les deux bras jusqu'au fond et ramène tout à lui. Combien de choux ??? Ils ont souvent perdu à ce moment la moitié de leur valeur, et il est regrettable que les expéditeurs ne puissent les voir ! Ils pourraient déplorer amèrement de n'avoir pas mis les beaux échantillons dans le fond ; les petits choux seraient seuls abîmés et leur harasse, contenant encore quelques douzaines de beaux choux intacts (les seuls qui ont vraiment de la valeur) se vendraient encore !

Pour les pommes de terre, les caisses servant à les expédier sont très défectueuses, elles portent de larges fentes entre les planches, et l'expéditeur, croyant faire un coup d'Etat, garnit les fentes avec les plus beaux tubercules qu'il met à part à cet effet croyant ainsi faire valoir sa marchandise ! Nous avons vu à Southampton des caisses ainsi disposées et empilées dans les docks. Quelle différence avec ce qu'elles étaient au départ ! Toutes les pommes de terre qui se montraient ont été écorchées par le frottement inévitable dans la cale du bateau, elles sont devenues noires après avoir été exposées quelques instants à la lumière ; de ce fait, la marchandise a perdu ainsi son coup d'œil avantageux pour la vente.

Lorsqu'un acheteur se présente, il est défiant, il observe, tourne, retourne les caisses, puis offre un prix moitié moindre que celui qu'il paierait s'il était sûr du contenu de chaque caisse, il l'évalue à la moitié de sa valeur ; d'où perte considérable pour l'expéditeur qui est en réalité seul à supporter les conséquences de sa routine mais donne au pays producteur en général une très mauvaise réputation ! Tous les marchands que j'ai vus sont unanimes à déplorer cet état de choses.

Ce que l'on devrait faire.

Il est facile de voir qu'en procédant avec ordre, avec méthode, loyalement, honnêtement les résultats changeraient du tout au tout. Plusieurs expéditeurs, ayant suivi l'année dernière ces principes que nous n'avons cessé de prêcher depuis la fondation du syndicat, ont dû voir le profit qu'ils pouvaient ainsi réaliser. Nous avons, après avoir consulté un marchand de Paris, institué des catégories différentes dans les légumes et des marques les désignant chacune par grosseur.

Avantages de vendre des légumes classés par catégories distinctes.

« Times is money », disent les Anglais. Les marchands des autres pays savent apprécier, eux aussi, toutes les améliorations ayant pour but de simplifier le travail et faciliter les transactions. Nous voudrions arriver d'abord, en préconisant cette méthode, à inspirer une confiance absolue dans la marque de notre syndicat : c'est le point essentiel. Dès maintenant nous pouvons nous faire une idée de la plus value qui serait obtenue par les marchandises vendues sous cette marque. Au bout de peu de temps, les acheteurs ayant constaté que la fraude n'y existe pas, que la qualité indiquée sur l'étiquette correspond exactement à ce qui se trouve en réalité dans chaque colis, achèteraient nos produits de préférence et sans les examiner. Ils n'auraient même pas besoin de venir sur le marché et il leur suffirait de téléphoner à notre correspondant : « *Combien nous vendrez-vous tant de caisses de pommes de terre de la qualité A, tant de harasses de choux de la qualité B ? (...)* » Et tous seraient satisfaits, car ils auraient exactement ce qu'ils désirent ; ils paieraient le double, n'ayant plus à se déranger ni à passer un temps infini à choisir, éplucher, trier ce dont ils ont besoin ; sans compter que toutes ces manipulations abîment la marchandise.

Vers la fin de l'expédition, il vient un moment où la qualité C ne se vend plus ; le cultivateur aurait tout avantage à la garder pour en tirer parti sur place ou la donner aux animaux, au lieu de la mélanger pour qu'elle soit triée ensuite et rejetée par le destinataire : Il n'aurait pas ainsi à supporter les frais de transport d'une non-valeur, ce qui constitue une perte sèche.

A Jersey, on fait depuis longtemps le triage des pommes de terre sur le quai d'embarquement ; cela se pratique également à St Malo depuis quelques années : elles sont toujours vendues plus cher. On les emballe dans de petits barils et elles arrivent ainsi en meilleur état ; néanmoins nous pourrions faire mieux en les triant dans le champ même et en ayant bien soin de ne pas les meurtrir en les ramassant, surtout au début de l'expédition. Cela ne paraît pas beaucoup au départ, mais il faut bien se rappeler qu'au bout de 24 heures chaque éraflure forme une tache noire qui enlève à la marchandise toute sa bonne apparence. Nous ne pourrions trop insister sur le point suivant : Un marché peut-être comparé à une exposition dont le public constitue le jury ; les récompenses sont décernées par les acheteurs, non seulement aux expéditeurs qui ont envoyé les plus beaux produits, mais surtout à ceux qui ont su apporter le plus de soin à bien présenter ce qu'ils mettent en vente... Tout est là.

Modes d'emballage des pommes de terre.

1/ Veiller à ce que, dans chaque catégorie, il n'y ait pas de pommes de terre plus petite que le type adopté pour l'échantillon, en excluant les vertes et les piquées.

2/ Faire une première levée de la catégorie 0, puis une seconde de la catégorie A, et ainsi de suite ; cela ne prend pas beaucoup plus de temps.

3/ Faire attention que le panier ne se promène pas sur les pommes de terre à ramasser, comme il arrive quelque-fois et ne les écorche pas ; il faudra les verser doucement dans le baril, telles qu'elles viennent, pour chaque catégorie.

4/ Avant de mettre le dernier panier, placer deux feuilles de papier jaune côte à côte de façon à recouvrir les bords du baril, moitié en dedans, moitié en dehors. On repliera ce papier sur les pommes de terre pour les recouvrir soigneusement lorsque le baril sera plein.

5/ On clouera les étiquettes avec les lettres O ou A, ou B ou C avant de fermer les barils afin d'éviter les erreurs.

6/ Placer sur le papier un peu de foin ou mieux la fougère ou de la frisure de bois et ficeler comme d'usage ;

7/ Inscrive le poids net sur chaque étiquette.

Emballage des choux et choux-fleurs

Les choux seront divisés en deux catégories au moins. IL serait fâcheux de mettre ensemble de beaux choux O et A avec les petits et surtout avec des choux non pommés ou présentant des signes de pourriture. Eviter autant que possible de les froisser en renversant les hottes et en les tassant, prendre garde qu'ils ne soient tachés par la terre. Si on doit les déposer sur la route, pourquoi ne tendrait-on pas une toile par terre pour les préserver de la boue ? Enfin éviter de les froisser de quelque manière que ce soit ; avoir soin de mettre un lit de glui au fond de la harasse. Les expéditions en harasse ont l'avantage de sauvegarder à chaque expéditeur la responsabilité de ses envois. Son nom ou son numéro matricule étant inscrits sur chaque étiquette, le contrôle est très facile et s'il y a une réclamation ou une élogé à faire, le marchand sait tout de suite à qui s'adresser. C'est pourquoi les expéditions en vrac dans les wagons seront assez difficiles à appliquer ici. Néanmoins, comme pour les longs parcours les choux se conservent mieux, paraît-il, et s'échauffent moins lorsqu'ils sont tassés directement dans les wagons et séparés par des claires-voies, il y aurait lieu d'étudier cette question d'une façon particulière. M. Cabart-Danneville, notre dévoué sénateur, a bien voulu nous donner à ce sujet d'importants renseignements d'un point de vue pratique, sur le mode d'emballage des expéditeurs d'Angers. Nous demanderons au ministère de l'agriculture de bien vouloir nous renseigner, si possible, au sujet de la réception des marchandises et de la répartition des prix de vente entre les syndiqués. Ce travail, facile à faire par un marchand achetant sur place, nous semble très difficile à réaliser par un syndicat, sans froisser certaines susceptibilités, car il est bien plus facile d'acheter que de vendre des marchandises en commun !

Vente des marchandises

A paris, il y a trois catégories de vente :

- 1/ aux halles centrales, pavillon 6, où se trouvent les mandataires agréés et contrôlés par l'administration.
- 2/ Le carreau où chacun peut vendre ses produits ou les faire vendre, sans contrôle.
- 3/ Les magasins des rues avoisinant les Halles, où les commissionnaires vendent pour leur compte.

A Londres, comme à Paris, on trouve à Covent-Garden de bons marchands, consciencieux et honnêtes ; mais il est beaucoup de villes où la vente est difficile à organiser et surveiller. Nous pensons que le moyen d'obtenir les meilleurs résultats serait d'avoir un voyageur qui inspecterait et contrôlerait les ventes, prendrait des renseignements sur place et traiterait directement avec les marchands après avoir pris toutes les garanties et informations nécessaires. Cela viendra peut-être plus tard, mais il faudra que nos ressources le permettent. Il est donc à souhaiter que notre syndicat s'étende de plus en plus, et pour hâter cette solution, nous sommes dans la nécessité de faire appel à l'Etat, qui subventionne généreusement beaucoup de sociétés également très utiles : sociétés d'agriculture, d'horticulture, de courses de chevaux, primes pour les concours agricoles.... Le ministre de l'agriculture paraît s'intéresser à notre association ; c'est pourquoi nous venons respectueusement lui demander de nous aider dans nos efforts en nous accordant ses conseils éclairés et son bienveillant appui. En encourageant les maraîchers qui se lanceront les premiers dans la voie du progrès et en décernant des primes à ceux qui se seront le mieux conformés à ses instructions, il nous permettra d'atteindre beaucoup plus vite les résultats tant désirés.

La culture maraîchère de notre contrée, qui jouit d'un climat tout à fait privilégié, est appelée à prendre une extension considérable. Nos efforts doivent tendre surtout à développer l'exportation, car nos cultivateurs, faisant sortir du sol de beaux légumes qu'ils expédieront au loin, obligeront l'étranger à nous envoyer en échange de l'or qui enrichira notre contrée. Tout le monde s'en ressentira, surtout les ouvriers, agricoles et autres, qui seront occupés en plus

grand nombre et mieux payés. M. le Ministre, en encourageant les syndicats comme le nôtre, travaille donc pour la prospérité du pays tout entier, et nous devons lui en être profondément reconnaissants.

Organisation des expéditions en commun.

L'année dernière en 1905, nous avons fait plusieurs tentatives en commun. Ayant abordé cette question pour la première fois, il nous a fallu quelques tâtonnements qu'il faudra forcément y apporter au fur et à mesure que des cas nouveaux se présenteront, nous pensons que la chose est devenue pratique et parfaitement réalisable, si chacun veut continuer à y mettre du sien et ne pas se décourager par de petites questions de détail, inévitables au début de toute entreprise. Voici comment nous avons procédé : les cours des ventes nous sont envoyés chaque jour par nos marchands des différentes villes avec lesquelles nous sommes en relation. Les dépêches nous arrivent toutes avant midi et nous faisons en sorte qu'elles soient au bureau du syndicat pour une heure. Comme Tournai est très grand et qu'il serait impossible d'envoyer à chacun un télégramme particulier, ce qui du reste augmenterait beaucoup les frais, chaque village envoie à tour de rôle au bureau un délégué qui rapporte vers une heure et demie une circulaire tirée pour chaque cultivateur. S'ils sont dix par exemple dans le village, la distribution est vite faite, et chaque maison n'a qu'à se déranger qu'une fois tous les dix jours ; d'ailleurs, un enfant d'une douzaine d'années peut parfaitement faire ce service. La circulaire renferme le résumé des lettres reçues et expédiées dans les 24 heures, le résultat des dernières ventes, les observations nécessaires et le contenu intégral de toutes les dépêches du jour. Les membres de notre syndicat, sans se déranger de leurs travaux, sont donc ainsi au courant de tout ce qui se passe et peuvent profiter immédiatement d'une livraison avantageuse, soit à prix ferme, soit à la commission, car ils n'ont qu'à remettre à celui qui vient chercher la réponse une demi heure après, un bulletin signé par eux indiquant la quantité de colis et la catégorie de marchandises qu'ils s'engagent à porter à la gare ou au bateau le lendemain matin. A trois heures au plus tard, nous pouvons avertir nos correspondants par dépêche des envois qui leur seront faits le lendemain et leur écrire le soir même avant le départ du courrier. Ceci est encore très avantageux car nos correspondants peuvent répondre alors à leurs clients d'une façon positive et même vendre une partie de marchandise avant son arrivée. Pour les livraisons importantes, ils les feront porter directement de la gare sans passer par leur magasin, d'où économie de temps, de camionnage... Les catégories A, B, C étant déterminées d'avance, il sera inutile de les déballer. Le jour de l'expédition, le chef de gare étant averti depuis la veille, peut se faire ranger les wagons nécessaires à un endroit déterminé afin que les maraîchers n'aient à subir aucun retard. En procédant ainsi, nous avons fait l'année dernière de nombreuses expéditions à Paris et dans le Nord de la France ; les maraîchers ont été satisfaits des résultats. Les bordereaux de vente de chacun leur étaient envoyés directement et le trésorier du syndicat recevait à la fin de chaque semaine, avec le bordereau récapitulatif, le chèque dont le montant était distribué à chaque expédition. Nous avons aussi tenté une expédition en commun de choux-pommes à Londres. Le bureau du syndicat ayant préalablement réuni les cultivateurs leur avait fait signer l'engagement suivant : « *Les soussignés membres du syndicat maraîcher de Tournai, déclarent avoir pris connaissance d'une demande de fourniture de plus de cent harasses de choux-pommes faites par la maison X de Londres, et de la réponse qui lui avait été faite par le président du syndicat après avoir été arrêtée par le bureau le 19 courant et aux termes de laquelle lettre ils s'associent entièrement. Cette fourniture, à livrer au bateau de Southampton le mercredi 26 avril courant, devra comprendre moitié de choux dits de première catégorie A et moitié de catégorie B. Ces catégories ont été établies par le bureau du syndicat de la manière suivante :*

Catégorie A : En harasses dites cageots contenant exactement dix douzaines de choux et pesant net cent trente sept kilos au moins ; dans cette catégorie composée de choux à peu près semblables le plus petit chou ne devra pas peser moins de un kilo.

Catégorie B : En harasses contenant chacune exactement douze douzaines de choux et pesant net cent quarante sept kilos. Le plus petit échantillon ne devra pas être inférieur à un poids de 900 grammes.

Tous ces choux seront de bonne qualité et choisis dans la catégorie de ceux que les cultivateurs ont l'habitude de vendre à prix fait ; ils devront donc être bien pommés, sans toutefois être trop avancés, sains et exempts de toute tare pouvant en diminuer la valeur ; ils seront emballés secs et il sera défendu de les mouiller. Il sera interdit de mettre les plus gros au-dessus des harasses ; ces choux seront placés tels qu'ils viennent dans chaque catégorie et avec le plus grand soin. Les harasses seront toutes portées par les soussignés chacun pour sa part, sur le quai le jour fixé avant deux heures de l'après-midi. Les prix proposés par le bureau et acceptés par la maison sont de 9fr20 le cent pour la catégorie C, nets de tous frais harasses à retourner franco. Ces prix sont également acceptés par les soussignés, quelle que soit la variation des cours qui pourrait intervenir avant expédition. Cette livraison devant être opérée conjointement par les soussignés, celui d'entre eux qui par sa faute empêcherait la livraison au temps voulu, serait passible de l'exclusion de membre du syndicat et de tous dommages et intérêts pour tous les torts et pertes de quelque nature qui pourraient en résulter pour les autres syndiqués ; il en serait de même si l'un d'entre eux ne satisfaisait pas aux conditions du poids, de quantité, de qualité ou autres énoncées ci-dessus. »

Suivent les signatures de 23 expéditeurs avec, en regard, la quantité de harasses qu'ils s'engagent à fournir de chaque catégorie. Cet essai a assez bien réussi, mais les maraîchers n'ont pas osé le tenter à nouveau, n'ayant pas l'habitude de procéder ainsi.

Application des nouveaux tarifs

(...) Comme nous le disions dans notre rapport de l'année dernière, sur les cultures de Tourlaville, les frais de transport, de vente... s'élèvent au total pour chaque harasse de 100 Choux-fleurs, pesant 250 kilos environ, à 20 francs ! ce qui est beaucoup trop lorsqu'on regarde les prix perçus de Cherbourg à Londres qui ne sont que de 34 francs environ les 4000 kilos au lieu de 47 francs et pourtant la compagnie anglaise à deux manipulations à faire à Southampton ! Presque tous nos choux-fleurs vont donc aller encore cette année en Angleterre et c'est forcé ! (...)

Retour des emballages vides

Nous avons vu que les emballages (harasses, paniers, barils, caisses...) des marchandises expédiées à la gare de Cherbourg par le train partant vers onze heures et demi du matin, pourront être retournés gratis à l'expéditeur à condition que les destinataires présentent à la réexpédition les titres constatant qu'ils ont servi à l'expédition ; le délai est de quatre mois. Les seuls frais à percevoir sont de 0,80fr quel que soit le nombre de colis. Il est facile de voir encore ici les avantages qu'ont les cultivateurs à se grouper de plus en plus, car ils pourront recevoir en une seule fois tous les colis vides d'une expédition et supporter en commun les frais qu'ils sont le plus souvent obligés de payer séparément. Les tarifs de petite vitesse ne comportent pas le retour gratuit des colis vides. Pour Paris, ce retour est taxé 28f15 les 1000 kilos pour les barils et 15fr55 pour les caisses. Enfin, pour l'Angleterre, il faut payer 20 shellings des 1000 kilos ce qui fait environ 0fr03 par baril et 0f07 par harasse ; nous ne parlons pas des caisses qui ne reviennent que très rarement, étant réexpédiées le plus souvent de Londres et vendues avec leur contenu. Les compagnies maritimes étant obligées d'acquitter les droits de quai, n'ayant même comme chargement que des colis en retour, sont

forcées de faire payer un fret de retour sur les colis vides. Pour terminer, qu'il nous soit permis de faire une petite remarque au sujet des emballages vides. Les maraîchers qui en perdent considérablement, nous ont souvent témoigné le désir que ce service soit amélioré. Ces pertes n'ont rien d'étonnant, car jusqu'à présent, il n'existe aucun contrôle au sujet des colis vides. Les marchands les réexpédient au fur et à mesure qu'ils en ont de disponibles, sans aviser les destinataires. Ils en font un lot, l'envoie à l'adresse de l'un d'eux qui reçoit le titre de la gare et le paie sans s'inquiéter du nombre de colis. IL prend les siens, quant aux autres, ils sont mis en tas dans la cour de la gare ou sur le quai où tout le monde pêche à même ! Plusieurs cultivateurs ignorant qu'il y a des colis pour eux ne vont pas les chercher ; on voit ainsi d'un bout de l'année à l'autre des harasses abandonnées dans la cour de la gare, souvent brisées par des wagons en manœuvre. N'y aurait-il pas encore quelque chose à faire à ce sujet ? Le secrétaire-adjoint ne pourrait-il pas entre les heures d'expédition, s'occuper de faire rassembler et classer les colis de chaque destinataire dans un endroit spécial désigné par le chef de gare et envoyer le jour même un avertissement à chacun ? Il est matériellement impossible de demander ce travail aux employés de la compagnie de l'Ouest dont ce n'est pas le service. Les cultivateurs comprendront qu'il serait de leur intérêt de payer au besoin un employé chargé spécialement de ce travail ce qui ne leur coûterait pas cher à eux tous.

Conclusion

Dans sa récente circulaire, Monsieur le Ministre de l'agriculture, en nous conseillant de nous grouper, nous fait comprendre qu'aujourd'hui le producteur isolé est dans un état d'infériorité qui ne fera que s'accroître de plus en plus. Du reste, les exemples ne manquent pas : de nombreux syndicats et des sociétés coopératives fonctionnent déjà en France et à l'étranger et donnent à ceux qui en font partie des avantages considérables. Les réductions sur les transports, le camionnage, les frais de vente... obtenues par les syndicats, les bénéfices sur la correspondance, les meilleures ventes réalisées sous la marque de notre association ; la facilité d'obtenir du Ministre de l'agriculture des renseignements sur les nouveaux débouchés à créer et sur les principales maisons de vente en France et à l'étranger ; les réductions importantes sur les achats en commun de graines, de produits chimiques pour les engrais... tous ces avantages doivent engager les cultivateurs de la région à s'unir à nous et entrer franchement dans la voie du progrès, car plus nous serons nombreux, plus les bénéfices seront grands et plus le pays deviendra prospère.

Tourlaville, le 15 mars 1906

F.Point.