



### La Brasserie de Lambic.

*Conférence faite à l'Assemblée Générale extraordinaire de la Société des Brasseurs de l'Arrondissement de Bruxelles, le 24 juin 1908, par le Secrétaire, M. X. Antoine, brasseur, à Laeken-Bruxelles.*

#### Les prix de Revient.

Il est peut-être très osé de ma part, de la part de l'un des plus jeunes d'entre vous, d'assumer la tâche de vous faire une petite « causerie » — non pas une « conférence », qui demanderait un talent et des aptitudes que je ne me connais pas — sur la *Brasserie de Lambic et les Prix de Revient*. Le désir de bien faire et de me rendre utile à mes collègues, dans la mesure de mes moyens, me vaudront, j'espère, votre indulgence.

N'étant pas brasseur de lambic et n'étant, par conséquent, pas directement intéressé dans la question que je vais traiter, j'espère que mes paroles et démonstrations ne vous paraîtront pas suspectes.

En acceptant de remplir provisoirement les fonctions de secrétaire de votre Société, je m'étais promis de vous signaler et de vous démontrer la situation précaire dans laquelle se trouve la Brasserie à Lambic. Les visites, qu'en compagnie de notre sympathique président, nous avons faites auprès des brasseurs ne faisant pas partie de notre Association, m'ont encore convaincu de la nécessité de donner suite à mon projet.

Je tiens à déclarer tout d'abord qu'il ne faudra voir, dans toutes mes paroles, aucune allusion personnelle, si ce ne sont celles se rapportant à des travaux faits antérieurement au sein de la Société et dont j'aurai soin de citer les noms des auteurs, dans la crainte, peut-être, d'être accusé de plagiat. Si vous le voulez bien, je commencerai par vous causer des prix de revient.

Concernant ceux du brassage à façon, j'ai retrouvé dans les archives, sous la date du 16 octobre 1889, une circulaire adressée à chacun

des membres de la Société, signée par M. Vandeuvel, comme président, et M. Verdickt, comme secrétaire, disant :

« Depuis quelques années, la clientèle a demandé des réductions de prix sur le brassage à façon ; les concessions faites l'ont engagée à en réclamer sans cesse de nouvelles.

» Nous estimons qu'il est plus que temps que la Brasserie bruxelloise s'arrête dans cette voie désastreuse et nous avons pensé qu'en notre qualité d'Association professionnelle, nous avons le devoir de réagir contre une tendance qui, s'il n'y est mis bon ordre, conduira notre industrie à une ruine certaine.

» C'est pourquoi, en exécution de la décision prise en assemblée générale du 4 octobre dernier, nous avons l'honneur de vous adresser un

#### Tableau des frais d'exploitation d'une brasserie employant par bassin 2,500 kilos de farine et fabriquant 100 bassins par an.

1 Loyer . . . . .	fr.	5,000 —
2 Contributions . . . . .		700.—
(Patente et impôts divers.)		
3 Accises . . . . .		23,000.—
4 Ouvriers porteurs . . . . .		5,928.—
(3 porteurs pendant toute l'année : 2 à 7, l'autre 5.)		
5 Ouvriers brasseurs . . . . .		3,500.—
(Salaire et boisson.)		
6 Chevaux, entretien . . . . .		2,737.50
(3 chevaux à fr. 2.50 par jour.)		
7 Chevaux, usure et mortalité . . . . .		600.—
(200 francs par cheval.)		
8 Chevaux, maréchal, etc. . . . .		600 —
(Vétérinaire, sellier, etc.)		
9 Eau de la ville . . . . .		500.—
10 Gaz . . . . .		400.—
11 Matériel . . . . .		1,000.—
(Entretien et réparations.)		
12 Divers . . . . .		250.—
(Etrennes et gratifications)		
13 Charbons . . . . .		3,600.—
		-----
Total . . . . .	fr.	47,815.50

à répartir sur 2,500 sacs, soit fr. 19.12 par sac.

*Observations*

» L'auteur du tableau ci-dessus croit devoir faire remarquer que, dans tous ses calculs, il a eu soin de rester en-dessous de la réalité, de manière à ce que ses chiffres ne puissent être contestés.

» Comme on pourrait croire que la différence entre le produit réel de la vente des drèches et la bonification accordée aux clients permet de réduire d'un franc par sac le prix ci-dessus, l'auteur fait observer que son tableau, pour être tout à fait complet, devrait renseigner :

- » 1° Le coût de la paillette ;
- » 2° Les primes d'assurances ;
- » 3° Les intérêts du capital engagé ;
- » 4° Les risques de faillites, accidents, etc. ;
- » 5° Les appointements d'un directeur ou employé.

» Il engage vivement ses confrères à fixer un chiffre à chacun de ces postes. Ils seront alors complètement édifiés. »

\* \* \*

Depuis cette époque, Messieurs, les salaires ont plutôt augmenté, mais, si vous le voulez bien, nous n'en tiendrons pas compte.

Reprenons le chiffre total indiqué au tableau, soit . . . . . fr.	47,815.50
Tenons compte de la hausse du charbon et estimons-là à . . . . .	1,200.—
Indiquons la prime d'assurance contre l'incendie que nous fixerons à . . . . .	250.—
N'oublions pas la prime d'assurance contre les accidents que la loi rend actuellement obligatoire et prenons le taux de la Caisse commune, soit 3.40 p. c. sur 9,428 francs ; nous aurons . . . . .	320.55
Fixons le capital à une somme égale au montant des frais d'une année, soit environ 50,000 francs et comptons l'intérêt à 5 p. c., ce qui donne . . . . .	2,500.—
Tenons les risques de faillites et d'accidents pour mémoire, quoique dans la pratique, ils se traduisent souvent par des chiffres. . . . .	» »
Accordons-nous un modeste employé que nous paierons seulement . . . . .	1,500.—

Et faisant le total, nous aurons. . fr. 53,536.05

Certains d'entre vous se diront que le chiffre de 100 brassins est peu élevé et que le prix de revient pourrait être basé sur un chiffre plus élevé. Je leur objecterai que l'on ne peut élever le chiffre de brassins à volonté, sans que les frais généraux ne suivent une marche ascensionnelle à peu près proportionnelle. Voulant toutefois me montrer très large dans cet ordre d'idées, je consens à admettre le chiffre de 120 brassins et à n'attribuer aucun frais à ces 20 brassins supplémentaires.

Reprenons donc notre chiffre de . . . . . fr.	53,536.05
Ajoutons-y, afférents à ces 20 brassins :	
Les droits d'accises . . . . .	4,600.—
L'eau de la ville . . . . .	100 —
Le charbon . . . . .	960.—

Nous aurons. . fr. 59,196.05

Ce qui, pour 3,000 sacs, donne fr. 19.73 par sac.

Je crois que ce chiffre peut être, à l'heure actuelle, considéré comme un prix de revient minimum; et notez, Messieurs, qu'il ne comprend rien pour appointements, ni frais de ménage. Pour que le brasseur puisse se faire 9,000 francs d'appointements, il faudrait donc majorer ce prix d'au moins 3 francs par sac sans accorder ni escompte, ni bonification.

\* \* \*

Je voudrais maintenant vous dire deux mots au sujet des us et coutumes admis par les brasseurs qui fournissent toutes les marchandises pour la fabrication des brassins.

Une concession sur laquelle je ne m'appesantirai pas est celle qui consiste à facturer au prix d'achat, le houblon acheté en spéculation à un prix beaucoup moins élevé que le cours du jour. Outre ce que ce procédé a de peu charitable à l'égard des confrères, le brasseur qui y a recours perd de vue que le jour où la spéculation lui sera défavorable, il ne pourra obtenir du client que le prix du jour. D'un côté, il ne fait aucun bénéfice; de l'autre, il subit toute la perte; somme toute, il court tous les risques. Ne le plaignons pas.

Je veux attirer toute votre attention sur la fourniture des orges, la freinte au maltage et le prix de celui-ci.

Au sujet de la fourniture des orges, je me permets d'attirer votre attention sur ce fait que vous les payez, soit au comptant, soit à 30 ou à 90 jours. Or, vous n'êtes payés de vos brassins qu'après un laps de temps que nous pouvons évaluer en moyenne à 6 mois, d'où une perte d'intérêt de 2 à 3 p. c., qui, pour être récupérée, devait être ajoutée au prix de revient.

Je causais dernièrement avec un de mes amis et lui demandais combien il calculait de freinte de maltage à ses clients, lui faisant remarquer que cette freinte était particulièrement élevée cette année. Il me répondit : « Je leur facture 1,200 kilogs d'orge et verse pour eux 1,040 kilogs de malt. »

Eh bien, Messieurs, je soutiens que la freinte moyenne, cette année, est pour les escourgeons du pays de 22 p. c. et pour les polders de 20 p. c., radicales enlevées, bien entendu. Mon ami, dont je vous parlais tout à l'heure, ne calculant qu'une freinte de 13.33 p. c., fait une perte sèche de 7 à 9 p. c., ce qui représente en l'occurrence et

pour cette année, environ fr. 18.50 ou 20.50 par brassin, suivant qu'il utilise des polders ou des pays, que j'estime avoir été payés les premiers 22, les seconds 19 francs. Vous trouverez avec moi que cette perte, souvent répétée, devient assez sensible. Combien d'autres parmi vous ne se trouvent pas dans son cas?

Il y aurait peut-être lieu pour notre société d'établir une freinte moyenne fixe; je vous livre cette idée, vous laissant le soin d'y donner suite ou non.

Au sujet du prix du maltage, il y aurait peut-être lieu aussi de fixer une règle; certains brasseurs facturent à 2 francs par 100 kilogs, d'autres fr. 1.50 et d'autres encore 1 franc. Devons-nous faire ce travail sans bénéfice ou même avec perte? Je ne le pense pas. A vous encore d'examiner et de juger.

**Prix de revient du lambic.**

Pour que le prix que nous allons établir puisse avoir un caractère permanent, je vais prendre pour base le prix moyen des matières premières que j'estime être, pour les escourgeons, de 17 fr., le froment également 17 francs et le houblon 70 francs. Calculons le prix de revient d'un brassin de 2,500 kilogs pour lequel nous verserons 1,500 kilogs de malt, 1,000 kilogs de froment et 67 1/2 kilogs de houblon.

Tenant compte d'une freinte de 20 p. c. au maltage, il me faudra $\frac{1,500 \times 100}{80} = 1,875$ kilog.	
d'escourgeons qui, à 17 francs, coûtent . fr.	318 75
1,000 kilog. de froment qui, à 17 francs coûtent.	170.—
67 1/2 kilog. de houblon qui, à 70 francs les 50 kilog, coûtent.	94.50
Façon du brassin à raison du prix établi d'autre part à fr. 19.73 par 100 kilog . . . . .	493.25
Ajoutons y :	
Maltage à raison de 2 francs les 100 kilog. . .	37.50
Mouture à raison de fr. 0.50 les 100 kilog. . .	12.50
Location d'un magasin (37 tonnes pendant 2 ans) à raison de fr 0 75 par tonne et par année . . . . .	55.50
Entretien des tonnes et cercles (fr. 0.25 par tonne et par année). . . . .	18.50
Amortissement sur tonnes (37 tonnes à 22 fr), coûtent 814 francs que j'estime devoir durer 50 ans. L'amortissement pour 2 ans sera donc de . . . . .	32.56
Intérêt 5 p. c. pendant 2 ans sur les sommes ci-dessus, plus le prix des tonnes, soit sur fr. 2,047 06 . . . . .	204 70
Total. . fr.	1,437.76
Déduisons le prix de la drèche à raison de 3 p c. les 100 kilog. . . . .	75.—
Reste. . . . .	1,362.76

Admettons que vous retiriez 220 litres de lambic par tonne, cela vous donnera 81 hectol. 40 lit.

qui vous reviendront à fr. 1,362.76 : 81.40 = 16.74 l'hectolitre sans frais de soutirage, sans risque de coulage et de malfaçon, sans assurance du magasin.

Prenant ces calculs pour base, il est aisé de les modifier suivant le prix des matières premières en ne portant les changements que sur ces postes, les autres subissant peu ou point l'influence des fluctuations de ces matières.

Pour cette année, par exemple, où nous avons eu le taux moyen de 21 francs pour les escourgeons et les froments, nous devons compter une augmentation de 28.75 x 4 soit 113 francs pour 81 hectol. 40 lit. ou fr. 1.38 par hectolitre, ce qui en élève le prix à fr. 16.74 + 1.38 ou 18.12.

Et songez bien, Messieurs, que dans le cas qui nous occupe comme dans celui du prix de revient du brassage à façon, rien n'est compté pour votre travail, vos frais de ménage et de poché.

Examinez les différents prix de revient que je viens d'établir, comparez-les à ceux que vous facturez et dites-moi si — sans les « à-côté » que je n'ai pas à examiner et ne veux pas connaître — le métier de brasseur de lambic est le beau et rémunérateur métier qu'on se plaît à voir en lui?

\* \* \*

Rémunérateur, nous venons de voir combien peu il l'est; beau, il le fut peut-être à l'époque, bien éloignée déjà, où le brasseur, visitant sa clientèle une fois l'an, était reçu à l'instar d'un dignitaire ou d'un bienfaiteur, faisant à son client beaucoup d'honneur et recevant pour sa récompense l'inscription de tous les brassins à lui fabriquer pendant la campagne. Le brasseur était alors honoré, respecté et considéré comme le conseiller du marchand de bières.

Hélas! que les temps sont changés! Dois-je vous dire ce qu'est, ce qu'est obligé d'être le brasseur d'aujourd'hui?

Vous le savez aussi bien et mieux que moi. Vous savez qu'il ne fera et ne conservera des clients qu'à la condition — pour ceux qui tiennent estaminet — de les visiter au moins une fois la semaine (et les autres jours quand il en a le loisir), de payer force verres au mari, à la femme et aux consommateurs, de faire partie des nombreuses sociétés de vogelpik et autres ayant leur siège dans l'estaminet, d'assister et se faire accompagner à la kermesse aux boudins où il devra boire et surtout payer — non plus de la bière — mais du vin et du champagne. Il devra, en outre, quelquefois prêter un camion ou un ouvrier, se souvenir peut-être du jour de fête de Madame et de la première communion de la jeune fille, enfin, il devra être constamment aux petits soins et continuellement

faire la « roue » devant le client, sa famille et les consommateurs. En échange de toutes ces marques de profond respect et d'admiration simultanées et permanentes, il obtiendra, après bien des semaines d'attente, l'inscription d'un brassin, non sans recommandations multiples, sans essai d'obtention d'une réduction de prix et sans qu'on lui ait fait sentir combien il doit s'estimer heureux d'avoir été jugé digne d'être choisi parmi tant d'autres qui font cependant... beaucoup pour réussir.

Somme toute, le brasseur d'aujourd'hui est obligé de boire jusqu'à compromettre sa santé et est considéré, le plus souvent, comme un quémandeur, sinon un importun.

Vous trouverez peut-être que j'ai peint le tableau en noir ; je pense, cependant, qu'il n'est pas chargé.

Aussi, laissez-moi vous narrer un fait qui vient d'être porté à ma connaissance et qui en dit long sur les complaisances de certains brasseurs : Dans l'arrondissement, mais non dans le canton de Bruxelles, et, pour que personne ne puisse être soupçonné, je vous dirai qu'il s'agit de quelqu'un qui n'est pas membre de notre Société, un brasseur, faisant une tournée dans les cabarets de la commune de X..., vint chez M. Y..., où il trouva Monsieur au lieu de Madame.

Ayant fait l'article et ayant insisté vainement auprès du cabaretier pour que celui-ci lui achetât un fût de bière, il s'enquit du motif de l'absence de la cabaretière. « Mais, lui dit le mari, ma femme vient... d'ache'er une petite fille. » « Tous mes compliments, fit le brasseur, ne pourrais-je, en cette occasion, vous être utile en servant de parrain ? » Le père, confus de tant d'honneur, accepta et l'on vit notre brasseur, donnant le bras à la rustique marraine, faire le tour des cabarets du village, le jour du baptême. Comme ce brasseur a plusieurs frères, peut-être verrons-nous un jour comme sous-titre à l'enseigne de sa brasserie : *Pour enfants de cabaretiers, parrains à toute heure.*

Eh bien, Messieurs, elle n'est pas nouvelle cette situation ; elle était déjà signalée par une circulaire adressée aux membres de la Société, le 15 mars 1887, signée par MM. Ed. Herbos et L. Hauwaerts, et disant :

« Nous avons l'honneur de vous annoncer que, dans l'assemblée extraordinaire qui a eu lieu le vendredi 11 courant, les membres présents ont voté, à l'unanimité, l'ordre du jour suivant : « Considérant que, dans l'intérêt du prestige et de » la prospérité de la Brasserie, il est urgent de » prendre les mesures que comporte la situation ;

» L'assemblée émet le vœu que, désormais, tout » membre de la Société se fasse un devoir de se

» conformer aux décisions de celle ci et, notam-  
» ment, à celle fixant la bonification pour la drê-  
» che à trois mesures par 100 kilogr. de farine  
» versée ;

» Considérant, en outre, que la fabrication est  
» limitée ; que, par conséquent, la somme des  
» brassins que les brasseurs s'enlèvent l'un à  
» l'autre, grâce à des concessions regrettables,  
» constitue, en définitive, une perte sèche pour la  
» masse ;

» Considérant surtout que, dans l'intérêt de  
» l'industrie, les prix de fabrication en usage pré-  
» cédemment donnent à peine un bénéfice en  
» rapport avec les charges et les responsabilités qui  
» incombent à tout brasseur, l'assemblée décide  
» qu'il est d'intérêt général de maintenir stricte-  
» ment ces prix. »

D'autre part, le 3 octobre 1890, M. Verdickt disait dans son rapport :

« Messieurs, nous pensons ne pouvoir clore ce rapport sans attirer la sérieuse attention de tous les membres de la Société sur la situation précaire faite à l'industrie brassicole bruxelloise par un mode de concurrence qui semble vouloir se généraliser et s'accentuer chaque jour davantage et qui, s'il n'y est porté un prompt remède, doit mener notre industrie à une ruine certaine : nous voulons parler des concessions de toute nature faites à la clientèle.

» A différentes reprises déjà, les Commissions antérieures se sont émues à l'abaissement progressif des prix de vente, de la tolérance excessive pour les paiements, ainsi que des sacrifices de toute nature que le brasseur s'impose pour conserver ou augmenter sa clientèle.

» Aujourd'hui, Messieurs, nous estimons qu'il est de notre devoir en tant qu'association professionnelle, de jeter le cri d'alarme et de faire le possible pour tâcher d'enrayer le mal ; nous croyons que rien ne sert de fermer les yeux à la triste réalité et qu'il est plus pratique de regarder le danger en face, afin de pouvoir rechercher quel serait le meilleur moyen de le conjurer.

» Nous nous demandons si le moment de faire des concessions est bien choisi, en présence de la diminution, chaque année plus grande, que subissent les sous-produits de la brasserie, tels que drêche et levure, alors que, d'un autre côté, les charbons, les malts et les houblons atteignent des prix inconnus depuis longtemps. Ne devons-nous pas envisager également que pour faire face aux exigences de la brasserie moderne, le praticien est amené à immobiliser chaque année un capital sans cesse grandissant, que ses affaires exigent un travail et une surveillance de tous les instants, et ne pouvons-nous pas ajouter, sans crainte d'être

contredits, que le brasseur est loin de retirer de son exploitation le bénéfice qu'il est en droit d'en attendre !

» Dans de pareilles conditions, au lieu de continuer à nous faire une concurrence aussi désastreuse et ne profitant, somme toute, qu'aux débitants et aux intermédiaires, ne serait-il pas préférable d'arriver à une entente sagement entendue, qui nous permettrait au moins de travailler à des prix quelque peu rémunérateurs ?

» De l'accueil que vous voudrez bien faire à ces réflexions, Messieurs, dépendra en grande partie l'avenir de la Brasserie bruxelloise ; si vous admettez avec nous que la solidarité est un devoir, travaillons ensemble, unissons nos moyens d'action et nous ferons revivre, pour notre industrie, une nouvelle période de prospérité et de grandeur.

» Nous pouvons vous assurer, Messieurs, que vers un pareil but tendront toujours les efforts de votre Comité.

» Bruxelles, le 3 octobre 1890.

» *Le Secrétaire*, VERDICKT-MÆECK. »

Qu'en excellents termes tout cela est dit !

Le rapport de MM. Ed. Herbos et A. Robert, du 7 octobre 1892, s'exprimait ainsi :

« Nous serions portés à vous dire que la situation est prospère, si la force d'une association résidait uniquement dans le nombre des adhérents inscrits à ses contrôles ou la quantité de billets de banque accumulés dans ses caisses. Mais nous sommes de ceux qui pensent que la force d'une association réside bien plutôt dans la cohésion de ses membres.

» Cette cohésion, il faut bien le reconnaître, nous fait absolument défaut. « L'Union fait la Force » est une noble devise qui fait bien dans les armes du pays. S'il fallait un blason pour les brasseurs bruxellois, il aurait en exergue : « Egoïsme et Indifférence ».

» Est il assez étrange qu'à l'heure où les couches profondes de la société se groupent de toutes parts et sentent que le salut pour elles est dans l'association, à cette heure même, les couches élevées subissent le phénomène contraire et retournent aveuglément à l'égoïsme le plus brutal, à l'indifférence la plus coupable !

» Et, cependant, on nous rendra cette justice : que nous n'avons pas failli à nos devoirs. »

Plus loin :

« C'est ainsi qu'il y aurait lieu de maintenir les prix, à un taux rémunérateur, du brassage à façon, de restreindre les crédits et de proportionner l'ouvrage au nombre des brassins confectionnés. »

Vous le voyez, Messieurs, le mal existe depuis quelque temps déjà et vous a été signalé par des

collègues éminents et clairvoyants qui, malgré leurs avertissements et leurs cris d'alarme, leur ferme volonté de le faire disparaître, ne sont pas parvenus, non seulement à l'extirper, mais même à enrayer sa course vertigineuse.

En effet, les prix actuels sont plus bas que ceux qui étaient pratiqués à ces diverses époques.

A quoi faut-il attribuer cette situation ? Mais aux brasseurs eux-mêmes qui, au lieu de se grouper pour arriver aux mesures à prendre dans leur intérêt commun, s'en vont individuellement battre la brousse aux brassins pour n'en rapporter que quelques-uns abattus à coups de concessions. Les brasseurs de lambic, je crois les connaître, ne sont cependant pas inintelligents ; ce qui leur manque, c'est l'esprit de cohésion, d'entente entre eux ; et savez-vous bien quoi aussi ? La confiance dans leurs confrères.

La confiance ne se commande pas ; il faut tâcher de la faire naître. Il faut, pour y réussir, se voir, apprendre à se connaître, assister aux assemblées, banquets et conférences ; il faut surtout, Messieurs, il faut être honnête, car c'est l'honnêteté qui inspire confiance. Il faut que lorsqu'une décision est prise, elle soit loyalement tenue et respectée. Il ne faut pas qu'en sortant d'ici, l'on aille dire au dehors ce qui s'est passé et essayer de se faire une arme des bonnes intentions et propositions exprimées par ceux qui ont le courage et le mérite de les exposer.

Il faudrait, en amenant à notre société le plus grand nombre possible de brasseurs de lambic, tâcher de répandre en eux un peu de cette confiance qui leur manque, leur faire comprendre que si quelques-uns prétendent rester enfermés dans un superbe isolement, leur action sera nulle ou de peu d'effet ; que le nombre de brassins à faire, si vous êtes nombreux à maintenir les prix, se répartira à peu près proportionnellement à ce qu'il est aujourd'hui et que même, si quelques brassins passent « aux bradeurs », les autres y trouveront encore un grand bénéfice en argent et en considération, car, croyez moi, celui qui vendra un produit en dessous de ce que l'on croira être sa valeur, paraîtra vite suspect.

Nombreux comme vous l'êtes déjà à la Société, il ne faudrait pas deux années pour voir la situation s'améliorer dans de notables proportions, si, tous, vous étiez bien décidés à faire ce qu'il faut pour y réussir.

Inspirez-vous de ce bel aphorisme répandu dans la classe ouvrière et disant : « L'émancipation des travailleurs sera l'œuvre des travailleurs eux-mêmes », et disons : « La restauration de la brasserie à lambic se fera par les brasseurs eux-mêmes ». C'est ce que je souhaite du plus profond de mon cœur.