18 Septembre 1934

I- Pour un aérodrome à Beyrouth

Le speaker du Caire nous parlait hier de l'avenir de l'aviation commerciale en Egypte. Excellente occasion d'un retour sur nous-mêmes pour constater ce fait navrant – et le déplorer.- Il n'y a pas d'aérodrome à Beyrouth.

On sait les multiples avantages que notre ville et le pays en retireraient.

Une situation géographique privilégiée nous permet de bénéficier des avantages d'une aviation commerciale – sans charges excessives.

Nous sommes une étape nécessaire sur la route des avions se dirigeant vers Bagdad, Téhéran, les Indes ou Saïgon.

Pour qui sait le développement des transports aériens, il y a là pour Beyrouth une unique occasion de devenir rapidement un centre aérien de première importance, comportant de vastes services administratifs et un trafic considérable.

Qui attachera son nom à la création de cet aérodrome ?

Il y a toutes chances que ce soit M. de Martel.

Et la Municipalité de Beyrouth aussi.

La Municipalité s'est déjà intéressée à la question.- Il ne faut pas que son vœu reste platonique.

Le choix de l'emplacement, les accords avec les compagnies aériennes et le financement du projet, méritant d'être sérieusement et rapidement étudiés. Profitons des circonstances favorables pour agir sans retard. Coute que coute, il faut un aérodrome à la ville de Beyrouth.

II.- Encore la villégiature

Un journaliste palestinien, estiveur au Liban, ajoute les remarques suivantes aux précieuses suggestions de M. Alfred Nasser :

« Se renseigner auprès du client, écrit-il, est une excellente chose. Mais gardez-vous des généralisations. L'emploi d'un personnel parlant l'Allemand peut avoir des inconvénients. Il serait plus simple d'afficher les prix en hébreu, dans les hôtels et les restaurants.

« De même, on devrait essayer d'aboutir à la solution du prix fixe. De nombreux palestiniens sont de courages par les prix communiqués par les hôtels, prix qui sont majores,- pourquoi ? – de 50% sur les prix réels. Curieux moyen d'attirer la clientèle.

« Les cartes routières auraient également besoin d'être rectifiées. Les distances marquées sont souvent inexactes et ce n'est qu'en faisant le trajet qu'on peut connaitre exactement la distance d'un village à un autre.

« La publicité, au lieu d'être faite par les Compagnies de transport ou les hôtels, gagnerait à être faite par le Gouvernement libanais lui-même.

« Pourquoi ne créerait-on pas dans un grand centre palestinien un bureau de renseignements ? Et combien d'indécis, d'hésitants ou de gens mal renseignés n'amènerait-il pas au Liban ?

« Enfin, les transports automobiles coutent beaucoup plus cher qu'en Palestine ».

Notre correspondant avait oublié l'incidence des droits douaniers sur les transports automobiles.

Et comme tout se tient dans la vie économique d'un pays, nous revenons à la question de la parité douanière avec la Palestine.

Pour faire dorénavant des estiveurs palestiniens des clients pour tout notre commerce, et non seulement pour nos hôteliers, il ne faut pas leur offrir la marchandise plus cher qu'ils ne l'achètent chez eux. Et pour cela, il faut diminuer les droits de douane.