

~~No 4113~~ n° 29

ÉCOLE NATIONALE VÉTÉRINAIRE DE LYON
Année scolaire 1924-1925. — N° 10



DE LA TAXATION
DES
VIANDES DE BOUCHERIE

THÈSE

PRÉSENTÉE

A LA FACULTÉ DE MÉDECINE ET DE PHARMACIE DE LYON
Et soutenue publiquement le 23 Janvier 1925
POUR OBTENIR LE GRADE DE DOCTEUR VÉTÉRINAIRE

PAR

Charles DESPLANS

Né, le 6 Août 1872, à Orange (Vaucluse)



LYON

SOCIÉTÉ ANONYME DE L'IMPRIMERIE A. REY
IMPRIMEUR DE L'UNIVERSITÉ

4, RUE GENTIL, 4

1925

DE LA TAXATION
DES
VIANDES DE BOUCHERIE

CH. D.

1

PERSONNEL ENSEIGNANT DE L'ÉCOLE VÉTÉRINAIRE DE LYON

Directeur M. F.-X. LESBRE
Professeur honoraire M. Alfred FAURE, ancien directeur.

PROFESSEURS

Physique et chimie médicale, Pharmacie, Toxicologie.	MM. PORCHER.
Botanique médicale et fourragère, Zoologie médicale, Parasitologie et Maladies parasitaires	MAROTEL.
Anatomie descriptive des animaux domestiques, Tératologie. Exté- rieur.	LESBRE.
Physiologie. Thérapeutique générale. Matière médicale.	JUNG.
Histologie et Embryologie. Anatomie pathologique. Inspection des denrées alimentaires et des établissements classés soumis au contrôle vétérinaire	BALL.
Pathologie médicale des Equidés et des Carnassiers. Clinique. Sémiologie et Propédeutique. Jurisprudence vétérinaire.	CADEAC.
Pathologie chirurgicale des Equidés et des Carnassiers. Clinique. Anatomie chirurgicale. Médecine opératoire.	DOUVILLE.
Pathologie bovine, ovine, caprine, porcine et aviaire. Clinique. Médecine opératoire. Obstétrique	GUNY.
Pathologie générale et Microbiologie. Maladies microbiennes et police sanitaire. Clinique	BASSET.
Hygiène et Agronomie. Zootechnie et Economie rurale.	BOUCHER.

CHEFS DE TRAVAUX

MM. PORCHEREL.	MM. TAPERNOUX.
AUGER.	TAGAND.
LOMBARD.	

EXAMINATEURS DE LA THÈSE

Président : M. le D^r COURMONT, Professeur d'hygiène à la Faculté de Médecine,
Chevalier de la Légion d'Honneur.

Assesseurs : M. le D^r V. BALL, professeur à l'École Vétérinaire, Chevalier de la Légion
d'Honneur.

M. H. BOUCHER, Professeur à l'École Vétérinaire, Chevalier de la Légion d'Honneur.

La Faculté de Médecine et l'École Vétérinaire déclarent que les opinions émises dans
les dissertations qui leur sont présentées doivent être considérées comme propres à leurs
auteurs et qu'elles n'entendent leur donner ni approbation ni improbation.

ÉCOLE NATIONALE VÉTÉRINAIRE DE LYON

Année scolaire 1924-1925. — N° 10

DE LA TAXATION

DES

VIANDES DE BOUCHERIE

THÈSE

PRÉSENTÉE

A LA FACULTÉ DE MÉDECINE ET DE PHARMACIE DE LYON

Et soutenue publiquement le 23 Janvier 1925

POUR OBTENIR LE GRADE DE DOCTEUR VÉTÉRINAIRE

PAR

Charles DESPLANS

Né, le 6 Août 1872, à Orange (Vaucluse)



LYON

SOCIÉTÉ ANONYME DE L'IMPRIMERIE A. REY

IMPRIMEUR DE L'UNIVERSITÉ

4, RUE GENTIL, 4

1925

A LA MÉMOIRE DE MON PÈRE

A LA MÉMOIRE DE MA MÈRE

A MES FRÈRES

A MES PARENTS

A MES AMIS

A notre Président de thèse :

MONSIEUR LE PROFESSEUR COURMONT

de la Faculté de Médecine de Lyon.

A MONSIEUR LE PROFESSEUR BOUCHER

de l'Ecole vétérinaire de Lyon.

MONSIEUR LE PROFESSEUR BALL

de l'Ecole vétérinaire de Lyon.

Durant les longues années de notre exercice de la clientèle en pays d'élevage, nous avons maintes fois constaté que le cours du bétail sur pied et le prix de la viande n'étaient pas en corrélation absolue et que le prix de cette dernière ne suivait pas les fluctuations des mercuriales du bétail. Nous avons souvent cherché à connaître les raisons de ces écarts anormaux et les moyens d'y remédier. Nous nous sommes aperçu que, dans le commerce de la boucherie, cette dépendance des cours, était difficile sinon impossible à obtenir. Et malgré notre respect de la liberté et du « chacun son droit », il nous a semblé que l'un des moyens les moins précaires était de taxer la viande, lorsqu'elle est trop chère. Il faut croire que cette opinion est encore soutenable et que l'utilité de la taxe et la crainte de son application ont été reconnues efficaces, puisque la loi de juillet 1791 est toujours en vigueur après plus d'un siècle d'existence.

Certes, l'établissement d'une taxe est chose délicate, car il s'agit d'accorder des intérêts opposés sans en léser aucun, tâche difficile qui exige une connaissance nette de la question, pour arriver à une solution pratique ne laissant rien à l'arbitraire ni au hasard.

Les vétérinaires sont quelquefois consultés par les municipalités au sujet d'une taxe sur les viandes. La question est assez complexe, et de nombreux renseignements sont nécessaires pour en aborder l'étude. Nous pensons qu'ils trouveront ici les éléments d'une opi-

nion raisonnée qui leur servira de base pour discuter la question avec plus de facilité.

Malgré ses imperfections, cette thèse représente cependant un certain travail. Si elle peut être de quelque utilité à nos confrères et aux municipalités ou si elle peut provoquer des aperçus nouveaux, nous estimerons que notre but est atteint.

Avant d'aborder l'exposé de notre travail, qu'il nous soit permis de remercier les maîtres de la Faculté et de l'École Vétérinaire qui ont bien voulu accepter de faire partie de notre jury de thèse.

M. le Professeur COURMONT a bien voulu accepter la présidence de notre thèse. Confus et pénétré de l'honneur qu'il nous a fait, nous le prions de recevoir nos respectueux remerciements.

Nous ne saurions oublier l'intérêt et la bienveillance que nous a témoignés M. le professeur BOUCHER, durant le cours, hélas ! lointain de nos études. Qu'il veuille bien recevoir l'assurance de notre sincère reconnaissance.

M. le professeur BALL a bien voulu nous aider de ses conseils et faciliter notre tâche. Profondément touché de son sympathique accueil, nous lui en exprimons ici notre vive gratitude.

Nos remerciements iront encore à MM. ROUSSEAU (de Reims), BLANC (de Grenoble), TRUCHET (d'Agen), CÉSARI (de Paris), dont les renseignements nous ont été d'un grand secours pour l'établissement de notre travail.

DE LA TAXATION
DES
VIANDES DE BOUCHERIE

INTRODUCTION

Une question intéressante pour le producteur du bétail et pour le consommateur est de savoir si la viande est vendue à un prix en rapport avec celui des animaux sur pied, car elle touche aux intérêts des éleveurs et engraisseurs et à ceux non moins respectables des consommateurs.

En effet, presque à l'égal du pain, la viande est devenue un aliment de première nécessité. Par recherche du bien-être, sa consommation augmente en France d'une façon ininterrompue; mais, parallèlement aussi, le prix s'élève avec la consommation, et l'on peut dire qu'aujourd'hui la partie la plus coûteuse de l'alimentation est sans contredit la viande.

Or, celle-ci est produite directement à l'étable ou à la prairie; elle n'a pas de transformations à subir, mais un simple étalage et des coupes. Il semblerait donc facile de voir si la correspondance des prix à la production et à la consommation existe et si le bénéfice de l'intermédiaire, qui est ici le boucher, est

la juste rémunération de son travail, de ses frais, de ses capitaux engagés, et n'a rien d'exagéré.

Mais lorsqu'on veut étudier de près cette question, on voit que le commerce de la boucherie, en raison de certaines traditions, échappe en partie au contrôle.

Le commerce de la boucherie, d'après les bouchers, n'est pas un commerce comme les autres ; la viande n'est pas une marchandise de garde : elle se corrompt facilement, c'est une denrée périssable. Les abats et issues, qu'ils prétendent n'avoir que comme bénéfice final, n'ont pas grande valeur, disent-ils.

Tous les systèmes de vente ont cours pour réaliser le plus grand bénéfice. L'ignorance de la majorité des consommateurs les force à s'en rapporter au boucher et facilite les substitutions de qualités et de catégories (biftecks ou escalopes, tirés d'un morceau de collier ou d'une épaule).

Et le public, qui ne peut guère se reconnaître au milieu des qualités et catégories qui compliquent le classement de la marchandise, constate cependant que la viande est très chère.

Quand on compare les mercuriales des marchés et le prix de la viande, on remarque que celui-ci ne suit pas les variations de celles-là et que la hausse est toujours plus forte et de plus longue durée que la baisse.

Il est donc étrange que la viande échappe en partie à la loi réglant le prix d'autres produits qui suivent les cours des matières premières d'où on les tire.

Il semblerait que, dans le commerce de la boucherie, comme dans celui de toutes marchandises, la

concurrence, la loi de l'offre et de la demande devraient avoir le dernier mot, et cependant des constatations journalières prouvent que la liberté du commerce est un remède assez précaire contre l'élévation des cours.

Toutefois il est juste de convenir qu'il y a de nombreuses causes concourant à la cherté de la viande : frais de transport, déchets des animaux en cours de route, droits d'octroi, droits d'abatage, taxe d'inspection sanitaire et enfin trop nombreux intermédiaires interposés, qui, tous, prélèvent, au détriment du producteur et surtout du consommateur, un bénéfice pour le moins très rémunérateur (1).

Même, dans les petites villes ou agglomérations, où la viande passe du producteur au boucher et du boucher au consommateur, et où les droits d'octroi et d'abatage sont nuls ou peu élevés, le prix de la viande ne correspond pas au prix du bétail sur pied.

Une des forces de la corporation des bouchers, c'est qu'elle est très unie et qu'ils se font très rarement concurrence entre eux. Il devient donc difficile de compter sur leur sagesse et leur modération.

En s'inspirant de toutes ces considérations, on ne peut s'empêcher de trouver la rémunération des bouchers élevée, et il y aurait lieu, semble-t-il, d'exiger des changements de prix, corrélatifs des variations de cours du bétail.

(1) Deux bœufs normands achetés 4.000 francs chez le producteur, revendus à la Villette, trois jours après, 6.000 francs, et recédés en viande 8.000 francs au boucher détaillant (Ambroise Rendu, conseiller municipal de Paris). C'est ce qu'on appelle le regrat ou le marcandage.

CHAPITRE PREMIER

HISTORIQUE

Presque de tout temps, les pouvoirs publics ont porté leur attention sur le prix de la viande, et en remontant à une époque reculée de notre histoire nationale, on constate que le pouvoir royal et le Parlement essayaient fréquemment par des ordonnances, arrêts et édits, d'enrayer les abus qui se produisaient.

On reconnaît, dans les règlements relatifs à la corporation des bouchers de Paris, le type des lois romaines, car, à Rome, des statuts particuliers avaient été imposés au *Collegium Carnificum* (collège des bouchers), où l'on sent, même dans les privilèges concédés, la trace des préoccupations relatives à l'approvisionnement.

Dès 1350, on interdit aux bouchers de faire entre eux aucune société ou convention dans le but d'accaparer le bétail et de faire enchérir la viande. On exige que le calcul du prix de revient soit fait et qu'ils ne prennent que « deux sols par livre », sous peine d'amende ou d'exclusion de la corporation. Et

depuis cette époque, les autorités luttèrent par des édits et ordonnances pour empêcher l'accaparement du marché, la coalition et la hausse des prix.

En 1421, dans les lettres de Charles VI, du dernier octobre, fixant le prix des diverses marchandises, nous trouvons la taxe établie par les articles 11 et 12. Par l'article 11, les bouchers ne peuvent vendre « la chair du meilleur mouton au-dessus de 18 sols parisis ; c'est à savoir : le quartier de devant 5 sols, et le quartier de derrière 4 sols ». Par l'article 12, les bouchers doivent vendre « les autres chairs, tant pores que bœufs et autre aumaille tant en gros que à détail et réduisent à pris compectant et raisonnable, en regard aux cours et avallumens des monnois, sur peine d'être pugniz à la discrétion de justice ».

Dès l'année 1541, des plaintes fréquentes parviennent au Corps de ville de Caen contre les bouchers qui, au mépris des réglemens, augmentent le prix de la viande d'une façon excessive. Il leur est fait commandement de fournir leurs boucheries de bonnes viandes et à des prix acceptables. Des commissaires seront nommés pour assurer l'exécution de cet ordre.

Les statuts, en date du 16 août 1594, réglemant le métier des bouchers de la ville de Caen, interdisent à l'article 24 « d'acheter ou vendre chair pour puis après la vendre à regret sous peine d'amende de 10 sols au Roy et 10 sols envers la Confrérie ». L'article 26 défend aux bouchers « pour éviter monopole et abus d'aller eux ou personnes pour eux interposés, au devant des marchandises et denrées

qu'on amène en cette ville pour vendre, sous peine de 10 livres d'amende ».

En Lorraine, une ordonnance du duc Henri II, du 11 avril 1624, condamne à l'amende et à l'exposition publique tout boucher convaincu d'avoir vendu au-dessus de la taxe.

Cette corporation déjà remuante, n'accepta pas toujours l'immixtion, pourtant nécessaire, de l'autorité. C'est ainsi qu'en 1694, à Nancy, les bouchers refusent d'obéir à la taxe et ferment leurs boucheries. Pour cette mutinerie et désobéissance, ils sont condamnés à 25 livres d'amende et les maîtres jurés de la maîtrise, à huit jours de prison.

Le 4 mars 1699, le procureur du Roi, de Caen, réglemant l'usage de la viande pendant le Carême, taxe la viande à raison de « 5 sols le bœuf et le mouton, et 4 sols le veau ».

Un procès-verbal d'adjudication de la boucherie de Carême (à Bourg-l'Abbé), en date du 20 février 1740, taxe la viande au prix suivant : « savoir, le bœuf, le mouton 6 sols, et le veau à 5 sols. »

En 1749, en Avignon (encore cité papale), la viande est taxée : « bœuf, 4 sols 6 deniers la livre ; veau, quartier de devant, 7 sols 6 deniers ; quartier de derrière, 8 sols la livre ; mouton, 5 sols 8 deniers la livre. » Les abats eux-mêmes sont taxés.

En 1755, une ordonnance du lieutenant de police, Revel de Bretteville, réglemente le prix de la viande de bœuf, veau, porc et mouton à raison de « 7 sols 6 deniers la première espèce, 6 sols la seconde et 5 sols la troisième, à l'exception du veau, dont ils

(les bouchers), seront libres de vendre tous les morceaux sans distinction à raison de 8 sols la livre ».

Une déclaration du roi, du 15 février 1780, édicte un ensemble de dispositions parmi lesquelles, l'article 14 dit que « les bouchers ne peuvent vendre d'autres viandes que celles provenant de bestiaux par eux abattus ».

Des lettres patentes du 1^{er} juin 1782 interdisent sous des peines sévères l'achat et la revente immédiate des animaux sur le marché (regrat ou marcandage).

Le prix de la viande qui, pendant le xviii^e siècle, était resté presque constamment le même, subit une augmentation telle dans les années qui précèdent la Révolution, que le 23 octobre 1789, le Comité général, national et permanent de la ville de Caen, fut obligé de prendre un arrêté établissant la taxe et fixant « pour les meilleurs morceaux, à raison de 8 sols la livre, bœuf, veau et mouton ».

La Révolution abolit les Corporations. La loi du 21 mars 1791 proclame l'émancipation de la boucherie. Les lois des 19 et 22 juillet 1791, puis celle du 1^{er} Brumaire, an VII, établirent la liberté de la boucherie, mais en laissant subsister la possibilité de rétablir la taxe (1).

(1) Les articles 30 et 31 de la loi des 19-22 juillet 1791 sont ainsi conçus :

Article 30. — La taxe des subsistances ne pourra provisoirement avoir lieu dans aucune ville ou commune de France que pour le pain et la viande de boucherie.

Article 31. — Les réclamations élevées par les marchands, relativement aux taxes, ne seront dans aucun cas du ressort des tribu-

Avec l'ordonnance du 18 octobre 1829, les abus de l'ancien régime reparaissent. Les engraisseurs et consommateurs reprochaient aux bouchers de provoquer la hausse ou la baisse sur le bétail vivant et sur la viande abattue.

Le décret du 1^{er} août 1864, institue les taux maxima.

Le décret du 7 février 1871 régleme le commerce de la boucherie ; les bouchers vendent leurs marchandises, en se conformant à une taxe fixée chaque quinzaine.

A Lyon, un arrêté préfectoral du 7 août 1874, rétablit la taxe (aujourd'hui supprimée).

A l'heure actuelle, dans la presque totalité des grandes villes de France, la boucherie vit sous le régime de la liberté commerciale et la viande n'est pas taxée.

Dans quelques villes (Dijon, Grenoble, Reims), il y a un cours officieux. Dans le Cher, le Vaucluse, le tarif maximum est donné par la préfecture. A Reims, Saint-Etienne, Rennes, des boucheries municipales servent de régulateur des cours (1). Enfin la viande est taxée à Agen et à Troyes.

Le changement de législation, les divers règlements, décrets et arrêtés n'ont pas modifié la situation et, aujourd'hui plus que jamais, les producteurs

naux de district ; elles seront portées devant la direction du département qui prononcera sans appel.

(1) A Reims et à Rennes, les viandes sont vendues en moyenne 1 franc par kilogramme au-dessous des prix de la boucherie (à qualité égale) ; à Saint-Etienne, les bouchers ont adopté les prix des boucheries municipales.

par l'intermédiaire des sociétés, syndicats et journaux agricoles, les consommateurs par les coopératives et l'intervention des municipalités cherchent à établir la correspondance des prix.

En présence d'intérêts divers, souvent diamétralement opposés, aucun des moyens employés pour abaisser le prix de la viande (boucheries coopératives, boucheries municipales, ventes à la criée, taux maximum, publication des cours normaux, alliage des prix, taxe officielle) n'a donné de résultats pratiquement satisfaisants, et le problème de la viande moins chère n'a pas encore reçu sa solution.

L'établissement du prix de revient et du prix de vente est une étude qui doit être faite; elle peut améliorer la situation actuelle en assurant un bénéfice convenable à l'intermédiaire tout en protégeant le consommateur contre les abus et en laissant la liberté commerciale et la concurrence s'exercer dans les limites fixées par la correspondance des prix.

Si la viande, par suite de circonstances particulières, atteint un prix de vente qui ne correspond plus aux conditions normales de la production, l'intervention des pouvoirs publics doit alors se faire sentir et la taxe officielle doit être établie.

Comme toute atteinte à la liberté du commerce, cette taxe doit être basée sur la nécessité, lorsque des circonstances exceptionnelles l'exigent.

Nous savons que les maires ont le droit de taxer le pain et la viande. Et de fait, le pain est taxé presque partout tandis que la viande ne paraît taxée presque nulle part.

C'est que beaucoup de municipalités, hésitant devant les difficultés d'établissement et d'application d'une taxe, se désintéressent de la question et laissent subsister la liberté commerciale absolue et ses conséquences.

Il est évident que la même taxe ne saurait être bonne pour toutes les régions, pour toutes les villes et pour un temps indéterminé. Il appartient aux maires, mandataires des villes et responsables de leurs actes vis-à-vis des populations intéressées, de réduire au minimum le danger d'erreurs ou d'abus regrettables.

CHAPITRE II

RENDEMENT DES ANIMAUX DE BOUCHERIE

Le rendement des animaux de boucherie est le rapport du poids vif de l'animal au poids net de la viande réduite en quatre quartiers.

Le poids vif de l'animal est pris généralement après un jeûne plus ou moins long et après une marche. On le pèse au marché ou à l'abattoir.

La viande se pèse généralement aussi, plusieurs heures après l'abatage, lorsqu'elle est froide et en état de rigidité cadavérique (caillée en terme de boucherie).

On laisse, en dehors du poids net, la tête et les membres à partir des genoux et des jarrets.

Le rendement est variable selon l'espèce animale, et dans chaque espèce selon l'âge, le sexe, la race, l'état d'embonpoint. Mais c'est surtout l'état d'engraissement qui fait varier le rendement dans les plus grandes proportions.

Le commerce de la boucherie compte généralement un rendement moyen de 50 pour 100. Nous allons voir que ce rendement n'est pas exact et au-dessous

de la réalité pour presque tous les animaux de boucherie.

BŒUF

Dans son *Traité de Zootechnie*, Cornevin donne les chiffres suivants :

Bœuf maigre.	46 à 49	pour 100
Bœuf en état.	50 à 54	—
Bœuf demi-gras	55 à 58	—
Bœuf gras.	59 à 61	—
Bœuf fin gras	62 à 68	—

Une moyenne faite sur onze races françaises de qualité courante, c'est-à-dire demi-gras, donne comme rendement 55 pour 100.

Manget, dans ses *Tableaux synoptiques pour l'examen des viandes*, indique les rendements suivants :

Bœuf 1 ^{re} qualité.	65 à 70	pour 100
Bœuf 2 ^e qualité	60 à 65	—
Bœuf 3 ^e qualité	50 à 55	—

Avec une moyenne de 62 pour 100 qui nous paraît un peu élevée.

Le règlement du 26 mai sur les subsistances militaires donne un rendement de 60 pour 100.

Fontan, dans son *Vade-mecum du Vétérinaire sanitaire*, indique les rendements suivants :

Bœuf en chair	50 à 55	pour 100
Bœuf demi-gras	55 à 60	—
Bœuf gras.	60 à 65	—

Rousseau, dans la *Revue des Abattoirs*, donne comme rendement moyen des gros bovins 57,5 p. 100 (de 48,8 à 66). Césari, dans la *Revue générale de Médecine vétérinaire* donne dans un tableau les poids moyens s'appliquant à des animaux de taille et de qualité ordinaires :

Bœuf. Poids vif.	600 kilogrammes
Poids de la viande en quartiers .	350 —
Soit un rendement de.	58,3 pour 100

Aureggio, dans ses *Tableaux sur les viandes de boucherie*, donne comme rendement d'un bon bœuf 60 pour 100.

VEAU

D'après Cornevin, le rendement des veaux oscille entre 58 et 60 pour 100.

Manget donne les chiffres suivants :

Veau, 1 ^{re} qualité.	58 à 63 pour 100
Veau, 2 ^e qualité	55 à 61 —
Veau, 3 ^e qualité	50 à 55 —

Avec une moyenne de 57 pour 100.

Le règlement du 26 mai indique un rendement de 60 pour 100.

Fontan indique les rendements suivants :

Veau, 1 ^{re} qualité.	60 pour 100
Veau, 2 ^e qualité.	55 —
Veau, 3 ^e qualité.	50 —

Rousseau donne un rendement variant entre 56,8 et 64,2 avec une moyenne de 60,7 pour 100.

Césari (note communiquée) nous donne comme poids moyen, en vif 92 kilogrammes, et comme poids moyen des quatre quartiers, 55 kilogrammes, ce qui représente un rendement de 59,7 pour 100.

Hédin, dans la *Revue de Zootechnie*, donne comme rendement de quelques races du Midi de la France, de 55,6 à 62,4 pour 100 ; avec une moyenne générale de 60 pour 100.

Aureggio donne, comme rendement moyen, 50 pour 100.

Les rendements de 65 à 67 pour 100 en bons veaux limousins et charolais ne sont pas rares.

MOUTON

Voici les rendements signalés par Cornevin :

Mouton maigre.	39 à 43 pour 100
Mouton en état.	44 à 47 —
Mouton demi-gras	47 à 50 —
Mouton gras.	51 à 54 —
Mouton fin gras	55 à 60 —

Une moyenne sur sept races françaises donne un rendement moyen de 53 pour 100.

Manget donne les rendements suivants :

Mouton, 1 ^{re} qualité.	55 à 60 pour 100
Mouton, 2 ^e qualité	50 à 55 —
Mouton, 3 ^e qualité	45 à 55 —

Avec une moyenne de 50 pour 100.

Le règlement du 26 mai indique un rendement de 53 pour 100.

Fontan donne les rendements suivants :

Mouton, 1 ^{re} qualité.	60	pour 100
Mouton, 2 ^e qualité.	50	—
Mouton, 3 ^e qualité.	45	—

Césari indique comme poids moyen vif 48 kilogrammes; comme poids net de la viande en quartiers, 20 kilogrammes (animaux de taille et qualité ordinaires), ce qui donne un rendement de 41,8 pour 100.

Rousseau indique un rendement variant entre 42 et 50 pour 100 avec une moyenne de 47 pour 100.

Aureggio donne comme rendement moyen 50 pour 100.

D'après Césari, le rendement des agneaux serait de 52 pour 100.

PORC

Cornevin indique, comme rendement moyen du porc, 77 pour 100.

Manget donne les chiffres suivants :

Porc, 1 ^{re} qualité	75	pour 100
Porc, 2 ^e qualité.	65 à 70	pour 100
Porc, 3 ^e qualité.	55 à 60	—

Avec une moyenne de 70 pour 100.

Fontan indique les rendements suivants :

Porc, 1 ^{re} qualité.	75	pour 100
Porc, 2 ^e qualité.	65	—
Porc, 3 ^e qualité.	55	—

Rousseau donne les rendements suivants :

Porc (avec la tête), de 77,4 à 82 pour 100 ; avec une moyenne de 80 pour 100.

Césari. Poids vif moyen.	100	kilogrammes
Poids de la viande en quartiers.	70	—

Soit un rendement de 70 pour 100.

Aureggio donne un rendement moyen de 75 p. 100.

Comme on peut s'en rendre compte par les chiffres ci-dessus, les rendements moyens des animaux de boucherie dépassent sensiblement (sauf pour le mouton) 50 pour 100.

De l'ensemble des rendements indiqués plus haut, et de nos observations personnelles, on peut établir ainsi les rendements moyens :

Bœuf	57	pour 100
Veau	60	—
Mouton	47	—
Porc.	72	—

et par qualité.

QUALITÉ	BŒUF	VEAU	MOUTON	PORC
1 ^{re} qualité	60 à 64	62 à 67	49 à 54	73 à 77
2 ^e qualité	54 à 59	58 à 61	45 à 48	69 à 72
3 ^e qualité	50 à 53	55 à 57	41 à 44	65 à 68

CHAPITRE III

ABATS ET ISSUES. — VALEUR COMMERCIALE DU CINQUIÈME QUARTIER

La peau, le sang, la tête, les appareils respiratoire et digestif, les glandes annexes (foie, pancréas, rate), le cœur, le suif, les quatre membres coupés aux articulations du genou et du jarret constituent ce qu'on appelle, en langage de boucherie, le cinquième quartier.

On désigne, sous le nom d'abats, ceux de ces produits qui sont ordinairement réservés à l'usage alimentaire et, sous le nom d'issues, ceux qui sont habituellement utilisés à un usage industriel.

Les principaux abats comprennent : la panse, les intestins, les pieds, la mamelle, le ris, la cervelle (abats blancs) et le cœur, le foie, la rate, le poumon, la langue, le sang de porc (abats rouges).

Les rognons font partie de la viande, puisque pesés avec les quatre quartiers, et sont vendus soit comme viande (surtout dans le veau), soit comme abats.

Les principales issues comprennent : le cuir, les

cornes, les onglons, les crins ou les soies, le contenu de l'appareil digestif, le sang, les os, les déchets de viande.

Enfin, les suifs qui sont intermédiaires entre les issues et les abats.

Les bouchers leur attribuent peu de valeur, et négligent souvent d'en parler. C'est cependant une source de gros bénéfices pour eux. Nous allons essayer d'en déterminer la valeur commerciale.

Nous ne nous occuperons que des abats, du suif et du cuir. Les autres issues (onglons, cornes, crins, sang, os, débris), quoique ayant cependant une certaine valeur, sont souvent négligés et ne trouvent leur utilisation que dans les grands centres.

POIDS DES ABATS ET ISSUES

BOEUF

Abats. — Les pieds, panse et intestins du bœuf représentent en moyenne 6 pour 100 du poids vif. Ils pèsent en moyenne 40 kilogrammes.

Les autres abats (langue, joues, foie, poumons, cœur, cervelle) représentent en moyenne 3,5 pour 100 du poids vif et pèsent entre 18 et 23 kilogrammes.

Cuir. — Le poids du cuir est variable selon le sujet, la race, le poids vif. Il est de 29 à 65 kilogrammes et représente assez exactement 7,5 pour 100 du poids vif.

Suif. — Son poids variable selon le degré d'engrais-

sement est de 8 à 52 kilogrammes, avec une moyenne d'environ 5 pour 100 du poids vif.

VEAU

Abats. — Les pieds, panse et intestins pèsent de 5 à 9 kilogrammes représentant environ 6 pour 100 du poids vif.

Les autres abats (tête comprise) pèsent de 6 à 10 kilogrammes, soit en moyenne 7 pour 100 du poids vif.

Cuir. — Le poids du cuir varie de 5 à 13 kilogrammes, représentant environ 7,5 pour 100 du poids vif.

MOUTON

Abats. — Les pieds, panse et intestins de mouton pèsent de 3 à 5 kilogrammes, soit en moyenne 8 pour 100 du poids vif.

Les autres abats pèsent de 3 à 4 kilogrammes représentant environ 7,3 pour 100 du poids vif.

Peau. — Les peaux de mouton ont un poids très variable, selon qu'elles sont en laine, ou rason. Elles pèsent de 3 à 5 kilogrammes représentant environ 9 pour 100 du poids vif.

Suif. — Le mouton a environ 1 kilogramme de suif, représentant 2 pour 100 du poids vif.

PORC

Abats. — Ils sont transformés en charcuterie et rarement vendus sans préparation sauf parfois la tête, les pieds, les poumons et le cœur.

Le tableau ci-dessous fait connaître la proportion centésimale moyenne des différents abats ou issues (par 100 kilogrammes de poids vifs).

DÉSIGNATION	BŒUF	VEAU	MOUTON	PORC
Cuir	7,5	7,5	9	»
Suif	5,3	0,5	2	»
Pieds	1,2	2,1	2	0,8
Panse (tripes)	3,4	3,8	2,5	1,5
Intestin (boyaux)	1,5	3,8	2,9	3,
Cœur	0,4	0,5	0,4	0,4
Poumon	1	1,1	1,2	1
Foie	1,2	1,5	1,6	1,8
Rate	0,2	0,3	0,4	0,3
Cervelle	500 gr.	350 gr.	250 gr.	300 gr.
Langue	0,4	0,8	»	0,5
Joues	1,2	0,3	»	»
Tête	»	2,4	3,2	4,3
Ris	»	0,5	»	»
Sang	»	»	»	4,3

VALEUR DES ABATS ET ISSUES

BŒUF

Abats. — Les abats sont vendus : a) soit en gros aux tripiers dans les grandes villes ; b) soit au détail par les bouchers eux-mêmes dans les petites agglomérations.

Cédés en gros aux tripiers, ils sont vendus : a) soit à la pièce (tant l'abat), depuis 25 francs (Nîmes, abats blancs), jusqu'à 35 francs (Angers, abats blancs), 40 francs (Dijon), 42 francs (Limoges), 45 francs (Rennes), 50 francs (Brest), 70 francs (Agen, Toulon, abat complet) et 80 francs (Paris,

Lille); *b*) soit aux 100 kilogrammes de poids vif, 6 francs à Orléans, 10 francs à Grenoble.

Vendus au détail par les bouchers, les abats ont également un prix variable selon les villes, mais sont bien supérieurs à ceux de la vente au commerce de la triperie.

Cuir. — Le cours des cuirs est différent selon qu'il s'agit de peaux lourdes (58 kilogrammes et au-dessus), moyennes (de 36 à 57 kilogrammes) ou légères (35 kilogrammes et au-dessous) et qu'il s'agit de cuirs de bœuf, de vache ou de taureau.

Le cours actuel des cuirs de bœuf est en moyenne de 5 francs le kilogramme.

Suif. — Le cours moyen actuel du suif est de 2 fr. 50 le kilogramme.

VEAU

Abats. — A Paris, l'abat de veau est vendu en gros 56 francs, 40 francs à Limoges, 35 francs à Dijon, 28 francs à Lille. Dans d'autres villes, le boucher se réserve la tête, le foie, le ris, et l'abat est vendu de 11 à 25 francs.

Cuir. — De même que pour les cuirs de bœuf, le prix est variable selon le poids : *a*) au dessous de 6 kilogrammes ; *b*) de 6 à 8 kilogrammes ; *c*) de 8 à 12 kgr. 500 ; *d*) au-dessus de 12 kgr. 500.

Le prix moyen actuel est de 9 francs le kilogramme.

MOUTON

Abats. — Payés en gros, 3 francs à Nîmes (abats

blancs), 5 francs à Grenoble, 7 francs à Paris et 10 francs à Lille.

Peau. — Cours et prix variables, selon que la peau est en laine, demi-laine ou rason. De 3 francs à 6 fr. 50 le kilogramme.

Suif. — Environ 2 fr. 25 le kilogramme.

PORC

La charcuterie n'étant pas taxée (1), nous ne pouvons déterminer ici leur valeur même d'une façon approximative.

Il ressort des poids et prix indiqués ci-dessus que la valeur commerciale du cinquième quartier peut être évaluée à l'heure actuelle à 14 pour 100 en moyenne chez le bœuf, soit 1/7^e environ ; à 19 pour 100 environ chez le veau, soit près de 1/5^e ; à 8 pour 100 environ chez le mouton, soit le 1/12^e.

D'après le professeur Dechambre, le produit argent du 5^e quartier fait baisser régulièrement de 1 franc

(1) Les dispositions de l'article de la loi du 19-23 juillet 1917 constituant une dérogation au droit commun, il faut les interpréter restrictivement ; en conséquence, un maire ne peut se prévaloir du texte de la loi précitée pour taxer dans sa commune la viande de charcuterie. Toutefois la viande de porc, lorsqu'elle est mise en vente sans avoir subi aucune préparation, paraît pouvoir être comprise sous la désignation de viande de boucherie et à ce titre être soumise à la taxe. (Réponse du Ministre, in *Revue des Abattoirs*, mars 1922.)

Un arrêté du Conseil d'Etat du 11 avril 1924 annulant un arrêté du Maire de la ville de Nevers du 27 avril 1923, qui taxait les produits de charcuterie et de salaison, confirme cette réponse du Ministre.

au minimum le prix du kilogramme de viande nette, achetée sur pied (gros bétail).

Ces chiffres, variables selon les régions et les fluctuations des cours, ne peuvent donner des résultats exacts que pour un lieu et un temps bien déterminés. Ils ne sauraient servir à l'établissement de conclusions définitives et généralisées, mais ils conservent toutefois leur signification à titre indicatif.

CHAPITRE IV

QUALITÉS ET CATÉGORIES

1° QUALITÉS

Selon qu'elle provient d'animaux gras ou maigres, la valeur absolue de la viande varie, car sa composition est différente.

Dans 100 grammes de viande, il y a :

	SUBSTANCES		
	EAU	AZOTÉES	GRAISSE
Chair d'animaux gras . .	64,1	22,3	12,8
— — maigres .	72,5	20,7	5,9

C'est cette différence qui détermine la qualité.

La qualité de la viande dépend de l'âge de l'animal, du sexe, de la race, de son mode et surtout de son état d'engraissement. Il faut encore tenir compte de la couleur, de l'odeur, de la fermeté, de la finesse du grain, et du marbré ou persillé.

Sur une coupe perpendiculaire du muscle, plus le grain (assemblage des faisceaux musculaires) est fin et serré, meilleure est la viande surtout si elle est marbrée ou persillée (arborisations blanchâtres entre les faisceaux musculaires dues au dépôt de graisse, (1).

(1) Le persillé est visible seulement sur les bovins adultes.

Généralement, on reconnaît 3 qualités : 1^{re}, 2^e, 3^e, tant sur le bétail sur pied que sur la viande abattue. Quelquefois on en distingue 4.

Sur le bétail sur pied, le vrai connaisseur distingue encore 3 subdivisions dans chaque qualité. Il y a ainsi la première-première, la deuxième-première, la troisième-première, la première-deuxième, la seconde-deuxième, etc.

Au marché de la Villette on distingue 6 qualités : extra, 1^{re}, 2^e, 3^e, 4^e, inférieure, qui sont cotées chacune un prix différent. Mais il nous semble que ces trop nombreuses distinctions sont aussi subtiles qu'exagérées.

D'ailleurs, les cours de la 4^e qualité et de l'inférieure viennent d'être supprimés au marché de la Villette par l'ordonnance de police du 14 janvier 1924

2^e CATÉGORIES

De même que la chair n'a pas la même valeur alimentaire selon l'état de l'animal qui l'a fournie et qui fait la qualité de la viande, de même la chair n'a pas la même valeur alimentaire selon qu'elle est prise dans telle ou telle région de l'animal, comme l'indique le tableau suivant :

Dans 100 grammes de viande, il y a :

ANIMAL GRAS	SUBSTANCES		
	EAU	AZOTÉES	GRAISSE
Culotte (1 ^{re} catégorie) . .	62,8	25,6	13,5
Collier (3 ^e catégorie) . . .	65	21,9	13

De là, l'établissement de catégories dans les morceaux d'un même animal, répondant à leur valeur comparée.

Les catégories sont donc déterminées par l'emplacement qu'occupe le morceau dans les différentes parties de l'animal, quelle que soit la qualité de ce dernier.

La division de la viande en catégories varie suivant les habitudes locales et la coupe (1). Chaque catégorie elle-même et surtout la première est subdivisée en un nombre plus ou moins grand de morceaux ayant chacun leur appellation particulière et un prix spécial.

Les viandes de boucherie sont ordinairement divisées en 3 catégories qui sont les suivantes :

BŒUF. — 1^{re} catégorie : muscles des régions sus et sous-lombaires région fessière, triceps crural, région ischio-tibiale (filet aloyau, rumsteck, culotte, gîte à la noix, tende de tranche, tranche grasse).

2^e catégorie : muscles de l'épaule et de la région costale (paleron, train de côte, talon de collier, bavette d'aloyau).

3^e catégorie : muscles de l'encolure, de la tête, muscles abdominaux, partie inférieure des membres (collier, poitrine, pis, gîtes).

VEAU. — 1^{re} catégorie : cuisseaux, longe, rognons, carrés, couverts.

(1) En langage de boucherie, la coupe est la façon de dépecer ou débiter le cadavre de l'animal.

- 2^e catégorie : épaule, poitrine.
- 3^e catégorie : collet, jarrets.

MOUTON. — 1^{re} catégorie : gigots, carrés, côtelettes couvertes.

2^e catégorie : épaule, côtelettes découvertes.

3^e catégorie : collet, poitrine.

PORC. — On reconnaît généralement 2 catégories :

1^{re} catégorie : jambons, longe, filet, côtes.

2^e catégorie : jambonneau, poitrine, collet.

Selon la division de la viande en catégories, le pourcentage de celles-ci est très variable. Une moyenne, faite d'après le pourcentage de diverses villes et les indications de divers auteurs (Cornevin, Manget, Fontan, Rousseau), donne les chiffres suivants :

	BŒUF	VEAU	MOUTON
1 ^{re} catégorie	38	48	52
2 ^e catégorie	30	30	25
3 ^e catégorie	32	22	23

Nous manquons de renseignements exacts sur le porc.

CHAPITRE V

ÉTABLISSEMENT DU PRIX DE REVIENT ET BASES D'UNE TAXE

Souvent la taxe est établie de la façon simpliste suivante, et les bouchers eux-mêmes déterminent leur prix de vente de la même manière. On estime le rendement de la viande nette à 50 pour 100 du poids vif et on double le prix du kilogramme de viande sur pied pour avoir le prix de vente à l'étal. Le boucher ne paraît avoir comme bénéfice final que le 5^e quartier. Cette base est fautive, en ce qu'elle prend, comme rendement moyen, un chiffre qui ne l'est pas et parce qu'elle n'établit pas de prix de revient en tenant compte des abats et issues. Elle avantage considérablement le boucher. Elle a toutefois un avantage pour le consommateur, c'est d'inciter les bouchers à n'acheter que des bêtes de bonne qualité pour bénéficier de la plus-value du rendement.

C'est généralement sur cette base que les bouchers vendent leurs viandes dans les villes où il n'y a pas de taxe officielle.

Dans les villes où il existe une taxe officielle, ou un cours officieux, le prix de revient est établi avec quelques variantes selon les villes en tenant compte du 5^e quartier, et le prix de vente déterminé en ajoutant les frais généraux et le bénéfice commercial ou en donnant au boucher une prime par kilogramme représentant ses frais et bénéfice.

Il nous semble que la méthode la plus rationnelle de déterminer le prix de revient et le prix de vente est la suivante :

Frais :

Prix de l'animal sur pied; ou	
...kilogrammes à ... francs	
le kilogramme (viande nette).
Droits d'octroi
Droits d'abatage
Taxe d'inspection sanitaire
Total	<u> A </u>

Bénéfices à déduire :

Cuir : ... kilogrammes (au cours)
Suif : ... kilogrammes (au cours)
Abats blancs et rouges
Total	<u> A¹ </u>

Le prix de revient de l'animal est de $A - A^1$, et en divisant par le poids net on a le prix de revient du kilogramme de viande.

Pour établir le prix de vente, il faut ajouter au prix de revient 4 pour 100 pour déchets, 5 pour 100

pour frais généraux et 10 pour 100 comme bénéfice commercial. On a donc :

Prix de revient $A - A^1$
Déchets 4 pour 100
Frais généraux 5 pour 100
Bénéfice commercial 10 pour 100
Total	<u> A² </u>

D'où le prix de vente moyen au kilogramme, en divisant par le poids net.

Nous justifions ci-dessous les pourcentages pour déchets, frais généraux et bénéfice commercial (1).

C'est ce prix que nous adopterons comme établissant la concordance entre le prix à la production et le prix à la consommation.

(1) 4 0/0 pour déchets, comprenant la perte par la dessiccation, le dégraissage, le parage de la viande, la coupe, les débris, les os.

5 0/0 pour frais généraux, comprenant : loyer, impositions, patente, taxe sur le chiffre d'affaires, éclairage, chauffage, frais de déplacement.

10 0/0, bénéfice commercial. A Grenoble, le bénéfice commercial et les frais généraux sont comptés 12 0/0 environ. A Albi, ils sont comptés 12 0/0. A Orléans, un barème établi par le Syndicat des bouchers indique 13,50 0/0 (bénéfice et frais généraux). A Reims, on accorde aux bouchers 1 fr. 25 par kilogramme de viande, plus 1,10 0/0 de taxe. A Troyes et à Tours on accorde aux bouchers 1 franc par kilogramme pour bénéfice et frais généraux. A Bourg, le bénéfice commercial est fixé à 12 0/0.

Nous estimons être raisonnable en accordant 15 0/0 aux bouchers comme frais généraux et bénéfice commercial.

Le 10 0/0 de bénéfice commercial est largement suffisant, car la viande est une denrée de consommation courante et le capital se renouvelle au minimum une fois par semaine et souvent plusieurs fois, ce qui fait comme rémunération du capital engagé du 520 0/0 par an au minimum. Nous pensons que c'est un taux dont peuvent se contenter les plus difficiles en affaires.

Un exemple avec chiffres fera comprendre immédiatement le calcul.

Supposons un bœuf de bonne qualité pesant sur pied 700 kilogrammes vendu à 4 francs le kilogramme, poids vif, nous avons (1).

Frais :

Prix d'achat : 700 × 4 francs	2.800 »
Droits d'octroi	80 »
Droits d'abatage	20 »
Taxe d'inspection	10 »
Total	<u>2.910 »</u>

Bénéfices à déduire :

Cuir : 50 kilogrammes à 5 francs	250 »
Suif : 30 kilogrammes à 2 fr. 50.	75 »
Abats blancs et rouges	80 »
Total	<u>405 »</u>

Le prix de revient est donc $2.910 - 405 = 2.505$ fr.

Le bœuf a donné 400 kilogrammes de viande nette (soit un rendement de 57 pour 100).

Le prix de revient du kilogramme de viande est de $2.505 : 400 = 6$ fr. 26.

(1) Les droits d'octroi, d'abatage et d'inspection sanitaire sont variables selon les villes et sont comptés : a) soit à la tête; b) soit au poids vif; c) soit au poids net. Nous avons pris ici des chiffres moyens. Les prix des cuirs, suifs et abats sont variables selon les cours et les régions. Quoique arbitraires, les chiffres que nous avons pris représentent une moyenne des cours actuels.

Il est de même du prix du kilogramme de poids vif et du rendement en viande nette.

Etablissement du prix de vente :

Prix de revient de la viande	2.505 »
Déchets 4 pour 100	100 »
Frais généraux 5 pour 100.	125 »
Bénéfice commercial 10 pour 100	250 »
Total	<u>2.980 »</u>

Le prix moyen du kilogramme de viande est de $2.980 : 400 = 7$ fr. 45, qui correspond à 6 fr. 26 prix de revient + 19 pour 100.

Notre prix moyen de vente étant ainsi déterminé, pour avoir le prix de vente au kilogramme, selon les catégories, nous établirons le calcul suivant.

Le prix moyen servira approximativement de prix de vente pour la 2^e catégorie, nous diminuerons le prix de vente de la 3^e catégorie, et nous augmenterons le prix de la 1^{re}, en tenant compte du pourcentage de chaque catégorie.

Le pourcentage de chaque catégorie étant établi, soit après entente avec les bouchers, soit en se rapportant au tableau page 36, nous aurons (1).

Les 100 kilogrammes de viande devant être vendus 100×7 fr. 45 = 745 francs.

2^e catégorie, 30 pour 100 : 30×7 fr 50 = 225 fr.

3^e catégorie, 32 pour 100 : 32×5 fr. 50 = 176 fr.

Nous avons vendu en 2^e et 3^e catégories pour une somme de 401 francs.

Il reste donc à vendre $745 - 401 = 344$ francs

(1) Nous prendrons pour déterminer ces prix, les rendements par catégories, page 36, et le chiffre de prix de vente 7 fr. 45.

la 1^{re} catégorie qui, divisés par le pourcentage 38 pour 100, donnent 9 fr. 05.

Nos prix sont donc :

38 pour 100. — 1^{re} catégorie : 9 fr. 05.

30 pour 100. — 2^e catégorie : 7 fr. 50.

32 pour 100. — 3^e catégorie : 5 fr. 50.

Le poids total de la viande nette étant de 400 kilogrammes, nous avons :

1^{re} catégorie 38 pour 100 sur 400 kilogrammes
= $152 \times 9 \text{ fr. } 05 = 1.375 \text{ francs.}$

2^e catégorie 30 pour 100 sur 400 kilogrammes
= $120 \times 7 \text{ fr. } 50 = 900 \text{ francs.}$

3^e catégorie 32 pour 100 sur 400 kilogrammes
= $128 \times 5 \text{ fr. } 50 = 704 \text{ francs.}$

Avec un poids égal au poids de la viande nette, et un prix égal au prix global de la viande.

Les chiffres de 7 fr. 50 et 5 fr. 50 que nous avons pris comme prix de vente des 2^e et 3^e catégories sont arbitraires. Nous aurions pu mettre la 2^e catégorie à 7 francs et la 3^e à 5 francs. Le prix de vente de la 1^{re} catégorie aurait été augmenté et nous aurions eu :

1^{re} catégorie : 9 fr. 86 le kilogramme.

2^e catégorie : 7 francs le kilogramme.

3^e catégorie : 5 francs le kilogramme.

Le prix de revient et la vente des viandes de veau, de mouton et de porc s'établissent en suivant les mêmes directives.

Viandes de luxe ou de choix.

Si l'on veut pousser plus avant la différenciation des morceaux de 1^{re} catégorie, on peut le faire en partant du prix moyen de la 1^{re} catégorie et en établissant un prix proportionnel selon le pourcentage des morceaux dans la catégorie (1).

Des résultats fournis par diverses expériences de découpage de gros bétail, dans les villes d'Albi, Orléans, Reims et Tours, il résulte que la catégorie des viandes de luxe, ou de choix, toujours sans os (filet, faux-filet, tranche d'ailoyau, rumsteck), est d'environ 15 pour 100 à déduire sur le pourcentage des viandes de 1^{re} catégorie.

Le pourcentage s'établirait donc de la façon suivante :

Viande de luxe ou de choix .	15	pour 100
Viande de 1 ^{re} catégorie . .	23	—
Viande de 2 ^e catégorie . . .	30	—
Viande de 3 ^e catégorie . . .	32	—

et le prix de vente peut s'établir ainsi.

La viande de 1^{re} catégorie 38 pour 100 (dont 15 pour 100 de viande de luxe et 23 pour 100 de 1^{re} catégorie proprement dite) doit être vendue $38 \times 9 \text{ fr. } 05 = 344 \text{ francs.}$ Fixons le prix de la

(1) Nous pensons que ces multiples distinctions de morceaux et de prix différents favorisent trop la fraude, car il est très difficile, sinon impossible, de déterminer si le morceau vendu sous telle appellation est bien en réalité le morceau qui correspond à cette appellation.

1^{re} catégorie à 8 fr. 25 par exemple, nous avons comme prix total de vente :

$23 \times 8 \text{ fr. } 25 = 190 \text{ francs}$. Il reste donc à vendre la viande de luxe $344 - 190 = 154 \text{ francs}$. Son prix de vente sera donc $154 : 15 = 10 \text{ fr. } 25 \text{ le kilogramme}$

D'où le tableau général suivant :

Viande de luxe :			
(15 o/o sur 400 kil.) . . .	60 kil. à 10,25 le kil. =	615 francs	
Viande de 1 ^{re} catégorie :			
(23 o/o sur 400 kil.) . . .	92 kil. à 8,25 le kil. =	760 —	
Viande de 2 ^e catégorie :			
(30 o/o sur 400 kil.) . . .	120 kil. à 7,50 le kil. =	900 —	
Viande de 3 ^e catégorie :			
(32 o/o sur 400 kil.) . . .	128 kil. à 5,50 le kil. =	704 —	
	<hr/>	<hr/>	
	400 kil.		3.979 francs

Viande sans os.

La viande de 1^{re} catégorie est souvent vendue sans os ou désossée. Pour déterminer son prix de vente, il est utile de connaître le rapport du poids du squelette au poids de la viande nette.

Le professeur Dechambre (*Revue de Zootechnie*, décembre 1921) donne, comme moyenne du pourcentage en os des quartiers, 19,50 pour 100 (1), avec les variations suivantes selon l'état d'engraissement des animaux et leur rendement : 16 à 18 pour 100 pour les animaux demi-gras et gras ayant un rendement de 55 à 58 pour 100 ; 19 à 20 pour 100 pour les animaux en état, rendement 50 à 52 pour 100 ;

(1) La vente au quart d'os devrait donc en réalité être la vente au cinquième.

22 pour 100 pour les animaux maigres, à rendement de 47 à 49 pour 100.

On admet sans peine aussi que la proportion d'os est plus élevée dans le quartier de devant que dans le quartier de derrière, et l'on peut fixer approximativement à 16,50 pour 100, soit le sixième, le pourcentage des os du quartier de derrière.

Si donc 1 kilogramme de viande (1^{re} catégorie) contenant 165 grammes d'os et 835 grammes de chair est vendu 8 fr. 25, le kilogramme de viande sans os vaudra $8 \text{ fr. } 25, \times 1.000 : 835 = 9 \text{ fr. } 88$, soit 9 fr. 90 en chiffres ronds, soit un cinquième de plus $8 \text{ fr. } 25 + 1 \text{ fr. } 65 = 9 \text{ fr. } 90$.

CHAPITRE VI

DIFFICULTÉS D'APPLICATION CORRECTIFS

Les difficultés de la taxation sont grandes, à tel point que la plupart des municipalités ont dû la supprimer, ou renoncer à l'établir. Certaines même ont renoncé à l'affichage des prix et à la publication des cours normaux. Elles appuient leur décision sur les motifs suivants : la taxe, le cours officieux, l'affichage des prix, ne donnent aucun résultat, quelquefois même ils provoquent la hausse des prix, car les bouchers ne se font plus concurrence. Elle n'est qu'un trompe-l'œil, et ne donne qu'une satisfaction platonique à l'opinion publique. C'est, disent les municipalités, une mesure illusoire, inopérante, car la taxe basée sur la viande de 1^{re} qualité favorise les bouchers qui vendent des viandes de 2^e ou 3^e qualité (au prix de la 1^{re}), au détriment des bouchers sérieux.

Si la taxe est basée sur la viande de 2^e qualité ou sur des moyennes générales, les bouchers tuant du bétail de 1^{re} qualité sont victimes des prix moyens. Enfin, pour faire respecter la taxe, il faudrait de

nombreux contrôleurs, inconnus des bouchers et connaissant les ficelles du métier.

Nous ajouterons que l'appréciation des qualités et catégories, délicate sur des animaux non découpés, est très difficile, sinon impossible, sur des morceaux séparés.

Les bouchers douteux le savent bien et en abusent. Ils ne veulent pas reconnaître pour la vente, plusieurs qualités de viande. Ils savent cependant les distinguer au moment de l'achat. Mais dès l'instant où la viande est à l'étal, elle se transforme immédiatement en « meilleure qualité ».

Enfin, les bouchers sont hostiles à toute taxation qu'ils considèrent comme injuste et abusive. Ils ne l'acceptent pas de bonne grâce, car elle n'est pas librement consentie, et ceux-ci cherchent à se soustraire à son application. Et si parfois ils paraissent l'accepter sans arrière-pensée, c'est qu'ils pensent en déjouer les effets et la rendre presque inefficace.

Ils réclament pour leur commerce la liberté absolue, et ne se prêtent presque jamais franchement et loyalement à des expériences tendant à établir une taxe. Ils discutent âprement le rendement des animaux et la valeur commerciale du 5^e quartier.

Les difficultés proviennent donc du mauvais vouloir des bouchers à différencier les qualités ; des objections et contestations qu'ils soulèvent ; de l'absence de signes univoques, distinctifs des qualités et catégories, et enfin de l'ignorance ou de la négligence des municipalités, du droit qu'elles ont d'imposer la marque des qualités.

Il ne semble pas cependant que ces difficultés soient insurmontables, et nous pensons qu'une municipalité peut arriver à établir une taxe juste et rationnelle.

Nous recommanderons l'entente avec les représentants de la boucherie pour fixer le barème des prix de vente par qualités, en rapport avec le prix du bétail sur pied, et arriver à une taxe librement acceptée par eux et non pas imposée.

Si les municipalités ne peuvent s'entendre par suite d'un mauvais vouloir évident, les maires ne devront pas hésiter à avoir recours à la taxation d'office.

Pour réglementer utilement et raisonnablement le prix des viandes il faut : a) établir le prix de revient de viande nette par qualités (1) ; b) fixer les catégories des viandes et pour cela demander aux bouchers la dénomination exacte des morceaux qui entrent dans chaque catégorie.

Nous savons que les municipalités ont le droit de taxer la viande. Elles ont aussi le droit d'imposer la marque par qualités (Arrêt de la Cour de Cassation du 29 octobre 1921, confirmé par le Conseil d'Etat, au sujet de l'article 97, n° 5, de la loi du 5 avril 1884) (2).

(1) A Reims, les viandes sont estampillées par qualités. Les viandes de deuxième qualité sont vendues (à catégories égales) 1 franc de moins par kilogramme que les viandes de première qualité.

Les viandes de troisième qualité sont vendues 1 franc de moins par kilogramme que les viandes de deuxième qualité.

(2) Loi du 5 avril 1884. — Article 97. — La police municipale a pour objet d'assurer le bon ordre, la sûreté et la salubrité publiques.

Le décret du 18 octobre 1920 portant réglementation du commerce du bétail et des viandes de boucherie, et imposant l'estampillage des viandes par qualités, facilitait la tâche des maires. Mais il a été rapporté par le décret du 19 février 1921 et l'on peut se demander quelles interventions ont dû se produire pour faire abroger ce décret... mort-né.

Cependant le décret du 30 janvier 1922 (1), instituant la constatation des cours à la production et à la consommation, indique que la constatation à la consommation doit se faire pour les viandes de boucherie en distinguant trois qualités. Il peut donc également permettre aux maires d'imposer la différenciation des qualités.

Elle comprend notamment : l'inspection sur la fidélité du débit des denrées qui se vendent au poids ou à la mesure et sur la salubrité des comestibles exposés en vente.

L'arrêt du 29 octobre 1921 dit que la marque des viandes par qualités « peut rentrer, le cas échéant, dans les pouvoirs de l'autorité municipale chargée par l'article 97, n° 5 de la loi du 5 avril 1884, de veiller à la fidélité du débit des denrées. »

Cet arrêt ne parle pas de la salubrité des comestibles, il ne vise que la fidélité du débit. Et l'on comprend sans peine que la fidélité du débit exige que les viandes soient vendues pour et selon leurs qualités.

(1) Décret du 30 janvier 1922. — Article 4. — Dans les villes et communes qu'il détermine et de manière à représenter le coût de la vie dans son département, le Préfet, par l'intermédiaire du vétérinaire départemental et des vétérinaires locaux chargés de l'inspection sanitaire des foires et marchés, ou de tous autres techniciens qu'il croira devoir désigner, constate les cours chez les détaillants, des denrées suivantes :

Bœufs, vaches, taureaux, veaux, moutons, agneaux (prix du kilogramme de viande nette en distinguant trois qualités). Porcs (prix du kilogramme de viande nette en distinguant deux qualités).

La marque des viandes par qualités nous paraît être une mesure aussi logique que la marque du degré des vins imposée par le décret du 19 août 1921, et il y a là une analogie frappante.

Enfin, nous estimons qu'un boucher qui vend des viandes de 2^e ou 3^e qualité annoncées comme 1^{re} qualité, et au prix de cette dernière, commet un délit et qu'on peut avoir recours contre lui, en vertu de la loi du 1^{er} août 1905 (1).

(1) Loi du 1^{er} août 1905 (sur la répression des fraudes). — Article premier. — Quiconque aura trompé ou tenté de tromper le contractant :

Soit sur la nature, les qualités substantielles, la composition et la teneur en principes utiles de toutes marchandises,

Soit sur leur espèce ou leur origine, lorsque...

Soit sur la qualité des choses livrées, ou sur leur identité par la livraison d'une marchandise autre que la chose déterminée qui a fait l'objet du contrat.

Sera puni...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

CHAPITRE VII

ÉTABLISSEMENT D'UN BARÈME

Les prix de revient et de vente de la viande étant déterminés selon les cours du bétail sur pied, ou de la viande nette et les cours des abats et issues, il est facile d'établir un barème correspondant aux fluctuations des mercuriales. Mais encore faut-il tenir compte des variations portant sur la valeur marchande du 5^e quartier pour que le prix de revient soit établi d'une façon aussi exacte que possible.

Généralement ces variations marchent de pair et, lorsque la viande nette ou le bétail augmente, la valeur du 5^e quartier augmente aussi. Mais il peut arriver que l'un des deux produits (viande, 5^e quartier) ne suive pas une courbe absolument parallèle à l'autre. Il y aurait donc lieu de consulter les diverses mercuriales, chaque quinzaine par exemple, et de modifier la taxe s'il y a lieu.

Dans l'exemple que nous avons pris page 40, le prix du bétail sur pied étant de 4 francs le kilogramme, nous avons vu que le kilogramme de viande nette revient à 6 fr. 25 (chiffre rond) et doit être taxé 7 fr. 45.

Toutes choses égales d'ailleurs, voici le prix de revient et de vente selon les variations du cours du bétail :

Prix du kilogr. (animal sur pied)	Prix de revient. (viande nette)	Prix de vente moyen
3 25	4 95	5 89 (1)
3 50	5 38	6 40
3 75	5 82	6 93
4 »	6 26	7 45
4 25	6 70	7 97

L'examen de ce tableau montre que chaque augmentation de 0 fr. 25 par kilogramme de poids vif entraîne une augmentation du prix de revient de la viande nette de 0 fr. 44 en moyenne, et une augmentation du prix de vente de 0 fr. 52 en moyenne par kilogramme.

Il faut remarquer que les chiffres de ce tableau n'ont leur valeur que pour l'exemple de la page 40, c'est-à-dire lorsque le 5^e quartier vaut 405 francs, le rendement en viande nette 57 pour 100 (400 kilos) et les frais d'octroi, d'abatage et d'inspection sanitaire évalués à 110 francs.

Lorsque ces données varient, il est nécessaire d'établir un barème approprié aux nouvelles bases.

Ces barèmes peuvent et doivent s'établir pour les trois qualités de viande, dont les prix d'achat et les rendements en viande sont différents.

Si la viande est achetée au poids net, le barème peut s'établir de la même manière.

Supposons un bœuf de bonne qualité, acheté

(1) Dans la pratique, ces chiffres seraient arrondis.

6 fr. 50 le kilogramme de viande nette, pesant sur pied 615 kilogrammes et donnant 350 kilogrammes de viande nette (rendement 57 pour 100 environ), nous aurons :

Frais :

350 kilogrammes de viande à	
6 fr. 50	2.275 »
Droits d'octroi	70 »
Droits d'abatage	18 »
Taxe d'inspection sanitaire	9 »
Total des frais	<u>2.372 »</u>

Bénéfices à déduire :

Cuir : 44 kilogrammes à 5 francs	220 »
Suif : 24 kilogrammes à 2 fr. 50	60 »
Abats	70 »
Total	<u>350 »</u>

Le prix de revient de la viande est de :

$$2.372 - 350 = 2.022 \text{ francs,}$$

soit :

$$2.022 : 350 = 5 \text{ fr. } 77 \text{ le kilogramme.}$$

Prix de revient	2.022 »
Déchets 4 pour 100	81 »
Frais généraux 5 pour 100	101 »
Bénéfice commercial 10 pour 100	202 »
Total	<u>2.406 »</u>

qui, divisés par 350 kilogrammes, donnent, comme prix de vente moyen, 6 fr. 87 le kilogramme.

Le cours des abats et issues étant supposé invariable, nous aurons les prix suivants selon les variations de prix du kilogramme de viande nette.

Prix d'achat du kilogr. de viande nette	Prix de revient du kilogr.	Prix de vente moyen
6 »	5 27	6 27
6 25	5 52	6 57
6 50	5 77	6 87
6 75	6 02	7 17
7 »	6 27	7 47

L'examen de ce tableau montre que chaque augmentation de 0 fr. 25 sur le prix d'achat entraîne une augmentation de 0 fr. 25 sur le prix de revient et une augmentation de 0 fr. 30 sur le prix de vente.

Ce barème peut s'établir pour les différentes qualités de viandes, et doit être modifié selon les fluctuations de cours des issues (cuir, suif).

Pour les diverses catégories des barèmes analogues s'établissent en partant du prix de vente moyen du kilogramme.

Catégories	Prix moyen de vente 7 45	Prix moyen de vente 6 99	Prix moyen de vente 6 30
Luxe. 15 %	10 25 { 38 %	9 45 { 9 05	8 30 { 8 42
1 ^{er} cat. 23 %			
2 ^e cat. 30 %	7 50	7 »	6 50
3 ^e cat. 32 %	5 50	5 »	4 50

Les mêmes données sont applicables à la viande de veau, de mouton, en tenant compte du pourcentage différent des catégories.

CONCLUSIONS

I. — La taxe officielle, presque délaissée actuellement, doit être appliquée quand la viande, par suite de circonstances particulières, ne correspond pas aux prix de la production.

II. — Le prix de revient des viandes se détermine en faisant le total des dépenses (prix d'achat, frais d'abattoir, d'octroi, d'inspection), dont on déduit la valeur des abats et issues. On divise la somme ainsi obtenue par le poids de la viande nette.

III. — Le prix de vente moyen s'établit en ajoutant au prix de revient une somme de 19 pour 100 représentant 4 pour 100 pour les déchets, 5 pour 100 pour les frais généraux et 10 pour 100 comme bénéfice commercial.

IV. — Pour déterminer le prix de vente des catégories, il faut tenir compte de la valeur nutritive et du pourcentage différents de chaque catégorie.

V. — Les diverses qualités ayant une valeur alimentaire et un prix différents, il faut imposer la marque des viandes par qualités.

VI. — Les difficultés de la taxation provenant de la diversité des qualités peuvent être atténuées par les municipalités en s'inspirant de l'article 97, n° 5, de la loi du 5 avril 1884, de l'arrêt de la Cour de Cassation du 29 octobre 1921 et du décret du 20 janvier 1922.

Vu :

LE DIRECTEUR
DE L'ÉCOLE VÉTÉRINAIRE DE LYON,
F.-X. LESBRE

LE PROFESSEUR

DE L'ÉCOLE VÉTÉRINAIRE DE LYON,
D' V. BALL

Vu :

LE DOYEN,
J. LÉPINE

LE PRÉSIDENT DE LA THÈSE,
P. COURMONT

Vu et permis d'imprimer :

Lyon, le 20 décembre 1924,

LE RECTEUR, PRÉSIDENT DU CONSEIL DE L'UNIVERSITÉ,
CAVALIER

BIBLIOGRAPHIE

- PION, *le Commerce de la boucherie*, Paris, 1890.
MOROT, *De la réglementation du commerce des viandes de boucherie du XII^e au XVI^e siècle*, Paris, 1890.
CORNEVIN, *Traité de Zootechnie générale*, Paris, 1891.
BOURRIER, *les Industries des abattoirs*, Paris, 1897.
GALLIER, *Histoire de la boucherie caennaise sous l'ancien régime*, Caen, 1902.
D^r MANGET, *Tableaux synoptiques pour l'inspection des viandes*, Paris, 1903.
FONTAN, *Vade mecum du vétérinaire sanitaire*, Paris, 1908.
ROUSSEAU, *Rendement des animaux de boucherie (Revue des Abattoirs, janvier 1921)*.
AUREGGIO, *Tableaux sur les viandes de boucherie*, Lyon.
DECHAMBRE, *Rapport entre le poids du squelette et le poids de la viande nette chez les bovins de boucherie (Revue de Zootechnie, décembre, 1921)*.
— *Sur la valeur du cinquième quartier en boucherie (Revue de Zootechnie, avril 1922)*.
HEDIN, *La viande de veau dans le Midi de la France (Revue de Zootechnie, juillet 1922)*.
CESARI, *Utilisation des abats et issues des animaux de boucherie (Revue générale de Médecine vétérinaire, septembre 1923)*.
PLEINDOUX, *les Maîtres des victuailles en Avignon sous la domination des Papes (Thèse de doctorat en droit, Montpellier, 1924)*.
-

TABLE DES MATIÈRES

PRÉFACE	7
INTRODUCTION	9
CHAPITRE PREMIER. — Historique	13
CHAPITRE II. — Rendement des animaux de boucherie.	20
CHAPITRE III. — Abats et issues. Valeur commerciale du cinquième quartier	26
CHAPITRE IV. — Qualités et catégories	33
CHAPITRE V. — Etablissement du prix de revient et bases d'une taxe	37
CHAPITRE VI. — Difficultés d'application. Correctifs.	46
CHAPITRE VII. — Etablissement d'un barème	51
CONCLUSIONS	55
BIBLIOGRAPHIE	57



