

Frais d'emballage, de conditionnement, de transport, et de vente supportés par 1 kilog de dattes degla de Tunisie vendu à Londres

Ce « Bulletin Economique » (numéros de juillet 1948 et octobre 1948) a déjà souligné l'importance du marché anglais de la datte et celle du volume d'alors de nos exportations vers ce pays.

Il avait été indiqué à cette époque que parallèlement au développement de la production dattière de la Régence, se poursuivait une valorisation industrielle importante des dattes degla. Il est évidemment conforme à l'intérêt de l'économie tunisienne de procéder dans le pays aux opérations dites de conditionnement.

Ces opérations de conditionnement étaient avant guerre un monopole exclusif du commerce marseillais de la datte ; elles tendent actuellement à le redevenir. En effet, des difficultés exposées dans le « Bulletin Economique » de janvier 1954 sous le titre « Le Conditionnement de la Datte : industrie tunisienne déclinante », ont découragé les conditionneurs de Tunisie qui ont fermé 6 ateliers, pour n'en laisser que 2 en exploitation. Il a été dit qu'une des principales difficultés rencontrées était l'impossibilité pour l'industriel d'amortir ses installations et a fortiori de réaliser un bénéfice même minime.

Le présent article a pour objet de compléter ce précédent par une étude chiffrée des éléments du prix de revient d'un kilo de dattes vendu à Londres, de mettre en parallèle les frais supportés par les conditionneurs locaux et ceux supportés par les conditionneurs marseillais, de faire apparaître les chiffres composant le prix de revient susceptible d'être fortement réduits à condition de rompre avec une tradition coûteuse et de se dégager de l'emprise tyrannique d'un certain Comité.

Pour l'intelligibilité des calculs qui suivent, il convient de préciser que le goût anglais exige outre des fruits conditionnés par trempage en eau chaude glucosée suivi d'un pressage en panier d'osier et d'un séchage à l'air chaud, un emballage très particulier consacré par l'usage: boîte ovale, dénommée «boîte à gants» ou «boîte marseillaise», à fond de bois, contenant deux rangées de 13/15 dattes ou 15/17 dattes pesant net 9 onces, soit 254 grammes (4 boîtes au kilo pour la commodité des calculs). Les expéditions se font en caisses de bois contenant 60 boîtes, le tout pesant 25 kilos pour un poids net de : $0 \text{ kg. } 254 \times 60 = 15 \text{ kg. } 240$, soit les $\frac{3}{5}$ du poids brut.

Les ventes à « Covent Garden » (marché de gros de Londres) se font à la caisse, le prix annoncé étant celui de la boîte. Les ventes se font « fermes » ou « au mieux » avec avance à l'expéditeur au moment de la conclusion du contrat d'achat, d'un minimum garanti. Le fret et assu-

rance sont payés à Londres par déduction de leur montant du « compte de vente » ; c'est ce que l'on appelle le « suivi », ce suivi est exprimé en monnaie anglaise (valeur de compte de la livre, retenue dans les calculs qui suivent : 978 fr.).

Aux termes de la réglementation en vigueur, réglementation commune à la Métropole, à l'Algérie et à la Tunisie, l'exportation sur la Grande-Bretagne, de dattes en emballage autre qu'en emballage traditionnel est interdite.

De la propriété à la station de conditionnement, les expéditions se font dans la traditionnelle caisse d'origine pesant brut 30 à 31 kg. et contenant 25 à 26 kg. de dattes (rapport poids brut — poids net retenu : 30/25).

Trois cas sont envisagés :

une vente excellente à 1 shilling 4 pence la boîte ;

une assez bonne vente à 1/2^d, 5 la boîte ;

une vente médiocre à 1/ la boîte,

soit respectivement à 260 fr. 80, 236 fr. 20 et 195 fr. 60 le kilo.

	Vente à 1/4	1/2	1/
Commission au vendeur 7%	(Fr.) 18,25	(Fr.) 15,63	(Fr.) 13,69
Droits d'entrée en Grande-Bretagne : 10%. (Ces droits sont calculés d'après le cours moyen de Covent Garden. par hypothèse ce cours est inférieur de 2 ^d du prix de vente du lot consi- déré).	23,62	19,56	16,30
Autres frais de dédouanement	0,80	0,80	0,80
Camionnage et droits de marchés : 6 ^d par caisse	1,63	1,63	1,63
Manumèntions diverses : 9 ^d par caisse Télégr. téléph.	2,57	2,57	2,57
« suivi » pour fret assurance et trans- port en wagon complet de 10 T. : 127 ^d 1/2 par caisse, soit par kg. net	34,00	34,00	34,00
Soit de FOB Tunis à vente Londres . .	80,87	74,19	68,99
Prix de vente au kilo ramené en FOB Tunis	260,80 — 80,87 = 179,93	236,20 — 74,19 = 162,01	195,60 — 68,99 = 126,61
Droits de sortie 1,50% (calculés sur une valeur FOB imposée en douane de 160 fr./kilo	2,40	2,40	2,40
Camionnage 400 fr./tonne brut, soit 25 400 × $\frac{25}{15}$ = 665	0,66	0,66	0,66
Horaires de transitaire : 400 fr./ton- 25 brut, soit : 400 × $\frac{25}{15}$ = 665	0,66	0,66	0,66
Taxe OFITEC 0,50/kilo brut, soit : 25 0,50 × $\frac{25}{15}$	0,82	0,82	0,82
TOTAL général des frais de station, de conditionnement à vente Londres	85,41	78,73	73,53

	Vente à 1/4	1/2	1/
	(Fr.)	(Fr.)	(Fr.)
Emballages : 12 fr./boîte	48	48	48
Conditionnement :			
a) triage	6.130 fr./T.		
b) manutention: ...	2.330 »		
c) conditionnement..	3.620 »		
d) mise en boîte ...	7.820 »		
 Total :	19,90	19,90	19,90
Triage et manutention étant calculés sur les entrées, il y a lieu de majorer la tonne exportable de :			
8.460 × 1			
= 1.692 fr.	1,69	1,69	1,69
5			
Prix de revient du conditionnement marchandise emballée	69,59	69,59	69,59
Transport Degache-Tunis 4 fr./T. 4 × 30			
brut, soit	4,80	4,80	4,80
25			
Prix caisse d'origine :			
a) prix 115 fr. départ Marseille	115		
b) fret 6.500 la T. soit : 6,5 × 5 =	32,50		
c) douane-mémoire (admission temporaire			
d) transport Tunis - Degache 4 fr. × 5 =	20		
e) montage de la caisse (main-d'œuvre)	2,50		
f) pointes : 50 fr. × 40 gr.	2		
g) feillard : 150 fr. × 110 grammes	16,50		
h) assurance, 1,25%	1,43		
i) casse, manquant 3% ...	5,70		
195,13			
pour une contenance de 25 kg., soit 195,13			
par kg. : $\frac{195,13}{25} = 7.80$	7,80	7,80	7,80
Triage et mise en caisse sur les lieux de production	1,50	1,50	1,50
Total des frais de : marchandise nue Degache à station de conditionnement	14,10	14,10	14,10
Total des frais de : marchandise nue Degache à vente Londres non compris les frais généraux de conditionnement et autres frais divers dont les intérêts bancaires	169,10	162,42	157,22
Prix maximum payable au producteur marchandise cueillie (1) compte non tenu des frais généraux du conditionneur et de son bénéfice industriel ..	91,70	73,78	38,38

(1) Pour une mauvaise vente (10^d : 162,8 cours parfois enregistré) le prix payable au producteur est ramené à 5,90.

**Frais d'emballage, de conditionnement, de transport
et de vente à Londres supportés par 1 kilog. de dattes
conditionnées à Marseille**

Par hypothèse, les ateliers de Marseille traitent des dattes en provenance de Degache.

	Vente à 1/4	1/2	1/
Frais à Londres	Fr. 46,87	Fr. 40,20	Fr. 35,00
Transport Marseille-Londres	15,30	15,30	15,30
Droit de sortie et transit	1,83	1,83	1,83
Camionnage à Marseille	0,83	0,83	0,83
Taxe C. N. C. E.	0,32	0,32	0,32
Frais de station Marseille à Londres..	65,15	58,48	53,28
Emballages	35	35	35
Conditionnement y compris les frais généraux (1)	24	24	24
Frais de conditionnement, transport et vente à Londres	124,15	117,48	112,28
Transports et transit à Tunis	2,00	2,00	2,00
Fret-assurance Tunis-Marseille 6.500 fr./tonne brute, soit sur net : 6.500 fr. \times 1,2 = 7.800.....	7,80	7,80	7,80
Camionnage à Marseille sur net : 500 \times 1,2	0,60	0,60	0,60
Transport Degache - Tunis	4,80	4,80	4,80
Totaux.....	139,35	132,68	127,48
Reste aux producteurs pour marchandise emballée Degache	121,45	103,52	68,12
Reste aux producteurs au même stade en cas de conditionnement en Tunisie	101,00	83,08	47,68
Différence en faveur de Marseille ..	20,45	20,44	20,44

Cette différence constitue un net avantage pour les conditionneurs de Marseille, auquel s'ajoute la substantielle différence de prix à la production existant entre ceux pratiqués en Algérie et ceux pratiqués en Tunisie ; les prix en Algérie étant toujours nettement inférieurs aux prix en Tunisie.

Cet avantage à Marseille explique le déclin du conditionnement en Tunisie et en Algérie.

Le fait suivant dénote la situation tragique de l'industrie du conditionnement. En janvier 1954 une importante société dattière de Tunisie a pris la résolution de dépoter et de vendre en vrac sur le marché local, au prix de 35 fr. le kilo, un lot de 27 tonnes de dattes de tout premier choix emballées en boîtes à gants, destiné au marché anglais ; les prix sur ce dernier marché plafonnaient à 11 pence.

Comme pour les agrumes (2), les deux postes grevant considérable

(1) Il n'a pas été possible de savoir s'il a été tenu compte du remboursement des charges sociales au titre de l'aide à l'exportation. Les exportateurs de Tunisie ne bénéficient d'aucune aide.

(2) Cf. « Bulletin Economique et Social de la Tunisie », n° 101 (juin 1955) : *Inventaire et évaluation des frais exposés de « Propriété Tunisie » à « Vente Métropole » pour une tonne nette d'agrumes*, par Jules Secondi

ment le prix de revient sont les transports et l'emballage, mais contrairement à ce qui a été dit pour les agrumes, une très sensible diminution de prix de l'emballage peut être obtenue si une présentation différente de la boîte à gants peut recevoir en Grande-Bretagne un même ou un meilleur accueil.

**Observations relatives au coût de l'emballage
pour un kilog. de dattes**

— valeur de la classe d'origine ramenée au kilo de fruits.....	Fr. $\frac{195,13}{25} = \dots$	Fr. 7,80
— valeur des boîtes marseillaises ramenée au kilo de fruits	Fr. $12 \times 4 = \dots$	Fr. 48,00
— transport de Marseille à Tunis de la caisse d'origine ramenée au kilo de fruits	Fr. $\frac{6,5 \times 5 k.}{25} =$	Fr. 1,30
— transport de Tunis-Degache et retour de la caisse d'origine	Fr. $\frac{4 \times 2 \times 5 k.}{25} =$	Fr. 1,60
— transport de la station d'emballage à Londres	Fr. $\frac{32,40 \times 10}{25} =$	Fr. 13,00
— camionnage et manutention à Londres (15 d/caisse)	Fr. $\frac{61,12 \times 10}{25 \times 15} =$	Fr. 1,63
— Part de l'emballage dans les droits de sortie	Fr. $\frac{48 \times 1,5}{100} =$	Fr. 0,72
— Part de l'emballage dans les droits d'entrée en Grande-Bretagne	indéchiffrable	
	Total	Fr. 74,05

Ce qui représente :

- a) la somme revenant théoriquement au producteur, par kilo de dattes vendu à Londres en cas de vente excellente ;
- b) 190% de cette somme, en cas de vente médiocre ;
- c) 46% des frais du stade production à vente Londres.

En outre, l'emballage représente en poids, donc en valeur, 40% du fret et autres frais de transport et manutention.

**Prix de revient comparé de l'emballage en boîte à gants
et du paquet cellophane
(ramené au kilog. de dattes, emballé)**

1°) En emballage en boîte à gants.....	Fr. 48,00
2°) En emballage cellophane :	
valeur de la cellophane nécessaire à la confection d'un paquet de 250 gr.	Fr. 2,60

EXPORTATIONS SUR LA GRANDE-BRETAGNE
(Dattes degla)

Campagnes	Exportations totales	Exportations sur l'Etranger	% par rapport aux exportations Totales	Exportations sur la Gde-Bretagne	% par rapport aux exportations sur l'Etranger	Observations
1948-49	4.891	2.279	46%	1.543	68%	Récolte exceptionnelle - Exportations « record » - Industrie de conditionnement au maximum de son activité.
1949-50	4.162	2.753	65%	1.233	45%	Régression du conditionnement.
1950-51	3.523	2.550	73%	874	34%	»
1951-52	1.511	1.071	70%	470	44%	»
1952-53	3.985	1.501	38%	291	19%	»
1953-54	2.418	1.589	66%	302	20%	»
1954-55	2.640	1.545	59%	151	10%	»

— soit par 4 kg. : $2,60 \times 4$	10,40
— valeur de la caisse contenant 100 paquets de 160 Fr. 250 gr. : $\frac{\quad}{25 \text{ kg.}}$	6,40
TOTAL du coût de l'emballage cellophane.....	16,80
Economie réalisée sur l'emballage : 48 fr. — 16 fr. 80 =	31,20
Economie réalisable sur le fret et manutention (la tare étant de 5 kg. pour 25 kg. net)	9,52
La rapport poids brut-poids net est donc ramené à 1/6 contre 2/5 dans le calcul précédent).	
Economie totale réalisable par kilo de dattes.....	40,72

Cette dernière valeur représente plus de 50% de la valeur des fruits à la production.

L'économie serait d'importance, néanmoins, et quoique très largement utilisée pour l'emballage de toutes sortes de produits, la pellicule cellulosique n'est pas le meilleur matériau pour l'emballage des dattes, car la condensation de vapeur d'eau qui se forme à l'intérieur de l'emballage, l'exsudation du suc des fruits, et la cristallisation des sucres ternissent la transparence de la cellophane, nuisant ainsi considérablement à la présentation du produit.

L'emballage idéal semble être la petite boîte de carton employée par les Irakiens et les Américains, légère et peu coûteuse. Certes, ce dernier emballage ferait perdre à la fameuse « Tunis Datte » l'originalité de la présentation, signe de reconnaissance du lieu de production ; mais cela serait un moindre mal eu égard aux incontestables avantages d'un emballage peu coûteux et dont l'adoption, n'exclut pas la possibilité d'une présentation très différente de la présentation irakienne.

Le problème vaut qu'on s'y intéresse.

Par ailleurs il est un autre point qui mérite une étude particulière : il s'agit des tarifs de transport ferroviaire Marseille-Londres pour lequel les exportateurs marseillais bénéficieraient d'un tarif préférentiel. En effet, le coût du fret Tunis-Marseille étant de 10 fr. 82 le kilo net, les expéditeurs de Tunisie paient donc leur transport, Marseille-Londres 34 fr. — 10 fr. 82 = 23 fr. 18 contre 15 fr. 30 pour les Marseillais, soit une différence de 7 fr. 88 en faveur de Marseille ; desquelles il convient de déduire 1 fr. 50 environ de frais de transbordement à Marseille.

C'est pourquoi se meurt une industrie qui fut des plus florissantes et qui rapportait à la Tunisie plus de 200 millions de francs (francs 1948) pour les seules exportations sur la Grande-Bretagne.

Les chiffres du tableau ci-contre sont à ce sujet fort éloquents.

Jules SECONDI,
Chef de Département à l'O.F.I.T.E.C.