

LES HUILES D'OLIVE DE TUNISIE

« Il en est des huiles comme des
« vins; un vin de cru possède la
« même valeur alimentaire qu'un
« vin de coupage de même degré;
« ce ne sont que les caractères or-
« ganoleptiques qui les différen-
« cient et qui servent de base à
« leur estimation. Dès lors, quand
« ceux-ci s'altèrent, cette valeur di-
« minue pareillement et il est nor-
« mal que l'on préfère un vin or-
« dinaire, franc de goût, à un vin
« de St-Emilion piqué ou tourné,
« comme une graisse de coco neu-
« tre au beurre rance.

« Puisque ce sont les caractères
« gustatifs que présentent les hui-
« les d'olive qui servent à fixer leur
« valeur, celles-ci ne devraient
« donc être mises en vente qu'avec
« la désignation exacte de leur qua-
« lité, d'où la nécessité de dénom-
« mer, de définir celle-ci. »

Ces phrases ont été prononcées
au cours du IX^e Congrès Internatio-
nal d'Oléiculture par un chimiste
éminent de Tunisie, M. Marcille,
dont les travaux sur les huiles d'o-
live font autorité. Nous n'aurions su
trouver introduction meilleure à no-
tre article sur les huiles d'olive de
Tunisie, introduction que nous com-
pléterons par la déclaration au mê-
me Congrès, d'un membre fonda-
teur de l'Office de l'Huile, M. Vic-
tor Bessis :

« La qualité de l'huile dépend de
« trop de facteurs agissant en des
« sens différents pour se plier à une
« classification rigoureuse : le sol
« qui nourrit l'olivier, les conditions
« atmosphériques qui varient d'une
« année à l'autre, la façon dont les
« olives sont récoltées et conser-
« vées depuis le ramassage jusqu'à
« leur mise en œuvre, les procédés
« utilisés et les soins employés
« pour la fabrication, le mode de
« conservation du produit fabriqué,

« sont autant d'éléments qui con-
« courent à obtenir une gamme de
« produits d'une infinie diversité et
« il est bien difficile, sinon impos-
« sible, d'établir, dans cette gam-
« me des « coupures » donnant une
« classification rigoureuse et qua-
« si-mathématique des innombra-
« brables qualités que l'acheteur
« est susceptible de rencontrer. »

Les exposés qui avaient été faits
aux IX^e Congrès International, en
1928, sont encore valables aujour-
d'hui et le XII^e Congrès, qui doit se
tenir en Alger au début du mois de
mai, verra la Tunisie soulever en-
core la question de définition et de
dénomination des huiles d'olive à
la production.

On a voulu au début des ventes
à la consommation, imposer une
huile-type, et l'on s'est vite aperçu
que ne réussissaient sur les marchés
de consommation directe que les
Pays producteurs ou ré-exportateurs
qui livraient des huiles au goût de
la clientèle, dans l'innombrable di-
versité de types parfaitement con-
nus actuellement par nos commer-
çants exportateurs.

Nous avons dit, dans un article
précédent, que les huiles d'olive de
Tunisie pouvaient, grâce à la gam-
me de leurs qualités, permettre la
confection de tous les types deman-
dés par les Pays consommateurs et
il est certain que, si la liberté d'ex-
portation était donnée, nos expédi-
tions reprendraient sur les Pays de
consommation directe dans les ty-
pes désirés.

Il y a une différenciation à faire
dans la classification des huiles à
la production et à l'exportation, et
il ne peut être question d'imposer
aux pays de directe consommation,
un type standard.

Dans la classification des huiles
d'olive, on doit considérer :

1° celle intéressant la vente de la production au commerce;

2° celle du commerce d'exportation à la consommation.

En Tunisie, les qualités officiellement admises sont les suivantes :

— *Extra* : huiles d'olives pures, de goût parfait, irréprochable et dont l'acidité, exprimée en acide oléique est inférieure à 0 gr. 7 pour 100 grammes.

— *Première pression* : huiles remplissant les conditions ci-dessus, sauf en ce qui concerne l'acide oléique qui pourra s'élever à 1 gr. pour 100.

— *Deuxième pression* : dont l'acidité est inférieure à 1 gr. 5.

— *Fdikh* : dont l'acidité est inférieure à 5 gr. pour 100 grammes.

— *Lampantes* : base 5°.

Pour les ventes des producteurs aux commerçants, ainsi que pour les ventes intérieures, cette classification paraît suffisante et n'élimine pas, en période de liberté, le choix de tel ou tel type nécessaire à la confection des qualités d'exportation demandées.

À l'exportation, l'appellation s'accompagne, la plupart du temps, d'un qualificatif de type et de région. On vendra, par exemple, des huiles extra-pures, « type Riviera », comme l'on vendra également sous dénomination conforme à l'échantillon acheteur.

On a dit que l'huile d'olive était le « Champagne » des huiles végétales. Cette appréciation est assez exacte. Si les nécessités, nées de la guerre, ont eu comme résultat pour les huiles d'olive, une classification uniquement basée sur l'acidité oléique, il n'en demeure pas moins que la grande différence notée mondialement entre les cours des huiles végétales autres et ceux de l'huile d'olive permet de classer cette dernière au premier rang des corps gras végétaux.

Pour user de la même image, il est évident que bien des consommateurs n'aiment pas le champagne ou préfèrent le champagne doux au demi-sec ou sec, et inversement.

« Il en est de l'huile comme des vins »...

Lorsque l'Office de l'Huile prospectait les pays de consommation directe, il eut quelque difficulté pour un type d'huile demandé par l'un des pays de la zone des Amériques. Tous les échantillons adressés à ce pays, et comportant les différents types d'exportation, ne convenaient pas. Après des échanges d'échantillons, on sut qu'il ne fallait pas émettre la prétention de vendre à ce Pays une huile extra, ou première, douce, demi-fruitée ou même très fruitée, mais simplement des huiles dites bouchables ou lampantes, de 3 à 5° d'acidité, bien filtrées et dont la couleur devait être verte. Ce type fut réalisé et nous devons même ajouter qu'il fut vendu plus cher que tous les types d'extra d'exportation.

Si la liberté totale était donnée dans le monde au corps gras, la Tunisie pourrait-elle reprendre la place qu'elle avait su conquérir sur les marchés de directe consommation en 1938-1939 ? Nous le croyons. Dans la production mondiale des matières grasses, l'huile d'olive n'intervient que pour 10% du tonnage et les 8 à 900.000 tonnes produites — (en tenant compte de la consommation des pays producteurs eux-mêmes) — ne laissent à l'exportation que des tonnages insignifiants au regard des besoins des pays non producteurs d'huile d'olive.

Ceci étant dit pour préciser que, par sa qualité de corps gras de choix et par les faibles quantités qui peuvent être mises dans le circuit commercial mondial, l'huile d'olive trouvera preneur.

La Tunisie peut-elle, avec ses installations existantes, exporter dans les mêmes conditions que les autres pays producteurs méditerranéens des huiles « finies » ? Nous répondrons à cette question par l'affirmative. Le stade des prospections est terminé et l'outillage est suffisant à l'heure actuelle, pour raffiner les huiles lampantes, base des coupages. Dès la campagne prochaine, la Tunisie peut exporter en petits bidons, mais il sera difficile d'imposer des marques et de détrôner celles des autres pays méditerranéens qui, depuis des dizaines d'années, se vendent dans le monde entier.

Les maisons exportatrices de Tunisie savent que les firmes concurrentes méditerranéennes bénéficient, aux U.S.A. par exemple, d'un handicap sérieux car non seulement elles sont installées depuis de nombreuses années, mais encore, elles ont un fond de clientèle constitué par des sujets américains issus de familles italiennes ou espagnoles.

Cette situation n'élimine pas, cependant, la certitude de la vente en estagnons, — celle de la vente en gros de tous les types étant un fait acquis.

Pour le département commercial de l'huile d'olive, l'Office de l'Huile d'Olive de Tunisie a envisagé les questions suivantes :

Sur le plan extérieur : Présentation à la Fédération Internationale d'Oléiculture de deux questions :

1° adoption du contrat-type international pour les ventes, notamment d'huiles lampantes,

2° adoption d'une classification internationale à la production, proposant les qualificatifs suivants : extra, surfine, fine, bouchable et lampante.

Sur le plan intérieur :

1° l'organisation de l'exportation sur les principaux marchés de consommation directe. (Une commission technique, composée des membres de l'Office de l'Huile, des membres des Fédérations Oléicoles, et des Syndicats d'Oléifacteurs et d'Exportateurs doit se réunir incessamment pour l'étude des projets déjà établis.)

2° l'admission temporaire des huiles d'olive pour pallier les difficultés inhérentes aux tonnages insuffisants en années de faibles récoltes.

3° la reprise de ses informations techniques.

Mais, tous ces plans sont subordonnés dans leur réalisation pratique à la situation mondiale des corps gras et à la liberté de production et de commercialisation de ceux-ci.

La liberté mondiale des corps gras est-elle prévisible pour les mois à venir ? Elle serait souhaitable, mais elle dépend trop de la situation internationale, qui dépasse le cadre de notre information économique, pour que nous puissions nous permettre de faire le moindre pronostic.

Cette situation n'empêche pas cependant la Tunisie d'étudier et de mettre au point les modalités nouvelles d'exportation des huiles d'olive.

De cette préparation, de l'organisation sans doute coopérative pour une action d'ensemble des producteurs et des exportateurs — de la coordination des efforts de chacun pour l'exportation rationnelle des huiles d'olive, dépend le sort de l'oléiculture de la Tunisie.

René THEY,

Directeur de l'Office
de l'Huile d'Olive de Tunisie.