

LA DATTE ET LE MARCHÉ ANGLAIS

L'Angleterre est un pays gros importateur de dattes.

Ce fruit est en effet très recherché dans ce pays tant pour la consommation de bouche que pour les industries de la confiserie, de la pâtisserie, de la bonbonnerie et de la chocolaterie.

Pour ses approvisionnements, l'Angleterre s'adresse à l'Irak et à l'Afrique du Nord.

La consommation des dattes de l'Afrique du Nord est en sensible augmentation depuis la reprise de nos exportations vers ce pays. Aussi le marché reste-t-il très important et mérite l'attention de nos exportateurs de dattes.

Les importations de dattes d'Afrique du Nord figurent en effet dans la statistique anglaise à la fin du mois d'août 1948 pour une somme de 2.700.000 livres représentant la valeur CAF de 8.330 tonnes, contre 1.500.000 livres CAF pour 4.500 tonnes réalisées au cours de la campagne précédente.

Les exportations directes de dattes conditionnées en Afrique du Nord se sont élevées à environ 3.000 tonnes pour une valeur de 917.000 livres (1).

Pour la campagne passée la part de la Tunisie dans ces importations a été de 563 T. 500 net pour une valeur de 71.801.000 francs. Ce tonnage représente la presque totalité des dattes conditionnées en Tunisie.

Ces résultats n'ont pu être obtenus que grâce à la qualité des fruits, au respect des « prix plafond » et au régime de l'« Open Licence », régime découlant des deux premières conditions.

QUALITE DES FRUITS

ET PRESENTATION

Les résultats encourageants obtenus au cours de la campagne 1947-48 permettent de bien augurer de l'avenir de l'industrie nouvelle du conditionnement de la datte qui se crée en Tunisie. Ces résultats, il est vrai, n'ont été atteints que grâce au contrôle rigoureux effectué par l'O. T. U .S. à la sortie de Tunisie, et à l'application stricte des mesures arrêtées à Marseille au cours d'une conférence réunissant :

— les représentants des offices nord-africains;

— les représentants de la Direction des Relations Economiques Extérieures (Ministère de l'Economie Nationale), des Services Agricoles du Centre National du Commerce Extérieur, de la Répression des Fraudes, du Service du Contrôle Economique et des représentants de tous les groupements professionnels intéressés : producteurs — exportateurs — conditionneurs.

En effet, l'expérience des campagnes précédentes, ainsi que le souci de ne livrer sur le marché anglais que des produits de haute qualité et de bonne présentation ont mis en évidence la nécessité de normaliser la qualité des dattes à l'exportation par l'élaboration d'un standard unique aux deux pays nord-africains producteurs de dattes, et à la Métropole exportatrice de dattes. A cet effet, le Centre National du Commerce Extérieur (C.N.C.E.), avait organisé sous l'égide du Ministère de l'Economie Nationale une conférence au cours de laquelle ont été élaborées les règles de standardisation actuellement en vigueur. La détermination du standard « exportation » a été commandée par la nature du marché anglais, sur lequel il ne convient de livrer que des

(1) Chiffres communiqués par M. Kerouedan, attaché Commercial de France à Londres

dattes de qualité supérieure, mais à un prix unique. Il a été décidé d'unifier les catégories prévues par l'O. F.A.L.A.C., dont le standard a servi de base de discussion.

Il convenait en effet de définir :

1°) Les qualités minima auxquelles doivent répondre les dattes exportées vers l'Angleterre.

2°) De recommander aux exportateurs nord-africains ou métropolitains le respect des clauses du «Gentlemen's Agreement» permettant la vente au détail à 2/6 la boîte de 9 onces.

Les dattes de la catégorie « extra » ont seules, à l'exclusion de toutes autres, été autorisées à l'exportation sur l'étranger.

Cette restriction imposée à l'exportateur tenait compte d'une part, du souci de la présentation des produits, à laquelle l'Anglais, notre principal acheteur, est particulièrement sensible. Le désir d'éviter toute confusion possible avec les dattes d'Irak, la légitime aspiration des conditionneurs marseillais à conserver un type de boîte qui avait fait ses preuves, militant en faveur de la suppression de l'emballage cellophane et l'adoption de la « boîte à gant ».

L'application stricte de cette réglementation par la Tunisie a permis de maintenir un climat de confiance qui s'était créé au cours de la campagne précédente.

En effet, l'engouement qui s'est manifesté en Angleterre pour nos dattes a été tel que les Anglais exigent l'appellation « Tunis Dates » pour toutes les boîtes en provenance d'Afrique du Nord ou de la Méditerranée.

RESPECT DES PRIX PLAFOND

Parallèlement à l'amélioration de la qualité des produits et l'emballage, il était nécessaire, tout en respectant le bénéfice que l'exporta-

teur français est en droit de demander, d'aboutir au respect de ces prix plafonds.

L'évolution du commerce des dattes entre la France et l'Angleterre vers le régime de l'«Open Licence» c'est-à-dire vers le régime de la licence individuelle ouverte sans limitation de quantité a été conditionnée par le respect du « gentlemen's agreement » accords conclus en 1946 entre le Gouvernement Français et le Ministry of Food aux termes desquels la vente en Angleterre des dattes d'Afrique du Nord est libérée de toute entrave; mesure exceptionnellement favorable, puisqu'elle s'applique exclusivement aux dattes d'Afrique du Nord. Les prix ne sont pas fixés par le Ministry of Food, mais sont laissés à la discrétion des grossistes. Toutefois, il avait été convenu d'une façon officieuse que le prix de gros à Covent Garden ne devait pas dépasser 2 sh. la boîte de 9 oz. Pour la campagne 47-48 le Gouvernement Français avait obtenu la reconduction de ces accords sous la réserve que le prix plafond de 2 sh. serait respecté, prix que les Anglais trouvaient déjà trop élevé notamment par rapport à la datte d'Irak. La liberté du commerce des dattes n'était acquise qu'à cette condition.

Devant cette lourde responsabilité, il convenait de recommander expressément aux exportateurs d'unir leurs efforts pour respecter ces clauses et maintenir libre le marché traditionnel.

Il est à noter qu'au cours de la réunion de mars 1948 le Comité Franco-Anglais a décidé d'admettre au régime de la licence individuelle ouverte (open licence) un certain nombre de fruits et légumes parmi lesquels figure la datte. Cette décision, terme ultime, a été permise grâce à des contacts permanents, et à une réciproque compréhension entre exportateurs tunisiens et les autorités britanniques, par le truchement de l'O.T.U.S. et du chargé des

Affaires d'Afrique du Nord près du Conseiller Commercial à l'Ambassade de France à Londres.

La réunion du 3 juillet qui vient de se tenir à Londres, et à laquelle la Tunisie participe en la personne du Directeur de l'O.T.U.S. et d'un représentant du commerce de la datte, concrétisera les résultats acquis et jettera les bases de la nouvelle campagne.

Si les prix restent raisonnables, il est permis d'espérer que la prochaine campagne verra encore une nette augmentation du tonnage exporté, qui doit pouvoir facilement atteindre 2.000 tonnes.

Pour garder à la datte d'Afrique du Nord son caractère de produit de luxe, les exportations devront se faire avant les fêtes de Noël. Il est donc indispensable que les premiers envois s'effectuent à partir du 20 novembre. La présentation devra être encore plus soignée, et tendre uniquement vers la boîte à gants. Mais il est surtout essentiel de ne livrer que des fruits conditionnés au goût anglais.

A cet effet les Marseillais pratiquent sur une vaste échelle une opération permettant d'obtenir des dattes répondant parfaitement au désir de la clientèle anglaise et nordique. Les Marseillais très jaloux du monopole d'exportation vers l'Angleterre que leur confère cette opération ne tiennent pas à ce que ces méthodes de traitement soient connues des Nord-Africains.

Les méthodes employées constituent, et pour cause, des secrets de fabrication jalousement gardés. Toutefois, il y a lieu de signaler qu'avant-guerre, M. Torcol, directeur de la D.C.V., avait mis au point un procédé de conditionnement consistant à soumettre les fruits à la triple action simultanée du vide, de la vapeur d'eau et de la chaleur. Les résultats obtenus par cette méthode ne

semblent pas avoir donné entière satisfaction.

Depuis deux ans, le commerce de la datte en Tunisie tente de se dégager de l'emprise tyrannique de la Cité Phocéenne. Deux méthodes sont employées :

1°) Le conditionnement naturel consistant essentiellement en la sélection des fruits. Ce procédé serait de beaucoup préférable aux procédés marseillais. Malheureusement, le prix de revient en est extrêmement élevé en raison du pourcentage élevé des écarts de triage alors dévalorisés par suite de l'« écrémage » effectué.

Ce mode de conditionnement présente en outre un autre grave inconvénient. L'expérience de plusieurs envois vers l'Angleterre a prouvé que la datte subit une transformation en cours de voyage du fait des basses températures régnant l'hiver dans ce pays. Les dattes même les plus grasses prennent un aspect de fruit sec; ceci est dû à la dessiccation provoquée par la condensation de l'humidité de l'air ambiant, entraînant une cristallisation du saccharose que la datte degla contient dans une proportion variant entre 40 et 60%.

Cet aspect confituré qui plaît tant aux Anglais ne peut être obtenu sans risque de voir ce phénomène se produire que par le traitement à l'étuve qui provoque l'inversion du saccharose en sucres non cristallisables.

2°) Le conditionnement « façon marseillaise » permet l'utilisation intégrale de tous les fruits, exception faite des fruits présentant de graves défauts.

En Afrique du Nord malheureusement, l'équipement industriel indispensable pour le traitement des dattes était inexistant, et la technique loin d'être au point. Aussi, les résul-

tats atteints étaient loin de ceux espérés. Mais il semble que dès cette année, les dattes conditionnées sur place pourront rivaliser avec les meilleures marques marseillaises. Deux importantes sociétés viennent d'installer à Sfax des usines modernes de conditionnement équipées d'un important matériel. Le personnel de maîtrise sera recruté à Marseille.

Mais enfin, diriez-vous, pourquoi avoir recours à ces pratiques d'alchimistes alors que la nature nous donne un fruit offrant un ensemble tout à fait remarquable de qualité: saveur très fine, couleur dorée, transparence rendant l'aspect du fruit très attrayant ? Les fruits d'une même récolte, d'un même jardin, d'un même arbre, sont loin de présenter une homogénéité de maturité, de couleur et d'onctuosité. En Afrique du Nord, le consommateur de dattes achète au détail par prélèvement dans une caisse d'origine; la datte arrive ainsi au consommateur à peu près telle qu'elle a été récoltée, sans grand souci de triage, de nettoyage et de désinsectisation. Mais en Europe, les consommateurs sont plus exigeants : leurs goûts sont plus raffinés, et ils recherchent une présentation plus soignée, des emballages de forme et de poids définis alliant à une certaine élégance de présentation la satisfaction de l'aspect, du goût et de l'hygiène.

Le goût anglais, qui est aussi celui des pays nordiques, et devient peu à peu celui du consommateur français, exige outre un emballage consacré par l'usage : boîte carton ovale contenant 253 grammes de dattes, des fruits propres, brillants, onctueux, fondants et de couleur ambrée, appelés commercialement « dattes grasses ».

Malheureusement, cette qualité de dattes est produite naturellement en proportion assez restreinte, varia-

ble d'une année à l'autre, et elle a en outre le grave défaut de fermenter très facilement.

Le conditionnement a pour but, outre les modalités d'emballage et de présentation, les opérations par le moyen desquelles on donne aux diverses catégories de fruits d'une récolte ces caractéristiques d'aspect et de goût que recherche le consommateur. Il consiste en particulier à régénérer les fruits demi-secs par réincorporation de l'eau dont la proportion se trouve au-dessous de la normale, tout en assurant la conservation des dattes traitées : en effet, la faculté de conservation est directement liée à la quantité de sucre par rapport à l'eau. Ce rapport ne doit pas être inférieur à 2,5 de sucre pour 1 d'eau. Les dattes trop grasses, très fermentescibles, parce que le rapport sucre-eau est rompu en faveur de l'eau, sont par contre déshydratées ?

Mais dans ces recettes de cuisine innovées par l'industrie marseillaise, où se trouvent donc les secrets ? Parmi les opérations la plus importante, celle qui a trait à la réincorporation de l'eau, le trempage, doit se faire dans des conditions bien définies de température, de concentration et de proportions; conditions variables avec le degré de siccité des dattes traitées. Le trempage est suivi d'un pressage, puis d'un passage à l'étuve.

L'étude complète et la description technique détaillée du conditionnement des dattes, trop vaste pour pouvoir entrer dans le cadre de ce bulletin sera ultérieurement reprise dans le bulletin de l'O.T.U.S.

En résumé, il semble donc que le succès des campagnes à venir réside dans les possibilités de conditionnement en Tunisie. Ces possibilités sont intimement liées à l'équipement industriel de la Régence et au problème de la main-d'œuvre qualifiée. L'O.T.U.S. dont le rôle ne se

limite pas seulement au contrôle de la qualité a, dès la reprise de son activité en novembre 1945, aiguillé les exportateurs vers le conditionnement. Son action a déjà porté ses fruits puisque cette campagne verra naître une nouvelle industrie. L'é-

mulation aidant, il est à espérer que tous les exportateurs comprennent que leur intérêt est de conditionner sur place.

Jules SECONDI,
Inspecteur de l'O.T.U.S.