

## LA DATTE DE TUNISIE SUR LE MARCHÉ ANGLAIS

M. Kerouedan, attaché commercial auprès de l'Ambassade de France à Londres et chargé des Affaires de l'Afrique du Nord, vient de faire un séjour en Tunisie afin de prendre contact avec les organismes officiels et les exportateurs.

Il a fait à Tunis, et à Sfax, en présence de nombreux producteurs, industriels et commerçants, un exposé de la question de la datte tunisienne sur le marché anglais.

Après avoir rappelé la situation de l'Angleterre, il s'est attaché à définir les goûts de la clientèle anglaise qui désire des dattes molles, confiturées et de présentation impeccable.

Il a souligné l'intérêt qu'il y a à différencier aux yeux du consommateur la datte tunisienne et la datte de l'Irak, de qualité certes inférieure, mais dont le prix est plus de quatre fois moindre.

Il faut donc absolument soigner les emballages en même temps que le produit et prohiber l'empaqueta-

ge en cellophane employé pour la datte de l'Irak.

M. Kerouedan a mis en garde les producteurs et les exportateurs contre les tentatives intéressées de certains importateurs anglais, en même temps conditionneurs, ayant pour but d'importer des dattes de Tunisie en caisses d'origine : ceux-ci n'hésiteront pas à faire un effort sur les prix jusqu'au jour où, ayant réussi à faire disparaître l'industrie de conditionnement tunisienne, ils pourront tenir le marché de Tunisie comme ils tiennent déjà celui de Bassorah.

Pour répondre à ces manœuvres, il est nécessaire que la Tunisie s'attache à conditionner elle-même ses produits : elle y trouvera un profit certain immédiat et la certitude d'imposer définitivement ses marques sur le marché de Grande-Bretagne.

En terminant, M. Kerouedan a insisté sur le rôle de l'Office Tunisien de Standardisation et la nécessité d'un contrôle sévère seul susceptible d'assurer à nos produits la renommée qu'ils méritent.