

M. P. GLANDUT

Fabricant d'huile d'olive à Sfax

« Ancien élève de l'Ecole des arts et métiers d'Aix, et après m'être occupé pendant plusieurs années de constructions mécaniques, je vins en Tunisie à l'âge de vingt-quatre ans, en 1887, pour y exécuter divers puits artésiens que le gouvernement de la Régence avait entrepris.

« Dès mon arrivée à Sfax, je me mis à étudier les ressources du pays, et mon attention fut fixée aussitôt par l'abondance de la cueillette d'olives et en même temps par les moyens primitifs en usage chez les indigènes pour travailler ces fruits, lesquels, joints au peu de soins apportés à la fabrication défectueuse déjà, dénaturaient complètement un produit aussi fin.

« Disposant de quelques ressources et puissamment aidé par ma famille, j'établis, en 1888, une fabrique d'huile d'olive agencée avec tout le matériel nécessaire, dont le choix et l'installation me furent faciles à établir, eu égard à mes connaissances mécaniques.

« Les débuts ne furent point aisés, car les indigènes, seuls propriétaires d'oliviers, avaient pour habitude de faire travailler leurs olives à façon dans les Massuahs (usines indigènes), et cédaient leurs huiles à des négociants juifs ou maltais, lesquels dirigeaient ensuite ces marchandises sur le marché de Marseille, où elles étaient vendues à bas prix sous la dénomination d'huile lampante.

« De ce fait, j'éprouvais une grande difficulté à acheter des fruits, et il fallut présenter des prix très surélevés pour ouvrir les yeux aux arabes et les détourner partiellement de leurs vieilles coutumes.

« Je me heurtais aussi à l'incurie de gens peu soigneux de la cueillette, et je dus faire encore de nouveaux sacrifices, en payant cher les fruits livrés immédiatement cueillis et bien intacts.

« Peu à peu, des relations s'établirent avec les principaux propriétaires, qui m'approvisionnèrent selon mes instructions ; je pus enfin présenter sur les marchés de Nice et Marseille, Salon et Aix, de beaux produits dont le placement fut facile et rémunérateur.

« En 1881, je voulus m'organiser pour aborder la consommation directe, et, entre deux fabrications, je revins à Lyon et ouvris un entrepôt.

« Cette seconde entreprise, qui paraissait le complément tout indiqué de la première, pour des raisons bien inattendues, ne donna pas de résultat.

« En effet, dans les diverses tournées où je provoquais une clientèle, à l'énoncé de l'objet de ma visite « huile d'olive de Tunisie », je recevais invariablement un refus à mes offres et mauvais vouloir à examiner mes échantillons.

« Je n'eus que plus tard l'explication de cette prévention si fortement arrêtée, en découvrant, avec quel soin extraordinaire, certains négociants du Midi représentaient à leurs clients les huiles de Tunisie comme étant impropres à la consommation et doublées du défaut de ne pouvoir se conserver, tout en déposant de grandes quantités de margarine.

« Naturellement, ils ne parlaient pas de leurs achats importants d'huile de notre provenance, revendues ensuite sous le nom : d'huile de Nice, de la Rivière de Gênes, etc., etc.

« Bref, après trois années d'insuccès et comprenant que je ne pourrais aisément surmonter une idée aussi enracinée et si bien entretenue, je supprimais les entrepôts de Lyon et de Sfax, par correspondance et échantillons; je tente les affaires de demi-gros et vois petit à petit mon cercle d'opérations s'élargir, ce qui démontre que les consommateurs ou négociants se rendent à l'évidence et n'écoutent plus avec tant de facilité les revendeurs de deuxième main.

« Je dois ajouter, cependant, que les huiles d'olive de Tunisie ont le grave défaut de déposer de la margarine, sous forme de matière floconneuse, et cette particularité peut paralyser la vente au détail.

« J'ai dû chercher et j'ai trouvé à débarrasser les huiles de ma fabrication de l'excès de margarine, et je suis encore en ce moment le seul fabricant de Tunisie exploitant ce procédé, dont je garde le secret.

« Mon usine, bien aménagée, actionnée par la vapeur, me permet de travailler 2500 à 3500 kilogrammes d'huile d'olive par jour, selon rendement, et mes magasins, assez vastes, peuvent retenir 300.000 kilogrammes d'huile, me permettant de répondre à toutes les affaires qui me sont présentées.

« Promoteur de la fabrication des huiles pures en Tunisie, le succès m'a amené fatalement des concurrents, très nombreux aujourd'hui; le prix des olives a doublé, et les indigènes ont vu brusquement leurs revenus s'élever, et les voilà qui créent de nouvelles plantations ; l'entraînement gagne les Européens, et de grosses sociétés françaises achètent des terrains et créent eux aussi des oliveraies.

« Le chemin de fer Sfax-Gafsa, actuellement en construction, a reçu autour de son tracé 30.000 hectares de terrains, sous l'obligation de les planter en oliviers.

« Sur ces données et tenant compte du terrain spécial de Sfax, où l'olivier donne des huiles bien supérieures à tous les autres points de la Régence, il n'est pas douteux que dans une quinzaine d'années, l'exportation de notre ville atteindra 30 millions de kilogrammes d'huile d'olive, à un prix si bas, qu'elle se trouvera sur toutes les tables, ayant chassé par son bon marché toutes les huiles de graines employées à ce jour dans l'alimentation. »