

6. - COMMERCE ET TRANSPORTS

LA TUNISIE ET LE MARCHÉ ANGLAIS

La Grande-Bretagne a toujours été l'un de plus importants clients de la France.

Le marché britannique est demeuré, malgré le resserrement économique entraîné par la guerre, très stable et fidèle à ses fournisseurs.

Ceux-ci toutefois, doivent se montrer scrupuleusement corrects s'ils cherchent des résultats durables en raison de la régularité des opérations commerciales et de l'honnêteté traditionnelles des hommes d'affaires anglais.

La Tunisie a pris une part active à l'établissement de ce courant qui doit stabiliser définitivement dans l'avenir ses exportations devenues traditionnelles de phosphates, minerai de fer, alfas, huiles, dattes, et ouvrir de nouveaux débouchés à certains produits de l'artisanat : bijouterie, sparterie, poterie; de l'industrie de la conserve : jus de fruits et jus de tomates.

En 1947, la Tunisie importait de l'Empire Britannique pour : Fr. 441.946.000.
Elle exportait pour : Fr. 768.539.000.

Ce pays se trouvait donc être notre premier client après la France et notre troisième fournisseur après la France et les U.S.A.

Comme en 1938 notre balance était excédentaire.

Les chiffres de 1938 étaient en effet de :

Exportations	Fr. 163.215.000
Importations	96.763.000

Les principaux produits exportés vers les Iles Britanniques étaient :

Poils	Fr. 2.042.000
Huiles d'olive	13.204.000
Alfa	49.888.000
Phosphates	19.549.000
Minerai de fer	59.062.000

Les dattes n'entraient en compte que pour 360 quintaux et 453.000 fr.

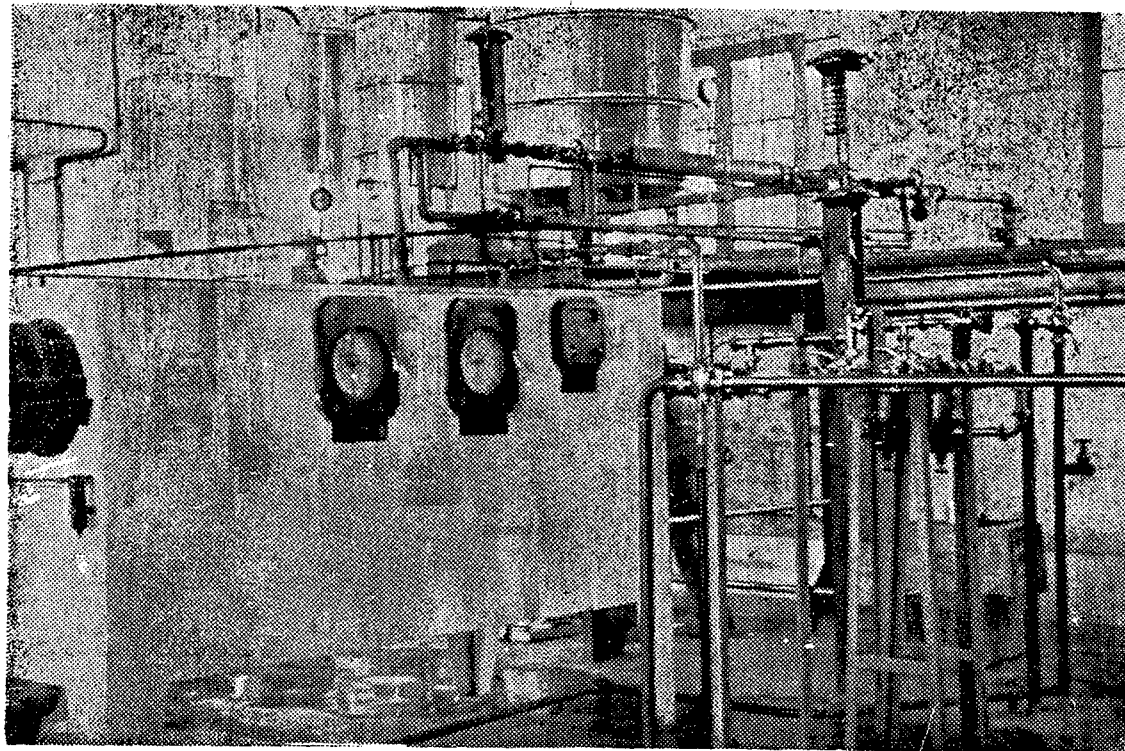
Il est intéressant en dépouillant les exportations tunisiennes vers la Grande-Bretagne, de rechercher quelle a été la tenue de ces différents postes depuis la reprise des relations normales, et d'en comparer les résultats :

PRODUITS	1938		1947		1948 (1)	
	Tonnes	Miliers de francs	Tonnes	Miliers de francs	Tonnes	Miliers de francs
Phosphates	242.859	19.549	186.860	160.366	271.869	451.712
Alfas	129.369	49.988	87.473	303.883	135.414	906.471
Minerai de fer	470.227	59.062	280.623	152.547	420.668	497.047
Poils	266	2.042	néant	néant	néant	néant
Huiles	1.435	13.204	néant	néant	néant	néant
Dattes	36	453	582 (2)	66.218 (2)	664 (3)	127.691(3)
Jus de tomates	néant	néant	néant	néant	925	126.618

(1) au 30 novembre 1948.

(2) ces chiffres s'entendent pour la campagne 1947-48, c'est-à-dire d'octobre 1947 à mars 1948.

(3) au 31 décembre 1948



LA CHAÎNE A JUS DE FRUITS — LE PASTEURISEUR

Photo-Reportage Jean Gintzburger — Exclusivité « Tunisie France »
Reproduction autorisée à titre exceptionnel.

Il n'y a pas d'observation particulière à formuler quant aux phosphates, alfas, minerais de fer dont l'exportation se poursuit à un rythme régulier.

L'intérêt se concentre par contre autour de certains produits : poils, huiles, dattes, jus de tomates, articles de l'artisanat.

Les poils de chèvre et de chameaux, par suite des besoins de l'industrie métropolitaine, n'ont plus été exportés sur l'Angleterre depuis la fin des hostilités.

Il y aurait intérêt à reprendre ce courant traditionnel d'exportations qui procurait à la Tunisie un apport intéressant de devises.

En ce qui concerne les huiles d'olive, très appréciées du marché britannique, il semble que leur exportation va pouvoir reprendre cette année en dépit d'une récolte encore faible et certainement se développer dès l'an prochain.

Il faut enregistrer avec satisfaction l'essor du marché de la datte.

Jusqu'à cette année, le marché anglais était tributaire pour les dattes de la qualité extra, de l'industrie marseillaise.

En 1948 un gros effort d'équipement a été accompli par les industriels de la Régence (voir Bulletin n° 23, décembre 1948).

Pour la campagne 1947-48, 582 tonnes de dattes avaient été exportées sur la Grande-Bretagne.

Les chiffres du tableau ci-dessus correspondent en effet à une année grégorienne alors que les campagnes de dattes se déroulent d'octobre à mars.

La campagne 1948-49 a déjà largement dépassé ce chiffre avec 664 tonnes représentant près de 200.000 livres sterling. Il est à présumer que le chiffre de 1.000 tonnes sera atteint cette année.

L'Angleterre consomme annuellement de 8 à 10.000 tonnes de dattes de la qualité extra fournies exclusivement par l'Afrique du Nord et conditionnées pour partie en Algérie et en Tunisie. En 1947-48 il en a été importé 8.330 tonnes représentant 2.700.000 livres.

L'Angleterre est en effet un gros consommateur de fruits secs dont il a été importé 20.000 tonnes en 1947.

Toutefois, le développement de ces exportations est subordonné aux possibilités de fourniture d'un produit présentant le standard de qualité recherché et livrable suivant une cadence déterminée.

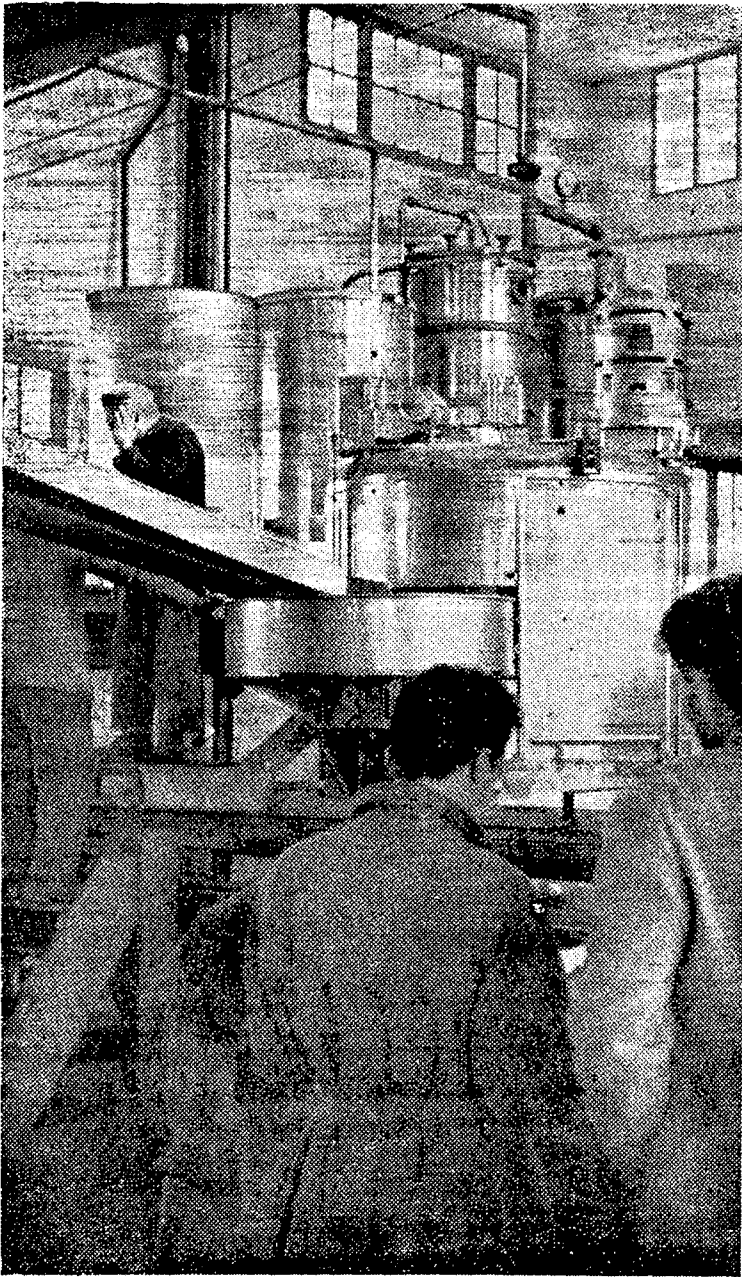
La Tunisie s'est orientée dans cette voie et ses produits — très strictement contrôlés à la sortie — commencent à être favorablement accueillis sur le marché.

Parmi les produits nouveaux, il faut signaler les jus de fruit et les jus de tomates.

Cette industrie est née en Tunisie en 1948, et aussitôt une très forte demande s'est manifestée sur le marché anglais.

Nos jus d'agrumes n'ont pu être introduits, malgré l'énorme consommation britannique — 5.000 tonnes viennent d'être traitées récemment avec les Antilles britanniques — en raison en particulier d'un prix de revient trop élevé.

Par contre les contingents de devises accordées à l'importation de nos jus de tomates ont été rapidement atteints et ont été d'ailleurs très volontiers augmentés.



LA CHAÎNE A JUS DE FRUITS

Au premier plan, l'extracteur; au second plan, le desoérateur et bacs de stockage

Photo-Reportage Jean Gintzburger — Exclusivité « Tunisie-France » — Reproduction autorisée à titre exceptionnel.

De juin à décembre 1948, 925 tonnes de jus de tomates représentant plus de 100.000 livres, ont été expédiées en Angleterre.

Un règlement de standard très sévère a été appliqué, et l'Office Tunisien de Standardisation, par des analyses très sérieuses à la sortie, s'assure de la qualité irréprochable de ce produit.

Le jus de tomates tunisien, dernier né de l'industrie des fruits de qualité et de présentation parfaites, a donc trouvé un débouché excellent, et le Gouvernement anglais, devant l'engouement du consommateur, se propose d'augmenter considérablement ses demandes.

La Tunisie, qui a provisoirement écarté la concurrence de l'Afrique du Sud et de l'Australie, ne pourra maintenir sa position que par une surveillance très poussée de la fabrication et un contrôle sévère à l'exportation car dans ce domaine également le marché anglais exige : qualité, quantité, constance dans les livraisons.

Il faut signaler également quelques exportations de fruits frais, limitées à des clémentines expédiées sur l'Angleterre par avion en tout début de campagne et qui ont réalisé de hauts prix malheureusement pour un très faible tonnage (27 tonnes).

Il ne semble pas, en raison de la politique de prix très stricte pratiquée par le Gouvernement anglais, qu'un débouché intéressant puisse s'offrir pour les agrumes dans ce pays dont l'un des plus importants dirigeants a déclaré il y a quelques semaines que seuls les enfants pourraient recevoir pour « Christmas » une orange chacun.

Enfin, avec l'appui des Services de l'Afrique du Nord auprès de l'Ambassade Française à Londres, il sera possible de réaliser d'autres opérations.

Quelques conserves, en particulier des fonds et cœurs d'artichauts peuvent trouver place sur le marché britannique.

Par contre, nos excellents vins muscats, bien qu'un contingent de devises ait été accordé, ne peuvent être introduits que très difficilement sur le marché en raison précisément de leur qualité remarquable. Titrant près de 17 degrés ils doivent supporter à l'entrée en Grande-Bretagne des droits d'accès et de douane atteignant 570 francs la bouteille de 75 centilitres.

Des pourparlers sont en cours pour la réalisation de contingents de bijouterie indigène, de poterie et d'articles de sparterie.

Par contre les tapis, considérés comme articles de luxe et en raison de leurs prix, ne peuvent encore se vendre sur le marché.

En résumé, le Royaume-Uni constitue pour le commerce d'exportation de Tunisie, un marché de première importance où nos produits peuvent être admis plus facilement que d'autres.

Il peut être maintenu dans la mesure où les exportateurs comprendront qu'ils doivent s'attacher à fournir des produits d'une qualité irréprochable, et chercher à aligner leurs prix sur ceux de la concurrence mondiale.

Un climat extrêmement favorable existe en Grande-Bretagne pour la plupart des produits tunisiens. De plus ce marché exerce une influence considérable sur une grande partie du globe, et s'assurer le marché anglais, c'est s'ouvrir la porte de très nombreuses places mondiales.

P. G. AUBRUN,
Directeur de l'O.T.U.S.