

3. — L'avenir

Nous exportons pour pouvoir importer, avons-nous dit. Tous nos programmes d'exportation doivent s'ordonner en fonction d'une priorité capitale, celle de la collecte des devises.

Ainsi le développement de nos exportations doit certes dépendre de l'accroissement de la production, et en ce sens le développement de la production minière, dont l'indice est passé de janvier à juillet de 44 à 71 est encourageant (100 étant la base de 1938). Mais la « rentabilité » de nos exportations doit dépendre d'un certain nombre de mesures directes. Ce sont :

- 1° l'industrialisation,
- 2° la commercialisation et le tourisme,
- 3° l'utilisation des avions cargos.

1° Industrialisation :

Notons ces chiffres préliminaires. Chaque tonne exportée par la France dans le premier semestre 1946 vaut 7.110 francs. Pour la Tunisie, le même calcul nous conduit à 1.396 francs. Il faut donc valoriser nos exportations par l'industrialisation.

La Tunisie retrouvera des surplus exporta-

2° Commercialisation :

Nous recherchons une liaison de plus en plus étroite avec les attachés commerciaux français. Pour la prospection du marché américain, la Tunisie dispose en propre d'une délégation économique (1).

La réorganisation de l'OTUS (qui joue pratiquement le rôle d'un Office de standardisation et de normalisation) est à l'étude.

Pour réaliser la diminution du nombre des

3° Avions cargos :

La Tunisie, avons-nous dit, est exportatrice de produits de seconde nécessité. Ceux-ci représentant pour un poids minime une valeur considérable possèdent dans l'avion le moyen

bles d'huile d'olive. Elle devra les raffiner elle-même et non pas en laisser le soin à l'Italie et à l'Espagne.

Dans quelques années, peut-être dans quelques mois, les phosphates tunisiens seront très sévèrement handicapés par les phosphates américains ou marocains. Il sera nécessaire de ne les exporter qu'après transformation en hyperphosphates ou superphosphates.

Terminons par un exemple particulièrement caractéristique. Nous exportons en 1946 une centaine de tonnes d'éponges que nous vendons, brutes, au prix de 2.200 à 2.300 francs le kilo fob Sfax. Ces mêmes éponges, blanchies, trouvent preneurs en Europe ou en Amérique à 7.000, 8.000 et même 10.000 francs le kilo. Compte tenu d'un déchet de 50% lors de la transformation, on peut estimer que l'industrie du blanchiment des éponges rapporterait à la Tunisie un supplément de 200 millions, soit une augmentation de 8% de la valeur de ses exportation, au prix d'un faible investissement initial.

intermédiaires commerciaux, le Gouvernement envisage de soutenir l'action de coopératives de vente.

Mais le problème de la commercialisation peut être résolu également par le développement du tourisme. Les paysages de la Tunisie, les traces des civilisations qu'elle a vu passer sur son sol, les souvenirs de la campagne 1942-43 ne peuvent qu'inciter les curieux ou les pèlerins à venir visiter la Régence.

de transport qui leur est adapté. Le Protectorat doit trouver dans sa position de plaque tournante aérienne des conditions favorables au développement des exportations par voie aérienne. Celles-ci ont débuté au mois d'août 1946.

II. — PROSPECTION DES MARCHES

1. — Exportation des dattes en Grande-Bretagne (d'après une communication du Conseiller Commercial près l'Ambassade de France à Londres).

Des échanges de vues ont eu lieu à Londres au sujet de la reprise des importations de dattes d'Afrique du Nord en Grande-Bretagne.

Il apparaît que les autorités britanniques sont disposées à acheter des quantités comparables

à celles importées avant guerre, mais il reste à déterminer :

— Si nos prix seront jugés acceptables;

(1) Délégation économique de Tunisie, 44, Beaver Street Room 500, 4. N. Y.

— Suivant quelles modalités les importations auront lieu (achats par le Ministry of Food ou par les importateurs privés).

Le prix de base Iob Marseille ou port nord-africain serait d'environ 1 s. 9 d. par boîte de 400 gr. brut ou 2 shillings la boîte rendue chez le grossiste, bénéfice de ce dernier non compris. Cependant, ces prix ne sont pas définitifs et sont sujets à modification selon l'importance et les conditions de vente de la récolte en Afrique du Nord.

Il serait possible de livrer un total de 2.000 tonnes pendant les mois d'octobre et novembre, 1.500 tonnes en décembre et 1.000 tonnes environ pour chaque mois du premier trimestre 1947, soit un total de 6.500 tonnes. Ces quanti-

tés ne sont cependant données qu'à titre indicatif sans engagement ferme de la part des exportateurs. Les possibilités d'exportation de la Tunisie seraient au total de 1.000 à 1.500 tonnes pour la prochaine récolte.

Le Ministry of Food se déclare satisfait de l'offre en ce qui concerne les quantités et promet de faire connaître sa décision quant aux prix dans le courant du mois de septembre. Il appelle aux représentants français qu'il désire distribuer les dattes sur les points de rationnement. En conséquence, il conviendrait que les emballages fussent absolument standardisés et que chaque boîte portât la marque avec le nom et l'adresse de l'expéditeur, de même que le pays d'origine.

2. — Marché de l'huile d'olive au Canada

(d'après une communication de la Délégation Economique de la Tunisie en Amérique).

Situation avant la guerre

En volume les importations d'huile d'olive au Canada atteignaient environ 18.000 hl. par an. Le prix moyen en dollars dans les dix dernières années variait entre 1,07 et 1,30. 80% environ des huiles importées venaient d'Italie, la France ne fournissant que 2% d'huile de première qualité à prix élevés.

Dans les quantités totales d'huiles comestibles consommées au Canada, l'huile d'olive n'entrait que pour 10% à peine et son prix de détail était environ trois fois supérieur au prix des autres huiles. Elle n'était vendue pure que dans une faible proportion; la majeure partie entrait dans des mélanges dont le prix de revient était évidemment inférieur. Le commerce d'huile d'olive pure était pratiquement entre les mains d'Italiens fixés au Canada.

Situation actuelle

Le Canada comme les Etats-Unis est à court de matières grasses et les besoins sont grands, mais la législation des prix empêche la loi de l'offre et de la demande de jouer librement.

En effet, le Gouvernement canadien a fixé les prix par rapport aux prix de 1939 considérés comme base. L'indice des prix de produits alimentaires pour le mois de juin 1946 a été fixé à 142. Les prix intérieurs au Canada sont donc plus bas que ceux pratiqués sur les marchés étrangers.

Il faut noter qu'il n'existe pas de prix de base unique pour une denrée donnée. Chaque importateur est simplement autorisé à multiplier

par l'indice fixé les prix qu'il pratiquait lui-même en 1939.

Une exception à cette réglementation a été consentie au profit des pays ravagés par la guerre. Il y aurait grand intérêt à obtenir que la Tunisie figure sur la liste de ces pays. Les importateurs tunisiens seraient alors autorisés à vendre à leur prix de revient réel augmenté d'une marge de profit fixée par la Commission des prix.

Il est entré au Canada durant les cinq premiers mois de 1946, 1.000 tonnes d'huile d'olive de Palestine dont le prix Iob est d'environ 5 dollars 40 le gallon U.S. (3 l. 78). Cette huile se vend en gros 9 dollars 66 le gallon Impérial (4 l. 54). Ces prix correspondent respectivement à 142 dollars 85 et 212 dollars 77 l'hectolitre.

Normes

Au Canada, la définition légale de l'huile d'olive est la suivante :

L'huile d'olive, huile douce sera entièrement un produit du fruit de l'olivier. Sa densité à un degré 1/2 centigrade ne sera pas inférieure à 1,47 et pas supérieure à 1,4718; l'indice Maumene entre 42 et 52; l'indice d'absorption d'iode en utilisant la solution Hamms sera compris entre 77 et 94; l'indice de saponification (indice Koettstorfer) entre 185,0 et 195,9; acide gras libre inférieur à 2,5%.

Une question très importante est celle de l'infigibilité. L'Amérique du Nord est une contrée froide; de plus l'habitude y a été prise, été comme hiver, de mettre les produits alimentaires dans des frigidaires. Il est donc nécessaire de présenter des huiles qui ne figent pas au-dessus de 7 degrés centigrade.

En outre l'huile vendue sur le marché canadien ne dépasse pas 0,5 d'acidité. Il y a intérêt à ce que ce taux soit respecté.

Enfin, l'huile ne devra avoir aucun goût de fruité, le fruité n'étant apprécié que par une partie de la clientèle; la couleur de l'huile devra être dorée, la question de coloration étant d'une grosse importance pour les douanes et le Ministère de la Santé Publique.

Présentation

Les huiles ne doivent, sous aucun prétexte être mises en fûts; les importateurs de la place (90% d'entre eux sont Italiens) préfèrent ce conditionnement; mais il permet les mélanges et les fraudes.

Les importateurs tunisiens devront conditionner dans des récipients en fer blanc, en verre ou en matière plastique, dont le contenu corresponde aux mesures américaines.

L'étiquette comprendra la marque locale, la contenance en mesure américaine, le conditionnement au pays d'origine indiqué par la formule suivante : Paked by... suivie de l'adresse complète. Elle sera contrôlée par l'O.T.U.S.

Il y aurait intérêt à ce que les importations débutent cette année, même avec un tonnage restreint. Le moment est favorable pour prendre le rang.

Prix aux Etats-Unis

A titre de renseignement, il peut être utile de savoir que le prix intérieur fixé aux Etats-Unis par l'Office des Prix était de : 5 dollars 75 pour un gallon U.S. (ce qui revient à 1 dollar 53 le litre).

La disparition de l'Office des Prix a provoqué en juillet 1946 une hausse de 60% environ. On ignore encore jusqu'à quel point l'intervention d'un nouvel organisme régulateur pourra réduire cette hausse.

III. — CHEMINS DE FER

Trafic. — Légère augmentation du trafic voyageurs durant le mois de juillet.

Augmentation du trafic marchandises par suite d'un accroissement important des transports d'alfa (sur le réseau C.F.T. juin 4.600 to. — juillet 6.920 t.) et la nécessité de répartir les céréales dans l'intérieur, ce qui a exigé la mise en marche de trains supplémentaires.

Entretien. — Entretien et révision se sont poursuivis. La confection de traverses en béton armé a repris; la substitution aux rails type 25 kg. de rails américains de 75 livres s'est poursuivie.

Traction. — La situation demeure toujours difficile. Sur 248 engins moteurs du réseau C.F.T., 123 sont en état de marche, soit 49,5% contre 51,6% le mois précédent. Au réseau Sfax-Gafsa, 30 locomotives Décapod sont en état de marche sur un total de 46, ainsi que 3 autorails sur un total de 4.

Approvisionnements. — Les approvisionnements en charbon demeurent satisfaisants. La C.F.T. dispose de 47 jours de disponibilité avec un stock de 10.000 t. de briquettes et tout venant et le Sfax-Gafsa dispose de stocks assurant l'exploitation pendant 35 jours.

IV. — ROUTES

1. — Etat d'entretien

	Longueur totale Km.	BON ETAT		ETAT PASSABLE		MAUVAIS ETAT	
		Juin	Juillet	Juin	Juillet	Juin	Juillet
		Routes d'Etat...	5.754	2.758	2.767	2.074	2.069
Routes vicinales	2.528	755	783	922	926	851	819

2. — Transports routiers

Céréales, charbon, marchandises destinées au ravitaillement ainsi que des pyrites et du plomb ont été transportés par camion durant le

mois de juillet soit des silos vers les gares, soit des gares vers les parcs des usines et grosses entreprises, soit des ports vers les magasins d'Etat.