



ONAGRI
TUNISIE

MICROFICHE N°

10431

REPUBLIQUE TUNISIENNE
MINISTERE DE L'AGRICULTURE

الجمهورية التونسية
وزارة الزراعة

Observatoire National de l'Agriculture
30, rue Alain Savary - 1002 Tunis

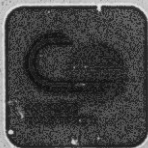
المركز الوطني للفلاحة
41 - محمد السادس - 10012 تونس

F

1

**PLAN DIRECTEUR POUR LA
COMMERCIALISATION DES HUILES
EN TUNISIE**

**Partie II :
EVALUATION DU SYSTEME ACTUEL**



10031

MINISTERE DE L'AGRICULTURE

PLAN DIRECTEUR POUR LA
COMMERCIALISATION DES HUILES
EN TUNISIE

Partie II :
EVALUATION DU SYSTEME ACTUEL

MAT 1989

COMETE ENGINEERING

SOMMAIRE

	<u>Page</u>
EVALUATION DU SYSTEME ACTUEL	1
1. Instruments d'évaluation	2
1.1. Objectifs assignés au système	2
1.1.1. Objectifs sociaux	2
1.1.2. Objectifs économiques	4
1.2. Statuts des paramètres du système	6
1.2.1. Flux réel	9
1.2.2. Flux financier	14
2. Efficacité du mode de fonctionnement	28
2.1. Au niveau de la production	28
2.2. Au niveau de la transformation	34
2.2.1. Trituration d'olives	34
2.2.2. Extraction d'huiles de grignons	36
2.2.3. Raffinage	36
2.3. Au niveau de la commercialisation	40
2.3.1. Exportation d'huile d'olive	41
2.3.2. Approvisionnement du marché local	49

ANNEXES

LISTE DES ANNEXES

ANNEXE N° 1 : Evolution des exportations et importations

ANNEXE N° 2 : Structure des coûts de production de l'huile d'olive

ANNEXE N° 3 : Evolution du prix définitif payé par l'ONH par tonne d'huile d'olive collectée

II. EVALUATION DU SYSTEME ACTUEL :

La présente partie du rapport est consacrée à l'établissement d'un diagnostic du système actuel de commercialisation des huiles en Tunisie à travers l'adoption d'une approche d'analyse coûts-avantages du mode de fonctionnement du système.

Au préalable, il y a lieu de préciser que cette évaluation ne prétend pas revêtir un caractère exhaustif et ceci pour deux contraintes différentes : l'une d'ordre pratique et l'autre d'ordre méthodologique.

- i. Contrainte pratique : durant l'accomplissement de sa mission, le consultant n'a pas eu accès à l'ensemble des sources d'information qu'il a souhaité consulter. Les éléments d'analyse à sa disposition ne lui permettaient dans certains cas qu'une approche partielle du problème.
- ii. Contrainte méthodologique : l'évaluation menée n'embrasse pas l'ensemble des données du système. Pour les besoins de cette étude, le diagnostic sera axé sur l'analyse des paramètres du système qui ont trait aux objectifs qui lui sont assignés.

Ainsi, l'évaluation permettra d'estimer le degré d'efficacité du système par référence aux objectifs retenus comme critères de mesure.

A cet effet, nous adoptons une analyse en deux étapes :

- la première est consacrée à la formulation des instruments d'évaluation par la synthétisation des paramètres du système et des critères de mesure tout en dégagant le champ d'action éventuel non soumis aux contraintes structurelles du système ;
- la seconde étape concerne l'évaluation du fonctionnement du système à travers la confrontation des paramètres et critères de mesure dégagés dans la première étape avec le mode actuel de fonctionnement du système déjà présenté dans la première partie du rapport (Analyse de la situation actuelle).

1. INSTRUMENTS D'EVALUATION :

Afin de disposer d'instruments d'évaluation de l'activité de commercialisation des huiles en Tunisie, nous procédons à un rappel des critères de mesure inhérents aux objectifs poursuivis tout en précisant les statuts des paramètres du système à travers la mise en évidence de la part "perfectible" des contraintes régissant actuellement le fonctionnement de ce système.

1.1. Objectifs assignés au système :

Le système de commercialisation des huiles en Tunisie représente une composante principale de la filière oléicole ; ce qui confère à l'activité commerciale un caractère stratégique dans la conduite de la politique rattachée à ce sous-secteur.

En effet, comme nous l'avons présenté plus haut, la composante commerciale de la filière, qui intervient aux deux niveaux de l'offre et de la demande des huiles, est souvent à l'origine du déterminisme qui conditionne l'amont et l'aval de la production et aussi de la consommation.

Ainsi, tous les objectifs assignés au sous-secteur oléicole touchent l'activité commerciale qui peut les intégrer comme étant les siens.

Les objectifs du secteur oléicole peuvent être classés en deux catégories :

- Objectifs sociaux : emploi, répartition des revenus et satisfaction des besoins.
- Objectifs économiques : tant au niveau macro que micro-économique.

1.1.1. Objectifs sociaux :

L'oléiculture, l'oléifaction et les autres activités de transformation et de commercialisation des huiles alimentaires en Tunisie, compte tenu de l'importance des ressources qu'elles mobilisent et de la nature des besoins qu'elles satisfont, sont dotées d'un ensemble de finalités à caractère social.

La dimension sociale du sous-secteur peut être mise en évidence à travers l'examen des indicateurs suivants :

- i. En Tunisie, les exploitants agricoles à dominance oléicole, qui sont au nombre de 94 000 oléiculteurs, représentent 29% du nombre total d'agriculteurs. Cette proportion, comme le montre le tableau ci-après, atteint au Centre et au Sud des niveaux assez importants.

Régions	Nombre total d'exploitants agricoles	Oléiculteurs	
		Nombre	%
Nord	129000	11000	8,5
Centre	148000	68000	45,9
Sud	49000	15000	30,6
TOTAL	326000	94000	28,8

- ii. Les statistiques disponibles indiquent que près de 200 000 chefs de famille travaillent à temps plein ou partiel dans l'oléiculture. Sur la base d'une famille moyenne de 5 membres, on peut retenir que près d'un million de Tunisiens tirent tout ou partie de leur revenu de l'oléiculture.
- iii. La main-d'œuvre employée dans l'oléiculture est estimée à 20 millions de journées de travail par an, ce qui correspond à une valeur de près de 70 MD.
- iv. La consommation des huiles est une tradition ancrée dans nos habitudes alimentaires qui, à l'instar des autres cuisines méditerranéennes sont caractérisées par un important recours à l'utilisation des huiles, notamment l'huile d'olive qui est à la fois assaisonnement et produit de base.

Ainsi, il apparaît que la dimension sociale du sous-secteur réside en l'activité de production d'olive qui assure l'emploi et génère la distribution de revenus à une catégorie socio-professionnelle considérée parmi les plus défavorisées.

Les autres activités industrielles de transformation situées en aval de la production d'huile d'olive et de l'importation d'autres huiles de graines ne contiennent pas une dimension sociale importante en termes d'objectifs assignés au système. L'apport social de ces activités est estimé dans la limite de 2,5 millions de jours de travail par an représentant une masse de revenu équivalente à près de 10 MD.

Ces revenus qui sont répartis en milieu urbain entre une catégorie limitée de bénéficiaires n'ont pas le même poids social que ceux générés par la production d'olive qui représentent un facteur important de fixation de la population des oléiculteurs et autres ouvriers agricoles dans les milieux ruraux d'exploitation des oliviers.

En résumé, la garantie d'un niveau de revenu suffisamment rémunérateur pour les oléiculteurs peut être retenue comme l'objectif social prioritaire devant être attribué au sous-secteur oléicole au niveau de l'offre.

Par ailleurs, la satisfaction des besoins de la demande à travers l'approvisionnement du marché local d'une quantité suffisante d'huiles alimentaires s'accompagnant d'un niveau de prix accessible à toutes les bourses constitue aussi un impératif social incontestable compte tenu de l'aspect stratégique qui caractérise la nature de cette demande.

1.1.2. Objectifs économiques :

Les objectifs économiques assignés au sous-secteur oléicole peuvent être appréhendés à travers les deux niveaux d'analyse : macro et micro-économiques.

1.1.2.1. Niveau macro-économique :

Au niveau de l'économie nationale, deux principaux objectifs sont assignés au sous-secteur oléicole : contribution à la croissance et exportation.

Il faut noter, d'une part, que ces objectifs, de par leur nature, sont indissociables et d'autre part, qu'ils sont aussi intimement liés aux objectifs sociaux du sous-secteur.

En effet, il est retenu qu'une "croissance élevée de l'agriculture contribue aux objectifs nationaux par une réduction du déficit alimentaire, une amélioration des conditions de l'emploi, une réduction de l'exode rural et de la pression de la demande d'emplois en milieu urbain et une contribution à l'équilibre du développement régional et de la répartition du revenu national" (1).

Le sous-secteur oléicole, dont la production est estimée à 66 MDT (moyenne de la période 1987-1989) contribue actuellement à hauteur de 10% dans la formation de la production agricole (2).

(1) Note d'orientation pour la troisième décennie de développement et le VIe Plan. Ministère du Plan et des Finances. Novembre 1980, p. 134

(2) cf Budget Economique. Ministère de l'Agriculture. Janvier 1989

En réalité, la dimension économique du sous-secteur oléicole est plus étendue que celle mesurée par ce dernier ratio ; ceci compte tenu notamment des considérations suivantes :

- i. en aval de l'oléiculture, les industries de fabrication et de transformation des huiles génèrent une production de 42,6 MDT (moyenne de la période 1987-1989), soit 5,7% du total de la production des industries agro-alimentaires.
- ii. l'olivierie tunisienne qui couvre une superficie de près de 1,4 million d'hectares répartie sur presque toutes les régions du pays représente un support idéal pour la diffusion spatiale et sociale des effets de la croissance dans le secteur agricole ;
- iii. compte tenu des faibles exigences de l'olivier en matière de pluviométrie et de richesse du sol, la culture de cet arbre valorise les zones les plus arides et les sols les plus pauvres où d'autres cultures sont généralement vouées à l'échec. Ainsi dans plusieurs régions, il est difficile d'envisager des spéculations de substitution à l'oléiculture qui demeure pour un grand nombre d'agriculteurs l'unique alternative possible.

Par ailleurs, la promotion et l'intensification des exportations ont toujours figuré parmi les préoccupations majeures des politiques de développement adoptées en Tunisie notamment à partir de la deuxième décennie de développement.

C'est ainsi qu'à la veille de la III^e décennie, il a été considéré comme impératif de "promouvoir par des moyens puissants et de diversifier nos exportations de biens et services d'autant plus que plane sur le pays la menace d'importations d'énergie coûteuses pour la balance des paiements et le budget" (1).

Cette orientation est confirmée par le VII^e Plan de Développement Economique et Social qui "s'assigne, en premier lieu, une progression vigoureuse mais vraisemblable des exportations qui prend en considération les capacités prévisibles de production et les possibilités raisonnables de commercialisation" (2).

(1) Note d'orientation pour la III^e décennie de développement et le VII^e Plan. Ministère du Plan et des Finances. Novembre 1980, p. 7.

(2) VII^e Plan de Développement Economique et Social. Tome 1. Juillet 1987, p. 23

En réalité, la dimension économique du sous-secteur oléicole est plus étendue que celle mesurée par ce dernier ratio ; ceci compte tenu notamment des considérations suivantes :

- i. en aval de l'oléiculture, les industries de fabrication et de transformation des huiles génèrent une production de 42,6 MDT (moyenne de la période 1987-1989), soit 5,7% du total de la production des industries agro-alimentaires.
- ii. l'olivier tunisien qui couvre une superficie de près de 1,4 million d'hectares répartie sur presque toutes les régions du pays représente un support idéal pour la diffusion spatiale et sociale des effets de la croissance dans le secteur agricole ;
- iii. compte tenu des faibles exigences de l'olivier en matière de pluviométrie et de richesse du sol, la culture de cet arbre valorise les zones les plus arides et les sols les plus pauvres où d'autres cultures sont généralement vouées à l'échec. Ainsi dans plusieurs régions, il est difficile d'envisager des spéculations de substitution à l'oléiculture qui demeure pour un grand nombre d'agriculteurs l'unique alternative possible.

Par ailleurs, la promotion et l'intensification des exportations ont toujours figuré parmi les préoccupations majeures des politiques de développement adoptées en Tunisie notamment à partir de la deuxième décennie de développement.

C'est ainsi qu'à la veille de la III^e décennie, il a été considéré comme impératif de "promouvoir par des moyens puissants et de diversifier nos exportations de biens et services d'autant plus que plane sur le pays la menace d'importations d'énergie coûteuses pour la balance des paiements et le budget" (1).

Cette orientation est confirmée par le VII^e Plan de Développement Economique et Social qui "s'assigne, en premier lieu, une progression vigoureuse mais vraisemblable des exportations qui prend en considération les capacités prévisibles de production et les possibilités raisonnables de commercialisation" (2).

(1) Note d'orientation pour la III^e décennie de développement et le VII^e Plan. Ministère du Plan et des Finances. Novembre 1980, p. 7.

(2) VII^e Plan de Développement Economique et Social. Tome 1. Juillet 1987, p. 25

La contribution de l'agriculture à cet effort requis d'exportation est redevable en premier lieu à l'huile d'olive qui est le premier produit agricole d'exportation et le quatrième bien générateur de devises pour le pays.

La Tunisie qui exporte en moyenne 55.000 T d'huile d'olive par an représentant 52% de sa production assure ainsi 16% des ventes mondiales, ce qui lui confère la position du second exportateur mondial après l'Espagne.

D'autre part, l'analyse comparative de la structure des exportations tunisiennes et des exportations de certains pays concurrents producteurs d'huile d'olive comme le Maroc, l'Espagne, le Portugal, la Grèce et la Turquie fait ressortir que la Tunisie est détentrice du niveau le plus élevé de l'indice de spécialisation à l'exportation d'huile d'olive.

En effet, la part des exportations d'huile d'olive dans l'ensemble des exportations de la Tunisie rapportée à la même part pour les pays concurrents cités plus haut donne à la Tunisie, en 1984, un indice de spécialisation à l'exportation d'huile d'olive de 5,6 alors que pour les autres pays, cet indice varie entre 0,2 et 4,2 (1).

C'est dire que la Tunisie, cinquième producteur et deuxième exportateur mondial d'huile d'olive, est le pays dont les recettes d'exportation sont les plus tributaires des ventes d'huile d'olive comparativement aux autres pays exportateurs de ce même produit.

Toutefois, comme le montre l'annexe n°, l'importance relative des exportations d'huile d'olive est en nette régression notamment à partir des années 80.

En effet, au cours de la dernière décennie (1978-1987), les exportations d'huile d'olive ont généré en moyenne 46 MD de devises par an représentant 3,9% du total des exportations de biens et services ou encore 6,6% des exportations diminuées des recettes pétrolières.

Durant la décennie précédente (1968-1977), la part des exportations d'huile d'olive était nettement plus importante et se situait respectivement à hauteur de 13,8 et 22,2% du total des exportations et des exportations hors énergie.

(1) cf Les Cahiers de l'IEQ, n° 5. Ministère du Plan. Mars 1988

Cette diminution de la part des exportations d'huile d'olive n'est pas due à une baisse conséquente des recettes générées par ce produit mais plutôt à une évolution de la structure des exportations tunisiennes caractérisée par une plus grande diversification des produits exportés et une meilleure contribution de certains secteurs tels que le tourisme et les industries manufacturières.

Ainsi, il apparaît que la priorité accordée à l'objectif d'exportation d'huile d'olive est en baisse eu égard à l'évolution de la contribution des huiles d'olive à l'objectif national d'exportation.

A la limite, une renonciation à l'exportation d'huile d'olive aurait une conséquence directe limitée dans la diminution de moins de 4% des recettes d'exportation du pays.

Le statut de ce paramètre d'exportation dans le système actuel de commercialisation des huiles sera analysé plus loin mais d'ores et déjà on peut soutenir l'idée que l'exportation n'est plus un objectif en soi tant qu'elle ne constitue pas un facteur de valorisation de l'huile d'olive et de promotion de la production contribuant ainsi à la consolidation des attendus sociaux rattachés au système.

1.1.2.2. Niveau micro-économique :

Au niveau micro-économique, le sous-secteur oléicole n'est pas doté d'objectifs propres qui lui soient particulièrement réservés.

A ce niveau d'analyse, les objectifs du sous-secteur reflètent plutôt son aptitude à traduire les attendus socio-économiques dans la logique de la rationalité micro-économique.

Ainsi, les performances du système s'analysent en termes d'efficacité de ses acteurs et procédures par référence aux principes, généralement admis, d'allocation optimale des ressources qui s'interprètent dans le cadre des objectifs socio-économiques assignés au système.

En conséquence, les instruments développés par le système, tant au niveau financier qu'opérationnel, devraient revêtir les caractéristiques suivantes :

● Au niveau de la production :

- Système de fixation des prix encourageant en premier lieu la production d'olive.
- Élimination de l'intermédiaire.
- Économie des coûts supplémentaires dus au transport d'olives et de leur transfert inter-régional.
- Encouragement à la production d'huiles de qualité.
- Maîtrise des coûts de trituration.
- Meilleure exploitation des possibilités d'intégration.

● Au niveau des activités de transformation et de commercialisation :

- Maîtrise des coûts de transformation des huiles alimentaires.
- Organisation des procédures de manière à éviter les opérations et les mouvements inutiles.
- Réalisation des meilleures marges possibles à l'exportation.
- Élimination des interventions de soutien aux unités les moins performantes.

● Au niveau de la consommation :

- Assurer l'approvisionnement du marché local au moindre coût.
- Réduction des coûts de distribution.
- Garantie des droits du consommateur.

1.2. Statuts des paramètres du système :

Avant d'entamer la réflexion sur l'efficacité du mode de fonctionnement actuel du système de commercialisation des huiles en Tunisie, il est opportun de préciser au préalable la place et le rôle de chaque paramètre du système par référence à sa position - déjà décrite dans la première partie de ce rapport - et aux principaux objectifs présentés ci-dessus.

Le rappel des statuts des différents paramètres nous permettra, d'une part de relever les niveaux d'interférence et d'autre part, de dégager dans les circuits réels et financiers de la filière des huiles la nature des contraintes qui régissent son fonctionnement.

1.2.1. Flux réel :

1.2.1.1. Huiles alimentaires :

Le flux réel des huiles alimentaires en Tunisie est caractérisé par les principales opérations suivantes :

- Production d'olive à huile.
- Production d'huile d'olive.
- Production d'huile de grignons.
- Importation d'huiles de graines.
- Raffinage (huile lampante, huile de grignon et huiles de graines)
- Collecte des huiles d'olive et de grignons.
- Coupage et mélange.
- Conditionnement.
- Exportation
- Ventes sur marché local.

Les opérations d'importation, de collecte, de coupage et d'exportation sont du ressort exclusif de l'ONH qui assure aussi une partie des ventes sur le marché local tout en ayant les qualités d'oléificateur, de producteur d'huile de grignon, de conditionneur et de raffineur.

L'examen du sens du déterminisme qui conditionne l'aspect quantitatif des composantes du système et des principales contraintes auxquelles elles sont exposées appelle les remarques suivantes :

- i. Le niveau de l'offre d'huile d'olive est évidemment déterminé par le niveau atteint dans la production d'olives à huile qui, moyennant des rendements en huiles données (variant entre 17 et 25% selon les régions et les campagnes), génère une quantité proportionnelle d'huile d'olive.

Par ailleurs, la production d'olives à huile est sujette à des contraintes inhérentes :

- aux conditions climatiques ;
- à la nature même de l'olivier qui est un arbre à rendement bi-annuel voire tri-annuel ;
- aux travaux d'entretien ;
- et à la réalisation des nouveaux investissements.

La conjugaison de ces contraintes peut intervenir jusqu'à hauteur de 40% dans l'amélioration/détérioration du niveau de production.

ii. Le grignon étant un sous-produit de l'extraction d'huile d'olive, la quantité d'huile de grignon produite est fonction d'une part, du niveau de production d'olives et d'autre part, de l'aptitude du système à canaliser le grignon frais vers les unités d'extraction. La fabrication de l'huile de grignon, dont près de 40% est intégrée, après raffinage, dans le circuit des huiles alimentaires constitue une composante dotée d'une dimension économique certaine en permettant une meilleure exploitation des potentialités d'intégration et une réduction du déficit de l'offre locale d'huiles alimentaires.

iii. Les besoins de consommation intérieure d'huiles alimentaires sont de l'ordre de 20 Kg/personne/an en moyenne représentant une quantité globale de près de 140.000 T/an.

Hormis la constitution des réserves familiales à partir des huilleries, l'Etat assure, par l'intermédiaire de l'ONH, l'approvisionnement du marché local en procédant à l'importation des huiles de graines et à l'écoulement sur le marché local de la totalité des huiles de grignons raffinées produites localement et d'une partie des huiles d'olives collectées.

Les ventes locales d'huiles d'olive et de grignon opérées par l'ONH présentent les caractéristiques suivantes :

- Composante fixe et inélastique :
 - incorporation de la totalité des huiles de grignons raffinées dans l'huile de mélange ;
 - approvisionnement des conditionneurs et des conserveurs en huile d'olive.
- Composante insignifiante : ventes aux ménages : près de 570T/an.
- Composante résiduelle tant au niveau quantitatif que qualitatif : incorporation d'huile d'olive dans l'huile de mélange.

La dernière composante est considérée résiduelle dans le sens où elle représente d'une part, une quantité et/ou une qualité ne répondant pas à la structure de la demande extérieure et d'autre part, dans certains cas, elle vient en complément à cause généralement d'une hausse conjoncturelle des cours mondiaux des huiles de graines.

En moyenne, les importations d'huiles de graines couvrent 66% des besoins de la consommation locale.

- iv. La place occupée par l'activité de raffinage diffère selon la nature de l'huile brute, objet de cette transformation.

En effet, le raffinage des huiles de grignons et de l'huile d'olive lampante est une activité génératrice de valeur ajoutée réelle permettant d'une part, de compléter la chaîne de transformation de ces huiles en les rendant comestibles et d'autre part, d'améliorer substantiellement la valeur marchande de ces huiles notamment au niveau de l'exportation.

Quant au raffinage des huiles de graines, il apparaît plutôt comme une activité de prestation de service qui ne peut se justifier économiquement que dans la mesure où son coût ne dépasse pas le différentiel de prix entre l'importation des huiles raffinées et brutes.

- v. Le statut de l'activité de mélange n'est pas très clair. Son existence est souvent justifiée par le fait qu'elle permet de retrouver le goût de l'huile d'olive au niveau de l'huile de mélange ou consommateur tunisien. Cette argumentation n'a pas empêché l'émergence de certaines critiques touchant notamment les six aspects suivants :

- cette activité permet à l'ONH d'écouler sur le marché local le résidu non exportable des huiles collectées ;
- l'incorporation des huiles d'olive dans le mélange à des taux variables d'année en année ne motive pas la recherche des débouchés par l'ONH en cas de difficultés d'écoulement à l'extérieur ;
- l'incorporation d'huile d'olive dans l'huile de mélange augmente le poids de la subvention supportée par la Caisse Générale de Compensation et prise en charge collectivement par les contribuables ;
- l'activité de mélange permet de camoufler la nature et les qualités de plus de 50% des ventes locales d'huile d'olive opérées par l'ONH ;
- l'activité de mélange limite le choix du consommateur d'un minimum de quatre variétés d'huiles alimentaires (soja, colza, olive, grignon raffinée) à un produit unique ;
- enfin, compte tenu des faibles taux d'huile d'olive incorporée dans l'huile de mélange, la dégustation de cette dernière ne permet pas, même chez les consommateurs les plus avertis, de déceler le goût de l'huile locale. Ceci est d'autant plus vrai que l'huile de mélange n'est pas utilisée comme assaisonnement mais plutôt comme huile de cuisine.

ii. Le grignon étant un sous-produit de l'extraction d'huile d'olive, la quantité d'huile de grignon produite est fonction d'une part, du niveau de production d'olives et d'autre part, de l'aptitude du système à canaliser le grignon frais vers les unités d'extraction. La fabrication de l'huile de grignon, dont près de 40% est intégrée, après raffinage, dans le circuit des huiles alimentaires constitue une composante dotée d'une dimension économique certaine en permettant une meilleure exploitation des potentialités d'intégration et une réduction du déficit de l'offre locale d'huiles alimentaires.

iii. Les besoins de consommation intérieure d'huiles alimentaires sont de l'ordre de 20 Kg/personne/an en moyenne représentant une quantité globale de près de 140.000 T/an.

Normis la constitution des réserves familiales à partir des huileries, l'Etat assure, par l'intermédiaire de l'ONH, l'approvisionnement du marché local en procédant à l'importation des huiles de graines et à l'écoulement sur le marché local de la totalité des huiles de grignons raffinées produites localement et d'une partie des huiles d'olives collectées.

Les ventes locales d'huiles d'olive et de grignon opérées par l'ONH présentent les caractéristiques suivantes :

- Composante fixe et inélastique :
 - incorporation de la totalité des huiles de grignons raffinées dans l'huile de mélange ;
 - approvisionnement des conditionneurs et des conserveurs en huile d'olive
- Composante insignifiante : ventes aux ménages : près de 570T/an.
- Composante résiduelle tant au niveau quantitatif que qualitatif : incorporation d'huile d'olive dans l'huile de mélange.

La dernière composante est considérée résiduelle dans le sens où elle représente d'une part, une quantité et/ou une qualité ne répondant pas à la structure de la demande extérieure et d'autre part, dans certains cas, elle vient en complément à cause généralement d'une hausse conjoncturelle des cours mondiaux des huiles de graines.

En moyenne, les importations d'huiles de graines couvrent 66% des besoins de la consommation locale.

- iv. La place occupée par l'activité de raffinage diffère selon la nature de l'huile brute, objet de cette transformation.

En effet, le raffinage des huiles de grignons et de l'huile d'olive lampante est une activité génératrice de valeur ajoutée réelle permettant d'une part, de compléter la chaîne de transformation de ces huiles en les rendant comestibles et d'autre part, d'améliorer substantiellement la valeur marchande de ces huiles notamment au niveau de l'exportation.

Quant au raffinage des huiles de graines, il apparaît plutôt comme une activité de prestation de service qui ne peut se justifier économiquement que dans la mesure où son coût ne dépasse pas le différentiel de prix entre l'importation des huiles raffinées et brutes.

- v. Le statut de l'activité de mélange n'est pas très clair. Son existence est souvent justifiée par le fait qu'elle permet de retrouver le goût de l'huile d'olive au niveau de l'huile de mélange au consommateur tunisien. Cette argumentation n'a pas empêché l'émergence de certaines critiques touchant notamment les six aspects suivants :

- cette activité permet à l'ONH d'écouler sur le marché local le résidu non exportable des huiles collectées ;
- l'incorporation des huiles d'olive dans le mélange à des taux variables d'année en année ne motive pas la recherche des débouchés par l'ONH en cas de difficultés d'écoulement à l'extérieur ;
- l'incorporation d'huile d'olive dans l'huile de mélange augmente le poids de la subvention supportée par la Caisse Générale de Compensation et prise en charge collectivement par les contribuables ;
- l'activité de mélange permet de camoufler la nature et les qualités de plus de 50% des ventes locales d'huile d'olive opérées par l'ONH ;
- l'activité de mélange limite le choix du consommateur d'un minimum de quatre variétés d'huiles alimentaires (soja, colza, olive, grignon raffinée) à un produit unique ;
- enfin, compte tenu des faibles taux d'huile d'olive incorporée dans l'huile de mélange, la dégustation de cette dernière ne permet pas, même chez les consommateurs les plus avertis, de déceler le goût de l'huile locale. Ceci est d'autant plus vrai que l'huile de mélange n'est pas utilisée comme assaisonnement mais plutôt comme huile de cuisine.

vi. Les exportations d'huiles d'olive sont soumises à une double contraintes :

- efficacité de l'ONH en tant qu'unique agent commercial dans la collecte et la pénétration des marchés extérieurs ;
- capacités d'absorption des marchés extérieurs.

Au niveau de la collecte, celle-ci ne concerne que 66% des quantités produites, soit en moyenne 70.000 T ; le reliquat de la production moyenne (36.000 T) est consacré à la constitution des réserves familiales.

Compte tenu de la rigidité qui caractérise le mode de constitution des réserves familiales (voir § 1.5.3.), les quantités collectées par l'ONH s'analysent plutôt en termes résiduels dans le sens où elles ne représentent pas une proportion stable de la production mais plutôt un niveau variable dépendant de celui de la production diminué d'une quantité relativement fixe (36.000 T) prélevée pour la formation des réserves familiales.

Par ailleurs, le niveau et la structure des exportations dépendent d'une part, des performances et de l'efficacité d'un unique agent commercial et d'autre part, des capacités d'absorption affichées par la CEE qui constitue le principal débouché des huiles d'olive tunisiennes et aussi le premier consommateur et producteur de cette variété d'huile végétale, ce qui l'incite à prendre des mesures protectionnistes en contingentant les flux extra-CEE et en l'occurrence les quantités d'huile d'olive d'origine tunisienne.

En conclusion, nous pourrions retenir la représentation schématique suivante des principales caractéristiques des paramètres du flux réel des huiles alimentaires :

Contraintes	Paramètres concrets		Champ d'action
	En premier lieu	Répercussions	
Contraintes structurelles • Contraintes naturelles	Production d'olive	- Production d'huile d'olive - Activités de transformation - Cellule - Exportation - Importation - Marché local	- Actions prioritaires : • amélioration des rendements • nouveaux investissements • Amélioration des qualités
• Habitudes de consommation	Constitution des réserves familiales	- Cellule - Exportation - Marché local - Importation	- Levée des contraintes réglementaires
• Besoins de consommation inférieure	Importation	- Ventes locales opérées par l'OGH - Mélange	- Variétés des huiles importées - Activité de mélange
Contraintes institutionnelles • Unique agent commercial	Exportation et importation	- Ventes locales - Mélange - Transformation	- Amélioration des performances commerciales
• Nature des marchés extérieurs	Exportation	- Ventes locales - Mélange	- Négociations - Marchés non protégés

1.2.1.2. Huiles acides :

Le flux réel des huiles acides présente la structure moyenne (période 1985-1988) suivante :

- des besoins d'approvisionnement des savonneries de l'ordre de 21.500 T/an ;
- une production locale d'huiles acides limitée à 4.750 T/an ;
- des importations complémentaires de 16.750 T/an.

La production locale d'huiles de grignons acides, au même titre que celle d'huiles de grignons neutralisables, est limitée d'une part, par le niveau de production de grignons frais et donc d'olives, et d'autre part, par la proportion de grignons frais acheminée vers les unités d'extraction.

En effet, l'adoption des ratios moyens de transformation des sous-produits des olives (cf § 1.3.) dans l'hypothèse d'une utilisation totale du grignon frais pour l'extraction d'huiles de grignon, donne une production potentielle d'huile de grignon acide de 7.900 T/an (moyenne de la période 1985-1988), ce qui situe la production réelle à 60% du niveau réalisable.

L'importation d'une quantité relativement importante d'huiles acides (près de 20.000 T/an au cours des dernières années) s'avère nécessaire afin de subvenir aux besoins des savonneries (au nombre de 12) qui ne peuvent fabriquer du savon qu'à partir d'oléines d'olives à l'exception d'une seule unité, représentant 32% des capacités installées, qui serait en mesure d'utiliser les graisses animales.

C'est donc la nature des procédés de fabrication de savon installés qui impose l'importation exclusive des huiles acides végétales au détriment d'autres matières premières de substitution.

L'ONH, qui détient le monopole d'importation des huiles acides, assure l'approvisionnement des savonneries en cette matière.

1.2.2. Flux financier :

Dans ce qui suit, nous essayerons d'appréhender les caractéristiques des statuts des principaux paramètres du circuit financier de la filière des huiles à travers l'examen des aspects suivants :

- i : Modalités de formation des prix aux différents niveaux de l'offre et de la demande des huiles ;
- ii : Structure des coûts des principales activités de la branche.

L'approche consiste à positionner le couple prix/coût par rapport à la situation de l'offre et de la demande des principales variétés d'huiles produites et/ou commercialisées en Tunisie et qui peuvent être regroupées comme suit :

- Huiles d'olives
- Huiles de grignons d'olives
- Huiles de graines
- Huiles acides

1.2.2.1. Huiles d'olives :

a- Prix et coûts à la production

a.1. Olives à huiles :

Située en amont de l'oléifaction, la production d'olive représente la composante principale de la filière des huiles d'olives dans la mesure où elle incarne l'essentiel de l'objectif socio-économique de la branche ; et en termes financiers, cette opération qui constitue le premier élément de coût de la production d'huile d'olive, est déterminante quant à la composition du prix du produit final et à la structure de la répartition des revenus sous-jacents.

La formation du prix à la production d'olive et sa position vis-à-vis des coûts de production diffèrent selon la nature des transactions et des intervenants sur le marché des olives qui présente les caractéristiques suivantes :

	Demande		
	Intervenants	Intermédiaires	Oléifacteurs
Offre	Oléiculteurs	(1) Vente d'olives aux intermédiaires	(2) Ventes directes ou sur marché Ventes sur pied
	Oléiculteurs		(3) Auto-approvisionnement
	Oléifacteurs		
	Intermédiaires		(1') Ventes aux oléifacteurs

- (1) Dans ce premier cas, l'offre d'olives émane des petits exploitants d'olivettes situées généralement loin des unités de trituration. Les intermédiaires jouent le rôle de collecteurs d'olives au profit des oléifacteurs (1'). Ce rôle est justifié par les petites quantités offertes par les oléiculteurs qui sont dépourvus de moyens leur permettant de vendre leurs olives aux huileries et encore moins de financer la trituration.

Compte tenu de la marge de l'intermédiation, les prix pratiqués à ce niveau sont, évidemment, inférieurs à ceux des transactions entre oléiculteurs et oléifacteurs, exception faite probablement du prix de la vente sur pied.

(2) Les autres oléiculteurs qui se portent vendeurs de leur récolte avant sa transformation, écoulent leur production à travers les créneaux suivants :

- ventes des olives sur certaines places municipales qui s'érigent en marché d'olives durant la campagne oléicole. Les quantités vendues de cette manière représentent entre 20 et 30% de la production ;
- ventes directes aux oléifacteurs hors marché pour des considérations fiscales. Ces quantités échappent à toutes estimations ;
- ventes des récoltes avant leur cueillette : ventes sur pied ou "khodara".

Les deux premières formes de vente sont assorties d'un prix variant dans une fourchette de 30 à 40% en fonction de la teneur des olives en huile, de leur état et de la situation générale des marchés régionaux.

Par ailleurs, comme nous l'avons signalé plus haut, le rapport de force qui est à l'origine de la formation de ce prix est en faveur de l'oléifacteur à cause notamment des considérations suivantes :

- les olives constituent un produit périssable. Les oléiculteurs ont donc intérêt à écourter les négociations des prix ;
- les oléiculteurs, en procédant à la vente de leur récolte, font preuve de la limite de leurs moyens financiers qui ne leur permettent pas de couvrir le coût de la trituration ;
- les oléifacteurs qui bénéficient de crédits de campagne peuvent se permettre d'étaler ou de concentrer leurs achats selon l'évolution des prix au cours de la campagne. De toute manière, les huilleries ne souffrent pas de situations de rupture de stock à cause de l'existence de la trituration à façon qui leur permet de maintenir un rythme de fonctionnement normal.

Ainsi, l'oléiculteur qui éprouve un besoin de financement immédiat, se trouve mal positionné pour infléchir en sa faveur la formation du prix à la production d'olives.

La vente des olives sous forme de "khodara" illustre encore mieux la fragilité des moyens financiers des oléiculteurs qui n'arrivent même pas à couvrir le financement de la cueillette et du transport de leur récolte.

Les prix de cette vente sont très variables et formés d'une manière quasi arbitraire au cas par cas. Des analyses ont montré leur indépendance par rapport aux rendements correspondants en huiles et aux prix des olives pratiqués sur les marchés.

a.2. Huiles d'olives :

A la sortie des huilleries, l'huile d'olive est assortie d'un prix à la production garanti. L'efficacité de ce prix est assurée par l'existence d'un organisme public d'intervention (ONH) qui se porte acquéreur de toute quantité et qualité d'huile d'olive.

Le prix offert par l'ONH était composé d'un prix minimum (Avances) et d'un complément de prix constitué de ristournes et éventuellement de primes de qualité.

Depuis le 1^{er} Avril 1988, la décision a été prise de supprimer la ristourne et de considérer par conséquent "l'avance" comme étant le prix définitif à la production afin d'éliminer toute possibilité de détournement de la ristourne.

La modalité de formation de ce prix à la production est caractérisée par son aspect unilatéral : c'est uniquement la demande qui est déterminante dans la fixation de ce prix.

En effet, la fixation du niveau du prix à la production d'huile d'olive est principalement tributaire des prévisions commerciales de l'ONH et par conséquent de son activité d'exportation d'huile d'olive. Le prix offert par l'ONH reflète donc l'exigence d'équilibre de son compte d'exploitation de l'activité huile d'olive qui dépend en premier lieu de la conjoncture qui prévaut au niveau de la demande extérieure. Les conditions de l'offre n'influent donc pas dans la formation de ce prix à la production.

Contrairement à cette composition du prix, la structure des coûts de production est caractérisée par la diversité des conditions de production générant ainsi des différents niveaux de coûts qui varient selon les procédés de fabrication, les régions de production et la nature de l'exploitation.

Ainsi, tout étant égal par ailleurs, la pluralité des conditions de l'offre des huiles d'olives se trouve non reflétée dans l'uniformité du prix à la production.

(2) Les autres oléiculteurs qui se portent vendeurs de leur récolte avant sa transformation, écoulent leur production à travers les créneaux suivants :

- ventes des olives sur certaines places municipales qui s'érigent en marché d'olives durant la campagne oléicole. Les quantités vendues de cette manière représentent entre 20 et 30% de la production ;
- ventes directes aux oléifacteurs hors marché pour des considérations fiscales. Ces quantités échappent à toutes estimations ;
- ventes des récoltes avant leur cueillette : ventes sur pied ou "khadara".

Les deux premières formes de vente sont assorties d'un prix variant dans une fourchette de 30 à 40% en fonction de la teneur des olives en huile, de leur état et de la situation générale des marchés régionaux.

Par ailleurs, comme nous l'avons signalé plus haut, le rapport de force qui est à l'origine de la formation de ce prix est en faveur de l'oléifacteur à cause notamment des considérations suivantes :

- les olives constituent un produit périssable. Les oléiculteurs ont donc intérêt à écourter les négociations des prix ;
- les oléiculteurs, en procédant à la vente de leur récolte, font preuve de la limite de leurs moyens financiers qui ne leur permettent pas de couvrir le coût de la trituration ;
- les oléifacteurs qui bénéficient de crédits de campagne peuvent se permettre d'étaler ou de concentrer leurs achats selon l'évolution des prix au cours de la campagne. De toute manière, les huileries ne souffrent pas de situations de rupture de stock à cause de l'existence de la trituration à façon qui leur permet de maintenir un rythme de fonctionnement normal.

Ainsi, l'oléiculteur qui éprouve un besoin de financement immédiat, se trouve mal positionné pour infléchir en sa faveur la formation du prix à la production d'olives.

La vente des olives sous forme de "khadara" illustre encore mieux la fragilité des moyens financiers des oléiculteurs qui n'arrivent même pas à couvrir le financement de la cueillette et du transport de leur récolte.

Les prix de cette vente sont très variables et formés d'une manière quasi arbitraire au cas par cas. Des analyses ont montré leur indépendance par rapport aux rendements correspondants en huiles et aux prix des olives pratiqués sur les marchés.

2.2. Huiles d'olives :

A la sortie des huilleries, l'huile d'olive est assortie d'un prix à la production garanti. L'efficacité de ce prix est assurée par l'existence d'un organisme public d'intervention (ONH) qui se porte acquéreur de toute quantité et qualité d'huile d'olive.

Le prix offert par l'ONH était composé d'un prix minimum (Avances) et d'un complément de prix constitué de ristournes et éventuellement de primes de qualité.

Depuis le 1^{er} Avril 1988, la décision a été prise de supprimer la ristourne et de considérer par conséquent "l'avance" comme étant le prix définitif à la production afin d'éliminer toute possibilité de détournement de la ristourne.

La modalité de formation de ce prix à la production est caractérisée par son aspect unilatéral : c'est uniquement la demande qui est déterminante dans la fixation de ce prix.

En effet, la fixation du niveau du prix à la production d'huile d'olive est principalement tributaire des prévisions commerciales de l'ONH et par conséquent de son activité d'exportation d'huile d'olive. Le prix offert par l'ONH reflète donc l'exigence d'équilibre de son compte d'exploitation de l'activité huile d'olive qui dépend en premier lieu de la conjoncture qui prévaut au niveau de la demande extérieure. Les conditions de l'offre n'influent donc pas dans la formation de ce prix à la production.

Contrairement à cette composition du prix, la structure des coûts de production est caractérisée par la diversité des conditions de production générant ainsi des différents niveaux de coûts qui varient selon les procédés de fabrication, les régions de production et la nature de l'exploitation.

Ainsi, tout étant égal par ailleurs, la pluralité des conditions de l'offre des huiles d'olives se trouve non reflétée dans l'uniformité du prix à la production.

b. Prix et coûts à la commercialisation :

b.1. Marché local :

L'huile d'olive connaît sa première destination commerciale à partir des huileries qui sont autorisées à vendre aux ménages pour la constitution des réserves familiales.

Les prix pratiqués à ce niveau, tout en se référant au prix de la collecte offert par l'ONH, se situent généralement au-dessus de ce dernier et reflètent mieux la situation de l'offre qui prévaut dans les régions au cours de la campagne concernée.

Par ailleurs, le coût commercial de cette vente en gros est minime compte tenu du fait qu'il s'agit d'une part, d'une vente au comptant et d'autre part, d'un prélèvement presque immédiat de la production évitant ainsi les coûts de stockage et de déstockage.

Outre la constitution de réserves familiales auprès des huileries, le marché local est aussi approvisionné en huiles d'olives à travers les ventes opérées par l'ONH et qui sont composées de :

- ventes aux ménages à partir des centres de collecte de l'ONH ;
- incorporation de l'huile d'olive dans le mélange ;
- ventes aux conditionneurs ;
- ventes aux conserveurs.

La structure par qualité d'huiles d'olives vendues par l'ONH sur le marché local n'est pas disponible avec suffisamment de détail pour pouvoir effectuer une comparaison significative entre les différents prix.

Toutefois, nous pourrions retenir les indications suivantes :

- les charges commerciales de l'ONH pour la cession des huiles d'olives sur le marché local représentent en moyenne entre 12 à 15% du prix moyen de la collecte ;
- jusqu'à la campagne 1983/84, les ventes aux conditionneurs étaient accompagnées d'une subvention supportée par la Caisse Générale de Compensation.

En 1983/84, ces ventes présentaient les caractéristiques suivantes :

Qualité	Quantité (en T)	Prix d'achat (en DT/T)	Prix de cession (en DT/T)
Extra	4701	800	804
Lampante raffinée	318	700	816

Source : Rapport annuel, ONH, 1983/84

Les charges et frais de commercialisation supportés par l'ONH étaient de 338.000 DT, soit 8,5% de la valeur des achats.

La perte occasionnée par cette activité était de 285.000 DT prise en charge par la Caisse Générale de Compensation.

- à partir de la campagne 1984/85, toutes les ventes d'huile d'olive effectuées par l'ONH sur le marché local sont facturées à des prix incluant les charges et les marges commerciales de l'ONH ;
- l'huile d'olive conditionnée est soumise au régime de l'auto-homologation.

b.2. Exportation :

Le prix à l'exportation de l'huile d'olive occupe une place fondamentale dans le circuit financier de la filière puisqu'il est à la base de la détermination du prix à la production.

La modalité de formation du prix à l'exportation est fortement marquée par la structure de la demande extérieure et plus particulièrement par le système de prix appliqué par la CEE qui constitue indéniablement le premier débouché de l'huile d'olive tunisienne.

Dans le domaine agricole, le système de prix adopté par la CEE constitue l'instrument fondamental de l'organisation commune du marché, tant à l'égard des interventions sur le marché intérieur qu'en ce qui concerne la protection vis-à-vis de l'extérieur.

Les prix communs sont fixés chaque année par le Conseil des Ministres Européens de l'Agriculture sur proposition de la Commission de Bruxelles. Leur fixation prend en compte les considérations suivantes :

- l'augmentation souhaitée des revenus des agriculteurs ;
- l'évolution des prix en général et ceux utilisés par les agriculteurs en particulier ;
- le degré d'auto-provisionnement de la CEE.

Pour l'huile d'olive, quatre prix communs sont définis :

- Prix indicatif à la production : fixé après discussion avec les organisations professionnelles à un niveau permettant une rentabilité satisfaisante de l'industrie oléicole et de la culture des oliviers dans les pays membres.
- Prix indicatif de marché : fixé à un niveau permettant l'écoulement normal de la production d'huile d'olive produite dans la Communauté en rapport avec la production et les prix des autres produits concurrents.
- Prix d'intervention : c'est celui auquel les producteurs des pays membres sont assurés d'écouler leur production en la livrant aux organismes, dits eux-aussi d'intervention, agréés par le Conseil des Communautés et qui se portent obligatoirement acheteurs des quantités qui leur sont présentées.
- Prix de seuil : c'est le prix minimum auquel les huiles d'olive d'importation doivent entrer dans le Marché Commun. Si les cours mondiaux sont inférieurs au prix de seuil, un prélèvement égal à la différence doit être acquitté par les importateurs.
Ce prix qui est égal au prix indicatif de marché diminué des frais de transport de Rotterdam à Duisbourg, pénalise ainsi les importations et favorise la consommation de la production communautaire.
Le prélèvement qui est inversement proportionnel à la valeur des importations constitue un instrument de protection absolue par rapport aux importations et beaucoup plus efficace qu'un simple droit de douane.

Inversement et afin de permettre le maintien des pays de la Communauté sur les marchés à l'exportation, une restitution est opérée au profit des exportateurs de la CEE.

D'autre part, un complément de prix sous forme de subvention est versé aux producteurs communautaires couvrant la différence entre le prix indicatif à la production et le prix effectivement perçu à la vente qui est au pire des cas égal au prix d'intervention.

L'existence du prélèvement communautaire fait que les prix à l'exportation vers la CEE soient supérieurs aux prix pratiqués sur les autres marchés. Sans qu'il y ait proprement parler "d'entente", les exportateurs répondent aux appels d'offres avec des prix sensiblement plus élevés que ceux auxquels ils sont prêts à exporter vers les autres marchés où la concurrence joue davantage surtout de la part des pays membres de la CEE.

Ce dilemme a toujours posé problème à l'ONH pour la fixation du prix à la production surtout en période de bonne récolte. En effet, la fixation du prix à la production sur la base des prix d'exportation vers la CEE a l'avantage de donner des prix plus rémunérateurs à la production locale mais aussi l'inconvénient d'obtenir des prix à l'exportation non compétitifs sur les marchés extra-communautaires, ce qui est incompatible avec l'impératif de diversification des débouchés extérieurs. L'alignement des prix à la production sur la grille de la CEE a aussi comme conséquence une augmentation des prix intérieurs et une aggravation du déficit de la Caisse Générale de Compensation par le biais de l'incorporation de l'huile d'olive au mélange.

Par contre, la détermination des prix à la production en fonction des prix du marché extra-communautaire qui est moins rémunérateur, minimise certes les aspects négatifs de la première méthode mais entraîne aussi un manque à gagner important tant au niveau de la rémunération des producteurs qu'au niveau de la valeur des exportations vers la CEE qui se trouvent dans ce cas taxées d'un montant de prélèvement plus important.

1.2.2.2. Huiles de grignons d'olive :

La transformation du grignon frais en huile comestible ou acide passe par les transactions suivantes :

		Demande			
		Unités d'extraction	Unités de raffinage	Savonneries	ONH.
Offre	Usineries	Vente de grignons frais			
	Unités d'extraction		Vente huiles de grignons "neutralisables"	Vente huiles acides	
	Unités de raffinage			Vente de pâte de neutralisation	Vente huiles de grignons raffinées

Le coût de production du grignon frais est négligeable : c'est un sous-produit de la trituration. Toutefois, à partir des prix de la trituration qui, en plus de leur structure régionale, sont aussi arrêtés selon l'option d'utilisation du grignon (gardé par l'oléifacteur ou pris par l'oléiculteur), le prix de grignon est estimé entre 5 et 7% du coût de la trituration à façon.

L'oléifacteur n'est intéressé par la vente du grignon aux unités d'extraction que si celles-ci offrent un prix suffisamment rémunérateur permettant en plus de la marge, de couvrir les coûts d'acquisition auprès des oléiculteurs et de transport.

A charges égales, la rentabilité des unités d'extraction est affectée par la répartition de leur production en huiles acides et neutralisables, le prix de ces dernières étant plus rémunérateur. Cette situation a incité l'intégration des activités d'extraction et de fabrication de savon au sein de mêmes unités, ce qui permet de valoriser le manque d'efficacité (en fabriquant plus d'huiles acides) et de bénéficier de la subvention accordée aux savonneries en fonction de leur utilisation d'huiles acides.

Au même titre que les huiles d'olive incorporées dans le Mélange, les huiles de grignons raffinées sont comptabilisées à l'activité de mélange à leur prix de revient pour l'ONH y compris leur quote-part dans les charges communes arrêtée selon la part relative des quantités d'huiles de grignon dans le total des quantités d'huiles transitant par l'ONH.

La position du prix de l'huile de grignons raffinée par rapport au prix moyen du Mélange est assez variable et dépend notamment des prix d'achat des huiles de graines et du taux d'incorporation d'huile d'olive. En général, le prix de l'huile de grignons raffinée se situe entre 20 à 30% au-dessus du prix de revient moyen du Mélange.

1.2.2.3. Huiles de graines :

Le prix des huiles de graines importées par la Tunisie connaît des fluctuations importantes selon l'évolution des cours mondiaux qui reflètent la situation et les prévisions de l'offre et de la demande ainsi que les politiques d'encouragement et les spéculations sur les marchés à terme.

Cependant, bien que la formation des prix des huiles de graines échappe totalement à la Tunisie, la Commission d'Achat chargée des approvisionnements tente de maîtriser au mieux les coûts d'importation en profitant des périodes de baisse des cours pour la constitution des stocks de sécurité et inversement en cas de hausse des prix mondiaux, le Ministère de l'Economie incite à un ralentissement des importations en contre partie d'une augmentation du pourcentage d'incorporation d'huile d'olive dans le mélange.

Cette politique de maîtrise et de régulation des importations d'huiles de graines trouve ses limites dans les contraintes financières qui régissent cette activité. En effet, la gestion des avoirs en devises du pays dicte souvent à l'ONH de financer les importations par des lignes de crédits extérieurs, ce qui est de nature à empêcher de profiter des opportunités offertes ponctuellement sur les marchés.

C'est ainsi qu'au cours de la campagne 1987/88, les achats d'huiles de colza française et de soja américaine, qui ont représenté 72% du total des importations, ont été financés par des prêts à moyen terme (prêts français 1986 et 1987 et prêt américain GSM 102). Ce mode de financement a généré un prix moyen d'importation dépassant de 3,1% le prix minimum offert moyen (409,9\$ contre 397,7\$). Cette différence de prix a été de 7,6% sur les importations d'origine américaine (459,7\$ contre 390,2\$/T). Par contre, la diversification des sources d'approvisionnement a permis d'acheter à des prix moyens inférieurs respectivement de 12,3 et 42,7% des prix d'achat des huiles américaines et françaises.

La commercialisation des huiles de graines importées à l'état brut génère des coûts additionnels dont les plus importants résident dans les opérations de raffinage et d'incorporation d'huiles locales.

En effet, sur la base des valeurs moyennes de la période 1983-1986 et en partant d'un indice 100 représentant le prix moyen d'importation, la structure des coûts de commercialisation des huiles de graines se présente comme suit :

Le coût de production du grignon frais est négligeable : c'est un sous-produit de la trituration. Toutefois, à partir des prix de la trituration qui, en plus de leur structure régionale, sont aussi arrêtés selon l'option d'utilisation du grignon (gardé par l'oléfacteur ou pris par l'oléiculteur), le prix de grignon est estimé entre 5 et 7% du coût de la trituration à façon.

L'oléfacteur n'est intéressé par la vente du grignon aux unités d'extraction que si celles-ci offrent un prix suffisamment rémunérateur permettant en plus de la marge, de couvrir les coûts d'acquisition auprès des oléiculteurs et de transport.

A charges égales, la rentabilité des unités d'extraction est affectée par la répartition de leur production en huiles acides et neutralisables, le prix de ces dernières étant plus rémunérateur. Cette situation a incité l'intégration des activités d'extraction et de fabrication de savon au sein de mêmes unités, ce qui permet de valoriser le manque d'efficacité (en fabriquant plus d'huiles acides) et de bénéficier de la subvention accordée aux savonneries en fonction de leur utilisation d'huiles acides.

Au même titre que les huiles d'olive incorporées dans le Mélange, les huiles de grignons raffinées sont comptabilisées à l'activité de mélange à leur prix de revient pour l'ONH y compris leur quote-part dans les charges communes arrêtée selon la part relative des quantités d'huiles de grignon dans le total des quantités d'huiles transitant par l'ONH.

La position du prix de l'huile de grignons raffinée par rapport au prix moyen du Mélange est assez variable et dépend notamment des prix d'achat des huiles de graines et du taux d'incorporation d'huile d'olive. En général, le prix de l'huile de grignons raffinée se situe entre 20 à 30% au-dessus du prix de revient moyen du Mélange.

1.2.2.3. Huiles de graines :

Le prix des huiles de graines importées par la Tunisie connaît des fluctuations importantes selon l'évolution des cours mondiaux qui reflètent la situation et les prévisions de l'offre et de la demande ainsi que les politiques d'encouragement et les spéculations sur les marchés à terme.

Cependant, bien que la formation des prix des huiles de graines échappe totalement à la Tunisie, la Commission d'Achat chargée des approvisionnements tente de maîtriser au mieux les coûts d'importation en profitant des périodes de baisse des cours pour la constitution des stocks de sécurité et inversement en cas de hausse des prix mondiaux, le Ministère de l'Economie incite à un ralentissement des importations en contre partie d'une augmentation du pourcentage d'incorporation d'huile d'olive dans le mélange.

Cette politique de maîtrise et de régulation des importations d'huiles de graines trouve ses limites dans les contraintes financières qui régissent cette activité. En effet, la gestion des avoirs en devises du pays dicte souvent à l'ONH de financer les importations par des lignes de crédits extérieurs, ce qui est de nature à empêcher de profiter des opportunités offertes ponctuellement sur les marchés.

C'est ainsi qu'au cours de la campagne 1987/88, les achats d'huiles de colza française et de soja américaine, qui ont représenté 72% du total des importations, ont été financés par des prêts à moyen terme (prêts français 1986 et 1987 et prêt américain GSM 102). Ce mode de financement a généré un prix moyen d'importation dépassant de 3,1% le prix minimum offert moyen (409,9\$ contre 397,7\$). Cette différence de prix a été de 7,6% sur les importations d'origine américaine (459,7\$ contre 390,2\$/T). Par contre, la diversification des sources d'approvisionnement a permis d'acheter à des prix moyens inférieurs respectivement de 12,3 et 42,7% des prix d'achat des huiles américaines et françaises.

La commercialisation des huiles de graines importées à l'état brut génère des coûts additionnels dont les plus importants résident dans les opérations de raffinage et d'incorporation d'huiles locales.

En effet, sur la base des valeurs moyennes de la période 1983-1986 et en partant d'un indice 100 représentant le prix moyen d'importation, la structure des coûts de commercialisation des huiles de graines se présente comme suit :

- Achats d'huiles de graines brutes	:	100
- Droits de douane	:	7
- Raffinage	:	13
- Incorporation huiles locales	:	18
- Transport	:	2
- Autres charges	:	3
- Frais financiers	:	6
- Quote-part dans les charges de l'ONH	:	4
		153

Ainsi, avant d'atteindre le circuit de distribution, le prix d'importation connaît une majoration de 53% due aux différentes composantes du coût de commercialisation.

En fait, le taux effectif de majoration est de 46% eu égard aux considérations suivantes :

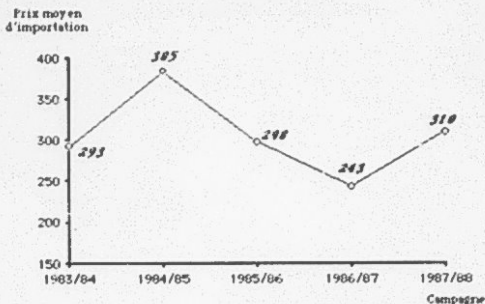
- l'incorporation des huiles locales dans le mélange, bien qu'elle alourdit le coût de 18%, apporte aussi un tonnage supplémentaire de 11% ;
- l'opération de raffinage diminue le tonnage des huiles de graines de l'ordre de 4% que constitue la pâte de neutralisation.

L'huile de mélange obtenue est commercialisée à travers les ventes de l'ONH aux grossistes et aux conditionneurs. Les prix de cession sont fonction des prix de ventes au public qui sont fixés par les autorités. C'est ainsi que les prix de cession aux conditionneurs sont de près de 20% inférieurs aux prix de cession aux grossistes afin de couvrir les coûts de conditionnement tout en maintenant le faible écart entre les prix du vrac et du conditionné.

La différence entre les prix de cession et les coûts de revient des huiles de mélange est subventionnée par la Caisse Générale de Compensation.

1.2.2.1. Huiles acides :

Comme pour les huiles de graines, l'importation des huiles acides est soumise aux fluctuations des cours mondiaux accentuées par l'évolution du taux de change du dinar tunisien. Ceci explique la variabilité du prix d'importation illustrée par le graphique suivant :



Pour l'activité d'importation d'huiles acides, l'ONH agit en tant que prestataire de services pour le compte des savonniers et de la Caisse Générale de Compensation, ceci en assurant d'une part, l'approvisionnement des savonneries en huiles acides importées et d'autre part, en se plaçant comme intermédiaire pour la comptabilisation et le versement des subventions accordées par la Caisse Générale de Compensation aux utilisateurs des huiles acides aussi bien locales qu'importées.

Au cours de la période 1983-1986, la structure moyenne des coûts d'importation d'huiles acides se présente comme suit :

- Achat huiles acides	:	100
- Droits de douane	:	16
- Autres frais	:	1
- Frais financiers	:	7
- Quote-part dans les charges de l'ONH	:	4
		128

soit un prix de revient moyen supérieur de 28% au prix d'importation.

L'ONH comptabilise la cession des huiles acides importées aux savonneries aux prix d'importation majoré de 6 à 8%.

Le montant moyen de la subvention des huiles acides locales et importées a représenté près de 106% de la valeur des importations. La subvention et la différence entre le coût d'importation et le produit de la cession sont prises en charge par la Caisse Générale de Compensation.

En conclusion, les principales caractéristiques des statuts des paramètres du flux financier de la filière des huiles peuvent se présenter de la manière suivante :

Paramètre	Déterminé par :	Déterminant de :	Champ d'action
Olive • Coût de production • Prix à la production	- Contraintes naturelles - Investissement et entretien	- Volume de production - Motivation et intérêt à l'activité	Politique d'aide à la production Financement de l'oléiculture Efficacité de l'oléfaction
Huile d'olive • Coût de production • Prix à la production • Prix et coûts à la commercialisation	- Prix des olives - Procédés de trituration - Marge de la trituration à façon - Demande extérieure - Efficacité de l'ONH	- Revenus des oléiculteurs - Remunération des oléofacteurs - Prix de vente aux ménages - Rentabilité des producteurs - Prix à la commercialisation sur le marché local - Charges de la C.G.C.	Politique d'investissement Qualité des produits Modalité de formation des prix Structures commerciales Négociations Mélange et subvention Efficacité commerciale
Huile de grignons d'olive • Coût de production • Prix à la production et à la commercialisation	- Prix de grignon frais - Efficacité des unités d'extraction - Coût du raffinage - Coût de production - Charges de l'ONH	- Prix à la production et à la commercialisation - Charges de la C.G.C. : • savonneries • Mélange	Politique d'investissement Mélange et subvention
Huile de graines • Coûts d'importation • Prix et coûts à la commercialisation	- Cours mondiaux - Taux de change - Mode de financement - Variétés des huiles - Efficacité de l'ONH - Coûts d'importation - Coûts du raffinage - Coûts du conditionnement - Efficacité de l'ONH - Procédures - Incorporation huiles locales	- Volume d'importation - Prix à la commercialisation - Stock stratégique - Charges de la C.G.C. - Rentabilité des raffineurs - Rentabilité des conditionneurs	Variétés et qualités des huiles importées Efficacité des unités de transformation Procédures de passage de marchés et de contrôle
Huile acide importée • Coûts d'importation • Prix de coût à la commercialisation	- Taux de change - Efficacité de l'ONH - Cours mondiaux - Coût d'importation - Efficacité de l'ONH - Taux de subvention	- Prix à la commercialisation - Volume d'importation - Rentabilité des savonneries - Charges de la C.G.C.	Opportunité de l'objectif social Efficacité des savonneries Efficacité de l'ONH

2. EFFICACITE DU MODE DE FONCTIONNEMENT :

L'analyse de la situation actuelle ainsi que la présentation des objectifs et des statuts des paramètres du sous-secteur oléicole ont mis en évidence le rôle central joué par le système de commercialisation dans la filière des huiles en Tunisie.

Comment se présente l'efficacité du mode de fonctionnement actuel du système de commercialisation des huiles par rapport à ses propres critères de mesure contenus dans les objectifs qui lui sont assignés et dans la nature des contraintes qui régissent son fonctionnement ?

L'objet de ce chapitre est précisément d'apporter quelques éléments de réponse à cette question.

Quant aux propositions qu'il y a lieu de faire dans la perspective d'amélioration de l'efficacité du système, elles feront l'objet de la dernière partie de ce rapport après la présentation de la faisabilité pratique d'un aspect important de ces recommandations touchant le domaine de consommation finale des huiles alimentaires à travers l'analyse des résultats d'une enquête menée à cet effet.

Dans ce qui suit, nous essayerons d'appréhender l'évaluation de l'efficacité du système en centrant l'analyse sur les paramètres dont l'examen de leurs statuts dans les circuits opérationnel et financier de la filière a relevé l'importance par rapport aux objectifs sociaux et économiques du sous-secteur oléicole.

2.1. Au niveau de la production :

L'examen des documents des Plans de développement économique et social a le mérite de nous confirmer, d'un Plan à un autre, l'unanimité des Planificateurs quant à la réalisation des objectifs assignés au sous-secteur oléicole.

Le VI^e Plan affirme que "le secteur oléicole, avec 55 millions de pieds et 1,4 million d'hectares, n'a pas réalisé l'objectif assigné au cours du V^e Plan. Certains problèmes continuent à entraver son développement ..." (1).

(1) VI^e Plan de Développement Economique et Social. Tome 1, p. 30.

Dans un accord parfait, le VII^e Plan confirme : "Le secteur oléicole n'a pas réalisé l'objectif assigné au cours du VI^e Plan. Certains problèmes ont entravé son développement ..." (1).

D'après les mêmes références, les problèmes qui ont entravé le développement du sous-secteur oléicole concernent notamment :

- l'envahissement par le chiendent ;
- le mauvais entretien des plantations ;
- le vieillissement de la forêt du Sahel ;
- et les mauvaises conditions de cueillette et de trituration.

De là découle la nécessité d'élaboration "d'une stratégie de développement du secteur à moyen et à long terme" (1) visant pour le VII^e Plan (et pour le VI^e Plan) :

- la création de plantations nouvelles sur 18 500 ha ;
- la régénération et le rajeunissement de 100 000 ha (24 000 ha pour le VI^e Plan avec des actions de reconversion touchant 50 000 ha) ;
- la destruction du chiendent sur 125 000 ha (60 000 ha) ;
- l'entretien des plantations sur 250 000 ha (100 000 ha).

Les enveloppes d'investissement accordées à ces actions ont été respectivement estimées à 92 MD pour le VII^e Plan et 16,6 MD pour le VI^e Plan.

En fait, les confirmations de non réalisation des objectifs du sous-secteur oléicole sont incontestables, les taux de réalisation des prévisions des Plans peuvent en témoigner :

Production moyenne d'olives (en 1 000 T)

	Prévisions	Réalisations	Taux de réalisation
V ^e Plan	590	520	88%
VI ^e Plan	650	485	75%

(1) VIII^e Plan de Développement Economique et Social. Tome I, Juillet 1987
p. 30-31

En toute logique, la non réalisation des prévisions est redevable à l'une des causes suivantes :

- Inefficacité des moyens et actions préconisés ;
- non réalisation des programmes retenus ;
- Inadéquation entre actions et prévisions.

L'explication se trouve dans une combinaison de ces trois facteurs : les problèmes énumérés ci-dessus qui "continuent d'entraver le développement du sous-secteur" sont, certes, réels mais c'est leurs statuts qui diffèrent. Ils n'interviennent pas en tant que cause entravant le développement mais plutôt en tant que conséquence d'une contrainte capitale et qui est traitée aussi bien au niveau du discours officiel qu'au niveau de la structure de fonctionnement du système lui-même d'une manière marginale alors qu'elle incarne le principal objectif socio-économique du sous-secteur : "Les oléiculteurs continuent à penser que l'évolution des prix à la production est loin de refléter celle des charges d'exploitation" (1).

En effet, la baisse du rendement de la production d'olive enregistrée au cours de ces dernières années trouve son origine dans une baisse de la rentabilité financière de l'activité qui a généré une démotivation chez les producteurs et par là une aggravation des contraintes techniques au développement de l'oléiculture.

Par ailleurs, la présentation des paramètres du flux financier de la filière a souligné l'absence de relation entre les considérations de l'offre et la formation du prix à la production de l'huile d'olive qui demeure dépendante de la structure de la demande extérieure. D'un autre côté, l'examen de la composition des coûts de production d'huile d'olive tels que retenus au niveau de l'ONH fait apparaître la structure moyenne suivante (voir Annexe n° 2.2).

(1) cf Rapport Annuel de la B.C.T. Juillet 1978, p. 53

Structure des coûts de production d'huile d'olive par région
(Moyenne de la période 1981/82 - 1988/89)
(en DT/ha)

	Nord	Centre	Sud
Labour	0,000	6,546	10,580
Façons superficielles	15,451	22,263	17,635
Taille et ramassage	20,462	19,276	14,815
Gardiennage et divers	2,715	2,900	3,158
Cuvette	0,000	0,000	2,123
Amortissement matériel	2,050	2,050	2,050
Cueillette	21,880	11,229	9,390
Transport	5,235	2,825	2,495
Trituration	18,613	9,904	8,754
Total	86,407	76,992	70,998

Sur la base des rendements moyens d'huile par ha de 0,139 T/ha dans la région Nord, 0,08 au Centre et 0,079 au Sud calculés à partir des hypothèses moyennes suivantes :

	Nord	Centre	Sud
Superficie	161625	309625	639000
Production olives	125876	127334	226231
Teneur en huile	17,90%	19,80%	22,00%
Densité	98	51	18
Production huiles	22441	25081	50246
Rendement olive/an T/ha	0,779	0,412	0,356

Le prix de revient moyen d'une tonne d'huile serait comme suit :

- Nord : 622,01 DT/T
- Centre : 948,29 DT/T
- Sud : 896,70 DT/T

Les coûts de production d'olives interviennent dans la composition de ces prix de revient dans des proportions variant entre 78 et 88 %.

Pour la campagne en cours, les coûts de production d'huile d'olive sont estimés par l'ONH comme suit :

- Nord	: 997,07 DT/T
- Centre	: 2 139,64 DT/T
- Sud	: 1 744,49 DT/T

soit un prix de revient moyen pondéré au niveau national de 1590 DT/T. Ces coûts sont à comparer avec les prix à la production définitifs qui varient entre 1260 et 1560 DT/T selon le degré d'acidité des huiles produites. Les marges brutes qui en découlent seraient de 413 DT/T dans la région Nord, -730 DT/T au Centre et -334 DT/T.

Ainsi la situation financière de la production se trouve caractérisée par les distorsions suivantes :

- absence de relation entre la formation du prix à la production et les conditions de l'offre ;
- les larges disparités régionales des coûts de production sont confrontées à un prix unique à la production ;
- absence de relation entre le prix de l'huile d'olive d'une part, et celui des olives d'autre part.

Les annexes n° 2.2 et n° 2.3 regroupent respectivement l'évolution des coûts de production et du prix définitif à la production d'huile d'olive. Bien que les estimations de l'ONH des coûts de production n'émanent pas d'une analyse détaillée et exhaustive des conditions de production, force est de constater la baisse progressive de la rentabilité financière de cette activité.

En effet, si les coûts de production ont enregistré une augmentation moyenne de 22,5% par an durant la période de 1981 à 1985, passent de 567 DT/T à 1590 DT/T, le prix à la production n'a évolué que de 15% en passant de 639 DT/T à 1410 DT/T durant la même période : la marge brute à la production est donc passée de 72 DT/T à -178 DT/T.

Généralement, les études réalisées au cours de ces dernières années, quoique n'ayant approché le problème que d'une manière superficielle, concordent et indiquent que les coûts d'exploitation de l'olivier à huile dépassent les revenus bruts si on y inclut la main-d'œuvre familiale.

En 1982, souligne un rapport de la FAO (1), les coûts moyens de production dans le Nord du pays étaient évalués à 102,7 DT/ha sur la base d'un rendement à l'hectare de 644,6 Kg résultant d'une densité de 103 pieds/ha et d'un rendement de 6,24 kg par arbre. Le prix moyen payé au producteur était d'environ 0,130 DT par kg d'olive à huile, le producteur obtenait un revenu de 83,3 DT et perdait donc 18,9 DT par hectare.

Il apparaît donc que la rentabilité financière de l'activité de production d'olives, paradoxalement au fait qu'elle constitue le principal objectif socio-économique du système, représente d'un autre côté la principale contrainte entravant le développement du sous-secteur en générant un manque de motivation chez l'oléiculteur pour entretenir ses vergers et souvent l'abandon des oliviers et l'utilisation des olivales comme pâturage de chèvres.

Cette situation est aggravée par l'inefficacité des moyens de promotion et du cadre institutionnel qui est relevée à plusieurs niveaux :

- i : Plusieurs structures étatiques interviennent dans les divers domaines du développement oléicole. Le manque de coordination dans la conduite de leurs actions aboutit à une dispersion des moyens et à des doubles emplois.
Il est espéré que les dernières mesures concernant la restructuration régionale des organismes d'intervention dans le domaine agricole puissent remédier aux lacunes enregistrées.
- ii : La compétence et le savoir-faire acquis par les techniciens tunisiens n'arrivent que rarement au niveau des producteurs par insuffisance des moyens de formation, de vulgarisation et de suivi des opérations.
Les actions de l'Institut de l'Olivier, créé depuis 1982, restent très limitées.
- iii : Bien que les structures de coopération de services agricoles existent, elles ne s'intéressent que partiellement à l'oléiculture. Ce manque d'organisation chez les oléiculteurs rend difficile leur accès au crédit bancaire, ce qui affaiblit sensiblement leur position financière sur le marché des olives qui affiche des prix plutôt favorables aux oléifacteurs.

(1) Etude du sous-secteur oléicole. Rapport du Programme de Coopération. FAO/BIED. Juin 1984

- iv : La faible réalisation des actions et mesures préconisées par le Gouvernement a fait que les Plans successifs de développement économique et social retiennent sans cesse les mêmes mesures de redressement, les mêmes projets et les mêmes actions.

Ainsi, l'état de la rentabilité dans l'oléiculture conjuguée avec l'inefficacité des moyens de promotion ont généré une situation déplorable à plus d'un titre :

- i : au moins 500 000 ha d'oliviers se trouvent en situation défavorable ou marginale. La majorité de cette superficie pourrait être récupérée par le truchement de techniques appropriées de sous-soulage et terrassement ;
- ii : le chiendent envahit actuellement de 300 000 à 500 000 ha d'olivaies dont environ 150 000 à 200 000 ha en conditions favorables y réduisant les rendements d'environ 50% ;
- iii : on estime qu'au moins 250 000 ha d'oliviers situés en zones marginales sont irrécupérables. Leur substitution par d'autres cultures est très lente ;
- iv : plus de 5,6 millions d'oliviers, soit 12% des effectifs ont atteint l'âge de la sénescence. Leur rajeunissement par taille de ravalement ou leur remplacement par de nouvelles plantations ont été entrepris sur échelle très faible.

2.2. Au niveau de la transformation :

Nous entendons par transformation les activités de trituration d'olives, d'extraction et de raffinage des grignons d'olives, de raffinage des huiles d'olives et de graines et de conditionnement d'huiles d'olive et de mélange.

2.2.1. Trituration d'olive :

L'efficacité de cette activité se mesure en termes d'efficience, d'une part, en tant qu'élément de coût de production d'huile d'olive et d'autre part, en tant que valorisation nécessaire d'une matière première locale.

Autrement dit, l'efficacité de la trituration réside dans son aptitude à la minimisation des coûts de transformation des olives et à la production d'huile d'olive de qualité.

Pour la campagne en cours, les coûts de production d'huile d'olive sont estimés par l'ONH comme suit :

- Nord	: 997,07 DT/T
- Centre	: 2 139,64 DT/T
- Sud	: 1 744,49 DT/T

soit un prix de revient moyen pondéré au niveau national de 1590 DT/T. Ces coûts sont à comparer avec les prix à la production définitifs qui varient entre 1260 et 1560 DT/T selon le degré d'acidité des huiles produites. Les marges brutes qui en découlent seraient de 413 DT/T dans la région Nord, -730 DT/T au Centre et -334 DT/T.

Ainsi la situation financière de la production se trouve caractérisée par les distorsions suivantes :

- absence de relation entre la formation du prix à la production et les conditions de l'offre ;
- les larges disparités régionales des coûts de production sont confrontées à un prix unique à la production ;
- absence de relation entre le prix de l'huile d'olive d'une part, et celui des olives d'autre part.

Les annexes n° 22 et n° 23 regroupent respectivement l'évolution des coûts de production et du prix définitif à la production d'huile d'olive. Bien que les estimations de l'ONH des coûts de production n'émanent pas d'une analyse détaillée et exhaustive des conditions de production, force est de constater la baisse progressive de la rentabilité financière de cette activité.

En effet, si les coûts de production ont enregistré une augmentation moyenne de 22,5% par an durant la période de 1981 à 1985, passent de 567 DT/T à 1590 DT/T, le prix à la production n'a évolué que de 15% en passant de 639 DT/T à 1410 DT/T durant la même période : la marge brute à la production est donc passée de 72 DT/T à -178 DT/T.

Généralement, les études réalisées au cours de ces dernières années, quoique n'ayant approché le problème que d'une manière superficielle, concordent et indiquent que les coûts d'exploitation de l'olivier à huile dépassent les revenus bruts si on y inclut la main-d'œuvre familiale.

En 1982, souligne un rapport de la FAO (1), les coûts moyens de production dans le Nord du pays étaient évalués à 102,7 DT/ha sur la base d'un rendement à l'hectare de 644,6 Kg résultant d'une densité de 103 pieds/ha et d'un rendement de 6,24 kg par arbre. Le prix moyen payé au producteur était d'environ 0,130 DT par kg d'olive à huile, le producteur obtenait un revenu de 83,3 DT et perdait donc 18,9 DT par hectare.

Il apparaît donc que la rentabilité financière de l'activité de production d'olives, paradoxalement au fait qu'elle constitue le principal objectif socio-économique du système, représente d'un autre côté la principale contrainte entravant le développement du sous-secteur en générant un manque de motivation chez l'oléiculteur pour entretenir ses vergers et souvent l'abandon des oliviers et l'utilisation des oliviers comme pâturage de chélievent.

Cette situation est aggravée par l'inefficacité des moyens de promotion et du cadre institutionnel qui est relevée à plusieurs niveaux :

- Plusieurs structures étatiques interviennent dans les divers domaines du développement oléicole. Le manque de coordination dans la conduite de leurs actions aboutit à une dispersion des moyens et à des doubles emplois. Il est espéré que les dernières mesures concernant la restructuration régionale des organismes d'intervention dans le domaine agricole puissent remédier aux lacunes enregistrées.
- La compétence et le savoir-faire acquis par les techniciens tunisiens n'arrivent que rarement au niveau des producteurs par insuffisance des moyens de formation, de vulgarisation et de suivi des opérations. Les actions de l'Institut de l'Olivier, créé depuis 1982, restent très limitées.
- Bien que les structures de coopération de services agricoles existent, elles ne s'intéressent que partiellement à l'oléiculture. Ce manque d'organisation chez les oléiculteurs rend difficile leur accès au crédit bancaire, ce qui affaiblit sensiblement leur position financière sur le marché des olives qui affiche des prix plutôt favorables aux oléifacteurs.

(1) Etude du sous-secteur oléicole. Rapport du Programme de Coopération. FAO/BIIRD. Juin 1984

- La faible réalisation des actions et mesures préconisées par le Gouvernement a fait que les Plans successifs de développement économique et social retiennent sans cesse les mêmes mesures de redressement, les mêmes projets et les mêmes actions.

Ainsi, l'état de la rentabilité dans l'oléiculture conjuguée avec l'inefficacité des moyens de promotion ont généré une situation déplorable à plus d'un titre :

- au moins 500 000 ha d'oliviers se trouvent en situation défavorable ou marginale. La majorité de cette superficie pourrait être récupérée par le truchement de techniques appropriées de sous-soulage et terrassement ;
- le chélievent enchevêtre actuellement de 300 000 à 500 000 ha d'oliviers dont environ 150 000 à 200 000 ha en conditions favorables y réduisant les rendements d'environ 50% ;
- on estime qu'au moins 250 000 ha d'oliviers situés en zones marginales sont irrécupérables. Leur substitution par d'autres cultures est très lente ;
- plus de 5,6 millions d'oliviers, soit 12% des effectifs ont atteint l'âge de la sénescence. Leur rajeunissement par taille de ravalement ou leur remplacement par de nouvelles plantations ont été entrepris sur échelle très faible.

2.2. Au niveau de la transformation :

Nous entendons par transformation les activités de trituration d'olives, d'extraction et de raffinage des grignons d'olives, de raffinage des huiles d'olives et de graines et de conditionnement d'huiles d'olive et de Mélange.

2.2.1. Trituration d'olive :

L'efficacité de cette activité se mesure en termes d'efficacité, d'une part, en tant qu'élément de coût de production d'huile d'olive et d'autre part, en tant que valorisation nécessaire d'une matière première locale.

Autrement dit, l'efficacité de la trituration réside dans son aptitude à la minimisation des coûts de transformation des olives et à la production d'huile d'olive de qualité.

La minimisation des coûts de transformation permettra une meilleure rémunération des producteurs d'olive qui réalisent une marge plus importante à la vente de leur huile et par conséquent, ils seraient moins tentés de vendre leur récolte sous forme d'olive voire sous forme de Khadara diminuant ainsi les distorsions de formation des prix sur le marché des olives et les effets néfastes de la vente sur pied sur les rendements à moyen terme de l'olivier.

D'autre part, l'activité de trituration intervient aussi dans la détermination de la valeur de l'huile produite dans la mesure où les conditions de stockage et de trituration agissent sur la qualité des huiles. La rémunération du producteur se trouve ainsi dépendante en partie de l'efficacité de cette activité.

A ce niveau, il y a lieu de signaler que compte tenu de l'absence de relation entre le prix de la trituration et la qualité des huiles obtenues, l'oléifacteur se trouve plus motivé pour améliorer les conditions de trituration des olives dont il est propriétaire que celles qu'il transforme pour le compte des oléiculteurs.

De même, au niveau macro-économique, le coût d'opportunité de production d'une huile de mauvaise qualité est non négligeable : en plus du manque à gagner dans les recettes d'exportation, ce coût se situe aussi au niveau des opérations supplémentaires inhérentes au raffinage des huiles lampantes pour les rendre comestibles.

En fait, les deux niveaux de performance de l'activité de trituration (aptitude à la minimisation des coûts et à la production d'huiles de qualité) sont inter-dépendants et tributaires de la structure et des caractéristiques des unités de transformation d'olive.

En matière de coût de production et bien que le prix de trituration soit fixé au niveau régional, les évaluations effectuées convergent vers l'affirmation de la performance du système de la chaîne continue dans la minimisation des coûts de transformation. Par contre, le système classique qui est moins rentable que les deux autres systèmes est taxé d'inefficace.

D'une manière estimative, pour un coût financier de trituration par l'intermédiaire du système continu égal à 100, les systèmes super -presse et classique affichent des coûts respectifs de 122 à 172.

- iv : La faible réalisation des actions et mesures préconisées par le Gouvernement a fait que les Plans successifs de développement économique et social retiennent sans cesse les mêmes mesures de redressement, les mêmes projets et les mêmes actions.

Ainsi, l'état de la rentabilité dans l'oléiculture conjuguée avec l'inefficacité des moyens de promotion ont généré une situation déplorable à plus d'un titre :

- i : au moins 500 000 ha d'oliviers se trouvent en situation défavorable ou marginale. La majorité de cette superficie pourrait être récupérée par le truchement de techniques appropriées de sous-soulage et terrassement ;
- ii : le chiendent envahit actuellement de 300 000 à 500 000 ha d'olivaies dont environ 150 000 à 200 000 ha en conditions favorables y recuisant les rendements d'environ 50% ;
- iii : on estime qu'au moins 250 000 ha d'oliviers situés en zones marginales sont irrécupérables. Leur substitution par d'autres cultures est très lente ;
- iv : plus de 5,6 millions d'oliviers, soit 12% des effectifs ont atteint l'âge de la sénescence. Leur rajeunissement par taille de ravalement ou leur remplacement par de nouvelles plantations ont été entrepris sur échelle très faible.

2.2. Au niveau de la transformation :

Nous entendons par transformation les activités de trituration d'olives, d'extraction et de raffinage des grignons d'olives, de raffinage des huiles d'olives et de graines et de conditionnement d'huiles d'olive et de mélange.

2.2.1. Trituration d'olive :

L'efficacité de cette activité se mesure en termes d'efficience, d'une part, en tant qu'élément de coût de production d'huile d'olive et d'autre part, en tant que valorisation nécessaire d'une matière première locale.

Autrement dit, l'efficacité de la trituration réside dans son aptitude à la minimisation des coûts de transformation des olives et à la production d'huile d'olive de qualité.

La minimisation des coûts de transformation permettra une meilleure rémunération des producteurs d'olive qui réalisent une marge plus importante à la vente de leur huile et par conséquent, ils seraient moins tentés de vendre leur récolte sous forme d'olive voire sous forme de Khadara diminuant ainsi les distorsions de formation des prix sur le marché des olives et les effets néfastes de la vente sur pied sur les rendements à moyen terme de l'olivier.

D'autre part, l'activité de trituration intervient aussi dans la détermination de la valeur de l'huile produite dans la mesure où les conditions de stockage et de trituration agissent sur la qualité des huiles. La rémunération du producteur se trouve ainsi dépendante en partie de l'efficacité de cette activité.

A ce niveau, il y a lieu de signaler que compte tenu de l'absence de relation entre le prix de la trituration et la qualité des huiles obtenue, l'oléiculteur se trouve plus motivé pour améliorer les conditions de trituration des olives dont il est propriétaire que celles qu'il transforme pour le compte des oléiculteurs.

De même, au niveau macro-économique, le coût d'opportunité de production d'une huile de mauvaise qualité est non négligeable : en plus du manque à gagner dans les recettes d'exportation, ce coût se situe aussi au niveau des opérations supplémentaires inhérentes au raffinage des huiles lampantes pour les rendre comestibles.

En fait, les deux niveaux de performance de l'activité de trituration (aptitude à la minimisation des coûts et à la production d'huiles de qualité) sont inter-dépendants et tributaires de la structure et des caractéristiques des unités de transformation d'olive.

En matière de coût de production et bien que le prix de trituration soit fixé au niveau régional, les évaluations effectuées convergent vers l'affirmation de la performance du système de la chaîne continue dans la minimisation des coûts de transformation. Par contre, le système classique qui est moins rentable que les deux autres systèmes est laxé d'inefficace.

D'une manière estimative, pour un coût financier de trituration par l'intermédiaire du système continu égal à 100, les systèmes super -presse et classique affichent des coûts respectifs de 122 à 172.

Concernant la production des huiles de qualité, le système continu présente aussi la meilleure aptitude -toutes choses étant égales par ailleurs-. Comparativement aux autres systèmes et selon les caractéristiques régionales, l'aptitude du système continu à la production d'huile par qualité se présente comme suit :

Régions	Système d'extraction	Capacité/capacité totale (en %)	Aptitudes à la production d'huiles	
			Non lampantes	Lampantes
Nord	Classique et super presse	90,1	85	15
	Continue	9,9	90	10
Centre	Classique et super presse	94,5	40	60
	Continue	5,5	45	55
Sud	Classique et super presse	97,7	80	20
	Continue	2,3	75	15

Ainsi, quoique les structures de production régionales soient déterminantes dans la qualité des huiles produites, le choix du système d'extraction permet néanmoins d'atténuer la part relative des huiles de mauvaise qualité.

2.2.2. Extraction d'huiles de grignons :

L'avantage économique de l'activité d'extraction des huiles de grignons est incontestable. Il est évalué notamment en termes de valorisation d'un sous-produit considéré comme déchet, permettant d'une part, de réduire le déficit de l'offre local d'huiles alimentaires et d'autre part, de subvenir aux besoins en intrants situés à un niveau d'intégration encore plus poussé.

L'efficacité de cette activité de transformation s'analyse donc à deux niveaux :

- degré d'exploitation des possibilités d'intégration ;
- performance dans la production d'huiles comestibles.

A performance égale dans la répartition de la production entre huiles neutralisables et acides, les potentialités de production d'huiles de grignons par référence aux ratios moyens retenus (cf § 1.3) se présentent, en moyenne, comme suit :

- huiles neutralisables : 4.770 T/an
- huiles acides : 7.900 T/an

Au cours de la même période, la production moyenne enregistrée est de 2 010 T/an d'huiles neutralisables et 4 750 T/an d'huiles acides, soit un taux d'exploitation des possibilités d'intégration de 53% réparti entre huiles neutralisables et acides respectivement à 42 et 60%.

Ce qui signifie que l'activité d'extraction d'huiles de grignons n'a concerné que 53% des opportunités offertes et en plus ses performances ont été limitées à hauteur de 79% par rapport à une norme non exagérée de répartition de la production entre huiles neutralisables et acides (40% - 60%).

En effet, l'efficacité de cette activité de transformation se trouve doublement contestable :

- d'une part, elle n'a réussi à canaliser et transformer que 53% de grignon frais réalisant ainsi un coût d'opportunité évalué à une production de plus de 5 900 T/an d'huiles de grignons ;
- d'autre part, les conditions actuelles d'exploitation font que, par rapport à une proportion moyenne de 40% d'huiles neutralisables dans la production totale d'huiles de grignons, le rendement de cette activité a été moins que 30% de production d'huiles comestibles générant ainsi un manque à gagner au niveau de la valeur ajoutée des huiles produites évalué à 140 000 DT/en (la différence de prix entre huiles neutralisables et huiles acides est de plus de 200 DT). Ce coût d'opportunité se situerait à 470 000 DT/en dans l'hypothèse d'une transformation de la totalité de la production de grignons frais.

En fait, la faible réalisation des deux niveaux de performance (globale et interne) est redevable à la crise que connaît cette activité et qui est à l'origine de la réduction du nombre d'unités d'extraction d'huiles de grignons en passant de 22 unités en 1977-78 à 10 en 1987.

Cette déboîlée est la résultante d'un ensemble de facteurs concernant notamment :

- la vétusté des installations de certaines unités très anciennes ;
- l'étroite dépendance de cette activité avec la trituration qui subit les conséquences de la fluctuations de la production d'olives ;
- l'augmentation des coûts de transport, comparativement à la faible valeur ajoutée du grignon, ne favorise plus l'approvisionnement des usines particulièrement à partir des huileries situées loin des unités d'extraction de grignons ;

- l'existence d'autres demandes du grignon utilisé soit comme source énergétique, soit pour la nutrition animale surtout en période de sécheresse ;
- enfin, l'amélioration des performances au niveau interne nécessite, à défaut d'une optimisation régionale des capacités et d'une adéquation des débits entre la trituration et l'extraction, des capacités élevées des usines d'extraction afin d'éviter les attentes ou stockage et par là l'acidification par tassement, ce qui n'est pas très compatible avec le caractère saisonnier de l'activité.

2.2.3. Raffinage :

L'activité de raffinage constitue une étape indispensable pour la mise à la consommation de certaines qualités et variétés d'huiles comme l'huile lampante, l'huile de grignons neutralisable et les huiles de graines brutes.

Comme il a été signalé plus haut, le statut de cette activité diffère selon la nature de l'huile objet du raffinage :

- le raffinage de la lampante constitue une récupération de valeur ajoutée perdue au niveau de la trituration ;
- le raffinage de l'huile de grignon est générateur d'une valeur ajoutée nécessaire pour rendre cette huile comestible ;
- le raffinage des huiles de graines est une prestation de service rattachée à une structure déterminée d'importation d'huiles de graines. Cette activité n'est génératrice de valeur ajoutée que dans la mesure où son coût économique (au sens large) demeure inférieur à l'écart entre le prix international de l'huile raffinée et celui de l'huile brute.

Les capacités de raffinage installées sont évaluées entre 150.000 et 160.000 T/an détenues par 13 unités industrielles. La répartition par procédés est la suivante :

- classique : 31%
- semi-continu : 40%
- continu : 29%

Les capacités installées peuvent servir pour le raffinage des trois types d'huiles cités ci-dessus, mais la tendance observée consiste en une orientation vers la spécialisation dans le raffinage des huiles de graines quitte à délaisser, pour quelques entreprises, l'activité d'extraction et de raffinage d'huiles de grignons.

Ce phénomène s'explique par la rentabilité assurée du raffinage des huiles de graines par rapport aux autres activités.

Le raffinage de la lampante, malgré son avantage économique, n'est pas pratiqué d'une manière systématique eu égard à la nature de la demande extérieure et notamment du marché italien fort demandeur de la lampante brute.

En effet, au cours de la période 1982/83 - 1986/87, les exportations moyennes de l'ONH de la qualité lampante étaient comme suit :

- Lampante brute : 26.830
- Lampante raffinée : 3.120 + 2.005 (représentant 70% de la qualité Riviera)

soit des exportations totales de lampante de 31.955 T dont seulement 16% fait l'objet de raffinage.

Si l'on considère que le raffinage de lampante rapporte à celle-ci une valeur ajoutée de 200 DT/T, le coût d'opportunité généré par cette structure d'exportation serait en moyenne de 5,4 MDT/an.

Par ailleurs, l'efficacité de l'activité de raffinage des huiles de graines a été souvent contestée et des propositions concrètes ont été suggérées mais aucune mesure n'a été prise en cette matière.

Les critiques émises partent du fragile statut socio-économique de cette activité pour mener une analyse basée sur des considérations financières eu égard à la nature subventionnée du produit en question et par conséquent, toute inefficacité dans ce domaine représente un coût direct et équivalent pour la communauté.

Les points contestés concernent la procédure de passation des marchés de raffinage et la modalité de fixation de la rémunération de ce service.

Jusqu'à présent, il a été procédé à une distribution automatique des huiles importées entre les différentes unités de raffinage au prorata de leurs capacités théoriques. Cette procédure a créé une situation de rentiers chez les raffineurs qui d'une part sont assurés d'une garantie au niveau de leur carnet de commande et d'autre part, en formant une sorte de corporation autour de l'ONH, ils s'opposent à toute tentative extérieure d'investissement dans cette activité.

Certains raffineurs arrivent même à obtenir des agréments d'extension de capacité de raffinage (leur permettant d'augmenter leur quote-part) sous prétexte d'intégration (ce qui correspond à un véritable gaspillage de ressources au niveau national).

D'un autre côté, la modalité de fixation du prix du raffinage est caractérisée par une actualisation quasi-automatique de l'ordre de 10% par an. Fixée à 45DT/T en 1983, la marge de raffinage est passée les années suivantes à 48,52 et 56 DT/T en 1986 pour atteindre 72 DT/T d'huile de graine brute en 1988.

L'actualisation de la marge n'émane pas d'une analyse détaillée des coûts de raffinage mais elle est obtenue sur la base des revendications des raffineurs par référence à une structure normative.

D'ailleurs, l'existence de trois systèmes de raffinage à niveaux de rentabilité différents (certaines estimations situent les marges nettes des trois systèmes entre 25 et 60%) n'explique pas cette procédure de fixation de la marge de raffinage.

Il est donc impératif de procéder à une révision des modalités régissant cette activité dont le coût atteint en 1987 plus de 49% des subventions accordées par la Caisse Générale de Compensation à l'huile de Mélange.

2.3. Au niveau de la commercialisation :

La commercialisation des huiles en Tunisie est du ressort exclusif de l'ONH qui détient le monopole des achats à la production des huiles d'olive et de leur exportation, de l'importation d'huiles alimentaires et acides et de la vente au stade du gros sur le marché local des huiles comestibles.

Juridiquement, la possibilité existe de charger d'autres organismes publics ou privés de certaines opérations commerciales, mais pratiquement, il n'y a pas eu d'expérience en cette matière.

Dans ce qui suit, nous essayerons de présenter quelques indicateurs de l'efficacité de fonctionnement du système au niveau commercial à travers l'examen des deux composantes : exportation d'huile d'olive et approvisionnement du marché local.

2.3.1. Exportation d'huile d'olive :

La production mondiale d'huile d'olive porte sur 1,6 million de tonnes annuellement, soit une valeur de près de 2 000 millions \$US. Cette production ne représente qu'environ 4% de la production mondiale d'huile végétale.

Les pays méditerranéens produisent 99% de la production mondiale d'huile d'olive et en consomment l'essentiel, ce qui réduit la part des échanges internationaux à près de 20% des quantités produites.

Cependant, le coût de production de l'huile d'olive réputé comme étant plus élevé que celui de la plupart des huiles végétales a généré une tendance inquiétante de substitution des huiles de graines à l'huile d'olive dans les mêmes pays producteurs, ce qui a facilité l'émergence de certaines politiques protectionnistes visant la défense des intérêts des oléiculteurs.

C'est dans le contexte de cet environnement international que la Tunisie, deuxième exportateur mondial d'huile d'olive, essaye de renforcer sa présence sur les marchés extérieurs.

Le mode de fonctionnement actuel du système de commercialisation des huiles en Tunisie accorde une importance capitale à l'activité d'exportation d'huile d'olive qui tout en constituant un instrument privilégié de réalisation des objectifs du sous-secteur oléicole est déterminante dans la structure des circuits opérationnel et financier de la filière des huiles.

L'efficacité de cette activité peut s'évaluer en termes de sa contribution à la valorisation de l'huile d'olive et à travers ses réalisations au niveau de la place occupée par ce produit tunisien sur les marchés extérieurs.

2.3.1.1. Exportation et valeur ajoutée :

Il est incontestable d'affirmer que l'exportation a constitué le moyen le plus valorisant des huiles d'olives tunisiennes contribuant notamment à l'amélioration des prix à la production sans pour autant rencontrer des contraintes majeures au niveau du marché local qui est en grande partie approvisionné en huiles de graines importées et vendues à des prix accessibles à toutes les bourses.

Cependant, il n'est pas sans intérêt de s'interroger sur les performances réalisées en cette matière par référence aux potentialités offertes.

La qualité de l'huile d'olive représente un critère important de fixation des prix à l'exportation et il est souvent mentionné que la détérioration de la qualité de l'huile d'olive au niveau de la production fait perdre à ce produit une plus-value potentielle au niveau de l'exportation.

Néanmoins, l'analyse comparative des qualités produites et exportées fait apparaître une indépendance relative de ces deux paramètres, ce qui laisse à supposer que les qualités exportées sont liées à la structure et à la nature de la demande extérieure actuelle.

En effet, l'évolution de la structure par qualité des exportations d'huile d'olive réalisées par l'ONH au cours de la quinquennie 1982/83 - 1986/87 présente les caractéristiques moyennes suivantes :

Qualités des huiles exportées	Quantité moyenne	
	en tonnes	en %
Super	1.157	2,2
Extra	10.292	19,2
Fine	3.116	6,0
Bouchable	4.273	8,3
Lampante	26.830	51,9
Lampante raffinée	3.120	6,0
Riviera	2.864	5,5
Total	51.652	100

Afin d'obtenir une répartition par qualité des exportations comparable à celle de la collecte ou de la production (avant raffinage et coupege), nous apportons les ajustements suivants :

- les quantités de la lampante raffinée seront incorporées dans la lampante ;
- les quantités de la Riviera seront réparties à hauteur de 70% dans la qualité lampante d'une part, et à hauteur de 30% à égalité entre les qualités Super et Extra d'autre part.

En comparant la structure ainsi ajustée des exportations d'huile d'olive avec la structure moyenne par qualité des huiles d'olives collectées par l'ONH au cours de la même période, nous obtenons les variations des qualités suivantes :

	Exportations moyennes ajustées		Collecte moyenne de l'ONH		Taux de variation des qualités (en %)
	en T	en %	en T	en %	
Super	1.586	3,1	8.179	12,4	-75,0
Extra	10.722	20,8	8.255	12,5	+66,4
Fine	3.116	6,0	8.573	13,0	-53,8
Bouchable	4.273	8,3	24.121	36,6	-77,3
Lampante	31.955	61,8	16.744	25,4	+143,3
Total	51.652	100,0	65.871	100,0	-

En supposant que les ventes opérées par l'ONH sur le marché local et les variations des stocks (14 219 T en moyenne) aient une structure moyenne comparable à celle de la collecte, les taux de variation des qualités dégagés dans le tableau ci-dessus seront interprétés comme des "coefficients de déclassement des huiles d'olive à l'exportation" et auront les significations suivantes :

- i : les trois quarts des huiles d'olive de qualité Super collectées par l'ONH sont déclassées à l'exportation en qualité Extra ;
- ii : les quantités exportées de l'huile d'olive Extra dépassent en moyenne 66,4% (2.467 T) les quantités collectées de cette même huile. Ceci est dû à l'important déclassement à l'exportation enregistrée au niveau de la Super et qui concerne près de 4830 T ;
- iii : près de 54% des quantités collectées de la qualité Fine sont déclassées en qualités inférieures ;
- iv : les exportations de la Bouchable concernent moins que 23% des quantités collectées sous cette même dénomination. En retranchant la part supposée écoulée sur le marché local ou stockée, nous retrouvons que pas moins de 14 600 T d'huiles bouchables sont vendues à l'exportation au prix de la lampante ;

- ▼ : la déclassement observé au niveau des huiles vierges explique l'importante variation (+143%) de la part des huiles lampantes entre la structure initiale de la collecte et la structure des exportations qui devient marquée par l'importance de la proportion des lampantes qui représentent près de 62% des exportations alors qu'elles ne concernent que 25% de la collecte.

Bien que la Tunisie adopte les mêmes nomenclatures et définitions des qualités d'huile d'olive retenues par le C.O.I. et dans les transactions internationales, l'ONH explique, en partie, ce phénomène de déclassement des huiles à l'exportation par l'insuffisance du seul critère d'acidité adopté au niveau de la collecte pour la détermination des qualités : une huile de faible acidité n'est pas forcément une huile de qualité.

Toutefois, compte tenu des contraintes et des exigences de la demande extérieure, le déclassement des huiles à l'exportation existe et contribue à une diminution de la valeur ajoutée potentielle des exportations d'huile d'olive tunisienne.

Par ailleurs, il est constaté que des potentialités importantes de valorisation des huiles d'olives tunisiennes sont actuellement mal exploitées.

En effet, l'examen de la structure des exportations fait ressortir que seulement 14% des quantités d'huile d'olive exportées sont conditionnées et que au sein même de ces quantités, le conditionnement en bouteille de verre ne représente qu'une part minime.

Le créneau de la vente des huiles d'olive de qualité bien conditionnées et soutenu d'une politique de marketing mettant en exergue les qualités diététiques de cette huile naturelle semble être très rémunérateur et il est notamment exploité par des petites entreprises italiennes qui arrivent à écouler leur produit sur le marché américain à des prix pouvant atteindre jusqu'à 40 mille lire la bouteille d'un litre (1).

La vente de près de 86% des exportations d'huile d'olive tunisienne en vrac prive donc l'économie du pays de la valeur ajoutée potentielle qui pourrait être retirée moyennant le conditionnement d'une part plus importante des huiles d'olive exportées.

(1) cf : "A Los Angeles in un supermercato si vende olio d'oliva Sannariva"

L'instauration du tonus de soutien oléicole dans le but d'encourager les exportations d'huile d'olive conditionnée semble n'avoir pas atteint l'objectif recherché.

Alimentées par des taxes sur les exportations d'huile d'olive en vrac (11DT/T), les ressources nettes du fonds de soutien ont atteint au 31.10.1986 le montant de 10,4 MDT. Les emplois du fonds de soutien sous forme de primes à l'exportation d'huile d'olive conditionnée sont restés très limités eu égard à la faible proportion des huiles conditionnées dans les exportations de l'ONH.

Au titre de la campagne 1985/86, la situation des ressources/emplois du fonds de soutien se présentait comme suit :

● Ressources :

- Taxes et surtaxes à l'exportation	:	395,300 DT
- Décimes additionnels	:	75,700 DT

● Emplois :

- Prime à l'exportation en petits emballages	:	31,500 DT
--	---	-----------

Les interventions du fonds de soutien n'ont porté donc que sur 6,7% de ses recettes, ce qui a permis de dégager au titre de la campagne 1985/86 un solde positif de 439,500 DT affecté en réserves.

En principe, les exportations d'huile d'olive en petit emballage disposent actuellement d'un soutien financier potentiel équivalent aux réserves cumulées du fonds de soutien qui portent sur plus de 10 MDT.

Toutefois, la promotion de cette activité rencontre certaines contraintes dont notamment :

- La structure actuelle des exportations, caractérisée par la prépondérance de la lampante brute qui représente en moyenne 52% des quantités exportées, est de nature à limiter le conditionnement à moins de la moitié des quantités exportées. L'élargissement du champ d'action de l'activité de conditionnement nécessite donc le raffinage préalable des huiles lampantes et la promotion de l'exportation de la qualité Riviera qui s'apprête bien au conditionnement en boîtes.

- La promotion des exportations d'huile d'olive conditionnée se heurte aussi au problème de compétitivité. D'une part, certains marchés sont demandeurs d'huile d'olive sous emballage de verre allégé qui n'existe pas en Tunisie et dont l'introduction et la réexportation engendrent des coûts élevés rendant non compétitif le produit final. D'autre part, pour les types de matériel d'emballage disponibles localement, l'exportateur d'huile d'olive est tenu de recourir aux entreprises tunisiennes qui ne fournissent pas nécessairement la qualité et le coût requis pour pouvoir concurrencer les produits équivalents notamment espagnols et italiens.

2.3.1.2. Exportation, concurrence et protection :

Les conditions du marché international d'huile d'olive sont en grande partie déterminées par l'influence exercée par les pays européens qui, face à l'augmentation des coûts de production de l'huile d'olive confrontée à la concurrence d'autres produits de substitution, ont érigé des barrières protectionnistes et instauré une politique de soutien à la production locale dans le cadre de la Politique Agricole Commune.

Les exportations d'huile d'olive tunisienne sont traditionnellement écoulées sur le marché de la Communauté Economique Européenne qui en absorbant la majorité des ventes tunisiennes (87% au cours de la dernière campagne) constitue un débouché sûr, proche et relativement rentable. Cette relation commerciale est facilitée par les compatibilités politiques, culturelles et linguistiques existant de part et d'autre. C'est ainsi que dans le cadre des accords de coopération bilatéraux, les exportations tunisiennes agricoles bénéficient d'un régime commercial préférentiel.

Cependant, le dernier accord en vigueur connaîtra son échéance à fin 1990, date à laquelle la C.E.E., en devenant exportateur net d'huile d'olive, adoptera éventuellement des mesures défavorables aux autres exportateurs d'huile d'olive.

Face à cette concurrence potentielle, les atouts de la Tunisie en matière d'exportation d'huile d'olive ne semblent pas très solides :

- Le Tunisie produit certains types d'huile d'olive uniques sur le marché mondial et ne peuvent pas être produits en Europe pour des considérations climatiques et agronomiques. Ces huiles sont prisées par les importateurs européens qui les vendent à un groupe de consommateurs aisés. D'autre part, leur coupage avec d'autres huiles européennes apporte certaines caractéristiques spécifiques qui améliorent le goût du mélange. Cependant, ce créneau spécialisé est plutôt étroit et ne présente pas de perspectives importantes d'extension.
- Les coûts de production d'huile d'olive tunisienne bénéficient actuellement de l'avantage des investissements des générations précédentes tant au niveau de la production d'olives que de leur transformation. Cette situation commence à faire ressentir ses limites qui risquent d'affecter sensiblement la compétitivité des huiles tunisiennes.

En effet, l'oliveraie tunisienne est de plus en plus composée d'arbres sénescents suite au manque d'action de régénération. En plus, la productivité des oliviers est en baisse à cause de l'insuffisance et le renchérissement des travaux d'entretien notamment de la main-d'œuvre qui demeure encore une composante principale en raison de la faible modernisation des moyens de production qui est en outre incompatible avec la fragmentation de plus en plus répandue de l'olive tunisienne.

D'autre part, l'activité de trituration demeure marquée par une répartition non adéquate des capacités de trituration qui, de leur côté, sont caractérisées par la prépondérance du système classique réputé le moins efficace tant au niveau coût que qualité.

Bien que jusqu'à présent la Tunisie affichait un prix à l'exportation artificiellement compétitif car ne reflétant pas le coût réel de production, la persistance de cette situation ne manquera pas, à terme, de déstabiliser ce fragile équilibre.
- Compte tenu de la nature des exportations d'huile d'olive tunisienne en grande partie accomplie dans le cadre d'accords gouvernementaux, l'ONH, unique opérateur en cette matière, a réussi en tant qu'organe d'exécution de ces accords mais sa réussite n'a été que partielle lorsqu'il s'agissait de conquérir et de se maintenir sur des marchés concurrentiels.

- La Tunisie produit certains types d'huile d'olive uniques sur le marché mondial et ne peuvent pas être produits en Europe pour des considérations climatiques et agronomiques. Ces huiles sont prisées par les importateurs européens qui les vendent à un groupe de consommateurs aisés. D'autre part, leur coupage avec d'autres huiles européennes apporte certaines caractéristiques spécifiques qui améliorent le goût du mélange. Cependant, ce créneau spécialisé est plutôt étroit et ne présente pas de perspectives importantes d'extension.

- Les coûts de production d'huile d'olive tunisienne bénéficient actuellement de l'avantage des investissements des générations précédentes tant au niveau de la production d'olives que de leur transformation. Cette situation commence à faire ressentir ses limites qui risquent d'affecter sensiblement la compétitivité des huiles tunisiennes.

En effet, l'olivieraie tunisienne est de plus en plus composée d'arbres sénescents suite au manque d'action de régénération. En plus, la productivité des oliviers est en baisse à cause de l'insuffisance et le renchérissement des travaux d'entretien notamment de la main-d'œuvre qui demeure encore une composante principale en raison de la faible modernisation des moyens de production qui est en outre incompatible avec la fragmentation de plus en plus répandue de l'olivieraie tunisienne.

D'autre part, l'activité de trituration demeure marquée par une répartition non adéquate des capacités de trituration qui, de leur côté, sont caractérisées par la prépondérance du système classique réputé le moins efficace tant au niveau coût que qualité.

Bien que jusqu'à présent la Tunisie affichait un prix à l'exportation artificiellement compétitif car ne reflétant pas le coût réel de production, la persistance de cette situation ne manquera pas, à terme, de déstabiliser ce fragile équilibre.

- Compte tenu de la nature des exportations d'huile d'olive tunisienne en grande partie accomplie dans le cadre d'accords gouvernementaux, l'ONH, unique opérateur en cette matière, a réussi en tant qu'organe d'exécution de ces accords mais sa réussite n'a été que partielle lorsqu'il s'agissait de conquérir et de se maintenir sur des marchés concurrentiels.

La priorité était accordée aux engagements des quotas négociés avec la CEE souvent au détriment d'autres opportunités de ventes. Ce qui a permis de placer toute la gamme des huiles tunisiennes avec des courtiers européens car le marché de la CEE est demandeur d'une gamme plus large d'huile d'olive pour l'usage domestique que les autres marchés. Cependant, cette situation a généré une renonciation implicite aux autres marchés qui n'ont été approchés que ponctuellement empêchant par là l'instauration d'une stratégie de pénétration et le maintien des liens commerciaux.

Cette problématique est très actuelle compte tenu de la réunion conjoncturelle des facteurs suivants :

- La sécheresse de ces dernières années a réduit sensiblement notamment pour la campagne en cours, les quantités d'huile d'olive disponibles pour l'exportation.
- Le quota de 46.000 T négocié avec la C.E.E. arrive en expiration le 31.12.1990.
- A partir de 1991, l'huile d'olive tunisienne aura à affronter sur les marchés extra-communautaires l'excédent exportable de la C.E.E.

Ainsi, le système de commercialisation des huiles tunisiennes est actuellement face à un grave dilemme :

- les quantités disponibles à l'exportation doivent permettre à court terme de remplir le quota annuel de la CEE, autrement la Tunisie se trouverait très mal positionnée lors de la négociation du prochain accord commercial ;
- la concentration de l'effort d'exportation sur la CEE aggraverait encore plus l'état des liens commerciaux avec les autres marchés sur lesquels l'huile d'olive tunisienne aura à affronter la concurrence des huiles de la communauté qui seront éventuellement favorisées par un soutien à l'exportation initié dans le cadre de la Politique Agricole Commune.

2.3.2. Approvisionnement du marché local :

La satisfaction des besoins de consommation intérieure d'huiles alimentaires revêt un caractère impératif eu égard à l'aspect stratégique de cette demande d'un produit considéré de première nécessité.

Nous avons présenté plus haut les voies commerciales d'approvisionnement du marché local en huiles alimentaires adoptées dans le cadre de la politique de substitution de la consommation locale d'huile d'olive, réservée en priorité à l'exportation, par l'importation d'huiles de graines.

Le bilan de cette politique instaurée au début des années soixante présente actuellement les caractéristiques suivantes :

- transformation des habitudes et de la structure de la consommation intérieure ;
- réalisation d'un gain net en devises au niveau des transactions extérieures ;
- création d'un coût économique supporté par la Caisse Générale de Compensation afin de réaliser un objectif social.

i : L'huile d'olive qui était au début des années soixante l'unique huile alimentaire commercialisée sur le marché intérieur ne représente plus actuellement que 34% de la consommation locale. Cette transformation qui est partiellement inévitable est aussi difficilement réversible.

En effet, le recours aux importations d'huiles alimentaires était inévitable afin de couvrir le déficit de plus en plus important de la production locale d'huiles alimentaires. En moyenne, il serait actuellement nécessaire d'importer au moins 38.000 T d'huiles alimentaires si toute la production d'huile d'olive était consommée localement.

D'autre part, la consommation, de plus en plus accrue d'huiles de graines subventionnées, a créé deux sortes de "dépendances" : l'une financière et l'autre inhérente aux habitudes de consommation. Ce qui rend difficile sinon nécessairement lente et progressive une modification de la structure de l'offre des huiles alimentaires sur le marché local.

La dépendance financière est rattachée à la nature subventionnée des huiles de graines commercialisée sur le marché local. Une restructuration brutale de cette politique de prix semble ne pas être faisable sans supporter en contre partie un coût social non négligeable.

Par ailleurs, la consommation des huiles de graines est entrée dans les habitudes de consommation suite à la "marginalisation" de l'importance qu'accordait le consommateur tunisien aux valeurs diététiques et gastronomiques de l'huile d'olive.

En effet, ce type de consommateur averti qui se retrouve en termes quantitatifs au niveau des ménages qui recourent à la formation des réserves familiales -dont on a montré leur caractère rigide- ne représente plus actuellement que 25% des consommateurs tunisiens.

En plus des considérations financières, deux autres facteurs ont aussi facilité l'intégration des huiles de graines dans les habitudes de consommation :

- d'une part, la commercialisation des huiles de graines sous forme de mélange comprenant des huiles d'olive et de grignon d'olive a facilité l'acceptation du consommateur de cette nouvelle variété d'huile ;

- d'autre part, hormis la formation des réserves familiales, les quantités d'huile d'olive écoulées sur le marché local sont vendues à travers les conditionneurs qui commercialisent la qualité Riviera. Ce coupage d'huile lampante raffinée avec l'huile d'olive vierge aboutissant à une huile peu fruitée est de nature à habituer le consommateur traditionnel à une huile moins typée, favorisant ainsi son passage aux autres huiles et laissant les seuls connaisseurs acheteurs d'huile d'olive vierge à partir des huileries.

A ce niveau, il n'est pas sans intérêt de noter que les conditionneurs, intentionnellement ou non, présentent leurs huiles sous la dénomination officielle d'"huile d'olive pure" sans indiquer la composition de cette qualité Riviera qui doit contenir au moins 20% d'huile d'olive vierge. D'ailleurs à l'occasion de l'enquête que nous avons menée, nous avons constaté que l'écrasante majorité sinon la totalité des gens interrogés ne savent pas qu'il s'agit d'un coupage d'huiles raffinées et vierges.

- ii : Au niveau des transactions extérieures d'huiles alimentaires, le bilan devises dégage un gain net représentant la différence entre la valeur des exportations d'huile d'olive et celle des importations d'huiles de graines.
- Cependant, bien que le gain net en devises demeure substantiel, la tendance observée sur le long terme est plutôt vers la baisse suite à l'augmentation progressive des importations.
- En effet, la comparaison des gains nets moyens enregistrés au cours des deux dernières décennies fait ressortir les valeurs suivantes (Voir Annexe n° 2.1).

Ainsi, bien que ces valeurs sont exprimées en dinars courants, la baisse enregistrée dans l'évolution du gain net en devises d'une décennie à l'autre est de 12,2%.

- iii : Considérées comme produit de première nécessité, les huiles alimentaires ont bénéficié d'un soutien à la consommation à travers la subvention d'une part importante des coûts d'importation des huiles de graine accordée par la Caisse Générale de Compensation. En 1988, l'intervention de la Caisse Générale de Compensation a porté sur 30,2 MDT représentant un niveau de subvention de 242 DT/tonne d'huiles de graines importées.

Sur la base d'un taux d'accroissement moyen des quantités importées de 9,6% (observé au cours des quatre dernières années) avec le maintien du taux actuel de subvention, le montant de la compensation atteindra au bout de 10 ans près de 75,6 MD, soit, tout étant égal par ailleurs, plus qu'un doublement de la part relative des subventions des huiles de graines dans les interventions totales de la Caisse Générale de Compensation.

L'allègement des charges de la Caisse Générale de Compensation en matière de subvention d'huiles paraît donc nécessaire et il devrait être mis en place suffisamment à l'avance par rapport aux objectifs de délais afin de ne pas se heurter aux contraintes de la double "dépendance" décrite plus haut. Le champ d'action potentiel concernerait les éléments suivants :

- L'activité de Mélange, en plus des effets pervers qu'elle génère, aggrave le déficit subventionné par la Caisse. Au titre de la campagne 1985/86, l'élimination des huiles d'olives et de grignons incorporées dans le mélange aux taux respectifs de 3,29 et 1,36% aurait permis de faire une économie de l'ordre de 2,2 MD au niveau de la Caisse Générale de Compensation.

- Efficacité des organismes et structures actuelles chargés de l'activité d'importation. A titre d'exemple, nous citons le litige qui existe actuellement entre l'ONH et la Caisse Générale de Compensation portant sur la répartition des "charges communes". En effet, jusqu'à la campagne 1983/84, la répartition des charges administratives et divers s'effectuait sur la base du chiffre d'affaires (subvention comprise) réalisée par chaque activité. A partir de 1984/85, la ventilation de ces charges est opérée en fonction des quantités d'huile manipulées pour chaque activité. L'application du premier critère de répartition aurait permis à la Caisse Générale de Compensation de faire des économies de l'ordre de 330.000 DT et 680.000 DT respectivement au titre des campagnes 1984/85 et 1985/86.

- Les variétés et qualités d'huiles de graines importées ne sont pas nécessairement les plus indiquées en matière d'allègement des interventions de la Caisse Générale de Compensation. L'exemple d'importation d'huiles de graines raffinées opérée par l'ONH au cours de la campagne 1983/84 peut illustrer ces propos. En effet, ces huiles raffinées ont été acquises à un prix de 537 DT/T alors que les coûts d'importation d'huiles de graines brutes et de leur raffinage local s'élevaient pour la même année à 642 DT/T, soit une différence de près de 20% militent pour l'importation d'huiles raffinées.

**EVOLUTION DES EXPORTATIONS ET DES IMPORTATIONS
(1968-1987)**

(en MDT)

Année	EXPORTATIONS					IMPORTATIONS		
	Total	Hors Pétrole et dérivés	Huile d'olive			Total	Huiles de Graines	%g Huiles de graines
			en 1000 DT	%g / Total	%g / hors pétrole			
1968	80,1	63,6	11,9	14,8%	18,6%	114,5	3,3	2,9%
1969	87,0	64,4	10,0	11,5%	15,5%	139,8	5,6	4,0%
1970	95,8	69,7	8,4	8,8%	12,0%	160,4	8,2	5,1%
1971	112,6	81,1	24,0	21,3%	29,6%	180,0	6,9	3,8%
1972	147,9	107,1	46,1	31,1%	43,0%	222,2	8,1	3,7%
1973	168,6	114,9	25,8	15,3%	22,4%	286,1	8,3	2,9%
1974	326,9	184,1	70,3	21,5%	38,2%	488,7	20,5	4,2%
1975	345,6	194,9	31,0	9,0%	15,9%	572,8	23,0	4,0%
1976	338,3	195,0	36,3	10,7%	18,6%	656,7	1,0	0,2%
1977	398,2	231,4	25,9	6,5%	11,2%	782,5	2,9	0,4%
MOYENNE 1968-1977	210,1	130,6	29,0	13,8%	22,2%	360,4	8,8	2,4%
1978	468,4	288,1	36,5	7,8%	12,7%	899,7	9,1	1,0%
1979	726,7	373,6	46,0	6,3%	12,3%	1 156,8	24,1	2,1%
1980	904,8	430,0	25,0	2,8%	5,8%	1 428,4	17,6	1,2%
1981	1 233,0	567,6	30,1	4,1%	8,8%	1 867,0	20,2	1,1%
1982	1 169,4	612,8	56,7	4,8%	9,2%	2 002,0	14,9	0,7%
1983	1 288,0	718,3	26,3	2,0%	3,7%	2 106,0	32,0	1,5%
1984	1 399,1	779,8	57,3	4,1%	7,4%	2 508,9	45,8	1,8%
1985	1 443,0	838,9	42,8	3,0%	5,1%	2 287,0	51,8	2,3%
1986	1 387,6	1 047,2	53,5	3,9%	5,1%	2 308,3	34,1	1,5%
1987	1 770,7	1 352,4	65,6	3,7%	4,8%	2 509,1	30,5	1,2%
MOYENNE 1978-87	1 179,1	700,9	46,0	3,9%	6,6%	1 987,3	28,0	1,5%

Sources : INS et BCT



SUITE EN

F

2



ONAGRI
TUNISIE

MICROFICHE N°

10431

REPUBLIQUE TUNISIENNE
MINISTERE DE L'AGRICULTURE

الجمهورية التونسية
وزارة الزراعة

Observatoire National de l'Agriculture
30, Rue Alain Savary - 1002 Tunis

المركز الوطني للفلاحة
(4) - محمد السادس - 1002 تونس

F 2

FIN

59

VUES