



ONAGRI  
TUNISIE

MICROFICHE N°

10432

REPUBLIQUE TUNISIENNE  
MINISTERE DE L'AGRICULTURE

الجمهورية التونسية  
وزارة الفلاحة

Observatoire National de l'Agriculture  
30, Rue Alain Savary - 1009 Tunis

المركز الوطني للفلاحة  
30، شارع آلان سافاري - 1009 تونس

F

1

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

*RAPPORT DÉFINITIF*

AOÛT 1970

**COMETE ENGINEERING**

Communication  
Organisation  
Méthodes  
Etudes  
Techniques et  
Economiques



3, rue Malenoud El Materi  
Le Belvédère  
1082 - TUNIS - Mahzarafne

Tel. : (216) 1 79 09 55  
Téléfax : (216) 1 78 78 48  
Télex : 14 963 TN - COMETE

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

*RAPPORT DÉFINITIF*

**Août 1989**

**COMETE ENGINEERING**

Communication  
Organisation  
Méthodes  
Etudes  
Techniques et  
Economiques



3, rue Mahmoud El Materi  
Le Belvédère  
1082 - TUNIS - Maharajène

Tél. : (216) 1 79 09 55  
Téléfax : (216) 1 78 78 48  
Télex : 14 963 TN - COMETE

# SOMMAIRE

	<i>Page</i>
<b>SOMMAIRE EXECUTIF</b>	<b>1</b>
<b>INTRODUCTION</b>	<b>20</b>
<b>I<sup>e</sup> Partie : ANALYSE DE LA SITUATION ACTUELLE</b>	<b>2 2</b>
1. Production d'olive à huile	22
2. Production d'huile d'olive	24
2.1. Caractéristiques	24
2.1.1 Les systèmes d'extraction	24
2.1.2 Les qualités d'huile d'olive	25
2.2. Evolution et structure	27
2.2.1 Production d'olive et d'huile : <i>similitudes et interférences</i>	27
2.2.2 Structure de la production d'huile d'olive	28
3. Production d'huile de grignon et dérivées	30
4. Importations et activité de mélange	32
4.1 Huiles de graines	32
4.2. Huiles acides	35
5. Commercialisation des huiles d'olives	37
5.1. Politique des prix	37
5.1.1 Prix à la production	37
5.1.2 Prix à la consommation	39
5.2. Stockage et collecte d'huile d'olive	41
5.2.1 Capacité de stockage d'huile d'olive	41
5.2.2 La collecte d'huile d'olive	42
5.3. Destinations commerciales de l'huile d'olive	43
5.3.1 Caractéristiques	43
5.3.2 Marché local	46
5.3.3 Exportation	50
<b>II<sup>e</sup> Partie : EVALUATION DU SYSTEME ACTUEL</b>	<b>5 6</b>
1. Instruments d'évaluation	56
1.1. Objectifs assignés au système	56
1.1.1 Objectifs sociaux	57
1.1.2 Objectifs économiques	58
1.2 Statuts des paramètres du système	61
1.2.1 Flux réel	61
1.2.2 Flux financier	65

2. Efficacité du mode de fonctionnement	74
2.1. Au niveau de la production	74
2.2. Au niveau de la transformation	78
2.2.1. Trituration d'olives	78
2.2.2. Extraction d'huiles de grignons	79
2.2.3. Raffinage	80
2.3. Au niveau de la commercialisation	82
2.3.1. Exportation d'huile d'olive	82
2.3.2. Approvisionnement du marché local	88
111 <sup>e</sup> Partie : ENQUETE SUR LA CONSOMMATION DES HUILES VEGETALES EN MILIEU URBAIN	91
1. Comportements actuels de consommation et d'achat	91
1.1. Quels usages fait-on des huiles consommées ?	91
1.2. Comportement d'achat en matière d'huile d'olive	92
1.2.1. Deux fois plus en vrac qu'en bouteille	92
1.2.2. L'huile d'olive : produit de luxe et habitade alimentaire	93
1.2.3. L'huile d'olive en bouteille : consommation limitée aux catégories supérieures	94
1.2.4. Réseaux d'approvisionnement : présence des réseaux traditionnels	95
1.3. Comportement d'achat en matière huile de mélange	96
1.3.1. Une huile commercialisée essentiellement en vrac	96
1.3.2. L'huile de mélange : produit adapté aux petits budgets	97
1.3.3. Huile de mélange en bouteille : produit réservé aux catégories supérieures	98
1.3.4. L'huile de mélange fait désormais partie des habitudes de consommation	98
1.3.5. Huile d'olive et huile de mélange : complémentarité ou ou substitution	98
2. Comportements futurs de consommation d'huiles	99
2.1. Les consommateurs potentiels d'huile de graine non subventionnée	99
2.2. Pourquoi cette huile de graine pure?	100
2.3. Quelle motivation sous-tendrait le choix d'une huile de graine pure?	101
2.4. Quelle huile de graine pure souhaiteraient-ils voir sur le marché ?	102
2.5. Quel prix sont-ils prêts à payer pour cette huile?	103
2.6. Quelle est la demande minimale de la population urbaine tunisienne d'une huile de graine pure?	104
3. Conclusions de l'enquête	106

<b>IV<sup>e</sup> Partie : PLAN D'ACTION : Recommandations</b>	<b>107</b>
<b>1. Actions stratégiques</b>	<b>107</b>
1.1. Politique d'investissement	107
1.1.1 Au niveau de l'oléiculture	107
1.1.2 Au niveau des activités de transformation	108
1.2. Redéfinition du rôle de l'ONH	109
1.3. Politique des prix	110
1.4. Objectifs commerciaux et droits du consommateur	111
<b>2. Actions à court terme</b>	<b>111</b>
2.1. Huile d'olive	111
2.1.1 Révision des modalités de fixation des prix	111
2.1.2 Amélioration de la situation opérationnelle	112
2.2. Huiles de mélange	113
2.3. Huiles acides	113

#### **ANNEXES :**

- Annexe 1 : Analyse**
- Annexe 2 : Evaluation**
- Annexe 3 : Enquête**
- Annexe 4 : Recommandations**
- Annexe 5 : Termes de Référence**

## SOMMAIRE EXECUTIF

La Tunisie détient le premier rang mondial en matière de spécialisation dans l'oléiculture :

- l'olive arboricole tunisienne composée d'environ 50 millions de pieds d'oliviers s'étend sur une superficie de 1,4 million d'hectares représentant 29% de l'ensemble des terres labourables du pays. De même, près de 29% des agriculteurs tunisiens ont l'oléiculture comme principale activité (94.000 oléiculteurs sur un total de 326.000 exploitants agricoles). Ces niveaux ne sont atteints dans aucun autre pays oléicole;
- la structure des exportations tunisiennes est marquée par la prédominance relative des exportations d'huiles d'olive comparativement à la même structure observée dans les autres pays oléicoles. Ceci permet de considérer la Tunisie comme le premier pays spécialisé dans l'exportation d'huiles d'olive.

Ainsi l'importance relative des moyens consacrés à l'oléiculture fait de la Tunisie le premier pays spécialisé dans ce domaine bien qu'elle ne soit, en termes absolus que cinquième producteur (en assurant plus de 6% de la production mondiale) et deuxième exportateur mondial d'huiles d'olive (16% des exportations mondiales).

Le sous-secteur oléicole connaît actuellement un certain essoufflement qui, à défaut de réformes de structures, risque d'en affecter sérieusement la prospérité.

Bien que limitée à l'élaboration d'un Plan Directeur pour la Commercialisation des Huiles en Tunisie, nous avons estimé nécessaire que la présente étude couvre l'ensemble des composantes de la filière oléicole.

Les recommandations proposées revêtent souvent un aspect stratégique constituant un préalable nécessaire à la mise en œuvre des réformes à portée immédiate. Ainsi, l'ensemble des recommandations se trouve inséré dans le cadre général d'ajustement du secteur agricole.

La portée stratégique de certaines actions doit traduire un choix de développement socio-économique du sous-secteur clairement exprimé et muni des moyens nécessaires à sa mise en œuvre, faute de quoi les foyers de récession existants actuellement au sein de la filière des huiles seraient en mesure de s'opposer à l'introduction des réformes jugées, par ailleurs, nécessaires.

### 1. Production et Transformation :

#### 1.1 Situation Actuelle :

1.1.1 La production moyenne de la Tunisie en olive est évaluée à 519.000 T/an. Le Sud du pays assure plus de la moitié de cette production.

L'évolution de la production est caractérisée par des fortes fluctuations avec une tendance générale vers la baisse.

1.1.2 La trituration des olives est assurée par 1.115 huileries d'une capacité totale de 808.000 T correspondant à une capacité de production annuelle de 165.000 T d'huiles d'olive. La prédominance du système d'extraction classique qui représente 65% de la capacité de trituration confère à l'huilerie tunisienne un caractère traditionnel; l'introduction du système continu reste très modeste (pas plus de 5% des capacités installées) bien qu'il constitue le système le plus efficace tant au niveau financier qu'au niveau de la qualité des huiles extraites.

Avec un rendement en huile moyen de 20%, la transformation des olives fournit en moyenne une production de 104.000 T d'huile d'olive par an présentant la structure suivante : 43% d'huile de qualité Super, Extra et Fine; 27% de qualité louchable et 30% d'huile d'olive Lampante.

1.1.3 La dimension sociale du sous-secteur réside en l'activité de production d'olive qui assure 20 millions de journées de travail par an et génère la distribution de 70 MD environ de revenus à une catégorie socio-professionnelle considérée parmi les plus défavorisées et composée de près d'un million d'individus.

L'oléiveraie tunisienne qui couvre une superficie de près de 1,4 million d'hectares répartie sur presque toutes les régions du pays contribue à la fixation de la population des oléiculteurs et autres ouvriers agricoles dans les milieux ruraux d'exploitation des oliviers; d'autre part 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.

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

1.1.4 La situation financière de la production d'olive et d'huiles 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.

En effet, si les coûts de production ont enregistré une augmentation moyenne de 22,5% par an durant la période de 1981 à 1985, passant 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.

Pour la campagne en cours, les estimations de l'ONH des coûts de production d'huile d'olive aboutissent à un prix de revient moyen 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. Les marges brutes qui en découlent seraient de 413 DT/T dans la région Nord, -730 DT/T au Centre et -334 DT/T au Sud.

Il apparaît donc l'absence de rentabilité financière de l'activité de production d'olives, représente 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 chiendent.

Les difficultés actuelles de l'oléiculture peuvent être illustrées par les indicateurs suivants :

- au moins 500.000 ha d'oliviers se trouvent en situation défavorable ou marginale ;
- le chiendent envahit actuellement près de 500.000 ha d'olivaies dont environ 200.000 ha en conditions favorables y réduisant les rendements d'environ 50% ;
- au moins 250.000 ha d'oliviers situés en zones marginales sont irrécupérables ;
- plus de 5,6 millions d'oliviers (12% des effectifs) ont atteint l'âge de la sénescence.

1.1.5 La formation du prix à la production d'olive est caractérisée par des distorsions aggravant considérablement la rentabilité de l'activité causant une détérioration manifeste de la situation financière des oléiculteurs.

La possession d'un bien périssable aggravée par un besoin de financement immédiat, est de nature à très mal positionner l'oléiculteur pour insister en sa faveur la formation du prix à la production d'olives généralement favorable aux oléiculteurs qui, en bénéficiant de crédits de campagne, peuvent se permettre d'étaler ou de concentrer leurs achats selon l'évolution des prix au cours de la campagne.

Souvent, 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 incitent à vendre leurs olives sous forme de "khadara" malgré les effets néfastes de cette pratique sur les rendements à terme de l'olivier.

1.1.3 La dimension sociale du sous-secteur réside en l'activité de production d'olive qui assure 20 millions de journées de travail par an et génère la distribution de 70 MD environ de revenus à une catégorie socio-professionnelle considérée parmi les plus dévalorisées et composée de près d'un million d'individus.

L'oléiculture tunisienne qui couvre une superficie de près de 1,4 million d'hectares répartie sur presque toutes les régions du pays contribue à la fixation de la population des oléiculteurs et autres ouvriers agricoles dans les milieux ruraux. L'exploitation des oliviers, d'autre part 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.

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

1.1.4 La situation financière de la production d'olive et d'huiles 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 confirmées 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.

En effet, si les coûts de production ont enregistré une augmentation moyenne de 22,3% par an durant la période de 1981 à 1985, passant 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.

Pour la campagne en cours, les estimations de l'ONH des coûts de production d'huile d'olive aboutissent à un prix de revient moyen 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. Les marges brutes qui en découlent seraient de 413 DT/T dans la région Nord, -730 DT/T au Centre et -334 DT/T au Sud.

Il apparaît donc l'absence de rentabilité financière de l'activité de production d'olives, représente 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 olives comme pâture de chiens.

Les difficultés actuelles de l'oléiculture peuvent être illustrées par les indicateurs suivants :

- au moins 500.000 ha d'oliviers se trouvent en situation défavorable ou marginale ;
- le cheptel envahit actuellement près de 500.000 ha d'olives dont environ 200.000 ha en conditions favorables y réduisant les rendements d'environ 50% ;
- au moins 250.000 ha d'oliviers situés en zones marginales sont irrécupérables ;
- plus de 5,6 millions d'oliviers (12% des effectifs) ont atteint l'âge de la sénescence.

1.1.5 La formation du prix à la production d'olive est caractérisée par des distorsions aggravant considérablement la rentabilité de l'activité causant une détérioration manifeste de la situation financière des oléiculteurs.

La possession d'un bien périsable aggravée par un besoin de financement immédiat, est de nature à très mal positionner l'oléiculteur pour infléchir en sa faveur la formation du prix à la production d'olives généralement favorable aux oléiculteurs qui, en bénéficiant de crédits de campagne, peuvent se permettre d'étaler ou de concentrer leurs achats selon l'évolution des prix au cours de la campagne.

Souvent, 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 incitent à vendre leurs olives sous forme de "khadara" malgré les effets néfastes de cette pratique sur les rendements à terme de l'olivier.

1.1.6 La formation des prix à la production de l'huile d'olive est caractérisée par son aspect unilatéral. 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. Contrairement à cette composition du prix, la structure des coûts de production est caractérisée par la diversité des conditions de production générant ainsi différents niveaux de coûts qui varient selon les procédés de fabrication, les régions de production et la nature de l'exploitation. Ainsi, la pluralité des conditions de l'offre des huiles d'olives se trouve escamotée par l'uniformité du prix à la production.

1.1.7 Le sous-secteur oléicole n'a pas réalisé les objectifs retenus par les derniers Plans de développement économique et social. Exprimés en termes de production, les objectifs n'ont été réalisés qu'à hauteur de 88% au cours du V<sup>e</sup> Plan et 75% durant le VI<sup>e</sup> Plan. Les actions préconisées par les Plans, concernent plutôt les manifestations extérieures de la crise du sous-secteur que les causes profondes de la situation déplorable de l'oléiculture tunisienne.

Les enveloppes d'investissement accordées à ces actions ont été respectivement estimées à 16,6 MDT pour le VI<sup>e</sup> Plan et 92 MDT pour le VII<sup>e</sup> Plan. Cependant, la portée limitée des programmes du Gouvernement a été prévisible eu égard à l'inefficacité des moyens déployés et des actions préconisées ; à la non réalisation des actions retenues ; mais surtout à l'inadéquation entre actions et causes, inadéquation due à une interprétation superficielle des raisons de la crise.

En effet, la situation actuelle du sous-secteur caractérisée par 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.

Une solution durable et efficace aux problèmes actuels de l'oléiculture ne peut émerger tant que l'impératif de consolidation des revenus des oléiculteurs demeure marginalisé bien qu'il incarne, aussi paradoxalement que cela puisse paraître, le principal objectif socio-économique du sous-secteur.

1.1.8 Les conditions de stockage et de trituration agissent sur la qualité des huiles et par conséquent sur la valeur de l'huile produite. La rémunération du producteur se trouve ainsi dépendante en partie de l'efficacité de l'activité de trituration. 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.

Tant en termes de coût de production qu'en termes de qualité des huiles, le système de la chaîne continue présente les meilleures performances.

Ainsi, pour un coût financier de trituration en système continu égal à 100, les systèmes super-presses et classique affichent des coûts respectifs de 122 à 172.

1.1.9 L'extraction d'huile de grignons est assurée par une dizaine d'entreprises avec une capacité installée de 1.134 T/jour permettant de traiter 150.000 T de grignons par an. L'activité d'extraction d'huile de grignons a connu ces dernières années une crise assez grave, ce qui s'est traduit par la réduction du nombre d'unités qui a passé de 22 en 1977 à 10 en 1987. Cette crise a touché les unités d'extraction vétustes, seules ont survécu les usines intégrées : extraction-raffinage-savonnerie.

En effet, et à 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.

1.1.10 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 permettant d'une part, de réduire le déficit de l'offre locale d'huiles alimentaires et d'autre part, de subvenir aux besoins en intrants situés à un niveau d'intégration encore plus poussé. Par rapport aux potentialités existantes le taux d'exploitation des possibilités d'intégration n'a été toutefois que de 53%. Cette défaillance 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, ce qui ne favorise plus l'approvisionnement des usines à partir des huilleries éloignées ;
- l'existence de demandes alternatives du grignon frais utilisé soit comme source d'énergie, 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 au stockage et par là l'acidification par tassement, ce qui n'est pas très compatible avec le caractère saisonnier de l'activité.

1.1.11 L'huile acide destinée aux savonneries bénéficie de l'intervention de la Caisse Générale de Compensation (C.G.C.) afin d'agir sur le prix du savon de ménage considéré comme produit essentiel pour l'hygiène. Au cours de la période de 1985-88, la subvention de la C.G.C. a porté sur une quantité annuelle moyenne de 21.500 T d'huile acide pour un montant de 5,4 M DT/an.

Au cours de cette même période, le montant moyen de la subvention des huiles acides locales et importées a représenté près de 106% de la valeur des importations. En 1989, il est prévu que les interventions de la C.G.C. touchent 25.000 T d'huile acide pour un montant de 6,34 M DT.

1.1.12 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. 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.

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

1.1.13 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 importées.

- le raffinage de la lampante constitue une récupération de valeur ajoutée perdue au niveau de la tituration ;
- 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 sont évaluées à 540 T/jour, soit près de 150.000 T/an, détenues par 13 unités industrielles plutôt spécialisées dans le raffinage des huiles de graines compte tenu de la rentabilité assurée du raffinage de ces huiles 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 d'huile lampante brute. En effet, au cours de la période 1982/83 - 1986/87, les exportations moyennes de l'ONH de la qualité lampante étaient de 31.955 T/an dont seulement 16% fait l'objet d'un raffinage préalable : le coût d'opportunité (mesuré en termes de manque à gagner en devises) généré par cette structure d'exportation serait de 5,4 M DT/an.

Le fragile statut socio-économique de cette activité incite à analyser son efficacité sur la base de considérations strictement 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.

A cet égard, des insuffisances ont été relevées concernant la procédure de passation des marchés de raffinage et la modalité de fixation de la rémunération de ce service. En effet, la procédure adoptée consiste en une distribution automatique des huiles importées entre les différentes unités de raffinage au prorata de leurs capacités théoriques. Ce qui a créé une situation de rente 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 s'opposent à toute tentative extérieure d'investissement dans cette activité.

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. 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 n'explique pas cette procédure de fixation de la marge de raffinage.

Le coût de l'activité raffinage a atteint en 1987 plus de 49% des subventions accordées par la C.G.C. à l'huile de mélange.

## 1.2 Recommandations :

1.2.1 La mise en place d'une politique d'investissement au niveau de l'oléiculture s'avère nécessaire afin de briser le cercle auto-entretenu de dégradation des rendements et de la productivité d'une part et des capacités d'auto-financement de l'activité, d'autre part. L'oléiculture tunisienne qui n'a pratiquement pas bénéficié de nouveaux investissements depuis plus d'une vingtaine d'années, est plus que jamais tributaire d'une politique de soutien financier aux actions de création de nouvelles plantations, de régénération, de rajeunissement et de reconversion.

Cet effort d'intervention publique demeure une condition et une étape nécessaires au rétablissement de la rentabilité financière de l'oléiculture qui constitue l'unique garant de la promotion et de la pérennité de l'activité.

1.2.2 La définition d'une politique d'investissement en matière d'oléiculture est de nature à préserver la qualité et la compétitivité de l'huile d'olive tunisienne en procédant à une sélection des procédés et systèmes d'extraction les plus appropriés et efficaces. Cette politique devrait notamment rechercher une meilleure adéquation au niveau régional des capacités de trituration d'olives et d'extraction de grignons aux capacités de production d'olives.

A cet effet, un recensement exhaustif des unités de transformation réellement opérationnelles et des capacités précises de production permettra la définition d'une carte de l'oléiculture en Tunisie qui serait à la base de la mise en place d'un système d'incitations financières et fiscales en matière d'investissement dans les activités de transformation d'olive; lequel système serait éventuellement, en égard à ses spécificités, différent de celui retenu pour les autres industries manufacturières.

1.2.3 La mise en place d'un mécanisme d'intervention permettant d'assurer des prix à la production compatibles avec un seuil minimum de rentabilité de l'oléiculture:

- La fixation d'un prix d'intervention nécessite au préalable une meilleure connaissance des coûts de production réels par type d'exploitation et par région. Le prix à la production d'olive devrait être rémunérateur par rapport aux coûts de production et aux revenus possibles des spéculations alternatives en fonction d'un niveau minimum de rendement de l'olivier.
- La portée réelle du prix d'intervention serait insignifiante si son instauration n'est pas accompagnée par la mise en place d'organismes d'intervention au niveau de la production d'olive. Ces organismes se porteraient acquéreurs de toutes quantités d'olive facturées au prix d'intervention fixé au préalable.
- Le prix d'intervention devra être augmenté d'un coût de transformation au moyen du procédé le plus efficace et de frais de commercialisation au travers des structures les plus performantes. En fonction de cette modalité de calcul, et en cas de bénéfices résiduels, une révision à la hausse du prix d'intervention devrait être envisagée. Par contre un déficit devrait être analysé soit en termes de distorsions au niveau du marché international (au quel cas une subvention à l'exportation serait envisagée) ou d'inefficacité de la spéculation nécessitant la révision de la politique du sous-secteur. Quelle que soit la cause du déficit, le principe de subvention serait maintenu de manière à faire supporter à l'ensemble de la collectivité un effort qui n'est supporté actuellement que par une catégorie socio-professionnelle.
- Le maintien des prix et structures d'intervention tout en assurant un niveau minimum de rentabilité à l'oléiculture (garantissant ainsi la promotion et la pérennité de cette activité) permettra, à terme, la disparition de la pratique de vente sur pied et des unités de transformation et structures de commercialisation les moins efficaces.

1.2.4 Au niveau financier, il est recommandé notamment:

- d'affecter les fonds de réserve gérés par l'ONH au financement des investissements nécessaires au niveau des oliveraies;
- de dégager l'ONH de l'activité de financement des unités de transformation;
- de réviser le système de crédits de campagne de manière à plus les servir en direction des oléiculteurs, ce qui constitue le seul moyen de les rendre maîtres de leur production jusqu'à sa vente sous forme d'huile;
- d'améliorer la surface financière des oléiculteurs afin de les aider à accéder dans les meilleures conditions aux crédits de campagne. Ceci peut s'obtenir suite à des incitations au regroupement des exploitations d'oliveraies et par l'encouragement des oléiculteurs à la formation de coopératives de service.

1.2.5 Elimination des subventions sur l'utilisation des huiles acides importées, ce qui permettra d'une part, la disparition des savonneries les moins efficaces et d'autre part, incitera les autres savonneries à une meilleure exploitation des possibilités d'intégration en cherchant à maximiser la production locale d'huile de grignons.

1.2.6 La prolifération de la production locale de produits de substitution au savon de ménage est de nature à atténuer voire mettre en cause la dimension stratégique de ce produit dont sa subvention devient en partie injustifiée. Les savonneries qui existaient détiennent une partie du marché des produits d'hygiène bénéficieront de la libéralisation des importations d'huiles acides en contre partie de la levée de la subvention.

1.2.7 Encouragement des activités de valorisation des matières premières locales : raffinage de lampante et d'huile de grignons neutralisables, ainsi que la fabrication de savon à partir des huiles acides locales.

1.2.8 Le crédo financier au sens strict devrait être retenu pour mesurer l'opportunité des activités de raffinage des huiles de graines et de fabrication de savon à partir d'huiles acides importées. L'élimination de l'agrément préalable de l'ONH pour la création et/ou l'extension des capacités de raffinage ainsi que la libéralisation des importations des huiles acides constituent des conséquences logiques à cette position.

## 2. Commercialisation et Exportation :

### 2.1 Situation Actuelle :

2.1.1 La production mondiale d'huile d'olive porte sur 1,6 million de tonnes annuellement, ce qui 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.

2.1.2 L'achat à la production des huiles d'olive et de grignons neutres ou raffinés relève du monopole de l'ONH en interdisant aux autres agents la détention et le colportage en vue de la vente, ainsi que la mise en vente pour la consommation locale des huiles d'olive ou de grignons en vrac ou sous emballage. Une dérogation est accordée aux ménages leur permettant la constitution des stocks familiaux dans une limite de 200 à 300 kg d'huile d'olive par famille et par an.

Sur la moyenne de la production d'huile d'olive de la période 1979/80-1986/87 qui s'élève à 106.000 T, l'ONH a collecté en moyenne 70.000 T représentant 66% de la production. La constitution des réserves familiales a concerné 36.000 T soit 34% de la production d'huile d'olive.

2.1.3 La structure de la collecte de l'ONH est caractérisée par une variabilité assez prononcée de la qualité des huiles collectées: presque pour toutes les qualités d'huile d'olive, les quantités extrêmes des huiles collectées par qualité ont fluctué dans un rapport de 1 à 10. Cette variation des qualités d'huiles collectées est plus accentuée que celle observée au niveau de la production, l'explication par une relation inverse liant la qualité des huiles aux niveaux de production n'est pas confirmée statistiquement. La structure moyenne par qualité de la collecte est comparable à celle de la production: 15% Super, 13% Extra, 14% Fine, 32% Bouchable et 26% Lampante.

2.1.4 La capacité de stockage du pays en huile d'olive est estimée à 260.000 T, l'ONH en détient 45%. Cette capacité est excédentaire par rapport à celle de la production et proportionnelle à la répartition régionale de production d'huile d'olive (Nord : 18%, Centre : 29%, Sud : 53%).

2.1.5 La politique de prix retenue pour ce secteur devait concilier entre plusieurs impératifs qui ne sont pas nécessairement convergens.

Il s'agit notamment :

- d'assurer à la production un prix suffisamment rémunérateur pour une culture qui occupe près de 30% des terres agricoles faisant vivre un million de personnes ;
- de maîtriser les prix à la production et la rémunération de la transformation dans une limite permettant d'assurer au premier produit d'exportation de l'agriculture tunisienne la compétitivité requise sur les marchés extérieurs et compatible avec un seuil minimum de rentabilité pour une véritable industrie agro-alimentaire composée de près de 1.200 unités industrielles ;
- de permettre à la population tunisienne, dont la consommation d'huiles est accrue dans ses habitudes alimentaires, l'accès à la consommation de ce produit en maintenant sur le marché intérieur des prix à la portée des couches les plus déshéritées.

C'est donc à plus d'un titre que la politique des prix des matières grasses a été réglementée et administrée par les pouvoirs publics tant au niveau de la production que celui de la consommation.

2.1.6 Le prix à la production d'huile d'olive était constitué jusqu'en 1987 d'avances et de compléments de prix (primes de qualité et ristourne) versés aux oléiculteurs domiciliés qui représentent près de 10% des oléiculteurs (8.000 à 12.000 personnes environ). A partir de 1988, il a été décidé d'annuler les compléments de prix.

L'ONH est chargé annuellement de préparer et de proposer au Gouvernement le niveau de chaque composante du prix. Au cours de la dernière quinquennie, le prix à la production était composé à plus de 90% d'avances; il a connu une augmentation moyenne de 8,7% par an; il est constitué d'un barème progressif par qualité : l'écart de prix entre la Super 0,3° et la Lampante 4,0° a évolué dans un rapport de 1,15 à 1,30.

2.1.7 La destination commerciale de la collecte de l'ONH est composée en moyenne de 78,5% de ventes à l'exportation et de 17,7% de ventes locales. Le solde par rapport à la collecte, soit 3,8% constitue les variations du stock stratégique géré par l'ONH.

La production tunisienne d'huile d'olive est donc écoulée en moyenne à hauteur de 46% sur le marché local et exportée dans une proportion de 52%.

L'évolution des allocations de la production d'huile d'olive est caractérisée par la stabilité et l'inélasticité des niveaux des réserves familiales par rapport aux fluctuations de la production (ce qui n'est pas le cas pour la collecte), ceci dénote de l'importance des habitudes alimentaires locales en matière de consommation d'huile d'olive. Les variations importantes des stocks d'huile d'olive de l'ONH semblent confirmer que le principal déterminant des niveaux des exportations réside dans l'évolution de la demande extérieure.

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.

2.1.8 Le cadre institutionnel des exportations est régi par les réglementations instaurant et organisant le fonctionnement de l'ONH qui aux termes mêmes du décret-loi portant sa création est chargé, entre autres, de "faciliter et favoriser par tous moyens l'exportation des produits de l'olivier et l'ouverture de nouveaux débouchés au commerce de l'huile et exercer le contrôle de l'exportation (...)", est devenu à partir du 16 Octobre 1970 (cf décret-loi n°70-13) détenteur du "(...) monopole des achats à la production des huiles d'olive, des huiles des grignons d'oliviers, neutres ou raffinées, de leur exportation, de l'importation des huiles végétales comestibles et des huiles industrielles destinées à la savonnerie, de la vente au stade du gros sur le marché intérieur de l'huile d'olive, des huiles de mélange et des huiles comestibles (...)". Bien que l'ONH soit autorisé à déléguer à d'autres organismes coopératives ou privés (préalablement agréés) une ou plusieurs tâches dont il a la charge, aucune expérience n'a été menée en cette matière.

En dehors de l'Amérique du Nord et des pays du Golfe, pratiquement toutes les ventes d'huile d'olive tunisienne ont été conclues dans le cadre d'accords régionaux de commerce comme c'est le cas pour le marché de la CEE ou d'accords gouvernementaux bilatéraux: cas de l'URSS, Europe de l'Est, Libye et Algérie.

Les exportations d'huile d'olive tunisienne vers la CEE sont actuellement réglementées dans le cadre de l'accord de coopération Tunisie-CEE d'avril 1976 et du protocole additionnel à l'accord signé en Avril 1987. Aux termes de ce dernier protocole, les exportations tunisiennes d'huile d'olive sur la CEE sont autorisées dans la limite de 46.000 T/an jusqu'à fin 1990 et sont assujettis à un prélèvement particulier.

2.1.9 Les Quantités d'huile d'olive exportées par l'ONH se situent en moyenne (1980-87) à hauteur de 55.000 T, soit 79% de la collecte de l'ONH ou 52% de la production ou encore 16% environ des exportations mondiales.

Depuis les années soixante-dix, les exportations d'huiles tunisiennes ont concerné près d'une trentaine de pays, mais pas plus de cinq ou six pays ont toujours constitué l'essentiel des débouchés extérieurs.

L'Europe et en particulier la CEE constitue de loin le client traditionnel le plus important et le plus stable des huiles d'olive tunisiennes. La Tunisie exporte vers l'Europe en moyenne près de 40.600 T d'huile d'olive représentant 74% de ses exportations totales. La part du marché européen avec un minimum de 50% (en 1985/86) peut atteindre jusqu'à 88% du total des exportations tunisiennes en huile d'olive (1982/83). L'Italie et la France représentent plus de 96% des ventes tunisiennes d'huile d'olive sur le marché européen. L'Italie qui absorbe en moyenne 32.000 T/an d'huile d'olive originaire de la Tunisie, constitue indéniablement le marché le plus important de ce produit tunisien. Sa part est en moyenne de 58%, mais pour certaines campagnes, elle atteint plus de 76% des exportations de la Tunisie en huile d'olive. La part du marché français est moins importante mais aussi stable: 7.145 T soit 13% des exportations.

Les pays arabes importent en moyenne 10.170 T d'huile d'olive tunisienne soit 19% des exportations de la Tunisie. Ce marché est caractérisé par son instabilité: de 23.453 T représentant près de 38% des exportations tunisiennes en 1981/82, la part de ce marché peut devenir insignifiante en se situant à 272 T soit 0,5% des exportations de la Tunisie en huiles d'olive réalisées en 1986/87. Ces fluctuations s'expliquent d'une part, par l'importance relative des importations de la Libye dans ce marché (59%) lesquelles importations sont très vulnérables vis-à-vis de l'état des relations politiques bilatérales et d'autre part, par la nature des importations de certains pays arabes en huiles d'olive justifiées par des besoins ponctuels dûs généralement à des mauvaises récoltes.

En dehors de l'Europe et des pays arabes, les exportations de la Tunisie en huile d'olive sont absorbées à hauteur de 98% par l'URSS et les Etats Unis dont la moyenne de leurs importations d'huile d'olive tunisienne s'élève respectivement à 2.606 T pour l'URSS avec une part relative de 4,7% et de 1.536 T pour les USA soit 2,8% des exportations totales de la Tunisie.

2.1.10 La répartition des exportations tunisiennes en huiles d'olive par qualité et par destination confirme l'importante place occupée par l'Italie dans les débouchés extérieurs de l'huile d'olive tunisienne. En effet, ce pays importe 84,4% des exportations tunisiennes d'huiles d'olive de qualité Super, 22,2% de la qualité Extra, 56,4% de la qualité Bouchable et 98,5%, soit pratiquement la totalité des exportations de la Tunisie en qualité Lampante.

D'une manière générale, on remarque que les exportations sont concentrées sur un nombre limité de pays : les deux principaux clients de chaque qualité d'huile d'olive tunisienne importent en moyenne 47.444 T, soit près de 92% des exportations totales du pays ; entre 53,3% et 98,5% des exportations de chaque qualité d'huile d'olive sont orientées vers cinq pays, à savoir : Italie, France, Jordanie, URSS et Libye. Les huiles lampantes ou coupées représentent 63,5% des exportations contre 36,5% pour les huiles vierges.

2.1.11 Une détérioration de la qualité des huiles exportées a marqué l'évolution de la structure des exportations tunisiennes au cours de la dernière quinquennie (1982-86). La part des exportations en huiles vierges dans le total des exportations qui était en début de période de 50,3% est passée à 44,9% en 1984/85 pour atteindre en fin de période la proportion de 22,2%. Cette importante modification de la structure des exportations n'est pas redevable, comme on a tendance à l'expliquer, à une détérioration similaire de la qualité des huiles d'olive au niveau de la production mais plutôt à une restructuration des marchés extérieurs, défavorable à l'exportation d'huile de qualité à partir de la Tunisie dans les conditions actuelles.

L'Italie, principal client, est essentiellement demandeur d'huile Lampante pour ses propres besoins de raffinage. Ce marché italien de Lampante, représente entre 40 et 65% des exportations d'huile d'olive du pays.

La variation à la baisse de la structure de la qualité des huiles est due essentiellement à la perte du marché français à partir de 1985, marché très exigeant et traditionnellement demandeur d'huile d'olive vierge tunisienne. La grande partie des exportations vers la France est constituée d'huile Super et Extra. L'examen de l'évolution de ce marché au cours de la période étudiée fait ressortir une baisse sensible des quantités commercialisées : durant les deux premières années de la période (1982/83 et 1983/84) les exportations vers le marché français de la qualité Extra étaient de l'ordre de 18.274 Tonnes représentant 17% des exportations totales; au cours des deux dernières années de la période les importations françaises n'ont concerné que 2.198 T soit 2,1% des exportations du pays.

Le déclin des importations françaises a été atténué au niveau des quantités par une croissance équivalente des exportations d'huile d'olive tunisienne vers le marché de l'URSS qui a absorbé 14.200 T durant les deux années de baisse des ventes vers la France. Cependant, les importations de l'URSS sont essentiellement constituées d'huile Lampante raffinée utilisée principalement dans les conserveries de poisson.

La substitution des importations françaises d'huiles d'olive tunisienne de qualité extra par les ventes de Lampante raffinée vers l'URSS explique donc en grande partie le déclin enregistré dans l'exportation d'huile d'olive vierge de qualité.

La restructuration des exportations d'huile d'olive tunisiennes vers le haut de gamme semble donc passer nécessairement dans un premier temps par une reconquête du marché français.

2.1.12 L'exportation d'huile d'olive 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 du système.

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. 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.

2.1.10 La répartition des exportations tunisiennes en huiles d'olive par qualité et par destination confirme l'importante place occupée par l'Italie dans les débouchés extérieurs de l'huile d'olive tunisienne. En effet, ce pays importe 84,4% des exportations tunisiennes d'huiles d'olive de qualité Super, 22,2% de la qualité Extra, 56,4% de la qualité Bouchable et 98,5%, soit pratiquement la totalité des exportations de la Tunisie en qualité Lampante.

D'une manière générale, on remarque que les exportations sont concentrées sur un nombre limité de pays : les deux principaux clients de chaque qualité d'huile d'olive tunisienne importent en moyenne 47.444 T, soit près de 92% des exportations totales du pays ; entre 33,3% et 98,5% des exportations de chaque qualité d'huile d'olive sont orientées vers cinq pays, à savoir : Italie, France, Jordanie, URSS et Libye.

Les huiles lampantes ou coupées représentent 63,5% des exportations contre 36,5% pour les huiles vierges.

2.1.11 Une détérioration de la qualité des huiles exportées a marqué l'évolution de la structure des exportations tunisiennes au cours de la dernière quinquennie (1982-86). La part des exportations en huiles vierges dans le total des exportations qui était en début de période de 50,3% est passée à 44,9% en 1984/85 pour atteindre en fin de période la proportion de 22,2%. Cette importante modification de la structure des exportations n'est pas redevable, comme on a tendance à l'expliquer, à une détérioration similaire de la qualité des huiles d'olive au niveau de la production mais plutôt à une restructuration des marchés extérieurs, défavorable à l'exportation d'huile de qualité à partir de la Tunisie dans les conditions actuelles.

L'Italie, principal client, est essentiellement demandeur d'huile Lampante pour ses propres besoins de raffinage. Ce marché italien de Lampante, représente entre 40 et 63% des exportations d'huile d'olive du pays.

La variation à la baisse de la structure de la qualité des huiles est due essentiellement à la perte du marché français à partir de 1985, marché très exigeant et traditionnellement demandeur d'huile d'olive tunisienne. La grande partie des exportations vers la France est constituée d'huile Super et Extra. L'examen de l'évolution de ce marché au cours de la période étudiée fait ressortir une baisse sensible des quantités commercialisées : durant les deux premières années de la période (1982/83 et 1983/84) les exportations vers le marché français de la qualité Extra étaient de l'ordre de 18.274 Tonnes représentant 17% des exportations totales; au cours des deux dernières années de la période les importations françaises n'ont concerné que 2.198 T soit 2,1% des exportations du pays.

Le déclin des importations françaises a été atténué au niveau des quantités par une croissance équivalente des exportations d'huile d'olive tunisienne vers le marché de l'URSS qui a absorbé 14.200 T durant les deux années de baisse des ventes vers la France. Cependant, les importations de l'URSS sont essentiellement constituées d'huile Lampante raffinée utilisée principalement dans les conserveries de poisson.

La substitution des importations françaises d'huiles d'olive tunisienne de qualité extra par les ventes de Lampante raffinée vers l'URSS explique donc en grande partie le déclin enregistré dans l'exportation d'huile d'olive vierge de qualité.

La restructuration des exportations d'huile d'olive tunisiennes vers le haut de gamme semble donc passer nécessairement dans un premier temps par une reconquête du marché français.

2.1.12 L'exportation d'huile d'olive 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 du système.

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. 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.

Cependant, 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 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. 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 à la diminution de moins de 4% des recettes d'exportation du pays.

2.1.13 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 adoptée 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. L'existence du prélèvement communautaire fait que les prix à l'exportation vers la CEE sont supérieurs aux prix pratiqués sur les autres marchés. Sans qu'il y ait à 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.

Cette situation 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 C.G.C. 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.

2.1.14 L'efficacité de l'activité d'exportation d'huile d'olive peut s'évaluer en termes de contribution à la valorisation de l'huile d'olive et de place occupée par ce produit tunisien sur les marchés extérieurs.

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 en réalité liées à la structure et à la nature de la demande extérieure actuelle.

En effet, la comparaison de la structure moyenne par qualité des exportations d'huile d'olive avec celle de la collecte de l'ONH au cours de la période 1982-1986, fait ressortir des variations de qualité s'interprétant comme des coefficients de déclassement des huiles d'olive à l'exportation et ayant les significations suivantes:

- les trois quarts des huiles d'olive de qualité Super collectées par l'ONH sont déclassées à l'exportation en qualité Extra ;

- les quantités exportées de la qualité Extra dépassent en moyenne de 66,4% (2.467 T) les quantités collectées de cette même huile. Ceci est dû à l'important déclasséme-nt à l'exportation enregistré au niveau de la Super et qui concerne près de 4.830 T ;
- près de 54% des quantités collectées de la qualité Fine sont déclassées ;
- pas moins de 14.600 F d'huiles bouchables sont vendues en tant que lampante ;
- la déclasséme-nt observé au niveau des huiles vierges explique l'importante variation (+143%) de la part des huiles lampantes qui représentaient près de 62% des exportations alors qu'elles ne concernent que 25% de la collecte.

Bien que l'ONH explique, en partie, le déclasséme-nt des huiles à l'exportation par l'insuffisance du seul critère d'acidité adopté au niveau de la collecte pour la détermination des qualités de l'huile, ce phénomène existe et contribue à une diminution de la valeur ajoutée potentielle des exportations d'huile d'olive tunisienne.

2.1.15 Seulement 14% des quantités d'huile d'olive exportées sont conditionnées et 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, soutenu par une politique de marketing mettant en exergue les qualités de cette huile naturelle semble être très rémunérateur et il est notamment exploité par des PME italiennes sur des marchés porteurs comme celui américain.

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 exportées.

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

2.1.16 La compétitivité de l'huile d'olive tunisienne est menacée par un certain nombre de facteurs:

- A partir de 1991 la Tunisie aura à affronter la concurrence potentielle des pays de la CEE qui, en devenant exportateur net d'huile d'olive, adoptera éventuellement des mesures défavorables aux autres exportateurs d'huile d'olive.
- La Tunisie produit certains types d'huile d'olive uniques sur le marché mondial. 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. En effet, l'olivierie tunisienne est de plus en plus composée d'arbres sénescents suite au manque d'actions 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, modernisation incompatible avec la fragmentation de plus en plus répandue de l'olivaie tunisienne. D'autre part, l'activité de trituration demeure marquée par une répartition non adéquate des capacités de trituration et une 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.

2.1.17 La stratégie de pénétration des marchés extérieurs a été inefficace : l'ONH,

unique opérateur en matière d'exportation, a réussi en tant qu'organe d'exécution d'accords gouvernementaux mais sa réussite n'a été que partielle lorsqu'il s'agissait de conquérir et de se maintenir sur des marchés concurrentiels. En effet la priorité était accordée aux engagements des quotas négociés avec la CEE souvent au détriment d'autres opportunités de ventes. 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 à expiration le 31.12.1990 ;
- à 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 C.E.E., 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 C.E.E. 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 originaires de la C.E.E. favorisées par un soutien à l'exportation dans le cadre de la Politique Agricole Communautaire.

## 2.2 Recommandations :

2.2.1 La commercialisation ne constitue pas un objectif en soi, son apport s'analyse en termes de contribution à la valorisation du produit et par conséquent à la réalisation des objectifs assignés au sous-secteur. La double dualité qui caractérise le débat sur la commercialisation de l'huile d'olive tunisienne (au niveau des marchés: marché local et exportation et au niveau des structures: monopole et concurrence) devrait disparaître. Ainsi, est-il recommandé d'éliminer toutes les entraves réglementaires et de comportement qui pourraient s'opposer d'une manière ou d'une autre à une meilleure valorisation de l'huile d'olive. Ce critère devrait être retenu comme base d'arbitrage entre la commercialisation de l'huile d'olive sur les marchés local ou extérieur et aussi comme motivation à la révision des structures d'exportation qui doivent assurer un prix à l'exportation reflétant au mieux toutes les possibilités de valorisation locale du produit par l'instauration des conditions réelles de concurrence et l'encouragement des activités de conditionnement et des efforts de marketing:

2.2.2 Redéfinition du cadre institutionnel de la commercialisation des huiles qui connaît des distorsions d'autant plus génératrices d'effets pervers que l'O.N.H. se présente, souvent, à différents niveaux de la filière des huiles, à la fois, en tant qu'unique opérateur et juge-responsable.

Il est recommandé de partager les activités actuelles de l'ONH entre deux organismes distincts : un organisme gouvernemental et un organisme interprofessionnel.

L'organisme gouvernemental aurait une double vocation :

- de juge mandataire de l'autorité gouvernementale ;

Cette fonction de souveraineté rattachée aux tâches de définition et de contrôle reprend les activités actuelles suivantes :

- établissement des programmes de ressources et emplois ;
- constitution et gestion des stocks régulateurs ;
- définition et contrôle des normes techniques et lutte contre la fraude ;
- proposition au gouvernement des prix applicables aux différents stades de la filière ;
- promotion des intérêts du secteur.

- d'organisme d'intervention de dernier recours ;

Cette fonction permet de sauvegarder les intérêts du secteur chaque fois que nécessaire. L'organisme interprofessionnel aurait une fonction commerciale et syndicale pour la protection des intérêts du secteur.

Cette approche passe toutefois par le démantèlement de certains monopoles aujourd'hui entre les mains de l'ONH, dont notamment :

- monopole des achats à la production ;
- monopole des exportations ;
- monopole des ventes au stade du gros.

2.2.3 Les tâches opérationnelles de l'ONH (organisme gouvernemental) devraient s'orienter vers l'accomplissement des actions suivantes :

- les achats à la production ne sont opérés par l'ONH que dans le but de garantir l'efficacité pratique du prix d'intervention ;
- l'activité d'exportation relève plutôt des attributions des sociétés de commerce international, l'ONH jouerait le rôle de chef de file pour les marchés contingentés en matière de négociation des accords gouvernementaux dans le cadre desquels d'autres intervenants réaliseraient les opérations ;
- en tant qu'organisme d'intervention, l'ONH veillerait à l'accomplissement des tâches opérationnelles conformément aux définitions et orientations retenues quitte à ce qu'il intervienne en dernier recours en tant qu'opérateur afin de réaliser les actions de régulation nécessaires.

Cette restructuration à moyen terme du rôle de l'ONH nécessite la mise en place progressive d'un ensemble de mesures juridiques, économiques et financières afin d'assurer la faisabilité de ce programme de réformes qui devrait viser en priorité une meilleure réalisation des objectifs assignés au sous-secteur.

2.2.4 Élimination du monopole de l'ONH en matière :

- de collecte et d'exportation des huiles de qualité destinées au marché extérieur ;
- de collecte et d'exportation des huiles toutes catégories confondues destinées aux marchés extérieurs autres que la CEE ;
- d'exportation des huiles d'olive conditionnées ;
- de collecte des huiles alimentaires destinées au marché local. L'accès des conditionneurs et des industriels de l'agro-alimentaire à l'approvisionnement auprès des huileries permettra d'une part de disposer d'une huile de qualité à moindre coût et d'autre part, d'influer positivement sur la qualité et les coûts de l'activité de raffinage de la Lampante.

L'intervention de l'ONH dans l'activité d'exportation d'huile d'olive devrait s'effectuer dans la limite de la mission d'un organisme d'intervention et non en tant qu'unique opérateur sur certains marchés extérieurs.

2.2.5 Révision et amélioration de la gestion des capacités de stockage au niveau national par l'évaluation du coût d'amélioration des conditions de stockage et mise en rapport avec le coût actuellement supporté par la collectivité résultant du déclassement des qualités et par la définition des conditions d'accès des opérateurs nouveaux aux installations de stockage existantes détenues par le secteur privé et l'ONH.

L'ONH ( organisme gouvernemental) aurait la charge du contrôle de la qualité et de la lutte contre la fraude.

### 3. Importation et Consommation :

#### 3.1 Situation Actuelle :

3.1.1 Les besoins de consommation intérieure d'huiles alimentaires sont en moyenne de l'ordre de 20,4 Kg par personne/an représentant une quantité globale de près de 142.500 T/an (moyenne de la période 1979/80-1986/87).

Hormis 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.

L'évolution de la consommation intérieure en huiles alimentaires est caractérisée d'une part par une augmentation des quantités globales consommées qui sont passées de 107.000 T en 1979/80 à 160.500 T en 1983/84 pour atteindre près de 174.000 T en 1986/87 et d'autre part, à partir de 1982/83, par une stabilité relative du niveau de la consommation par tête qui a varié au cours des cinq dernières années dans une limite de 10%, de 20,8 kg/tête à 22,8 kg/tête.

3.1.2 En matière de péréquation de l'offre et de la demande des huiles alimentaires sur le marché local la politique adoptée par les Pouvoirs Publics tient compte des impératifs suivants :

- exporter le maximum d'huile d'olive compte tenu des besoins du pays en devises ;
- importer des huiles de graines au moindre coût ;
- assurer sur le marché local un prix accessible aux couches les plus déshéritées.

Afin d'assurer l'alimentation régulière du marché local et de sauvegarder la place de l'huile d'olive tunisienne sur le marché international, il a été procédé à partir de 1962 à des importations d'huiles de graines.

Ce choix socio-économique se traduit au terme de sa 24<sup>ème</sup> année de mise en œuvre par une consommation intérieure d'huile d'olive locale ne représentant plus que le tiers de la demande intérieure, avec un niveau moyen de consommation de 48,380 T dont plus de 74% sont redevables à la constitution des réserves familiales. Par contre la consommation des huiles de graines qui a dépassé ces dernières années le cap de 100.000 T/an représente, avec une consommation moyenne de 94.125 T, plus de 66% du total des huiles alimentaires consommées.

3.1.3 Les huiles de graines importées par l'O.N.H sont presque exclusivement composées d'huile de soja et de colza brutes. Ces huiles sont réparties entre les divers raffineurs selon des quotas fixés en fonction de leurs capacités de raffinage installées, de l'ordre de 150.000 T/an. Après leur raffinage, les huiles sont de nouveau collectées par l'ONH et stockées dans ses installations.

Avant de procéder à la commercialisation des huiles de graines raffinées, l'O.N.H. effectue l'opération de mélange qui consiste en l'incorporation de la totalité des huiles de grignons raffinées collectées et d'une partie d'huile d'olive disponible.

Au cours de la période 1982/1986, la structure moyenne de l'huile de mélange était composée à hauteur de 91% d'huiles de graines et d'huiles d'olive et de grignon dans les proportions respectives de 7 et 2%.

L'O.N.H rétrocède les huiles de mélange aux conditionneurs et aux grossistes pour les quantités commercialisées en vrac qui représentent plus de 70% des quantités d'huile de mélange commercialisées. 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 prise en charge par la C.G.C. sous forme de subvention. Au cours de la période 1985/1988, les interventions de la C.G.C. ont porté en moyenne sur une quantité de 108.750 tonnes d'huile de mélange représentant une valeur moyenne de 27 M DT. En 1989, il est prévu que les interventions de la Caisse touchent 128.000 tonnes d'huile de mélange pour une valeur de 42 M DT.

3.1.4 La politique de substitution de la consommation locale d'huile d'olive par l'importation d'huiles de graines instaurée au début des années soixante a eu comme conséquences :

- la transformation des habitudes et de la structure de la consommation intérieure ;
- la réalisation d'un gain net en devises au niveau des transactions extérieures ;
- la création d'un coût économique supporté par la C.G.C.

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 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 commercialisées sur le marché local. Le prix à la consommation de l'huile d'olive est en moyenne plus de 4 fois plus élevé que celui de l'huile de mélange qui bénéficie de l'intervention de la C.G.C. L'écart entre les prix des deux catégories des huiles n'a pas cessé de s'élargir en passant d'un rapport de 3,6 en 1984 à 5,5 en 1988. Une restructuration brutale de cette politique de prix ne semble pas être faisable sans générer en contre partie un coût social non négligeable.

Par ailleurs, la consommation des huiles de graines fait aujourd'hui partie des habitudes de consommation, le consommateur tunisien privilégiant l'aspect financier aux valeurs diététiques et gustatives de l'huile d'olive.

En plus des considérations financières, deux autres facteurs ont contribué à 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 (sans pour autant respecter les normes d'étiquetage). 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.

3.1.5 L'activité de mélange est souvent justifiée par le fait qu'elle permet au consommateur tunisien de retrouver le goût de l'huile locale au niveau de l'huile de mélange. Cette argumentation n'a pas empêché l'émergence de certaines critiques touchant notamment les 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 C.G.C. et prise en charge collectivement par les contribuables ;
- l'activité de mélange permet de camoufler la nature et les qualités de plus de 58% 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.

3.1.6 La formation des prix des huiles de graines, échappe totalement à la Tunisie, ce qui n'empêche pas la Commission d'Achat chargée des approvisionnements de chercher à maîtriser au mieux les coûts d'importation en profitant des périodes de baisse des cours pour la constitution des stocks de sécurité. 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 extérieures, ce qui est de nature à empêcher de profiter des opportunités offertes ponctuellement sur les marchés.

3.1.7 Considérées comme produit de première nécessité, les huiles alimentaires ont bénéficié d'un soutien à la consommation à travers la prise en charge d'une part importante des coûts d'importation des huiles de graine accordée par la C.G.C. En 1988, l'intervention de la C.G.C a porté sur 30,2 M DT représentant un niveau de subvention de 242 DT/honc 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 atteindrait au bout de 10 ans près de 75,6 M DT, 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 C.G.C.

L'allègement des charges de la C.G.C. 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 pris en charge 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 M DT au niveau de la C.G.C.;
- l'efficacité des organismes et structures actuelles chargés de l'activité d'importation devrait être améliorée ;
- Les variétés et qualités d'huiles de graines actuellement importées ne sont pas nécessairement les plus indiquées en matière d'allègement des charges de la C.G.C.

3.1.8 Le comportement actuel de consommation d'huiles alimentaires en milieu urbain (d'après les résultats de l'enquête que nous avons menée auprès de 450 ménages tunisois) présente les caractéristiques suivantes :

- l'huile d'olive est utilisée essentiellement comme assaisonnement (67%) alors que l'huile de mélange est réservée à hauteur de 84% pour la cuisine et les fritures ;
- 33% des ménages utilisent d'autres huiles commercialisées sur le marché parallèle ;
- 67% de l'huile d'olive consommée actuellement sur le marché local est achetée en vrac ;
- l'huile d'olive apparaît comme un véritable "produit de luxe" puisque 45,5% de l'huile d'olive est consommée par 29,2% de la population enquêtée correspondant aux catégories élevées alors que les C.S.P. plus démunies, notamment les ouvriers non agricoles (36% de la population enquêtée), n'en consomment que 17% ;
- la constitution des réserves familiales s'opère à hauteur de 56% par des achats directs à partir des huileries, et à raison de 30% par de l'huile d'origine familiale ;
- l'approvisionnement en huile de mélange s'effectue essentiellement à partir des épiceries et en vrac (65,5 % de la consommation totale) ;
- la consommation d'huile de mélange des C.S.P. à revenus élevés est constituée essentiellement (plus de 80%) d'huile conditionnée en bouteilles. Le phénomène inverse est constaté chez les C.S.P. les plus démunies dont leur consommation en huile de mélange est à 80% en vrac ;
- toutes les C.S.P. consomment l'huile de mélange. Cette huile représente 54% de la consommation des C.S.P. les plus aisées et plus de 87% de la consommation des C.S.P. au faible pouvoir d'achat. Pour les C.S.P. élevées, la subvention de cette huile supportée par la C.G.C. ne se justifie pas économiquement.

3.1.9 Le comportement futur de consommation d'huiles alimentaires en milieu urbain a été testé lors de l'enquête par la recherche d'opportunité d'introduction sur le marché tunisien d'une nouvelle huile de graine pure non subventionnée. Plus de la moitié des gens questionnés sont intéressés par la consommation de cette huile, sachant que son prix de vente serait au moins de 600 millimes le kg. Les C.S.P. les plus démunies sont plus réticentes que les autres : la proportion des ménages favorables à l'introduction de cette nouvelle huile est de 38% chez les ouvriers et inactifs et de 78% chez les cadres supérieurs.

Les principaux résultats dégagés se présentent comme suit:

- il existe en Tunisie un marché potentiel pour une huile de graine pure de qualité non subventionnée par la C.G.C. Son importance est directement liée au prix de commercialisation de cette huile. L'hypothèse la plus intéressante est celle d'une huile de graine pure commercialisée à un prix se situant autour de 0,6 DT/kg. Seulement 18,5% des ménages intéressés par la consommation d'une huile de graine pure sont prêts à payer un prix au litre supérieur à 1 dinar ;
- près de 53% des ménages sont prêts à changer leur comportement de consommation d'huile en remplaçant l'huile de mélange par une huile de graine pure. Leur motivations à cela sont à 46% d'ordre sanitaire et à 50% d'ordre gastronomique, ce qui constitue deux thèmes de choix pour toucher et sensibiliser la plus grande part de marché possible lors de l'introduction d'une huile de graine pure sur le marché tunisien ;
- l'huile de maïs et l'huile de tournesol représentent respectivement 49 et 28% des souhaits de consommation d'une nouvelle variété d'huiles de graines ;
- l'introduction d'une huile de graine pure sur le marché tunisien aurait un impact très faible sur la consommation d'huile d'olive: de l'ordre de 6% dans l'hypothèse maximale. C'est essentiellement la part de marché de l'huile de mélange qui diminuerait (de 25% au maximum), ce qui représente donc un gain potentiel à réaliser par la C.G.C ;
- la part de l'huile de graine pure qui viendrait en remplacement de l'huile de mélange et une partie de celle qui viendrait en complément, représente une quantité d'huile à ne plus subventionner par la C.G.C. Cette quantité d'huile représente au minimum: 27.000 T pour un prix de 0,6 DT/Kg, 5.300 T à 0,8 DT/Kg, 2.400 T à 1 DT/Kg et 1.000 T à 1,4 DT/Kg ; soit des économies pour la Caisse de Compensation respectivement de 7,3 MDT, 1,44 MDT, 0,6 MDT et 0,27 MDT.

### 3.2 Recommandations :

3.2.1 La satisfaction des besoins de consommation intérieure d'huiles alimentaires ne devrait pas être considérée comme une "lourde responsabilité" à la charge des pouvoirs publics marginalisant par là les droits du consommateur tunisien qui aspire légitimement à une normalisation des qualités, à une meilleure information et à un choix de produits et de prix. A cet effet, il est recommandé :

- la systématisation du contrôle de la qualité et de la lutte contre la fraude ;
- la finalisation et mise en application des définitions de l'INNORPI des normes de qualité pour les différentes huiles commercialisées sur le marché local et celles destinées à l'exportation et définition d'une publicité minimale pour toute huile conditionnée, écoulée sur le marché local.

3.2.2 Le prix à la consommation sur le marché local devrait être moins dissuasif à la consommation de l'huile d'olive par la réduction de l'écart important existant entre les prix de l'huile d'olive et ceux des huiles de mélange. Ceci ne peut s'obtenir que par la modification de la structure de l'offre des huiles de graines. Par ailleurs, la libéralisation des prix de vente de l'huile d'olive sur le marché local à ses différents niveaux permettrait de susciter la concurrence et aurait des effets bénéfiques sur les qualités et prix.

3.2.3 La restructuration de l'offre des huiles de graines devrait permettre à terme la disparition progressive de la subvention à la consommation des huiles importées. Cette restructuration passe dans un premier temps par les étapes suivantes :

- élimination de l'activité de mélange par l'élimination de l'adjonction systématique des huiles d'olive et de grignons dans les huiles de graines subventionnées et par la renonciation au coupage entre les différentes variétés et qualités d'huiles de graines importées. Ceci permettra d'une part, de disposer d'au moins de 4 variétés d'huiles alimentaires et d'autre part, d'alléger les charges de la C.G.C. ;
- limiter la subvention à une seule variété d'huile de graine pure dont le type peut varier selon l'évolution cyclique des cours mondiaux ;

mis sur le marché d'une ou de plusieurs huiles de graines pures non subventionnées qui seront libres à l'importation.

3.2.4. La politique de subvention devrait mieux cibler les objectifs sociaux qui lui sont assignés notamment par la révision de la gamme des produits supports de cette politique. En effet, l'huile de mélange, qui est consommée actuellement par toute la C.S.P., ne devrait s'adresser qu'aux C.S.P. à faible pouvoir d'achat eu égard à son caractère de produit subventionné.

Afin de mieux atteindre son marché cible et de s'y limiter il est proposé que la subvention porte sur une huile de graine commercialisée en vrac et distribuée dans les quartiers populaires et dans les régions rurales. Dans les quartiers résidentiels du milieu urbain une ou plusieurs huiles de graines (conditionnées en bouteille ou en boîte) non subventionnées y seront commercialisées et vendues à des prix intermédiaires entre le prix de l'huile d'olive et celui de l'huile de graine subventionnée.

3.2.5. Le critère financier doit être déterminant dans le choix et la composition du coût d'approvisionnement du marché local en huile de graines subventionnées. A cet effet, il est recommandé de procéder à :

- une meilleure connaissance du coût de raffinage de l'huile de graines subventionnées et son évaluation en termes de différentiel de prix sur le marché international entre les huiles brutes et raffinées et le différentiel de transport. Il ne sera retenu d'importer une huile brute que si l'analyse des coûts dégage l'opportunité financière du raffinage local ;
- une révision des procédures de passation des marchés de raffinage de l'huile de graines subventionnées en adoptant le principe d'appel d'offres qui ne devrait pas émaner de l'organisme interprofessionnel ;
- réorganisation des modalités de commercialisation et de stockage de manière à éliminer les mouvements inutiles faisant transiter l'huile de graines raffinée des usines aux conditionneurs et aux grossistes par l'ONH ;
- un désengagement de l'organisme interprofessionnel en matière d'octroi d'agréments d'investissement dans les unités de transformation, ce qui permettra d'éliminer "le sentiment de responsabilité" que procure actuellement l'ONH dans les négociations financières avec ces sociétés.

3.2.6. L'activité d'importation relève plutôt des attributions des sociétés de négoce. En tant qu'organe mandataire de l'autorité gouvernementale, l'ONH interviendrait pour le lancement des appels d'offres cadres et la négociation des conditions d'importation. En tant qu'organisme d'intervention, il veillerait à l'accomplissement des tâches opérationnelles conformément aux orientations retenues suite à ce qu'il arriverait en dernier recours en tant qu'opérateur afin de réaliser les actions de régulation nécessaires. Toutefois, l'ONH pourrait continuer à être chargé de l'intégrité de la gestion des importations de la variété d'huile de graine subventionnée.

## PLAN DIRECTEUR POUR LA COMMERCIALISATION DES HUILES EN TUNISIE

### INTRODUCTION :

#### Rappel des phases de l'étude :

L'objectif assigné à la première phase de cette étude est de concevoir un plan directeur général regroupant l'ensemble des recommandations à proposer en matière de réforme du système actuel de commercialisation des huiles en Tunisie dans le cadre d'une analyse cohérente et globale de l'ensemble des composantes du système conformément aux orientations contenues dans les termes de référence.

La deuxième phase de l'étude sera consacrée à l'analyse et l'évaluation du cahier des charges en préparation à l'ONH, définissant les conditions d'accès de nouveaux opérateurs à l'activité d'exportation des huiles d'olive.

Cette phase est considérée comme une première étape opérationnelle de mise en œuvre d'une des recommandations du plan directeur élaboré à la fin de la première phase de manière à évaluer cette réforme tout en tenant compte de l'ensemble de ses effets directs et indirects qui devraient s'intégrer dans la cohérence générale du plan d'action afin de réunir le maximum de conditions d'accès réel de nouveaux opérateurs à l'exportation tout en sauvegardant les intérêts du pays et des producteurs.

#### Méthodologie de la première phase :

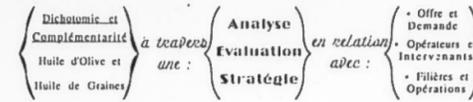
Concevoir une stratégie en matière de commercialisation des huiles en Tunisie passe nécessairement par l'établissement et l'évaluation du bilan du système actuel à travers ses deux composantes : production et commercialisation.

L'approche méthodologique que nous adoptons en cette matière consiste à élaborer en premier lieu une analyse de la situation opérationnelle et financière qui prévaut actuellement dans le secteur oléicole tant au niveau de l'offre qu'à celui de la demande.

L'évaluation du système est menée à partir de l'identification des forces et faiblesses à travers une analyse coûts-avantages des composantes et paramètres du système dans sa configuration actuelle par référence aux objectifs socio-économiques qui lui sont assignés.

A la lumière des conclusions dégagées par la mesure du degré d'efficacité du système et sur la base d'une formulation des objectifs poursuivis, nous concevons un ensemble de mesures sous forme d'un plan d'action regroupant les recommandations à mettre en œuvre -dont une partie de leur faisabilité pratique est testée au moyen d'une stratégie de consommation- afin de proposer certaines réformes au niveau du mode de fonctionnement du système avec leur double dimension de portée : court terme et moyen terme.

Note méthodologie d'article donc autour des axes suivants :



#### Présentation du plan du rapport :

L'objet de la première partie de ce rapport est de présenter une analyse descriptive de la situation opérationnelle et financière de l'offre et de la demande du secteur oléicole en vue de mener, dans la deuxième partie, une évaluation susceptible de dégager les forces et faiblesses du système actuel.

Dans une troisième partie, nous présenterons les résultats essentiels d'une enquête que nous avons menée auprès d'un échantillon de 450 ménages représentatifs des différentes catégories socio-professionnelles en milieu urbain en vue d'en appréhender les comportements actuels et les modifications possibles en matière de consommation d'huile.

La dernière partie de ce rapport dégagera au vu des résultats de l'évaluation du système actuel et de l'enquête, des recommandations opérationnelles de nature à améliorer l'efficacité du secteur oléicole en relation avec les objectifs qui lui sont assignés.

## 1<sup>re</sup> Partie : ANALYSE DE LA SITUATION ACTUELLE

L'analyse descriptive développée dans cette partie est menée à partir d'une présentation générale de la situation opérationnelle et financière de l'offre et de la demande du secteur oléicole.

L'approche adoptée consiste à remonter les circuits de la filière des huiles à partir de la production et de relever à chaque niveau de transformation et/ou de transaction les principales caractéristiques des différents produits, opérations et opérateurs.

D'une manière schématisée, la position des opérations/produits et opérateurs/produits dans les circuits de l'offre et de la demande des huiles en Tunisie peut être présentée de la manière illustrée dans les annexes n° 1.1 et n° 1.2 ci-jointes.

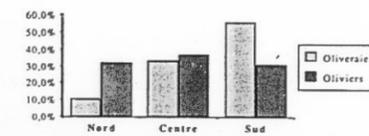
### 1. Production d'olive à huile :

La production d'olive à huile en Tunisie est l'œuvre de près de 100.000 agriculteurs exploitant une superficie de 1,36 million d'hectares couverte de près de 50 millions de pieds d'oliviers.

Les répartitions régionales de l'oléiculture tunisienne ainsi que l'effectif des oliviers sont joints en annexes n°1.3 et 1.4 sous présentons, ci-après les principaux indicateurs :

Répartition Régionale de l'Olivier et des Oliviers

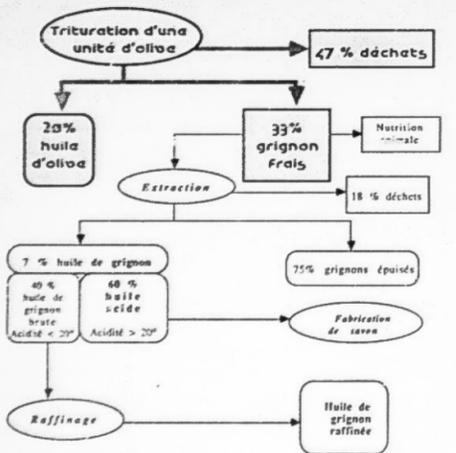
Régions	Olivieraire		Nombre d'Olivier		Densité (arbre/ha)
	(en ha)	(en %)	(en 1000 unités)	(en %)	
Nord	146 974	10,8%	15 148	22,1%	103
Centre	452 500	33,3%	17 450	37,0%	39
Sud	757 900	55,8%	14 580	30,9%	19
TOTAL	1 357 374	100,0%	47 178	100,0%	35



Nous constatons que la structure de l'oléiculture tunisienne est caractérisée par l'importance de la région Sud qui compte 757.900 ha plantés d'oliviers, soit près de 56 % de l'ensemble de l'oléiculture du pays.

Toutefois, la nécessité d'agir sur la densité des plantations d'oliviers en fonction des caractéristiques climatiques de chaque région, place le sud en dernière position en matière de nombre de pieds d'oliviers par région : 19 oliviers/ha contre une moyenne nationale de près de 35 oliviers/ha.

### Produits et sous-produits de la transformation d'olive



Une dizaine d'entreprises assurent actuellement l'activité d'extraction d'huile de grignons avec une capacité installée de 1,134 T/jour permettant de traiter 150.000 T de grignons/an.

L'activité d'extraction d'huile de grignons a connu ces dernières années une crise assez grave, ce qui a été à l'origine de la réduction du nombre d'unités qui a passé de 22 en 1977-78 à 10 en 1987.

La faible valeur ajoutée du grignon (vendu entre 6 et 12 DT/T rendu usine) est incompatible avec les coûts de son transport et ne favorise donc pas l'approvisionnement des usines particulièrement si les huileries sont éloignées des unités d'extraction.

Ainsi la crise de l'activité extraction a touché les unités vétustes et qui ne pratiquent que cette unique activité et ont survécus les usines qui possèdent le triplet : extraction - raffinage - savonnerie.

L'annexe n°1.7 regroupe l'ensemble de ces entreprises avec répartition de leurs capacités entre les trois activités : extraction, raffinage et savonnerie.

Notons à ce niveau que les capacités de raffinage sont aussi bien utilisées pour le raffinage des huiles de grignons que des huiles Lampantes et des huiles de graines brutes importées.

Ces capacités de raffinage sont évaluées à 540 T/jour, soit près de 150.000 T/an.

L'huile acide destinée aux savonneries bénéficie de l'intervention de la Caisse Générale de Compensation afin d'agir sur le prix du savon de ménage considéré comme produit essentiel pour l'hygiène.

Au cours de la période de 1985-88, la production moyenne d'huile acide locale a été de 4.750 T/an, la subvention de la Caisse Générale de Compensation a porté sur 4,5 MD, soit une subvention annuelle de 1,128 MD représentant une prise en charge par l'Etat de 237 millions/kg d'huile acide locale utilisée par les savonneries.

### 4. Importations et activité de mélange :

La politique adoptée par le Gouvernement tunisien en matière de pérennisation de l'offre et de la demande des huiles alimentaires sur le marché local tient compte des impératifs suivants :

- exporter le maximum d'huile d'olive compte tenu des besoins du pays en devises ;
- importer des huiles de graines au moindre coût ;
- assurer sur le marché local un prix accessible aux couches les plus déshéritées.

L'ONH, qui détient le monopole d'exportation est aussi l'unique opérateur en matière d'importation des huiles végétales comestibles et des huiles industrielles destinées à la savonnerie (1).

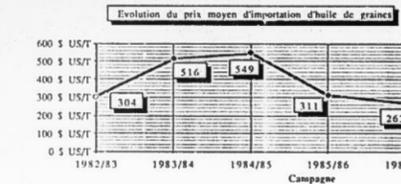
#### 4.1. Huiles de graines :

L'huile d'olive tunisienne est considérée comme un produit d'exportation. Cette situation était sensiblement différente au cours de la décennie 1962-1971 qui a été marquée par une série de mauvaises récoltes.

Ainsi, afin d'assurer l'alimentation régulière du marché local et de sauvegarder la place de l'huile d'olive tunisienne sur le marché international, il a été procédé à partir de 1962 à des importations d'huiles de graines.

Les importations d'huiles de graines ont connu une progression rapide grâce notamment aux conditions financières favorables qui ont accompagné les premières livraisons (Projet d'Assistance Alimentaire PAM 480). Actuellement, ces importations sont effectuées aux conditions du marché international.

En effet, au cours des dernières campagnes, les prix moyens des importations étaient comme suit :



Les variations des coûts des importations sont moins relevables à la composition des variétés d'huiles importées (soja et colza, cette dernière étant légèrement moins chère que l'huile de soja) qu'aux autres facteurs agissant sur les cours mondiaux des huiles alimentaires.

Les huiles de graines importées par l'ONH sont presque exclusivement composées d'huile de soja et de colza brutes.

Au cours de la campagne 1986/87, les importations d'huiles de graines présentaient la structure suivante :

Importations d'huiles de graines (1986/1987)			
Catégorie	Pays d'origine	Quantité (en T)	Valeur (en 1000 DT)
Huile de Soja	• Italie	6 052	1 601,0
	• Portugal	2 913	791,6
	• Espagne	35 200	9 725,7
Sous-total Soja		44 165	12 208,3
Huile de Colza	• Yougoslavie	6 169	1 520,0
	• Hollande	3 000	702,2
	• France	44 746	13 971,5
Sous-total Colza		63 915	16 193,7
Total Général		108 080	28 402,0

Soit, sur un total de 108.080 Tonnes, les importations de la campagne 1986/87 étaient composées de 41% d'huile de soja et de 59% d'huile de colza pour des prix respectifs de 276 et de 253 DT/T.

L'origine géographique des importations est caractérisée par l'importance de la part

Le coût du service de raffinage est fixé par commun accord entre l'UTICA, le Ministère de l'Economie et l'ONH. Ce coût est sujet à des actualisations périodiques.

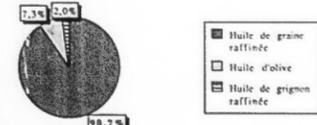
Après leur raffinage, les huiles sont de nouveau collectées par l'ONH et stockées dans ses installations.

Avant de procéder à la commercialisation des huiles de graines raffinées, l'ONH effectue l'opération de mélange qui consiste en l'incorporation de la totalité des huiles de grignons raffinées collectées par l'ONH et d'une partie d'huile d'olive disponible. Au cours de la période 1982/1986, l'opération de mélange a concerné les catégories d'huile suivantes :

Composition de l'huile de Mélange

	1982/83				Moyenne (1982-1986)	
	(en T)	(en %)	(en T)	(en %)	(en T)	(en %)
Bonne huile de Mélange	314	1 258	0	0	393	0,40%
Huile de graine raffinée	89 036	70 836	93 715	102 003	85 903	90,33%
Huile d'olive	3 669	14 292	6 977	3 516	7 114	7,23%
Huile de grignon raffinée	1 214	3 297	2 076	1 461	2 012	2,04%
Huile de Mélange Obsolete	94 231	89 703	102 768	106 980	98 421	100,0%

La structure moyenne de l'huile de mélange, sur la même période, présente les caractéristiques suivantes :



Les huiles de mélange sont commercialisées sur le marché local sous deux formes : en vrac ou conditionnées en bouteilles de verre ou PVC.

L'ONH rétrocède les huiles de mélange aux conditionneurs et aux grossistes pour les quantités commercialisées en vrac. Le stockage est effectué au niveau de l'ONH, compte tenu de la faiblesse des marges comparées au coût du stockage, les grossistes et les détaillants évitent la constitution des stocks.

Au cours des deux dernières campagnes, la répartition par type de conditionnement des huiles de mélange commercialisées était comme suit :

Huile de Mélange Commercialisée	1982/83		1985/86		Moyenne (1982-1986)	
	(en T)	(en %)	(en T)	(en %)	(en T)	(en %)
En Vrac	70 117	80,53%	80 638	80,33%	75 378	80,80%
Conditionnée	19 919	19,47%	19 067	19,67%	19 023	19,20%
Total	90 036	100,0%	100 705	100,0%	94 401	100,0%

### 4.2. Huiles :

Considéré comme un produit de base, le niveau de sa fabrication est en constante augmentation.

L'ONH est chargé de la commercialisation des huiles de grignons raffinés collectés par l'ONH et d'une partie d'huile d'olive disponible.

Comme on l'a vu, les huiles de grignons raffinés sont destinés à la fabrication de savons et de produits dérivés. L'évolution des années comme suit :

Quantité (en T)

Prix Moyen (en DT)

Valeur (en 1000 DT)

20 000 T

15 000 T

10 000 T

5 000 T

0 T

soit une quantité de 4,37 MDT.

Les prix de vente des professionnels de savonneries sont en constante augmentation.

Les prix de vente des professionnels de savonneries sont en constante augmentation.

# PLAN DIRECTEUR POUR LA COMMERCIALISATION DES HUILES EN TUNISIE

## INTRODUCTION :

### Rappel des phases de l'étude :

L'objectif assigné à la première phase de cette étude est de concevoir un plan directeur général regroupant l'ensemble des recommandations à proposer en matière de réforme du système actuel de commercialisation des huiles en Tunisie dans le cadre d'une analyse cohérente et globale de l'ensemble des composantes du système conformément aux orientations contenues dans les termes de référence.

La deuxième phase de l'étude sera consacrée à l'analyse et l'évaluation du cahier des charges en préparation à l'O.N.H. définissant les conditions d'accès de nouveaux opérateurs à l'activité d'exportation des huiles d'olive.

Cette phase est considérée comme une première étape opérationnelle de mise en œuvre d'une des recommandations du plan directeur élaboré à la fin de la première phase de manière à évaluer cette réforme tout en tenant compte de l'ensemble de ses effets directs et induits qui devraient s'insérer dans la cohérence générale du plan d'action afin de réunir le maximum de conditions d'accès réel de nouveaux opérateurs à l'exportation tout en sauvegardant les intérêts du pays et des producteurs.

### Méthodologie de la première phase :

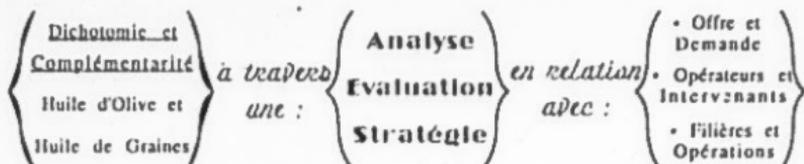
Concevoir une stratégie en matière de commercialisation des huiles en Tunisie passe nécessairement par l'établissement et l'évaluation du bilan du système actuel à travers ses deux composantes : production et commercialisation.

L'approche méthodologique que nous adoptons en cette matière consiste à élaborer en premier lieu une analyse de la situation opérationnelle et financière qui prévaut actuellement dans le secteur oléicole tant au niveau de l'offre qu'à celui de la demande.

L'évaluation du système est menée à partir de l'identification des forces et faiblesses à travers une analyse coûts-avantages des composantes et paramètres du système dans sa configuration actuelle par référence aux objectifs socio-économiques qui lui sont assignés.

A la lumière des conclusions dégagées par la mesure du degré d'efficacité du système et sur la base d'une formulation des objectifs poursuivis, nous concevons un ensemble de mesures sous forme d'un plan d'action regroupant les recommandations à mettre en œuvre dont une partie de leur faisabilité pratique est testée au moyen d'une enquête de consommation afin de proposer certaines réformes au niveau du mode de fonctionnement du système avec leur double dimension de portée : court terme et moyen terme.

Notre méthodologie s'articule donc autour des axes suivants :



### Présentation du plan du rapport :

L'objet de la première partie de ce rapport est de présenter une analyse descriptive de la situation opérationnelle et financière de l'offre et de la demande du secteur oléicole en vue de mener, dans sa deuxième partie, une évaluation susceptible de dégager les forces et faiblesses du système actuel.

Dans une troisième partie, nous présenterons les résultats essentiels d'une enquête que nous avons menée auprès d'un échantillon de 450 ménages représentatifs des différentes catégories socio-professionnelles en milieu urbain en vue d'en appréhender les comportements actuels et les modifications possibles en matière de consommation d'huile.

La dernière partie de ce rapport dégagera au vu des résultats de l'évaluation du système actuel et de l'enquête, des recommandations opérationnelles de nature à améliorer l'efficacité du secteur oléicole en relation avec les objectifs qui lui sont assignés.

## 1<sup>re</sup> Partie : ANALYSE DE LA SITUATION ACTUELLE

L'analyse descriptive développée dans cette partie est menée à partir d'une présentation générale de la situation opérationnelle et financière de l'offre et de la demande du secteur oléicole.

L'approche adoptée consiste à remonter les circuits de la filière des huiles à partir de la production et de relever à chaque niveau de transformation et/ou de transaction les principales caractéristiques des différents produits, opérations et opérateurs.

D'une manière schématisée, la position des opérations/produits et opérateurs/produits dans les circuits de l'offre et de la demande des huiles en Tunisie peut être présentée de la manière illustrée dans les annexes n° 1.1 et n° 1.2 ci-jointes.

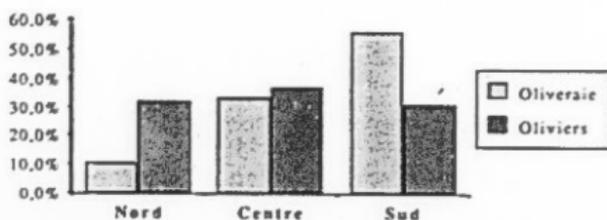
### 1. Production d'olive à huile :

La production d'olive à huile en Tunisie est l'œuvre de près de 100.000 agriculteurs exploitant une superficie de 1,36 million d'hectares couverte de près de 50 millions de pieds d'oliviers.

Les répartitions régionales de l'oléiveraie tunisienne ainsi que l'effectif des oliviers sont joints en annexes n°1.3 et 1.4 nous présentons, ci-après les principaux indicateurs :

Répartition Régionale de l'Oliveraie et des Oliviers

Régions	Oliveraie		Nombre d'Olivier		Densité (arbre/ha)
	(en ha)	(en %)	(en 1000 Unités)	(en %)	
Nord	146 974	10,8%	15 148	32,1%	103
Centre	452 500	33,3%	17 450	37,0%	39
Sud	757 900	55,8%	14 580	30,9%	19
TOTAL TUNISIE	1 357 374	100,0%	47 178	100,0%	35



Nous constatons que la structure de l'oléiveraie tunisienne est caractérisée par l'importance de la région Sud qui comporte 757.900 ha plantés d'oliviers, soit près de 56 % de l'ensemble de l'oléiveraie du pays.

Toutefois, la nécessité d'agir sur la densité des plantations d'oliviers en fonction des caractéristiques climatiques de chaque région, place le sud en dernière position en matière de nombre de pieds d'oliviers par région : 19 oliviers/ha contre une moyenne nationale de près de 35 oliviers/ha.

La production moyenne de la Tunisie en olive à huile au cours des douze dernières années (1976-1987) est estimée à 518.000 T/an représentant entre 5 à 8% de la production mondiale, ce qui confère à la Tunisie la position de cinquième producteur mondial (voir annexe n°1.5).

Le Sud du pays assure 52% de la production d'olive, le Centre et le Nord produisent respectivement 28% et 20% de la production totale de la Tunisie (voir annexe n°1.6).

La production d'olives en Tunisie est caractérisée par sa forte variabilité. En effet, au cours des trente dernières années, de 1958 à 1987, la production d'olive de la Tunisie était en moyenne de l'ordre de 460.000 T avec un minimum de 97.500 T enregistré au cours de la campagne 1966/67 et un maximum de 900.000 T réalisé en 1975/76.

Les grandes alternances de production d'une année à l'autre sont normales pour une culture arboricole en vue du climat méditerranéen semi-aride. Deux, trois, quatre, voire cinq années consécutives de faible rendement correspondent presque toujours à des années de sécheresse prononcée. En culture sèche, ni la taille des arbres, ni la fumure, ni d'autres techniques culturales ne peuvent corriger très sensiblement cette alternance des rendements.

Malgré donc la portée limitée de la signification du taux de croissance annuel de la production d'olives en Tunisie qui a oscillé au cours de la dernière décennie entre -39% et +167% d'une année à une autre, l'étude de l'évolution de la production sur des longues périodes fait apparaître une tendance à la baisse amorcée depuis 1979 dans les rendements moyens en olives par hectare productif.

En effet, ce rendement qui a été de 416 Kg/ha pour la décennie 1959-1968 a augmenté à 502 Kg/ha au cours de la quinquennale 1969-1973 pour passer à 506 Kg/ha durant la période 1974-1978 et ensuite décroître à 420 Kg/ha au cours des années 1979-1983.

Autrement exprimé, sur la base d'un rendement de 100 pour la décennie 1959-1968, on obtient respectivement 121, 122 et 103 pour chacune des périodes quinquennales qui suivirent.

Cette régression dans le rendement de l'olivieraie observée à partir de 1979 est attribuée, sous l'influence de conjonctures climatiques défavorables, à la diminution générale de l'entretien des plantations et en particulier au manque de labour et de hersages du sol, à l'envahissement du chiendent, au manque de fumure, à l'absence ou la négligence de la taille de fructification, à l'absence ou l'insuffisance de la lutte contre les parasites et maladies, au manque de régénération de vieilles plantations, et également à la diminution relative du nombre de nouvelles plantations.

La situation financière de l'activité production d'olive à huile est caractérisée par l'existence d'un marché lieu de rencontre entre producteurs et demandeurs d'olives.

En effet, la vente des olives se fait sous trois formes :

- i - L'agriculteur s'occupe lui-même aussi bien de la cueillette que de la trituration;
- ii - L'agriculteur cueille ses oliviers et vend les olives sur le marché;
- iii - L'agriculteur procède à une vente sur pied (cette forme de vente est appelée "Khadzra" : les olives sont vendues pendant que le fruit est en train de mûrir sur l'arbre).

Les deux dernières formes de vente font transiter les olives par le marché avant d'atteindre l'opération de trituration.

Les prix pratiqués sur ce marché reflètent le rapport de force qui existe entre les divers intervenants de par la position financière de chacun d'entre eux et qui, pour des considérations qui seront analysées plus loin, n'est pas nécessairement en faveur des oléiculteurs.

## 2. Production d'huile d'olive :

La quasi-totalité des olives produites est destinée à la trituration. Seulement 8.500 T servent à la confection d'olive de table, soit moins de 2% de la production d'olives.

Avec un rendement en huile moyen de 20%, les 518.000 T d'olives à huile (moyenne de la production de la période 1976/77-1987/88) fournissent environ 104.000 T d'huile d'olive par an (voir annexe n°1.6).

### 2.1 Caractéristiques :

Les moyens de production (huileries) et le produit (huile) de l'activité de production d'huile d'olive présentent les caractéristiques suivantes :

#### 2.1.1 Les systèmes d'extraction

Bien qu'ayant, particulièrement durant la dernière décennie, subi une évolution notable vers la modernisation de son équipement en matériel d'extraction d'huile d'olive, l'huilerie tunisienne reste encore de caractère traditionnel, si l'on se réfère aux évolutions que connaissent les pays oléicoles du Nord de la Méditerranée.

On distingue en Tunisie, quatre systèmes d'extraction d'huile d'olive dans des proportions très variables et qui peuvent être classés comme suit :

##### a) Systèmes artisanaux :

Ces systèmes formés par des huileries dénommées "Romaines" fonctionnent par traction animale ou par force humaine. En 1976, l'ONH a recensé 212 huileries romaines de type artisanal et 98 huileries traditionnelles. Leur existence est constatée dans certaines régions du Sud où ils fournissent une huile pour l'auto-consommation locale, échappant pratiquement à tout contrôle.

Actuellement, ces huileries représentent moins de 1% de la capacité de trituration nationale; donc leur impact est négligeable.

##### b) Systèmes classiques :

Ces systèmes assurent l'extraction des huiles par traction mécanique du broyeur et par pression hydraulique pour les presses. Le système classique est le plus répandu dans les huileries tunisiennes.

La pression est caractérisée par l'existence de deux types de presses :

- i - presses préparatoires qui servent à assurer une huile de première pression (80% de l'huile totale) qui est généralement de meilleure qualité que celle issue de la deuxième pression.
- ii - presses finisseuses dont le rôle, à partir de la reprise des pâtes d'olive issues de la première pression, est d'assurer un complément d'extraction afin d'obtenir un rendement industriel correct.  
La séparation du moût huileux des eaux de végétation, est encore dominée par la décantation naturelle ; un nombre très limité d'huileries classiques possède des séparateurs centrifuges.

### c) Système super presses :

L'introduction de ce système en Tunisie, à partir de 1965, s'est effectué au détriment du système classique. Son avantage réside dans la simplification du cycle de travail, l'extraction étant assurée par une seule montée des presses permettant des débits horaires de 25 à 50% supérieurs à ceux du système classique.

Les huileries de ce système sont généralement équipées de laveuses à olives et de séparateurs centrifuges.

Certaines huileries, dénommées système mixte, sont dotées de la présence simultanée des systèmes classiques et super presses. Ce sont généralement de grosses huileries appartenant à des sociétés, coopératives ou au secteur étatique.

### d) Système continu :

L'extension de ce système connaît un essor important en Italie, Grèce et Espagne. Sa mise en place en Tunisie a commencé à partir de 1975.

L'extraction en continu de ce système permet d'assurer tant sur le plan qualitatif que sur le rendement industriel, des conditions d'exploitation très intéressantes, alliées à une simplification remarquable du cycle de travail. Grâce à l'absence de scourtins et de manipulation humaine, les chaînes continues donnent les meilleures huiles, toutes autres conditions égales par ailleurs, sur le plan de l'acidité et de la dégustation.

La capacité de trituration des huileries tunisiennes est estimée en 1986 à 808.000 T d'olives par an correspondant à une capacité de production annuelle de 165.000 T d'huile d'olive.

La répartition de la capacité par système d'extraction montre que 65% du débit journalier de trituration est assuré par le système classique, 30% par le système de super presses et 5% par le système continu.

## 2.1.2 Les qualités d'huile d'olive

La classification des différentes variétés d'huiles d'olive est soumise à plusieurs critères qualitatifs et quantitatifs de détermination de la qualité de l'huile d'olive (1).

Le premier critère de classification porte sur l'aptitude de l'huile en matière de comestibilité :

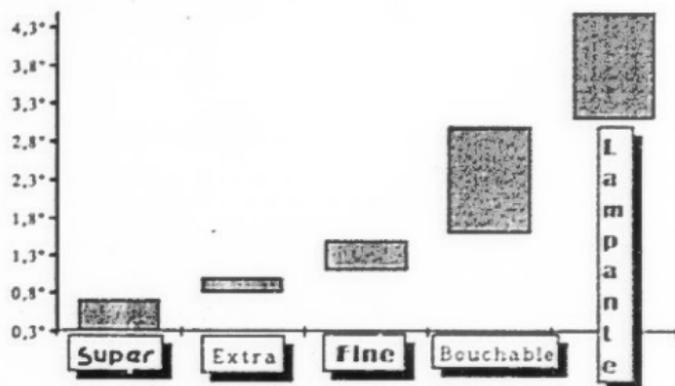
- l'huile d'olive vierge obtenue à partir du fruit de l'olivier par des procédés mécaniques ou d'autres procédés, thermiques notamment, n'entraînant pas l'altération de l'huile.  
L'huile d'olive vierge est un produit propre à la consommation à l'état naturel sauf pour la qualité Lampante.
- l'huile d'olive raffinée obtenue à partir de l'huile d'olive vierge, que son acidité et/ou ses caractéristiques organoleptiques rendent impropres à la consommation à l'état naturel, par des techniques de raffinage qui n'entraînent pas de modifications de la structure glycéridique initiale.
- l'huile de grignon d'olive raffinée est obtenue à partir du grignon d'olive par extraction aux solvants et rendue comestible par des techniques de raffinage, n'entraînant pas de modifications de la structure glycéridique initiale.

(1) Le conseil Olicole International (COI) est chargé de l'établissement de la série d'appellation "légale" et des diverses caractéristiques chimiques et organoleptiques auxquelles doivent satisfaire les huiles pour mériter ces appellations qui sont retenues au niveau des transactions internationales.

Le principal critère qualitatif adopté dans la classification des différentes catégories d'huiles d'olives vierges réside dans leur degré d'acidité en acide oléique (exprimé en gramme d'acide oléique par 100 grammes d'huile). C'est ainsi qu'on distingue les qualités suivantes :

Qualité	Degré d'Acidité
Super	de 0,3° à 0,7°
Extra	de 0,8° à 1,0°
Fine	de 1,1° à 1,5°
Bouchable (appelée aussi Semi-Fine ou Courante)	de 1,6° à 3,0°
Lampante	de 3,1° et plus

(\*) Pour la qualité bouchable, il est admis une marge de tolérance de 10% de l'acidité exprimée ; ce qui porte, dans ce cas, la classification de la Lampante à partir du degré d'acidité de 3,3°.



Les quatre premières qualités d'huile d'olive (de 0,3 à 3 degré d'acidité) sont comestibles à leur état naturel. Quant à la qualité lampante, elle doit subir un raffinage avant d'être propre à la consommation.

Dans certains cas, pour des défauts organoleptiques, des huiles à basse acidité, peuvent être déclassées en lampante et doivent normalement être raffinées (huiles sentinées ou marouées, goût de moisi, huiles issues d'olives milleraudées...).

Les huiles raffinées pures sont l'objet, assez souvent, d'un coupage avec des huiles vierges pour donner une huile de mélange.

Le coupage le plus connu est le Riviera qui est un coupage d'huile lampante raffinée avec l'huile d'olive vierge. La définition officielle de ce coupage est "huile d'olive pure" (\*).

L'huile de grignon d'olive raffinée est aussi mélangée avec de l'huile d'olive vierge; d'ailleurs sa commercialisation à l'état pur n'est pas pratiquée sur le marché local.

(\*) Pour des raisons de clarté terminologique, nous adoptons les appellations suivantes :

*Huile d'olive Vierge* : pour désigner l'huile d'Olive Vierge non comprise la qualité Lampante.

*Huile d'olive Lampante* : pour désigner l'huile d'Olive Vierge Lampante.

*Riviera* : pour désigner l'huile d'Olive Pure.

*huile pure* : pour désigner huile non coupée avec d'autres variétés.

## 2.2. Evolution et structure

La production moyenne de la Tunisie en huile d'olive au cours des 12 dernières années était de 104 000 T dont la répartition régionale est la suivante :

- Nord	: 18 700 T (18,0%)
- Centre	: 29 600 T (28,5%)
- Sud	: 55 700 T (53,5%)

Donc près de la moitié de la production nationale est issue du sud et notamment de la région sfaxienne qui assure près de 37% de la production du pays en huile d'olive.

### 2.2.1 Production d'olive et d'huile : Similitudes et interférences

L'évolution de la production d'huile d'olive (voir annexe n°1.6) a connu les mêmes fluctuations que celles enregistrées au niveau de la production d'olive à huile.

En effet, la production d'huile d'olive est intimement liée à la production d'olives à huile puisque, à rendements à huile fixes, la production des huiles est directement proportionnelle à celles des olives.

Les deux types de production obéissent, donc, pratiquement aux mêmes lois d'évolution.

Cependant, il y a deux niveaux d'interférence à prendre en compte :

- i - niveau de production d'olives et capacité de trituration,
- ii - structure de la production d'olives et qualité des huiles.

#### a) Affectation niveau de production d'olive et capacité de trituration :

Bien que la capacité de trituration installée dépasse de 56% la moyenne de production d'olive, la répartition régionale de ces deux agrégats fait apparaître pour certaines campagnes de forte récolte un déficit régional de capacité de trituration dans les régions Nord et Sud.

Le centre a toujours affiché une capacité excédentaire par rapport à sa production.

Au cours des douze dernières années, deux cas de déficit de capacité de trituration ont été relevés dans le Nord et le Sud.

#### Les cas de Déficit des Capacités Régionales de Trituration

	1 <sup>er</sup> Cas de Déficit : Nord en 1983-1984	2 <sup>ème</sup> Cas de Déficit : Sud en 1980-1981
Production	460 000 T	195 000 T
Capacité	395 000 T	156 000 T
Déficit	-65 000 T	-39 000 T

La capacité de trituration au niveau national étant excédentaire, l'existence de ces cas de déficit justifie partiellement les opérations de transfert.

### b) Structure de la production d'olives et qualité des huiles

Deux composantes de la structure de la production d'olives à huile peuvent agir sur la qualité des huiles extraites, à savoir : variétés des olives à huile et niveau de la récolte d'olive.

Les deux principales variétés de l'oléagineuse tunisienne (Chetoui et Chemlali) présentent des caractéristiques propres à chacune d'elles en termes de qualité d'huile produite.

La variété Chetoui du Nord donne assez facilement des huiles de basse acidité mais avec un goût amer peu prisé par les importateurs.

Elles sont souvent utilisées pour revigorer des huiles anciennes. Par contre, les huiles de variété Chetoui présentent l'avantage de ne pas figer compte tenu de leur faible teneur en acide gras palmitique (10%).

Les huiles de variété Chemlali des régions Centre et Sud donnent des huiles vierges de basse acidité appréciées pour leur douceur. Mais leur teneur en acide gras palmitique (17%) plus élevée que celle des huiles Chetoui, les rendent figeables (saturation plus prononcée), ce qui pose un problème en saison froide, et de ce fait, elles sont moins indiquées pour l'exportation vers les pays à climat froid. Elles présentent aussi l'inconvénient de s'acidifier plus vite que la variété du Nord.

La deuxième composante de la structure de la production d'olives pourrait agir sur les qualités des huiles produites dans la mesure où l'on considère qu'en basse récolte on devrait produire des huiles de qualité par réduction des stocks dans les huileries ce qui se traduit par une triuration des olives peu de temps après leur cueillette.

Or ce n'est pas ce que l'on constate en pratique. En effet, l'examen de la structure des huiles collectées par l'ONH montre que les proportions d'huiles par qualité sont relativement indépendantes des niveaux atteints par la production d'olives : à cause principalement du comportement industriel des oléificateurs qui pratiquent une politique d'approvisionnement compatible avec des considérations de rentabilité de leur activité au cours d'une campagne oléicole donnée.

#### 2.2.2 Structure de la production d'huile d'olive

L'étude de l'évolution de la structure des huiles d'olive produites par région et par qualité rencontre un problème de disponibilité des statistiques en cette matière. En effet, cette double répartition régionale et par qualité est difficile à cerner dans son évolution et même à l'état statique à cause notamment des contraintes suivantes :

- seules les quantités collectées par l'ONH sont classées par qualité. Ce qui représente en moyenne 66% de la production totale d'huile d'olive;
- compte tenu de la répartition régionale très limitée des centres de collecte de l'ONH, l'affectation de l'origine de la production à la source de collecte n'aura pas de signification majeure;
- l'huile d'olive collectée par l'ONH n'est pas représentative de la qualité moyenne des huiles produites : les 34% qui échappent à la collecte de l'ONH peuvent, pour des motivations diverses être constituées en majorité de catégories déterminées d'huile d'olive.

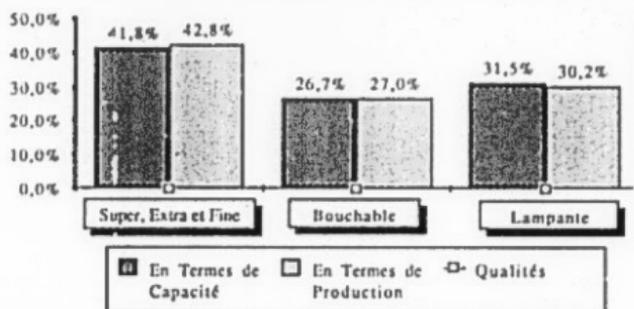
Toutefois, nous essayerons dans ce qui suit de procéder à une détermination quoique statistique et approximative de cette double répartition.

L'approche consiste à confronter les aptitudes des systèmes d'extraction installés dans les régions à produire des huiles de qualité avec les capacités régionales de production de chaque système en relation avec la part de production de chaque région dans la production nationale.

Les aptitudes régionales à la production d'huile d'olive par qualité réparties en termes de capacité installée et de production constatée sont retrouvées comme suit :

Aptitude Régionale de Production d'Huile d'Olive par Qualité

Régions	En termes de Capacité			En termes de production		
	Super, Extra et Fine	Bouchable	Lampante	Super, Extra et Fine	Bouchable	Lampante
Nord	12,5%	4,0%	2,8%	11,7%	3,7%	2,6%
Centre	4,8%	8,0%	19,0%	4,3%	7,2%	17,0%
Sud	24,5%	14,7%	9,7%	26,8%	16,1%	10,6%
TOTAL TUNISIE	41,8%	26,7%	31,5%	42,8%	27,0%	30,2%



A partir de cette répartition, il y a lieu de retenir les remarques suivantes:

- i - les aptitudes du système d'extraction du pays à produire des huiles d'olive en différentes qualités en termes de capacité installée ou de production effective sont presque équivalentes ;
- ii - la production de la région sud en huiles de qualité représente le quart de la production totale d'huile d'olive ;
- iii - la production du centre est fortement composée d'huiles d'olive à haut degré d'acidité.

En termes opérationnels et financiers, la trituration des olives est effectuée de deux façons :

- Une partie des oléiculteurs (représentant la moitié environ de la production d'olives) font traiter leurs olives à façon et perçoivent les recettes de la vente de leurs huiles qui restent après la formation de leurs réserves familiales.
- L'autre moitié de la production est triturée par des oléifacteurs qui en sont propriétaires en tant que producteurs ou acheteurs d'olives.

La marge de trituration est fixée annuellement au niveau des gouvernorats selon les résultats des concertations effectuées entre l'UTICA et le Ministère de l'Economie en présence de l'ONH.

Au cours de la campagne 1987-1988, par exemple, les prix de trituration d'un kg d'olive ont été fixés comme suit :

- Sfax	: 18 millimes/kg
- Kairouan	: 27 millimes/kg
- Bizerte	: 26 millimes/kg
- Jendouba	: 26 millimes/kg
- Medenine	: 21 millimes/kg
- Zaghouan	: 33 millimes/kg

Par ailleurs, l'étude des composantes du prix de revient au niveau de chaque système d'extraction fait ressortir une différence notable du coût moyen de production d'un système à un autre.

En 1984, le prix de revient (hors taxe) en millimes par kg d'olive en fonction des trois systèmes d'extraction était le suivant :

Prix de revient de trituration par système

Prix de revient	Système	(en mill/kg)		
		Classique	Super-presse	Continu
Charges variables		12,7	8,1	5,5
Charges fixes		8,7	6,2	6,9
<b>TOTAL.</b>		<b>21,4</b>	<b>14,3</b>	<b>12,4</b>

Ainsi le niveau du prix de revient, très élevé, de la trituration au moyen du système classique explique la disparition de celui-ci au profit du système continu.

D'autre part, les études de rentabilité du financement des unités en systèmes super presse et continu retiennent une meilleure rentabilité pour le dernier système (niveau du TRI entre 17 et 24% pour le système continu contre 11 à 19% pour le super presse).

### 3. Production d'huile de Grignon et dérivées :

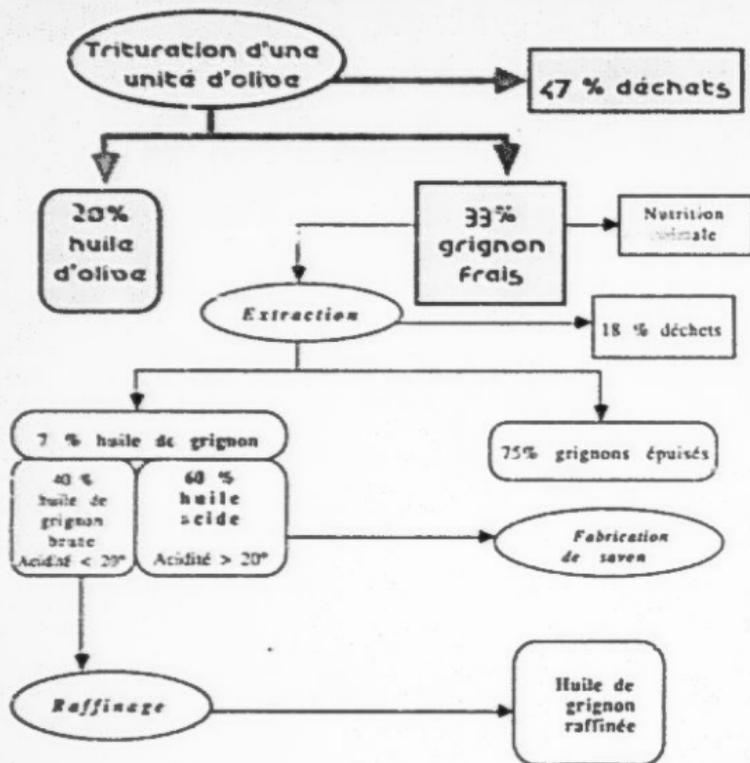
D'après les normes moyennes retenues par l'ONH, la trituration d'une unité d'olive à huile donne lieu à 20% d'huile d'olive, 33% de grignons frais et 47% de déchets.

L'extraction d'une unité de grignon frais génère à son tour d'autres sous-produits dans les proportions suivantes :

- 7% d'huile de grignon (dont 40% sont récupérables après raffinage pour être comestibles) ;
- 75% de grignons épuisés ;
- 18% de déchets.

D'une manière schématique, les proportions des sous-produits des olives à huiles se présentent comme suit :

## Produits et sous-produits de la trituration d'olive



Une dizaine d'entreprises assurent actuellement l'activité d'extraction d'huile de grignons avec une capacité installée de 1.134 T/jour permettant de traiter 150.000 T de grignons/an.

L'activité d'extraction d'huile de grignons a connu ces dernières années une crise assez grave, ce qui a été à l'origine de la réduction du nombre d'unités qui a passé de 22 en 1977-78 à 10 en 1987.

La faible valeur ajoutée du grignon (vendu entre 6 et 12 DT/T rendu usine) est incompatible avec les coûts de son transport et ne favorise donc pas l'approvisionnement des usines particulièrement si les huileries sont éloignées des unités d'extraction.

Par ailleurs, l'extraction de l'huile de grignon donne lieu à deux types d'huile : l'une neutralisable (acidité inférieure à 20°) et l'autre acide (acidité supérieure à 20°).

La première, après raffinage, est propre à la consommation humaine (en Tunisie, elle n'est pas vendue sous sa forme pure, mais incorporée dans l'huile de mélange) tandis que l'huile acide qui représente entre 50 à 70% de la production totale d'huile de grignon extraite, est utilisée pour la fabrication du savon des ménages.

Ainsi la crise de l'activité extraction a touché les unités vétustes et qui ne pratiquaient que cette unique activité et ont survécu les usines qui possédaient le triplet : extraction - raffinage - savonnerie.

L'annexe n°1.7 regroupe l'ensemble de ces entreprises avec répartition de leurs capacités entre les trois activités : extraction, raffinage et savonnerie.

Notons à ce niveau que les capacités de raffinage sont aussi bien utilisées pour le raffinage des huiles de grignons que des huiles Lampantes et des huiles de graines brutes importées.

Ces capacités de raffinage sont évaluées à 5-10 T/jour, soit près de 150.000T/an.

L'huile acide destinée aux savonneries bénéficie de l'intervention de la Caisse Générale de Compensation afin d'agir sur le prix du savon de ménage considéré comme produit essentiel pour l'hygiène.

Au cours de la période de 1985-88, la production moyenne d'huile acide locale a été de 4.750 T/an, la subvention de la Caisse Générale de Compensation a porté sur 4,5 MD, soit une subvention annuelle de 1,128 MD représentant une prise en charge par l'Etat de 237 millimes/kg d'huile acide locale utilisée par les savonneries.

#### 4. Importations et activité de mélange :

La politique adoptée par le Gouvernement tunisien en matière de péréquation de l'offre et de la demande des huiles alimentaires sur le marché local tient compte des impératifs suivants :

- exporter le maximum d'huile d'olive compte tenu des besoins du pays en devises ;
- importer des huiles de graines au moindre coût ;
- assurer sur le marché local un prix accessible aux couches les plus déshéritées.

L'O.N.H. qui détient le monopole d'exportation est aussi l'unique opérateur en matière d'importation des huiles végétales comestibles et des huiles industrielles destinées à la savonnerie (1).

##### 4.1. Huiles de graines :

L'huile d'olive tunisienne est considérée comme un produit d'exportation. Cette situation était sensiblement différente au cours de la décennie 1962-1971 qui a été marquée par une série de mauvaises récoltes.

Ainsi, afin d'assurer l'alimentation régulière du marché local et de sauvegarder la place de l'huile d'olive tunisienne sur le marché international, il a été procédé à partir de 1962 à des importations d'huiles de graines.

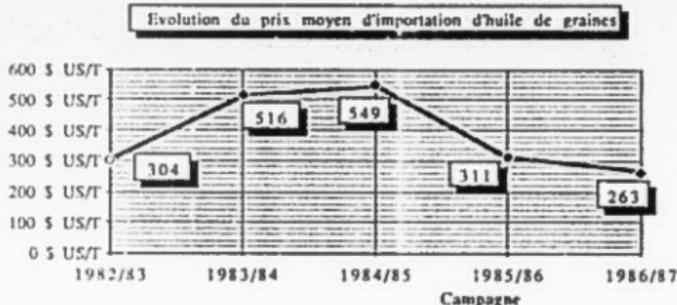
Les importations d'huiles de graines ont connu une progression rapide grâce notamment aux conditions financières favorables qui ont accompagné les premières livraisons (Projet d'Assistance Alimentaire PAM 480). Actuellement, ces importations sont effectuées aux conditions du marché international.

Une commission d'achat issue du Conseil d'Administration de l'ONH est chargée de l'engagement des achats d'huiles de graines.

L'examen des prix moyens d'importation des huiles de graines par l'O.N.H. fait ressortir une variabilité assez prononcée des coûts d'importation.

(1) cf Article 2 du décret-loi n° 70-13 du 16 Octobre 1970 portant réorganisation de l'O.N.H.

En effet, au cours des dernières campagnes, les prix moyens des importations étaient comme suit :



Les variations des coûts des importations sont moins redevables à la composition des variétés d'huiles importées (soja et colza, cette dernière étant légèrement moins chère que l'huile de soja) qu'aux autres facteurs agissant sur les cours mondiaux des huiles alimentaires.

Les huiles de graines importées par l'O.N.H. sont presque exclusivement composées d'huile de soja et de colza brutes.

Au cours de la campagne 1986/87, les importations d'huiles de graines présentaient la structure suivante :

**Importations d'huiles de graines  
(1986/1987)**

Catégorie	Pays d'origine	Quantité (en T)	Valeur (en 1000 DT)
Huile de Soja	• Italie	6 052	1 691,0
	• Portugal	2 913	791,6
	• Espagne	35 200	9 725,7
Sous-total Soja		44 165	12 208,3
Huile de Colza	• Yougoslavie	6 169	1 520,0
	• Hollande	3 000	702,2
	• France	54 746	13 971,5
Sous-total Colza		63 915	16 193,7
<b>Total Général</b>		<b>108 080</b>	<b>28 402,0</b>

Soit, sur un total de 108.080 Tonnes, les importations de la campagne 1986/87 étaient composées de 41% d'huile de soja et de 59% d'huile de colza pour des prix respectifs de 276 et de 253 DT/T.

L'origine géographique des importations est caractérisée par l'importance de la part de la France et de l'Espagne qui représente 83% du total des importations.

Les huiles brutes importées par l'O.N.H. sont réparties entre les divers raffineurs, qui sont au nombre de 12, selon des quotas fixés en fonction de leurs capacités de raffinage installées, de l'ordre de 150.000 T/an.

Le coût du service de raffinage est fixé par commun accord entre l'UTICA, le Ministère de l'Economie et l'O.N.H. Ce coût est sujet à des actualisations périodiques.

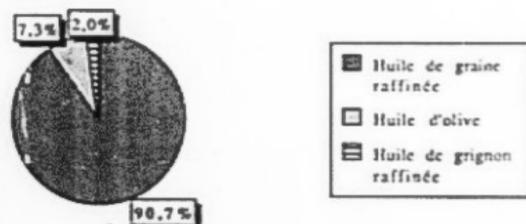
Après leur raffinage, les huiles sont de nouveau collectées par l'ONH et stockées dans ses installations.

Avant de procéder à la commercialisation des huiles de graines raffinées, l'O.N.H. effectue l'opération de mélange qui consiste en l'incorporation de la totalité des huiles de grignons raffinées collectées par l'O.N.H. et d'une partie d'huile d'olive disponible. Au cours de la période 1982/1986, l'opération de mélange a concerné les catégories d'huile suivantes :

#### Composition de l'huile de Mélange

	1982/83	1983/84	1984/85	1985/86	Moyenne (1982-1986)	
					(en T)	(en %)
Boni huile de Mélange	314	1 258	0	0	393	0,40%
Huile de graine raffinée	89 036	70 856	93 715	102 003	88 903	90,33%
Huile d'olive	3 669	14 292	6 977	3 516	7 114	7,23%
Huile de grignon raffinée	1 214	3 297	2 076	1 461	2 012	2,04%
Huile de Mélange Obtenue	94 233	89 703	102 768	106 980	98 421	100,0%

La structure moyenne de l'huile de mélange, sur la même période, présente les caractéristiques suivantes :



Les huiles de mélange sont commercialisées sur le marché local sous deux formes : en vrac ou conditionnées en bouteilles de verre ou PVC.

L'O.N.H. rétrocède les huiles de mélange aux conditionneurs et aux grossistes pour les quantités commercialisées en vrac. Le stockage est effectué au niveau de l'ONH; compte tenu de la faiblesse des marges comparées au coût du stockage, les grossistes et les détaillants évitent la constitution des stocks.

Au cours des deux dernières campagnes, la répartition par type de conditionnement des huiles de mélange commercialisées était comme suit :

Huile de Mélange Commercialisée :	1982/83	1985/86	Moyenne (1986-1987)	
			(en T)	(en %)
• En Vrac	79 137	89 538	84 338	71,88%
• Conditionnée	30 537	35 462	33 000	28,12%
Total	109 674	125 000	117 337	100,0%

Soit près de 28 % d'huile de mélange est conditionnée et 72 % est vendue en vrac.

## 4.2. Huiles acides :

Considéré comme produit essentiel pour l'hygiène, le savon de ménage bénéficie au niveau de sa fabrication du soutien de la Caisse Générale de Compensation.

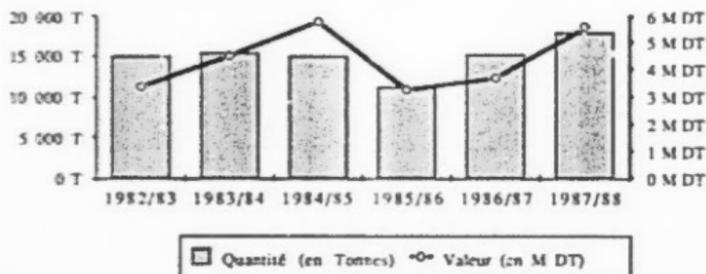
L'O.N.H. est chargé du contrôle et de la supervision de la satisfaction des besoins des savonneries en matière d'huiles acides par sa détention du monopole de collecte des huiles acides fabriquées localement et des importations de cette même catégorie d'huile nécessaire aux savonneries.

Comme on l'a présenté plus haut, les activités de fabrication d'huiles acides et de savon sont généralement intégrées dans une même unité. L'ONH s'occupe essentiellement de l'approvisionnement des savonneries en huiles acides importées.

L'évolution des importations de l'ONH en huiles acides était au cours de ces dernières années comme suit :

Evolution des Importations de l'ONH en Huiles Acides

	1982/83	1983/84	1984/85	1985/86	1986/87	1987/88
Quantité (en Tonnes)	15 151	15 475	15 075	11 209	15 328	18 000
Prix Moyen (en DT/T)	223,4	292,6	385,4	290,3	243,1	309,5
Valeur (en 1000 DT)	3 385	4 529	5 810	3 254	3 726	5 571



soit une quantité moyenne d'importation de 15.040 T/an représentant une valeur de 4,379 MDT.

Les prix de cession aux savonneries étant fixés par commun accord entre les professionnels du secteur et le Ministère de l'Economie afin d'assurer la marge des savonneries compte tenu de la nature de fixation du prix du savon, la Caisse Générale de Compensation prend en charge le différentiel de prix existant entre le prix de revient des huiles acides locales et importées et le prix de cession aux savonniers.

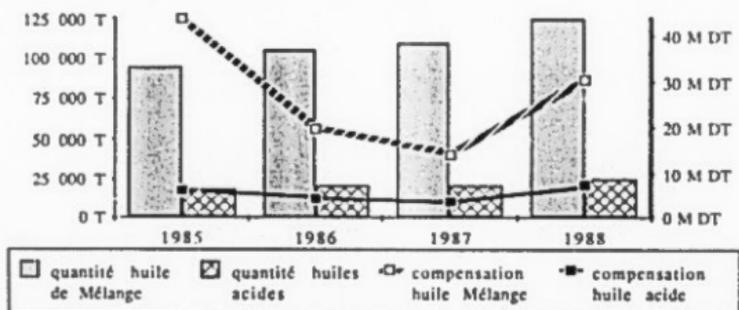
L'O.N.H. qui tient une comptabilité séparée de son activité huiles acides (même procédure pour l'activité huile de mélange) présente annuellement ses comptes à la Caisse Générale de Compensation afin de bénéficier de la couverture de son déficit généré par ces deux activités.

Au cours de la période 1985/1988, l'intervention de la Caisse Générale de Compensation en matière d'huile de mélange et d'huile acide avait concerné les quantités et les valeurs suivantes :

Evolution de la compensation des huiles de graines et des huiles acides (1985-1988)

Rubriques		1985	1986	1987	1988	
Huile de Mélange	Quantité (en T)	95 000	105 000	110 000	125 000	
	Compensation (en MDT)	43,800	19,800	14,300	30,225	
Huiles Acides	Quantité (en T)	Locales	4 000	5 000	5 000	5 000
		Importées	15 000	16 000	16 000	20 000
		Total	19 000	21 000	21 000	25 000
	Compensation (en MDT)	Locales	0,940	1,200	1,200	1,170
		Importées	5,360	3,300	2,400	6,048
Total		6,300	4,500	3,600	7,218	

Source : Ministère de l'Economie Nationale - Direction des prix et du contrôle économique



Les interventions de la Caisse Générale de Compensation ont porté en moyenne sur :

- une quantité de 108.750 tonnes d'huile de mélange représentant une valeur moyenne de 27 M DT ;
- et une quantité de 21.500 T d'huile acide pour un montant de 5,4 M DT répartis entre les huiles acides locales et importées dans les proportions respectives de 21 et 79%.

En 1989, il est prévu que les interventions de la Caisse touchent 128.000 tonnes d'huile de mélange pour une valeur de 42 M DT et 25.000 T d'huile acide pour un montant de 6,34 M DT dont 16% concerneront les huiles acides locales.

## 5. Commercialisation des huiles d'olives

La commercialisation des huiles d'olives relève du monopole de droit de l'Office National de l'Huile (ONH) qui monopolise et supervise l'achat et l'écoulement des huiles alimentaires (cf article 2 du décret-loi n°70-13 du 16 octobre 1970).

La campagne oléicole commence légalement le 1er Novembre de chaque année, elle fait l'objet d'un décret présidentiel qui fixe le cadre légal des opérations commerciales portant sur les huiles d'olive, leurs rémunérations et les prix des différents produits.

L'importance du rôle commercial de l'ONH sera mise en évidence à travers l'examen des aspects suivants de la commercialisation d'huile d'olive :

- politique des prix ;
- stockage et collecte d'huile d'olive ;
- destinations commerciales du produit.

### 5.1 Politique des prix

Les dimensions économiques et sociales du secteur oléicole confèrent à celui-ci une position stratégique dans la conduite de la politique économique qui lui est rattachée.

En matière de prix, la politique retenue pour ce secteur devait concilier entre plusieurs impératifs qui ne sont pas nécessairement convergents.

Il s'agit notamment :

- i - d'assurer à la production un prix suffisamment rémunérateur pour une culture qui occupe près de 30% des terres agricoles faisant vivre un million de personnes;
- ii - de maîtriser les prix à la production et la rémunération de la transformation dans une limite permettant d'assurer au premier produit d'exportation de l'agriculture tunisienne la compétitivité requise sur les marchés extérieurs;
- iii - d'assurer à la production et à la consommation des niveaux de prix susceptibles de garantir un seuil minimum de rentabilité pour une véritable industrie agro-alimentaire composée de près de 1200 unités industrielles situées en amont et en aval de l'huile d'olive;
- iv - de permettre à la population tunisienne, dont la consommation des huiles est ancrée dans ses habitudes alimentaires, l'accès à la consommation de ce produit en maintenant sur le marché intérieur des prix à la portée des couches les plus déshéritées.

C'est donc à plus d'un titre que la politique des prix des matières grasses a été réglementée et administrée par les pouvoirs publics tant au niveau de la production que celui de la consommation.

#### 5.1.1 Prix à la Production

Le prix à la production d'huile d'olive était constitué jusqu'en 1987 d'"avances", de primes de qualité et de "ristourne".

L'Office National de l'Huile est chargé annuellement de préparer et de proposer au Gouvernement le niveau de chaque composante du prix.

Au cours du mois d'août de chaque année, l'ONH établit un document de préparation de la campagne oléicole tenant compte des prévisions de la production, de son coût et des possibilités d'exportation.

En fonction de ces données et à la lumière des réalisations de la campagne précédente, l'ONH propose au Gouvernement un barème de prix minimum garanti au producteur sous forme d'Avances sur le prix définitif. Ce barème qui privilégie les huiles de qualité est généralement approuvé par un Conseil interministériel et fait l'objet d'un décret présidentiel.

En cours de campagne, l'ONH, au fur et à mesure de l'avancement de la collecte, essaye d'influer sur la production d'huile de qualité en ajoutant des compléments de prix, appelés Primes de dégustation ou de qualité, qui viennent majorer les avances servies aux huiles à très basse acidité.

En fin de campagne et selon les résultats enregistrés par la commercialisation des huiles d'olive collectées, l'ONH procède à une redistribution aux producteurs, sous forme de "Ristourne", un complément de prix au prorata des quantités livrées à l'Office.

Les barèmes des avances de la période (1979-1987) et l'évolution des ristournes et primes de qualité sur la même période font l'objet des annexes n°1.8 et n°1.9.

Nous présentons ci-après les moyennes constatées de l'évolution de chaque composante du prix à la production au cours de la dernière quinquennie :

Evolution du prix à la production d'huile d'olive (1984-1988)

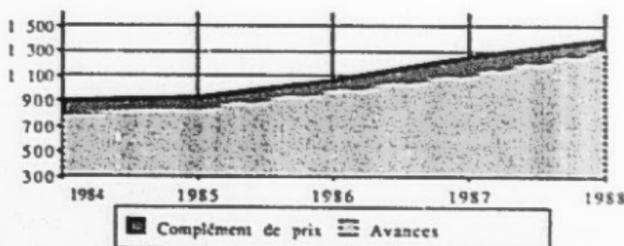
		( en DT/T)				
		1984/85	1985/86	1986/87	1987/88	1988/89
Avances	Super	853,0	950,2	1.079,6	1.250**	1.460**
	Extra	839,3	893,7	1.039,8	-	-
	Fine	825,7	849,8	987,6	-	-
	Bouchable	793,0	803,1	927,7	-	-
	Lampante	753,7	763,4	883,4	1.000**	1.160**
Avance Moyenne		812,9	852,1	983,6	1.125,0	1.310,0
Ristournes		70,0	70,0	50,0	90,0	-
Primes de qualité		36,0	25,0	55,0	55,0	-
Prime exceptionnelle		-	-	-	-	100,0
Total Prix à la Production		918,9	947,1	1.088,6	1.270,0	1.410,0

Source : ONH et JORT

(\*) Non encore fixé et/ou publié

(\*\*) Prix maximum pour la qualité Super (degré d'acidité = 0,3°)

Prix minimum pour la qualité Lampante (degré d'acidité = 4,0°)



L'examen de ce tableau soulève les commentaires suivants :

- i - en moyenne, plus de 90% du prix à la production est redevable aux avances;
- ii - l'évolution de la structure du prix de l'huile d'olive livrée à l'ONH est marquée par l'augmentation de la part relative des avances dans la composition du prix. En effet, cette part est passée de 88% en 1984/85 à 90% en 1986/87 pour atteindre 93% en 1988/89;
- iii - pour la campagne oléicole actuelle (1988/89), le communiqué publié par le Ministère de l'Agriculture fixant le prix de l'huile d'olive livrée à l'ONH apporte deux nouveaux éléments :
  - les prix fixés dans la fourchette de 1.160 DT/Kg et 1.460 DT/Kg sont considérés comme prix définitifs qui ne sont plus composés d'avance et de ristourne ;
  - une prime exceptionnelle (donc susceptible d'être éliminée les campagnes suivantes) fixée à 0,100 DT/Kg sera servie aux producteurs;
- iv - au cours de la dernière quinquennie, le prix à la production des huiles d'olive a augmenté en moyenne de 8,7%. Toutefois, il faut signaler que le taux d'accroissement annuel du prix a connu d'importantes variations : -2,6% en 1984/85 et 19,5% en 1988/89 ;
- v - l'écart de prix entre la Super 0,3° et la Lampante 4,0° a évolué dans un rapport de 1,15 à 1,30 ;
- vi - pour la détermination du prix des huiles à degré d'acidité dépassant 4° la formule généralement adoptée est la suivante :

$$V = (100 - 2 A) \times L/92$$

avec :

V : Valeur de l'huile tirant plus de 4° d'acidité

A : Acidité de l'huile correspondante à V

L : prix fixé pour la Lampante 4,0°.

En appliquant cette formule, le prix de la Lampante 10,0° serait pour la campagne en cours de 1.008,7 DT/T.

- vii - Précisons enfin que la ristourne ne touche que les oléiculteurs "domiciliés" (producteurs s'étant engagés par contrat avec l'huilerie comme intermédiaire pour livrer leur production à l'ONH) soit en moyenne 10% des exploitants d'oliviers (8.000 à 12.000 personnes environ).

### 5.1.2 Prix à la consommation

Comme indiqué plus haut, deux catégories d'huiles alimentaires coexistent sur le marché tunisien :

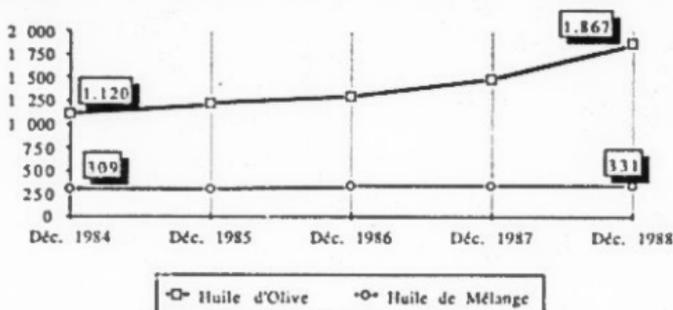
- huile d'olive dont la consommation est assurée par la formation des réserves familiales et par les ventes de l'ONH aux non producteurs et l'approvisionnement du marché local à travers les conditionneurs et le commerce de détail;
- mélange d'huile d'olive, d'huile de grignon raffinée et des huiles de graines importées.

Nous présentons, ci-après, l'évolution du prix moyen des deux catégories d'huiles commercialisées sur le marché local :

Evolution du Prix Moyen de Détail à Tunis (1984-1988)

(en Millimes/Litre)						
	Déc. 1984	Déc. 1985	Déc. 1986	Déc. 1987	Déc. 1988	Moyenne Déc.84-Déc.88
Huile d'Olive (1)	1 120	1 220	1 300	1 484	1 867	1 398
Huile de Mélange (2)	309	309	331	331	331	322
Rapport (1)/(2)	3,6	3,9	3,9	4,5	5,6	4,3

Source : INS



L'examen de ce tableau fait apparaître l'important écart existant entre le prix de l'huile d'olive et des huiles de mélange : la première est en moyenne plus de 4 fois plus chère que les secondes qui bénéficient de l'intervention de la Caisse Générale de Compensation.

En plus, l'écart entre les prix des deux catégories des huiles n'a pas cessé de s'élargir en passant d'un rapport de 3,6 en 1984 à 5,0 en 1988.

Toutefois, il y a lieu d'apporter les précisions suivantes :

- les prix d'huile d'olive indiqués plus haut concernent l'huile d'olive conditionnée en bouteilles de verre. Les prix pratiqués par les oléificateurs lors des ventes directes (pour la formation des réserves familiales) sont généralement inférieurs à ces prix, mais par ailleurs ils sont sensiblement supérieurs aux prix officiels des avances, soit par surclassement des huiles, soit par majoration directe;
- la vente de l'huile de mélange en vrac coexiste avec le conditionnement en bouteilles dans le but de subvenir à la demande de ceux qui achètent moins d'un litre, c'est-à-dire, les couches populaires.

## 5.2 Stockage et collecte d'huile d'olive

### 5.2.1 Capacité de stockage d'huile d'olive

La capacité de stockage du pays en huile d'olive est estimée à 260 000 T répartie entre les agents suivants :

- ONH	:	45%
- Huileries	:	47%
- Autres agents	:	8%

L'ONH possède actuellement 4 principaux centres de collecte situés à Tunis, Sousse, Sfax et Kairouan d'une capacité totale de stockage égale à 117 840 T dont la répartition est la suivante :

- Sfax	:	65.000 T
- Sousse	:	28.450 T
- Tunis	:	18.350 T
- Kairouan	:	6.040 T

La capacité de stockage des huileries est de l'ordre de 122.000 T d'huile d'olive dont 33.000 T sont possédées par le secteur étatique.

Le stockage au niveau des huileries s'effectue sous forme de piles souterraines ou aériennes. Les piles souterraines, moyen de stockage plus approprié que celui des piles aériennes en fer, représentent 90% de l'ensemble des piles.

La répartition régionale de la capacité de stockage des huileries est la suivante :

- Nord Est	:	17 804 T
- Nord Ouest	:	4 101 T
- Vieux Sahel	:	30 898 T
- Centre Ouest	:	3 829 T
- Sfax	:	54 503 T
- Sud	:	11 118 T

<b>TOTAL</b>		<b>122 253 T</b>
--------------	--	------------------

Les "Zendalas" qui sont des conserveurs d'huile d'olive possèdent des piles mais pas d'huileries, ils détiennent une capacité de stockage estimée à 20.000T.

En supposant une équi-répartition régionale de la capacité de stockage détenue par les "Zendalas", la répartition régionale de la capacité de stockage du pays en huile d'olive serait la suivante :

#### Répartition régionale des capacités de stockage

(en T)

	ONH	Huileries	Zendalas	TOTAL	
				en Tonnes	en %
Nord	18 350	21 905	6 667	46 922	18,0%
Centre	34 490	34 727	6 667	75 884	29,2%
Sud	65 000	65 621	6 666	137 287	52,8%
<b>TOTAL TUNISIE</b>	<b>117 840</b>	<b>122 253</b>	<b>20 000</b>	<b>260 093</b>	<b>100,0%</b>

Nous retenons de cette répartition les conclusions suivantes :

- i - Aussi bien au niveau national que régional, la capacité de stockage d'huile d'olive dépasse le double de la production moyenne enregistrée au cours des 12 dernières années;
- ii - la répartition régionale des capacités de stockage d'huile d'olive est presque équivalente (à moins de 1 point près) à la répartition de la production moyenne d'huile d'olive qui est, rappelons le, la suivante :
 

- Nord	:	18,0%
- Centre	:	28,5%
- Sud	:	53,5%

### 5.1.2 La collecte d'huile d'olive

L'ONH détient le monopole des achats à la production des huiles d'olive et des huiles de grignons neutres ou raffinées (cf décret-loi n°70-13).

L'ONH exerce ce monopole en interdisant aux autres agents économiques la détention et le colportage en vue de la vente, ainsi que la mise en vente pour la consommation locale des huiles d'olive ou de grignons en vrac ou sous emballage.

D'autre part, toute circulation des huiles d'olives ou de grignons qu'elle que soit sa destination doit être autorisée par un laissez-passer délivré à cet effet par l'ONH ou par les délégués des gouverneurs territorialement compétents.

Néanmoins, dans le cadre de ce monopole, l'ONH autorise la constitution des stocks familiaux dans les conditions suivantes :

- Vendeurs : Huileries spécialement agréés à cet effet par l'ONH.
- Acheteurs : Producteurs d'olive et non producteurs.
- Opération : Prélèvement sur leur propres productions pour les producteurs et Achat pour les non producteurs.
- Limite : Les quantités prélevées ou achetées ne doivent pas dépasser la limite de 200 à 300 kg d'huile d'olive par famille.

La collecte d'huile d'olive est assurée par les opérateurs suivants :

- ONH par ses propres moyens.
- Oléifacteurs qui sont tenus de rétrocéder à l'ONH les huiles d'olive qu'ils produisent soit que ces huiles proviennent des olives acquises par eux ou leur appartenant ou qu'elles constituent des apports de leurs clients. A ce titre, les huileries sont donc réputées "organismes de collecte".
- Intermédiaires chargés par l'ONH et préalablement agréés par le Ministère de l'Economie Nationale et par le Ministère de l'Agriculture.  
Ces intermédiaires sont rémunérés au kg d'huile d'olive collecté.

Les oléifacteurs et les intermédiaires conservent souvent des quantités d'huile d'olive dans leurs piles pour le compte de l'ONH. Le prix du stockage varie selon la modalité de paiement adoptée par l'ONH : avance ou paiement différé.

Sachant que les prix à la production d'huile d'olive est fonction de la qualité, pour déterminer la valeur des stocks formés chez les oléifacteurs, l'ONH procède à des prélèvements d'échantillons d'huile d'olive dans les piles qui seront scellées; l'analyse des échantillons permet de classer les huiles par qualité et degré d'acidité.

Nous retenons de cette répartition les conclusions suivantes :

- i - Aussi bien au niveau national que régional, la capacité de stockage d'huile d'olive dépasse le double de la production moyenne enregistrée au cours des 12 dernières années;
- ii - la répartition régionale des capacités de stockage d'huile d'olive est presque équivalente (à moins de 1 point près) à la répartition de la production moyenne d'huile d'olive qui est, rappelons le, la suivante :
 

- Nord	:	18,0%
- Centre	:	28,5%
- Sud	:	53,5%

### 5.1.2 La collecte d'huile d'olive

L'ONH détient le monopole des achats à la production des huiles d'olive et des huiles de grignons neutres ou raffinées (cf décret-loi n°70-13).

L'ONH exerce ce monopole en interdisant aux autres agents économiques la détention et le colportage en vue de la vente, ainsi que la mise en vente pour la consommation locale des huiles d'olive ou de grignons en vrac ou sous emballage.

D'autre part, toute circulation des huiles d'olives ou de grignons qu'elle que soit sa destination doit être autorisée par un laissez-passer délivré à cet effet par l'ONH ou par les délégués des gouverneurs territorialement compétents.

Néanmoins, dans le cadre de ce monopole, l'ONH autorise la constitution des stocks familiaux dans les conditions suivantes :

- Vendeurs : Huileries spécialement agréés à cet effet par l'ONH.
- Acheteurs : Producteurs d'olive et non producteurs.
- Opération : Prélèvement sur leur propres productions pour les producteurs et Achat pour les non producteurs.
- Limite : Les quantités prélevées ou achetées ne doivent pas dépasser la limite de 200 à 300 kg d'huile d'olive par famille.

La collecte d'huile d'olive est assurée par les opérateurs suivants :

- ONH par ses propres moyens.
- Oléifacteurs qui sont tenus de rétrocéder à l'ONH les huiles d'olive qu'ils produisent soit que ces huiles proviennent des olives acquises par eux ou leur appartenant ou qu'elles constituent des apports de leurs clients. A ce titre, les huileries sont donc réputées "organismes de collecte".
- Intermédiaires chargés par l'ONH et préalablement agréés par le Ministère de l'Economie Nationale et par le Ministère de l'Agriculture.  
Ces intermédiaires sont rémunérés au kg d'huile d'olive collecté.

Les oléifacteurs et les intermédiaires conservent souvent des quantités d'huile d'olive dans leurs piles pour le compte de l'ONH. Le prix du stockage varie selon la modalité de paiement adoptée par l'ONH : avance ou paiement différé.

Sachant que les prix à la production d'huile d'olive est fonction de la qualité, pour déterminer la valeur des stocks formés chez les oléifacteurs, l'ONH procède à des prélèvements d'échantillons d'huile d'olive dans les piles qui seront scellées; l'analyse des échantillons permet de classer les huiles par qualité et degré d'acidité.

Toute la collecte et le stockage dans les centres de l'ONH sont organisés sur la base du classement des huiles d'olive par qualité et degré d'acidité.

La production annuelle d'huile d'olive connaît donc deux premières destinations commerciales :

- i - constitution des stocks familiaux ;
- ii - collecte de l'ONH.

Les huiles d'olive collectées par l'ONH sont écoulées à travers trois canaux de commercialisation :

- i - exportations ;
- ii - vente sur le marché local sous forme d'huile d'olive pure ;
- iii - vente sur le marché local sous forme d'huile d'olive mélangée avec des huiles de graines importées par l'ONH.

### 5.3 Destinations commerciales de l'huile d'olive

#### 5.3.1 Caractéristiques

L'annexe n°1.10 présente l'évolution des allocations commerciales qu'avait connu la production d'huile d'olive au cours de la période 1979/80 - 1986/87.

Sur la moyenne de la production d'huile d'olive de la période qui s'élève à 106.000 T, l'ONH a collecté en moyenne 70.000 T représentant 66% de la production.

La constitution des réserves familiales représente une grandeur résiduelle estimée, par déduction de la quantité collectée par l'ONH de la quantité produite. Avec une moyenne annuelle de 36.000 T, les réserves familiales représentent 34% des allocations de la production d'huile d'olive.

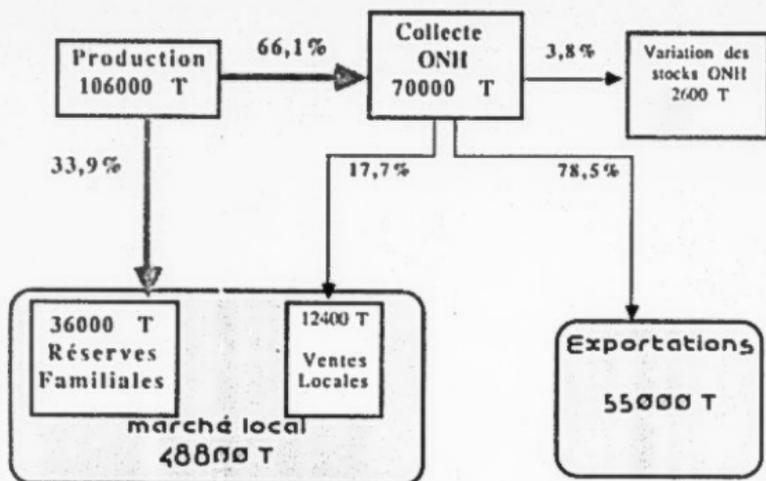
Au cours de la même période, la collecte de l'ONH a été affectée en moyenne à hauteur de 78,5% à l'exportation, 17,7% à la vente locale et le solde (3,8%) étant constitué des variations de stocks.

Le schéma ci-après (voir page suivante) représente les moyennes observées des destinations de la production d'huile d'olive et les allocations commerciales des collectes de l'ONH.

La production tunisienne d'huile d'olive est écoulée en moyenne à hauteur de 46% sur le marché local et exportée dans une proportion de 52%. Le solde (2%) représente les variations des stocks.

Cependant, il y a lieu de signaler que ces valeurs moyennes peuvent camoufler des variations significatives dans l'évolution des agrégats étudiés.

*destinations commerciales de la production et de la collecte*



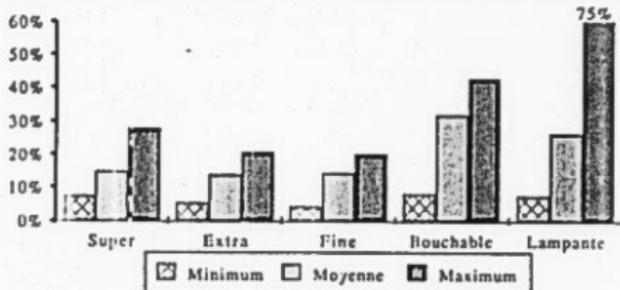
En effet, l'examen de l'évolution des allocations de la production d'huile d'olive (voir annexe n°1.10) soulève les commentaires suivants :

- i - la partie de la production destinée à la formation des réserves familiales connaît une stabilité indépendante des larges fluctuations des quantités produites. Le faible niveau du coefficient de corrélation ( $r = 0,27$ ) confirme cette absence de relation entre l'évolution des deux variables. Cette faible élasticité de la demande locale d'huile d'olive par rapport à la production dénote en grande partie l'importance des habitudes alimentaires locales en matière de consommation d'huile d'olive.
- ii - par contre, les quantités d'huile d'olive collectées par l'ONII sont largement liées aux niveaux atteints par la production ( $r = 0,971$ ). Ce qui est de nature à confirmer la stabilité du degré d'efficacité des moyens légaux et matériels mis en œuvre par l'ONII pour la collecte des huiles d'olive.
- iii - quant aux exportations, elles semblent moins dépendantes des niveaux enregistrés par la production ou la collecte (les coefficients de corrélation sont respectivement de 0,83 et 0,88) mais plutôt liées à l'évolution de la demande extérieure. Ce qui explique d'ailleurs en partie le niveau assez élevé du stock reporté annuellement et qui s'élève en moyenne à 23.000 T (22% de la production ou encore 33% des collectes de l'ONII). Notons à ce niveau qu'en 1982/83, l'ONII a dû puiser sur les stocks près de 27.380 T pour répondre aux commandes extérieures. Cette diminution des stocks représentait 120% des collectes de l'ONII au cours de cette campagne. Par contre le niveau élevé des collectes réalisées en 1980/81 (114 590 T) et compte tenu de l'élasticité limitée des débouchés extérieurs à partir d'un certain niveau d'exportation, expliquent la variation importante du stock constitué au cours de cette année (+ 35.740 T).

L'examen de la structure des huiles collectées par l'ONH par qualité au cours de la période 1979/80 - 1986/87 (voir Annexe n°1.11) fait ressortir une variabilité assez prononcée de la qualité des huiles collectées comme le montre le tableau récapitulatif suivant :

Variabilité des qualités d'huile d'olive collectées par l'ONH

Qualité	Collecte moyenne (1979-87)		Quantités extrêmes (en Tonnes)		Parts relatives extrêmes (en %)	
	en Tonnes	en %	Minimum	Maximum	Minimum	Maximum
Super	10 307	14,7%	3 284	31 607	7,3%	27,6%
Extra	9 470	13,5%	2 115	23 614	5,3%	20,6%
Fine	9 946	14,2%	2 659	23 068	4,4%	20,1%
Bouchable	22 153	31,6%	4 694	42 522	7,9%	42,9%
Lampante	18 148	25,0%	5 506	44 883	7,5%	75,1%

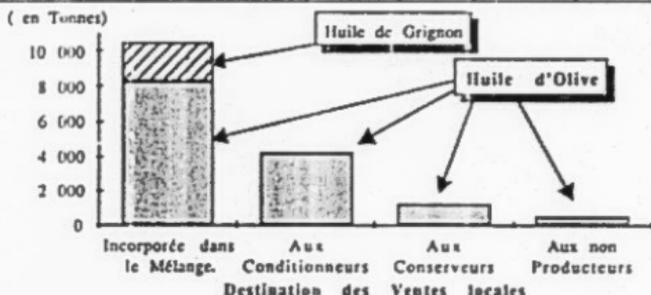


A travers l'examen de ce tableau, nous pourrions retenir les remarques suivantes :

- i - bien que la production d'huile d'olive connaisse des fluctuations importantes, la variabilité des quantités extrêmes des qualités d'huile d'olive collectées par l'ONH est beaucoup plus importante : Presque pour toutes les qualités d'huile d'olive, les quantités extrêmes des huiles collectées par qualité sont dans un rapport de 1 à 10;
- ii - au niveau des huiles de qualité (super, extra et fine), leurs parts relatives dans l'ensemble des huiles collectées sont sujet à des améliorations/détériorations importantes contenues dans un rapport de 3,7 à 4,6. Pour les huiles de moindre qualité la fluctuation de leurs parts relatives sont beaucoup plus importantes notamment pour la qualité lampante dont la part relative dans la structure des huiles collectées varie dans un rapport de 1 à 10;
- iii - pour expliquer ces importantes fluctuations dans la qualité des huiles d'olive collectées par l'ONH, certains avancent l'argument qui consiste à dire que la qualité de l'huile d'olive est inversement proportionnelle au niveau atteint par la production compte tenu de l'absence d'encombrement au niveau des huileries et la réduction du temps d'attente des stocks d'olive lors d'une campagne de basse récolte. Or comme nous l'avons indiqué plus haut, cet argument n'est pas très défendable et d'ailleurs l'analyse statistique de l'évolution des deux variables (qualité des huiles d'olive collectées et niveau de production) ne confirme pas cet argument. En effet, la recherche de corrélation entre ces deux variables évoluant sur la période 1979/80-1986/87 aboutit à un coefficient de corrélation de 0,227.

**Structures des Ventes Locales d'Huiles d'Olive et de Grignon  
(Opérés par l'ONH (Moyenne de la Période 1983/84-1985/86))**

Type d'huile	Destination des Ventes	Quantité		Prix Moyen (en DT/T)	Valeur (1000 DT)
		(en T)	(en%)		
Huile d'Olive	Incorporée dans le Mélange	8 325	58,4%	755,9	6 292,9
	Aux Conditionneurs	4 175	29,3%	956,9	3 995,1
	Aux Conservateurs	1 193	8,4%	977,8	1 166,5
	Aux non Producteurs	572	4,0%	962,7	550,7
	<b>Total</b>		<b>14 265</b>	<b>100,0%</b>	<b>841,6</b>
Huile de Grignon Raffinée	Incorporée dans le Mélange	2 154	100,0%	574,6	1 237,7



Comme nous l'avons montré plus haut, la première composante du marché local, à savoir la constitution des réserves familiales, bien qu'elle soit statistiquement résiduelle (retrouvée par la différence production d'huile d'olive - collecte de l'ONH), est en fait assez stable et se maintient dans une moyenne de 36.000 T/an.

Les ventes de l'ONH d'huile d'olive pour leur conditionnement en bouteilles de verre, écoulées sur le marché local, ont évolué au cours de la période étudiée entre 5.019 et 3.535 T représentant, avec une moyenne de 4.175 T, 29,3% des ventes de l'ONH sur le marché local. Le prix moyen pratiqué pour ces ventes est de 956,9 DT/T.

Les ventes d'huile d'olive aux conserveries locales ont représenté 1.193 T en moyenne, soit 8,4% du total des ventes. Il est à signaler que les conservateurs paient le prix moyen le plus cher parmi les autres acheteurs locaux d'huile d'olive ; ce prix est de 977,8 DT/T.

Les quantités vendues par l'ONH aux ménages, qui sont en moyenne de 572 T, n'ont pas dépassé au cours de la période 727 T/an, soit 5,6% des ventes locales de l'ONH (en 1984/85). Le prix moyen des ventes aux ménage était de 962,7 DT/T.

Quant à la dernière composante du marché local d'huile d'olive constituée par l'incorporation de cette huile dans les huiles de graines importées (58,4% des ventes locales d'huile d'olive opérées par l'ONH), elle représente la véritable "marge de manœuvre" de l'ONH compte tenu de ses disponibilités en huiles d'olive par rapport au niveau de la demande extérieure.

En effet, l'évolution des quantités d'huile d'olive incorporées dans le Mélange a été marquée au cours de la période par sa forte variabilité avec une tendance nette à la baisse :

- 14.537 T en 1983/84
- 6.977 T en 1984/85
- 3.462 T en 1985/86

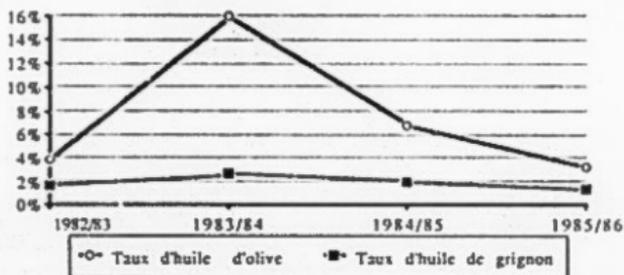
Le prix moyen facturé par l'ONH pour la cession de cette huile est de 755,9 DT/T ce qui représente le prix le plus faible des huiles vendues par l'ONH sur le marché local.

D'autre part, nous remarquons que les pourcentages d'huile d'olive incorporés dans l'huile de mélange varient sensiblement en relation avec le niveau de la récolte et par conséquent avec le niveau de la collecte de l'ONH.

Le tableau suivant présente l'évolution des taux d'huile d'olive et d'huile de grignon incorporées dans l'huile de mélange :

Taux d-s huiles locales contenues dans le Mélange

	1982/83	1983/84	1984/85	1985/86	Moyenne 1982-1985
Taux d'huile d'olive	3,89%	15,90%	6,79%	3,29%	7,47%
Taux d'huile de grignon	1,70%	2,67%	2,02%	1,36%	1,94%



Il en ressort que le taux d'huile d'olive contenue dans l'huile de Mélange peut varier dans un rapport de 1 à 4,8.

Compte tenu de la variation limitée des importations des huiles de graines, dont la moyenne a été de 84 000 T au cours de la dernière décennie, le taux moyen pondéré d'huile d'olive incorporée dans l'huile de mélange est de l'ordre de 7,37%, niveau très proche de la moyenne simple du taux.

Cette incorporation d'huile d'olive au Mélange est destinée d'après l'ONH à ne pas faire "perdre le goût au consommateur" du produit national, et revient, en pratique, à une subvention à la consommation de l'huile d'olive.

Notons enfin que les huiles de grignons raffinées collectées par l'ONH sont en totalité incorporées dans le Mélange et facturées au prix coûtant pour l'ONH.

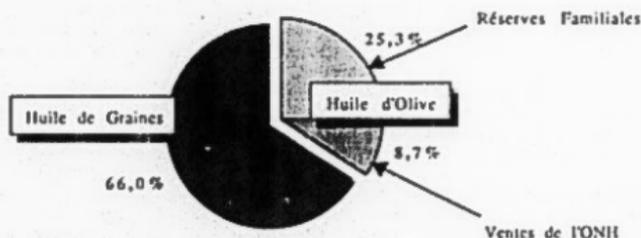
Les quantités et le prix moyen ont été au cours de la période étudiée respectivement : 2.154 T et 574,6 DT/T.

L'Annexe n°1.12 retrace l'évolution de la structure de la consommation intérieure des huiles alimentaires au cours de la période 1979/80-1986/87.

Nous présentons ci-après les valeurs moyennes dégagées :

Structure de la consommation intérieure des huiles alimentaires  
(Moyenne de la période 1979-1987)

		Consommation Moyenne		Consommation/ Tête (en Kg/personnes)
		en Tonnes	en %	
Huile d'Olive	Réserves Familiales	35 984	25,3%	5,1
	Ventes de l'ONH	12 394	8,7%	1,8
	Total huile d'olive	48 378	33,9%	6,9
Huiles de graines		94 125	66,1%	13,5
Total Huiles Alimentaires		142 503	100,0%	20,4



L'examen de la structure de la consommation intérieure en huiles alimentaires fait ressortir les caractéristiques suivantes :

- i - durant la période étudiée, le niveau de la consommation intérieure est en moyenne de 142.500 T/an ce qui représente une consommation par tête d'habitant de l'ordre de 20,4 kg ;
- ii - l'évolution de la consommation intérieure en huiles alimentaires est caractérisée d'une part par une augmentation des quantités globales consommées qui sont passées de 107.000 T en 1979/80 à 160.500 T en 1983/84 pour atteindre près de 174.000 T en 1986/87 et d'autre part, à partir de 1982/83, par une stabilité relative du niveau de la consommation par tête qui a varié au cours des cinq dernières années dans une limite de 10%, entre 20,8 kg/tête à 22,8 kg/tête ;
- iii - la politique de substitution de la consommation intérieure d'huile d'olive par les huiles de graines importées qui a été engagée en 1962/63 a atteint son objectif en modifiant la structure de l'offre intérieure des huiles alimentaires et par là les habitudes de consommation de la population tunisienne. Le facteur qui a contribué le plus à la réussite de cette politique de substitution réside dans la politique des prix adoptée en cette matière. Ce choix socio-économique se traduit au terme de sa 24<sup>ème</sup> année de mise en œuvre par une consommation intérieure d'huile d'olive locale ne représentant plus que le tiers de la demande intérieure, avec un niveau moyen de consommation de 48.380 T dont plus de 74% sont redevables à la constitution des réserves familiales. Par contre la consommation des huiles de graines qui a dépassé ces dernières années le cap de 100.000 T/an représente, avec une consommation moyenne de 94.125 T, plus de 66% du total des huiles alimentaires consommées en Tunisie.

### 5.3.3 Exportation :

#### 5.3.3.1. Cadre institutionnel :

L'Office National de l'Huile qui aux termes mêmes du décret-loi portant sa création est chargé, entre autres, de "faciliter et favoriser par tous moyens l'exportation des produits de l'olivier et l'ouverture de nouveaux débouchés au commerce de l'huile et exercer le contrôle de l'exportation (...)" (1), est devenu à partir du 16 Octobre 1970 détenteur du "(...) Monopole des achats à la production des huiles d'olive, des huiles des grignons d'oliviers, neutres ou raffinées, de leur exportation, de l'importation des huiles végétales comestibles et des huiles industrielles destinées à la savonnerie, de la vente au stade du gros sur le marché intérieur de l'huile d'olive, des huiles de mélange et des huiles comestibles (...)" (2).

Bien que l'ONH soit autorisé à déléguer à d'autres organismes coopératives ou privés (préalablement agréés) une ou plusieurs tâches dont il a la charge, aucune expérience n'a été menée en cette matière.

Ainsi l'ONH initialement chargé de la promotion et du contrôle de l'exportation est devenu, à partir de 1970, l'unique opérateur en cette matière en détenant le monopole des exportations d'huile d'olive tunisienne.

Néanmoins, compte tenu de l'importance du volet commercial des huiles d'olive pour l'économie nationale, la présence de l'action gouvernementale est souvent enregistrée à ce niveau : dans la plupart des cas le flux commercial d'huile d'olive tunisienne vers l'extérieur est négocié par des hauts responsables du Gouvernement.

En dehors de l'Amérique du Nord et des pays du Golfe, pratiquement toutes les ventes d'huile d'olive tunisienne ont été conclues dans le cadre d'accords régionaux de commerce (Regional Trade Agreement) comme c'est le cas pour le marché de la CEE ou d'accords gouvernementaux bilatéraux : cas de l'URSS, Europe de l'Est, Libye et Algérie.

A l'extérieur de la CEE, l'ONH exporte généralement en collaboration avec des sociétés publiques de commerce ou à travers d'autres créneaux similaires.

La Tunisie étant membre du Conseil Oléicole International (COI), l'ONH a accès aux informations de cette organisation en matière des conditions d'exploitation et de commercialisation d'huile d'olive qui prévalent dans le monde. Il en dispose notamment d'informations inhérentes à la production mondiale d'huile d'olive et aux perspectives de son développement; coûts de production dans les divers pays; qualités et quantités commercialisées; prix pratiqués....

#### 5.3.3.2 Les marchés extérieurs :

##### a) Quantités exportées

Sur les huit années qu'embrasse la période 1979/80-1986/87, l'oléiculture tunisienne a produit en moyenne 530.000 T d'olives par an donnant lieu à 106.000 T d'huiles d'olive (rendement moyen de 20%), l'ONH en a collecté 70.000 T (66%) pour en exporter 55.000 T, soit 79% de la collecte de l'ONH ou 52% de la production ou encore 16% environ des exportations mondiales.

(1) cf Article 2 du décret-loi n° 62-24 du 30 Août 1962 portant création de l'ONH.

(2) cf Article 2 du décret-loi n°70-13 du 16 Octobre 1970 portant réorganisation de l'ONH.

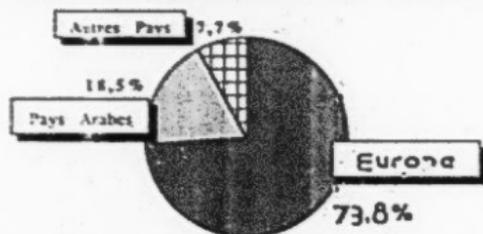
L'Annexe n°1.13 retrace l'évolution des exportations des huiles d'olive tunisiennes par destination au cours de la période 1979/80 à 1986/87.

Le tableau ci-après résume les valeurs moyennes constatées :

Exportation d'huile d'olive par groupe de pays

	1979/80		1983/84		1986/87		Moyenne (1979-1986)	
	(en T)	(en %)	(en T)	(en %)	(en T)	(en %)	(en T)	(en %)
Europe	38 585	79,2%	56 827	81,6%	46 347	82,8%	40 586	73,8%
Pays Arabes	8 496	17,3%	11 350	16,3%	272	0,5%	10 170	18,5%
Autres Pays	1 750	3,6%	1 497	2,1%	9 382	16,8%	4 215	7,7%
TOTAL	48 721	100,0%	69 674	100,0%	56 001	100,0%	54 971	100,0%

Structure Moyenne des Exportations (1979-86)



Depuis les années soixante-dix, les exportations d'huiles d'olive tunisiennes ont concerné près d'une trentaine de pays, mais pas plus de cinq ou six pays ont toujours constitué l'essentiel (plus de 80%) des débouchés extérieurs de l'huile d'olive de la Tunisie et qui peuvent être classés comme suit : Europe, Pays Arabes et autres pays.

#### a) Europe :

L'Europe et en particulier la CEE constitue de loin le client traditionnel le plus important et le plus stable des huiles d'olive tunisiennes.

L'importance de la CEE est acquise grâce à la présence en son sein de l'Italie qui est le pays le plus gros producteur, le plus gros importateur et évidemment le plus gros consommateur mondial d'huile d'olive.

La Tunisie expose vers l'Europe en moyenne près de 40.600 T d'huile d'olive représentant 74% de ses exportations totales. La part du marché européen avec un minimum de 50% (en 1985/86) peut atteindre jusqu'à 88% du total des exportations tunisiennes en huile d'olive (en 1982/83).

Les exportations tunisiennes sur le continent européen sont caractérisées par l'importance de deux principaux clients, à savoir : l'Italie et la France qui représentent plus de 96% des ventes tunisiennes d'huile d'olive sur le marché européen.

L'Italie qui absorbe en moyenne 32.000 T/an d'huile d'olive originaire de la Tunisie, constitue indéniablement le marché le plus important de ce produit tunisien. Sa part est en moyenne de 58%, mais pour certaines campagnes, elle atteint plus de 76% des exportations de la Tunisie en huile d'olive.

La part du marché français est moins importante mais aussi stable. La France importe en moyenne 7.145 T d'huile d'olive tunisienne représentant 13% des exportations de la Tunisie en ce produit.

#### a2) Pays Arabes :

Les Pays Arabes représentent le second groupe de pays concerné par les exportations tunisiennes en huile d'olive.

La Tunisie exporte en moyenne 10.170 T d'huile d'olive vers les pays arabes représentant 19% de ses ventes à l'étranger.

La principale caractéristique de ce marché est son instabilité. En effet, les exportations tunisiennes sur ce marché sont sujettes à des variations de grandes amplitudes : de 23.453 T d'huiles d'olive écoulées sur le marché arabe représentant près de 38% des exportations tunisiennes en 1981/82, la part de ce marché peut devenir insignifiante en se situant à 272 T soit 0,5% des exportations de la Tunisie en huiles d'olive réalisées en 1986/87.

Deux facteurs peuvent contribuer à l'explication de ce phénomène :

- i - importance de la part relative des importations de la Libye dans ce marché : les exportations tunisiennes d'huile d'olive en destination de la Libye sont en moyenne de 6.018 T/an soit 11% du total des exportations et 59% de la part du marché arabe. Or, les courants commerciaux avec la Libye sont très vulnérables vis-à-vis de l'état des relations politiques bilatérales; ce qui explique l'absence d'importations Libyennes d'huiles d'olive tunisiennes au cours de 1985/86 et 1986/87, alors qu'elles ont atteint durant les deux années 1980/81 et 1981/82 le niveau de 31.840 T.
- ii - le second facteur consiste en la nature des importations de certains pays arabes en huiles d'olive qui sont justifiées par des besoins ponctuels dus généralement à des mauvaises récoltes.

Les autres pays arabes importateurs d'huile d'olive tunisienne achètent en moyenne 4.152 T dont les plus importants sont :

- Jordanie : 1.718 T représentant 3,1% des exportations tunisiennes.
- Syrie : 1.080 T représentant 2,0% des exportations tunisiennes.
- Algérie : 872 T représentant 1,6% des exportations tunisiennes.

#### a3) Autres pays :

En termes de débouchés extérieurs, les autres pays sont à 98% constitués par l'URSS et les Etats-Unis dont la moyenne de leurs importations d'huile d'olive tunisienne sont respectivement de 2606 T pour l'URSS avec une part relative de 4,7% et 1536 T pour les USA représentant 2,8% des exportations totales de la Tunisie en huiles d'olive.

b) Qualités exportées :

L'Annexe n°1.14 regroupe l'évolution des exportations tunisiennes en huile d'olive par qualité et par destination au cours de la période 1982/83 - 1986/87.

Nous retenons ci-après la moyenne de la période, tout en précisant pour chaque qualité d'huile d'olive exportée ses deux principales destinations :

Exportation d'huile d'olive par qualité et par principales destinations  
Moyenne de la Période (1982-1986)

Qualités	: Principaux Clients				Exportations Totales	
	Destination	Quantités achetées			en Tonnes	en %
		en Tonnes	en % par qualité	en % ge du total		
SUPER	Italie	977	84,4%	1,9%	1 157	2,2%
	France	167	14,4%	0,3%		
EXTRA	Italie	5 488	51,3%	10,6%	10 292	19,9%
	France	2 286	22,2%	4,4%		
FINE	Jordanie	1 949	62,5%	3,8%	3 116	6,0%
	Syrie	483	15,5%	0,9%		
BOUCHABLE	Italie	2 411	56,4%	4,7%	4 273	8,3%
	Algérie	994	23,3%	1,9%		
Sous-Total Huiles Vierges		14 755	78,3%	28,6%	18 838	36,5%
LAMPANTE Brute	Italie	26 418	98,5%	51,1%	26 830	51,9%
	Afrique du Nord	412	1,5%	0,8%		
LAMPANTE Raffinée	URSS	3 040	97,4%	5,9%	3 120	6,0%
	USA	80	2,6%	0,2%		
RIVIERA	Libye	2 139	74,7%	4,1%	2 864	5,5%
	URSS	600	20,9%	1,2%		
TOTAL général		47 444		91,9%	51 652	100,0%

La répartition des exportations tunisiennes en huiles d'olive par qualité et par destination confirme l'importante place occupée par l'Italie dans les débouchés extérieurs de l'huile d'olive Tunisienne.

En effet, ce pays importe 84,4% des exportations tunisiennes d'huiles d'olive de qualité Super, 22,2% de la qualité Extra, 56,4% de la qualité Bouchable et 98,5%, soit pratiquement la totalité des exportations de la Tunisie en qualité Lampante.



**SUITE EN**

**F**

**2**



ONAGRI  
TUNISIE

MICROFICHE N°

10432

REPUBLIQUE TUNISIENNE  
MINISTERE DE L'AGRICULTURE

الجمهورية التونسية  
وزارة الفلاحة

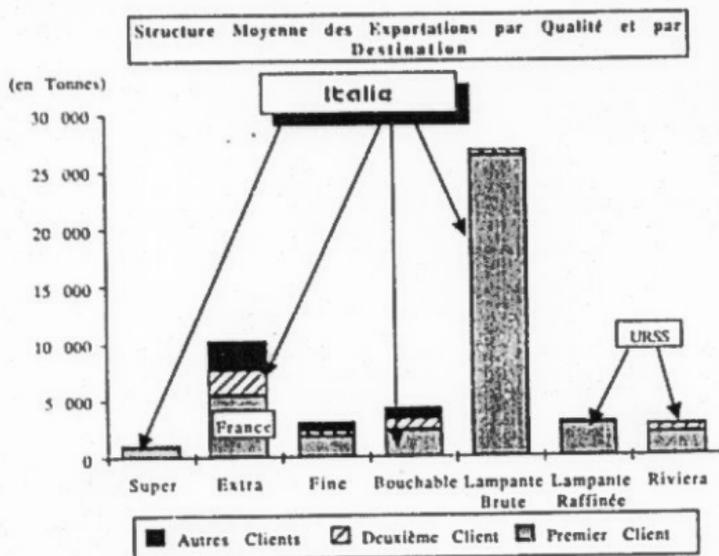
Observatoire National de l'Agriculture  
30, Rue Alain Savary - 1002 Tunis

المركز الوطني للفلاحة  
41 - محمد السادس - 1002 تونس

F 2

D'une manière générale, on remarque que les exportations sont concentrées sur un nombre limité de pays :

- les deux principaux clients de chaque qualité d'huile d'olive tunisienne importent en moyenne 47.444 T, soit près de 92% des exportations totales du pays. Pour les huiles raffinées, presque la totalité des exportations (99,6%) est destinée vers les deux principaux clients de chaque qualité;
- entre 53,3% et 98,5% des exportations de chaque qualité d'huile d'olive sont orientées vers cinq pays, à savoir : Italie, France, Jordanie, URSS et Libye.



La répartition de la moyenne des exportations en huiles vierges et huiles raffinées favorise nettement ces dernières qui représentent 63,5% des exportations contre 36,5% pour les huiles vierges.

Au cours de la dernière quinquennie, l'évolution de la structure des exportations tunisiennes en huiles d'olive a été marquée par une détérioration de la qualité de ces huiles. La part des exportations en huiles vierges dans le total des exportations qui était en début de période de 50,3% est passée à 44,9% en 1984/85 pour atteindre en fin de période la proportion de 22,2%.

Cette importante modification de la structure des exportations n'est pas redevable, comme on a tendance à l'expliquer, à une détérioration similaire de la qualité des huiles d'olive au niveau de la production (nous tenterons de démontrer cette affirmation plus loin) mais plutôt à une restructuration des marchés extérieurs défavorables à l'exportation d'huile de qualité à partir de la Tunisie dans les conditions actuelles.

D'abord il y a lieu de préciser que le principal client d'huile d'olive tunisienne à savoir l'Italie est depuis toujours demandeur essentiellement d'huile Lampante pour ses propres besoins de raffinage. Les raffineries italiennes qui produisent des huiles raffinées pures et la variété Riviera commercialisent leurs produits sur le marché européen et Nord Américain.

Les exportations d'huile Lampante vers l'Italie, ont donc constamment représenté l'essentiel des ventes tunisiennes. Leurs parts ont été comprises, bon an mal an, entre 40 et 65% des exportations d'huile d'olive du pays.

Ceci étant précisé comme donnée constante de la structure des exportations, les variations expliquant le déclin de la part relative des huiles vierges dans l'évolution des ventes sur le marché international des huiles d'olive tunisiennes concernant essentiellement la perte du marché français à partir de 1985.

En effet, ce dernier marché est traditionnellement demandeur d'huile d'olive vierge tunisienne. La grande partie des exportations vers la France est constituée d'huile Super et Extra. C'est un marché très exigeant qui impose souvent des spécifications touchant même à l'origine régionale des huiles d'olive tunisiennes qu'il désire acquérir.

L'examen de l'évolution de ce marché au cours de la période étudiée fait ressortir une baisse sensible des quantités commercialisées : durant les deux premières années de la période (1982/83 et 1983/84) les exportations vers le marché français de la qualité Extra étaient de l'ordre de 18.274 T représentant 17% des exportations totales.

Au cours des deux dernières années de la période les importations françaises n'ont concerné que 2.198 T représentant 2,1% des exportations du pays.

Le déclin des importations françaises a été atténué au niveau des quantités par une croissance proportionnelle des exportations d'huile d'olive tunisienne vers le marché de l'URSS qui a absorbé 14.200 T durant les deux années de baisse des ventes vers la France.

Cependant, les importations de l'URSS sont essentiellement constituées d'huile Lampante raffinée utilisée principalement dans les conserveries de poisson.

La substitution des importations françaises d'huiles d'olive tunisienne de qualité extra par les ventes de Lampante raffinée vers l'URSS explique donc en grande partie le déclin enregistré dans l'exportation d'huile d'olive vierge de qualité.

La restructuration des exportations d'huile d'olive tunisiennes vers le haut de gamme semble donc passer nécessairement dans un premier temps par une reconquête du marché français.

## II<sup>e</sup> Partie : 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 dégageant 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'évaluation :

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 :

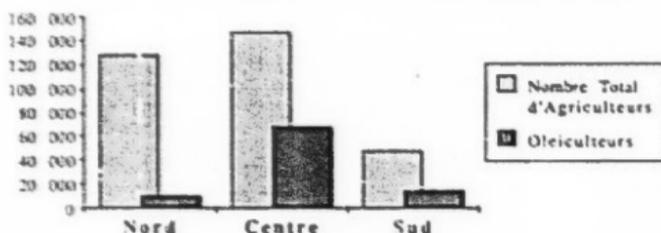
L'oléiculture, l'oléifaction et les autres activités de transformation et de commercialisation des huiles alimentaires en Tunisie, compte tenu de l'importance des ressources qu'elles mobilisent et de la nature des besoins qu'elles satisfont, sont dotées d'un ensemble de finalités à caractère social.

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.

Nombre d'Agriculteurs et d'Oléiculteurs Par Région

Région	Nombre Total d'Agriculteurs	Oléiculteurs	
		Nombre	%
Nord	129 000	11 000	8,5%
Centre	148 000	68 000	45,9%
Sud	49 000	15 000	30,6%
Total	326 000	94 000	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 tenue 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 68 M.D.T (moyenne de la période 1987-1989) contribue actuellement à hauteur de 10% dans la formation de la production agricole (2).

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 M.D.T (moyenne de la période 1987-1989), soit 5,7% du total de la production des industries agro-alimentaires.
- ii. l'oliveraie 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 ;

(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

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 IIIe 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 VIIe 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).

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 (3).

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° 2.1, 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) Note d'orientation pour la IIIe décennie de développement et le VIe Plan. Ministère du Plan et des Finances, Novembre 1980, p. 7.

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

(3) cf Les Cahiers de l'EQ, 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 à 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
  - Elimination de l'intermédiation.
  - Economie 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.
  - Elimination 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'examiner 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 soumise 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 142.000 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 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 58% 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 raffiné) 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.

Les exportations d'huile d'olive tunisienne vers la CEE sont actuellement réglementées dans le cadre de l'accord de coopération Tunisie-CEE d'avril 1976 et du protocole additionnel à l'accord signé en Avril 1987. Aux termes de ce dernier protocole, les exportations tunisiennes d'huile d'olive sur la CEE sont autorisées dans la limite de 46.000 T/an jusqu'au 31.12.1990 et bénéficient d'un prélèvement particulier.

Le calendrier d'importation ainsi que le niveau du prélèvement sont fixés annuellement par le Conseil Européen.

Pour la campagne 1987/88, le calendrier d'importation par la CEE d'huile d'olive tunisienne a été fixé de la manière suivante :

- de Novembre à Février : 0 tonne
- Mars, Avril et Octobre : 5.000 T/mois
- de Mai à Septembre : 10.000 T/mois

Le quota mensuel n'est pas récupérable en cas de non utilisation.

Le montant du prélèvement particulier a été fixé pour la même campagne à 5,47 ECUS/100 kg.

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

Contraintes	Paramètres Concernés		Champ d'Action
	En Premier Lieu	Répercussions	
<b>Contraintes Structurelles</b>			
Contraintes Naturelles	Production d'Olive	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Production d'huile d'olive</li> <li>• Activité de transformation</li> <li>• Collecte</li> <li>• Exportation</li> <li>• Importation</li> <li>• Marché local</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Action Promotionnelles</li> <li>• Amélioration des Rendements</li> <li>• Nouveaux Investissements</li> <li>• Amélioration des Qualités</li> </ul>
Habitudes de Consommation	Constitution des Réserves Familiales	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Collecte</li> <li>• Exportation</li> <li>• Importation</li> <li>• Marché local</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Levée des Contraintes Réglementaires</li> </ul>
Besoins de Consommation	Importation	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ventes locales opérées par l'ONH</li> <li>• Mélange</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Variété des Huiles Importées</li> <li>• Activité de Mélange</li> </ul>
<b>Contraintes Institutionnelles</b>			
Unique Agent Commercial	Exportation & Importation	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ventes locales</li> <li>• Mélange</li> <li>• Transformation</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Amélioration des Performances Commerciales</li> </ul>
Nature des Marchés Extérieurs	Exportation	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ventes locales</li> <li>• Mélange</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Négociations</li> <li>• Marché non Protégés</li> </ul>

### 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/aa 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

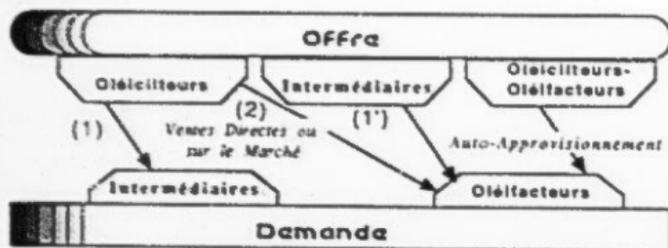
#### 1.2.2.1 Huiles d'olives :

##### a) Prix et coûts à la production

##### a1) Olives à huiles :

Située en amont de l'oléfaction, 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 :



- (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 oléificateurs (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 oléificateurs, 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 marche d'olives durant la campagne oléicole. Les quantités vendues de cette manière représentent entre 20 et 30% de la production ;
  - ventes directes aux oléificateurs hors marché pour des considérations fiscales. Ces quantités échappent à toutes estimations ;
  - ventes des récoltes avant leur cueillette ; ventes sur pied ou "khadara".
- i - 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'oléificateur à cause notamment des considérations suivantes :
- les olives constituent un produit périssable. Les oléiculteurs ont donc intérêt à écouter 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 oléificateurs qui bénéficient de crédits de campagne peuvent se permettre d'éaler 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.

- ii - 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 huiles et aux prix des olives pratiqués sur les marchés.

### 32) Huiles d'olives :

A la sortie des huileries, 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<sup>er</sup> 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

##### b1) 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 Tonnes)	Prix d'Achat (en DT/T)	Prix de Cession (en DT/T)
Extra	4 701	800	804
Lampante	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.

#### b2) 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.

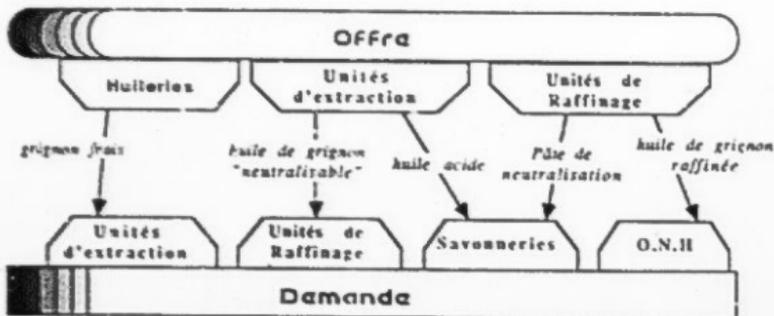
L'existence du prélèvement communautaire fait que les prix à l'exportation vers la CEE soient supérieurs aux prix pratiqués sur les autres marchés. Sans qu'il y ait à proprement parler "d'entente", les exportateurs répondent aux appels d'offres avec des prix sensiblement plus élevés que ceux auxquels 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 :



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 raffinés 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 imposées 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.

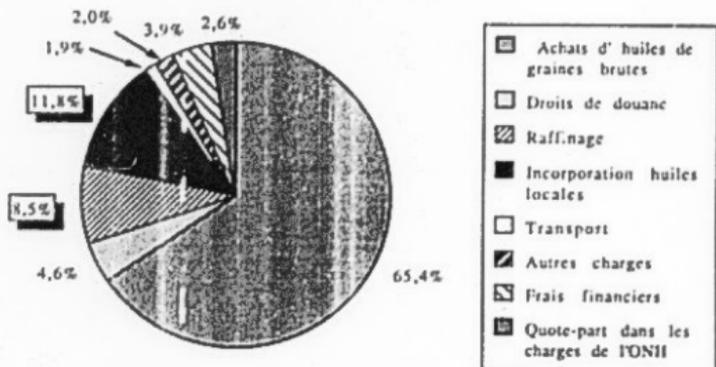
C'est ainsi qu'au cours de la campagne 1987/88, les achats d'huiles de colza française et de soja américaine, qui ont représenté 72% du total des importations, ont été financés par des prêts à moyen terme (prêts français 1986 et 1987 et prêt américain GSM 102). Ce mode de financement a généré un prix 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 unitaire de majoration est de 46% eu égard aux considérations suivantes :

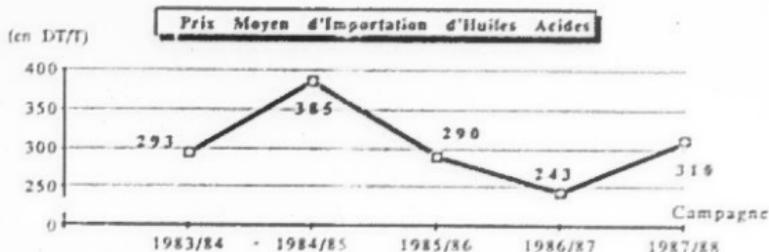
- l'incorporation de huiles locales dans le mélange, bien qu'elle alourdit le coût de 18%, apporte aussi un tonnage supplémentaire de 11% ;
- l'opération de raffinage diminue le tonnage des huiles de graines de l'ordre de 4% que constitue la pâte de neutralisation.

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.

### 1.2.2.4 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 ci-dessous :



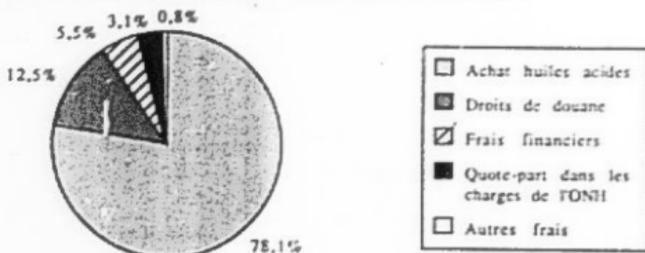
Pour l'activité d'importation d'huiles acides, l'ONH agit en tant que prestataire de services pour le compte des savonniers et de la Caisse Générale de Compensation, ceci en assurant d'une part, l'approvisionnement des savonneries en huiles acides importées et d'autre part, en se plaçant comme intermédiaire 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

**Structure Moyenne des Coûts d'Importation d'Huiles Acides**



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

L'ONH comptabilise la cession des huiles acides importées aux savonneries au 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 :

Produit	Paramètres	Déterminé par :	Déterminant de :	Champ d'action
Olive	Coût de production	- Contraintes naturelles - Investissements et entretien	- Volume de production - Motivation et outillage - Activité	- Politique d'aide à la production
	Prix à la production	- Statuts des associations - Positions financières des intervenants	- Revenus des oléiculteurs - Rentabilité des oléifacteurs	- Financement de l'oléiculture - Efficacité de l'oléifaction
Huile d'Olive	Coût de production	- Prix des olives - Procédés de trituration - Marge de la trituration à l'olive	- Revenus des oléiculteurs - Rémunération des oléifacteurs - Prix de vente aux ménages	- Politique d'investissement - Qualité des produits
	Prix à la production	- Demande extérieure - Efficacité de l'ONH	- Rentabilité de producteurs - Prix à la commercialisation sur le marché local - Charges de la C.G.C.	- Modalité de formation des prix - Structures commerciales
	Prix et coûts à la commercialisation	- Marchés extérieurs - Négociations politiques - Prix à la production - Efficacité de l'ONH - Types des ventes	- Prix à la production - Charges de la C.G.C.	- Négociations - Mélange et subvention - Efficacité commerciale
Huile de Grignons d'Olive	Coût de production	- Prix de grignons lins - Efficacité des unités d'extraction - Coût du raffinage	- Prix à la production et à la commercialisation	- Politique d'investissement
	Prix à la production et à la commercialisation	- Coût de production - Charges de l'ONH	- Charges de la C.G.C. : - sévoteries - Mélange	- Mélange et subvention
Huile de Graines	Coût d'importation	- Cours mondiaux - Taux de change - Mode de financement - Variétés des huiles - Efficacité de l'ONH	- Volume d'importation - Prix à la commercialisation - Stock stratégique	- Variétés et qualité des huiles importées
	Prix et coûts à la commercialisation	- Coût d'importation - Coût du raffinage - Coûts de conditionnement - Efficacité de l'ONH - Procédés - Incorporation huiles local	- Charges de la C.G.C. - Rentabilité des raffineurs - Rentabilité des conditionneurs	- Efficacité des unités de transformation - Procédures de passage des marchés et de contrôle
Huile Acide Importée	Coût d'importation	- Taux de change - Efficacité de l'ONH - Cours mondiaux	- Prix à la commercialisation - Volume d'importation	- Opportunité de l'objectif social - Efficacité des savonneries
	Prix et coûts à la commercialisation	- Coût d'importation - Efficacité de l'ONH - Taux de subvention	- Rentabilité des savonniers - Charges de la CGC	- Efficacité de l'ONH

## 2. Efficacité 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<sup>e</sup> 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<sup>e</sup> Plan. Certains problèmes continuent à entraver son développement ..." (1).

Dans un accord parfait, le VII<sup>e</sup> Plan confirme : "Le secteur oléicole n'a pas réalisé l'objectif assigné au cours du VI<sup>e</sup> Plan. Certains problèmes ont entravé son développement ..." (2).

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 Sanel ;
- 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" (2) visant pour le VII<sup>e</sup> Plan (et pour le VI<sup>e</sup> 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<sup>e</sup> 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<sup>e</sup> Plan et 16,6 MD pour le VI<sup>e</sup> Plan.

(1) VI<sup>e</sup> Plan de Développement Economique et Social, Tome 1, p. 30.

(2) VII<sup>e</sup> Plan de Développement Economique et Social, Tome 1, Juillet 1987 p.30

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 1000 T/an)		
	Prévisions	Réalisations	Taux de Réalisation
Ve Plan	590	520	88%
Vle Plan	650	485	75%

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).

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
Ceuillette	21,880	11,229	9,390
Transport	5,235	2,825	2,495
Trituration	8,613	9,904	8,754
<b>Total</b>	<b>86,406</b>	<b>76,993</b>	<b>71,000</b>

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

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 (ha)	161 625	309 625	639 000
Production olives (T)	125 876	127 334	226 231
Teneur en huile	17,90%	19,80%	22,60%
Densité	98	51	18
Production huiles (T)	22 441	25 081	50 246
Rendement olive/an (T/ha)	0,779	0,412	0,356

Le prix de revient moyen d'une tonne d'huile pour la période 1981-1988 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 7% et 8%.

Pour la campagne en cours, les coûts de production d'huile d'olive sont estimés par l'ONII 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 au Sud.

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'ONII 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, passant 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 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 agricole. 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'arrive 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 oléificateurs.
- 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 troncement de techniques appropriées de sous-soulage et terrassement ;
- ii. le chevreuil envahit 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% ;
- 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.

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

## 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.

### 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'oléfacteur 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 interdépendants 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-pressé 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 :

## Aptitudes à la Production d'Huile/Qualité

Régions	Système d'extraction	Capacité par Système (en %)	Aptitudes à la production d'Huiles :	
			Non lampantes	Lampantes
Nord	Classique et super presse	90,1%	85%	15%
	Continu	9,9%	90%	10%
Centre	Classique et super presse	94,5%	40%	60%
	Continu	5,5%	45%	55%
Sud	Classique et super presse	97,7%	80%	20%
	Continu	2,3%	85%	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/an (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/an 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 défaillance 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 frais 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 au stockage et par là l'acidification par tassement, ce qui n'est pas très compatible avec le caractère saisonnier de l'activité.

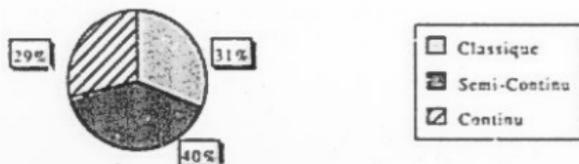
### 2.2.3. Raffinage :

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 :



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 quitta à délaissier, 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 en regard 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	: 28.830 T	
- Lampante raffinée	: 3.120 T	
	+ 2.005 T	(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/ta.

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 en regard à la nature subventionnée de 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 45 DT/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 détiennent 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.

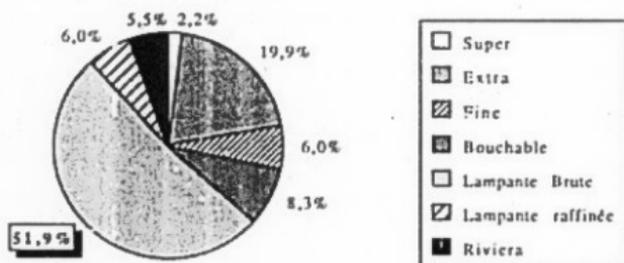
La qualité de l'huile d'olive représente un critère important de fixation des prix à l'exportation et il est souvent mentionné que la détérioration de la qualité de l'huile d'olive au niveau de la production fait perdre à ce produit une plus-value potentielle au niveau de l'exportation.

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'ONII au cours de la quinquennie 1982/83-1986/87 présente les caractéristiques moyennes suivantes :

Structure Moyenne des Exportations (1982-1986)

Qualités des huiles exportées	Quantité moyenne	
	en tonnes	en %
Super	1 157	2,2%
Extra	10 292	19,9%
Fine	3 116	6,0%
Bouchable	4 273	8,3%
Lampante Brute	26 830	51,9%
Lampante raffinée	3 120	6,0%
Riviera	2 864	5,5%
Total	51 652	100,0%



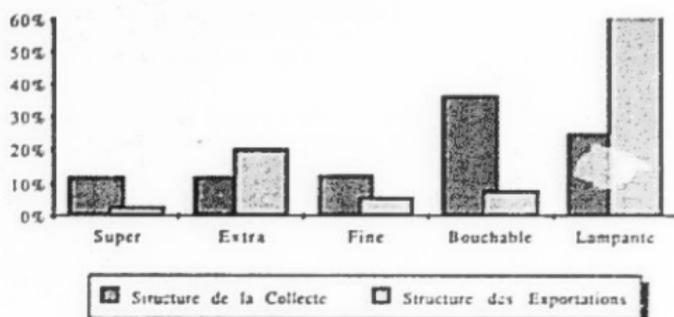
Afin d'obtenir une répartition par qualité des exportations comparable à celle de la collecte ou de la production (avant raffinage et coupage), nous apportons les ajustements suivants :

- 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'ONII au cours de la même période, nous obtenons les variations des qualités suivantes :

**Comparaison des Structures Moyennes : Collecte et Exportation**

	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%	-75,3%
Extra	10 722	20,8%	8 255	12,5%	+65,6%
Fine	3 116	6,0%	8 573	13,0%	-53,6%
Bouchable	4 273	8,3%	24 121	36,6%	-77,4%
Lampante	31 955	61,9%	16 744	25,4%	+143,4%
<b>Total</b>	<b>51 652</b>	<b>100,0%</b>	<b>65 872</b>	<b>100,0%</b>	



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 enregistré au niveau de la Super et qui concerne près de 4.830 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 écoulee sur le marché local ou stockée, nous retrouvons que pas moins de 14.600T d'huiles bouchables sont vendues à l'exportation au prix de la lampante ;
- v. 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 natagelle 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.

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.

L'instauration du fonds 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 (11 DT/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 en regard 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 CEE, 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 :

- 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'olivez 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'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 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 à 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 dans le cadre de la Politique Agricole Communautaire.

### 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.

1. 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 commercialisées 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).

Valeurs moyennes	(en MDT)	
	1968-1977	1978-1987
Exportations	29,0	46,0
Importations	8,8	28,0
Solde	+20,2	+18,0

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/homme 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'allégement 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% militant pour l'importation d'huiles raffinées.

### III<sup>e</sup> Partie : ENQUETE SUR LA CONSOMMATION DES HUILES VEGETALES EN MILIEU URBAIN

L'enquête-sondage menée auprès de 450 ménages tunisois avait pour objectif d'analyser les comportements en matière de consommation d'huiles végétales et surtout de tester s'il existait un marché potentiel en Tunisie pour une huile de graine pure non subventionnée par la Caisse Générale de Compensation (C.G.C.).

A partir des résultats de l'enquête, il a été possible de faire des extrapolations quant à la demande minimale d'une huile de graine pure dans les agglomérations urbaines et d'élaborer quatre scénarios de consommation en fonction du niveau du prix à la commercialisation de cette huile végétale pure.

L'intérêt majeur de l'introduction d'une telle huile sur le marché tunisien réside, en fait, essentiellement dans une meilleure satisfaction de la demande et une baisse de la charge supportée par la C.G.C., cette huile de graine pure n'étant pas subventionnée.

Nous présentons ci-après les résultats de l'enquête avec ses deux volets : analyse des comportements actuel et future des ménages en matière de consommation d'huiles. La méthodologie adoptée ainsi que les caractéristiques de l'échantillon sont décrites dans les annexes n° 3.1 et 3.2.

#### 1. Comportements actuels de consommation et d'achat:

Nous donnerons dans un premier temps et de façon sommaire quelques résultats significatifs du comportement des ménages tunisois en matière de consommation et d'achat d'huile, tels que révélés par l'enquête.

##### 1.1 Quels usages fait-on des huiles consommées ?

Concernant les habitudes culinaires, toutes les C.S.P utilisent à la fois de l'huile d'olive et de l'huile de mélange en quantités variables.

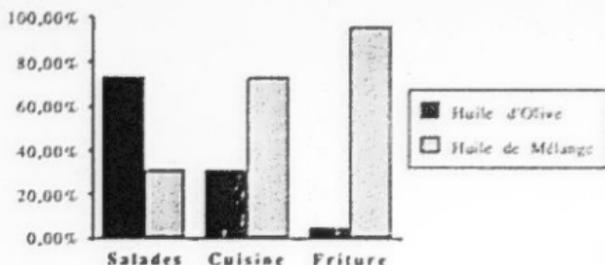
Il ressort des questions :

- "Utilisez-vous l'huile d'olive pour ... ?"
- "Utilisez-vous l'huile de mélange pour ... ?"

les résultats suivants :

Usages Pratiques des huiles d'olive et de Mélange

	Huile d'Olive	Huile de Mélange
Salades	73,80%	31,40%
Cuisine	31,20%	73,60%
Friture	4,50%	96,10%



A la question de savoir si d'autres huiles étaient utilisées parfois, 32,7 % des ménages enquêtés ont répondu par l'affirmative. Ceci nous permet d'évaluer l'impact du marché parallèle ("huiles libyennes" qui sont souvent des huiles de tournesol et de maïs commercialisées à un prix variant entre 800 millimes et 1,1 dinar la boîte, soit un prix au Kg d'environ 1,375 dinar).

## 1.2 Comportement d'achat en matière d'huile d'olive :

### 1.2.1 Deux fois plus en vrac qu'en bouteille :

- La consommation actuelle de l'huile d'olive en quantité se présente comme suit en fonction des marques et des sources d'approvisionnement :

Type d'huile		Quantité Consommée (en kg)
<b>En Bouteille</b>		
	Rumeau	618,1
	Olivia	2 550,9
	Zitor	491,4
	Atlas	496,8
	Vitolive	171,0
	Huile d'Olive "Libyenne"	2 304,9
	Sous-Total	6 633,1
<b>En Vrac</b>		
	Huile Familiale	4 08,6
	Huilleries	7 721,5
	Réseau d'Amis	1 034,4
	O.N.H	832,0
	Sous-Total	15 675,5
<b>Total Général</b>		<b>20 308,6</b>

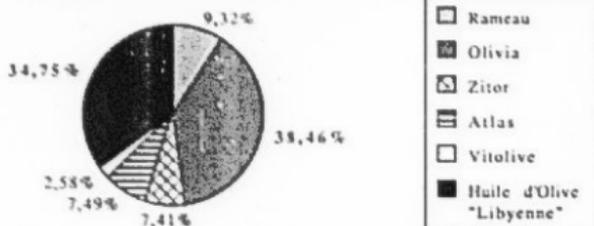
Ce tableau fait apparaître un rapport de 1 à 2 entre l'huile d'olive achetée en bouteille et celle achetée en vrac.

Les graphiques ci-après illustrent cette répartition :

Structure de la Consommation d'Huile d'Olive  
par Type de Conditionnement



Structure de la Consommation d'Huile d'Olive  
Conditionnée par Marque



Ces résultats font apparaître d'une part l'importante place qu'occupe la formation des réserves familiales dans la consommation de l'huile d'olive (plus de 67% de la consommation totale) et d'autre part l'importance du phénomène conjoncturel du réseau d'approvisionnement en huile d'olive d'origine "libyenne" qui représente près de 35% des achats d'huile d'olive conditionnée.

### 1.2.2. L'huile d'olive : produit de luxe et habitude alimentaire

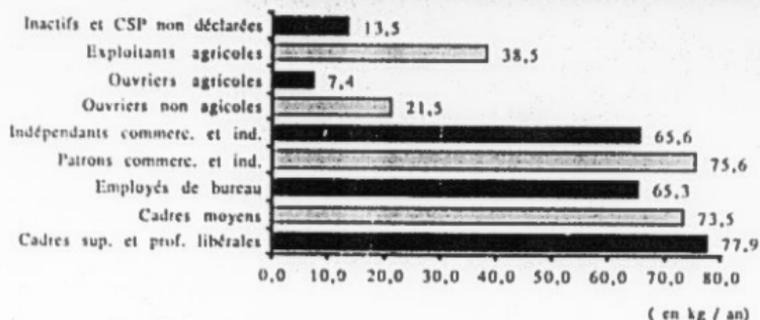
L'analyse de la consommation d'huile d'olive par CSP aboutit aux résultats suivants :

Consommation d'Huile d'Olive par C.S.P

Catégories Socio-Professionnelles	Rappel Structure Echantillon	Consommation d'Huile d'Olive		
		Totale		Par Ménage (en kg)
		(en kg)	(en %)	
Cadres supérieurs et prof. libérales	18,0%	6 307	31,1%	77,9
Cadres moyens	11,3%	3 747	18,5%	73,5
Employés de bureau	11,8%	3 463	17,1%	65,3
Patrons commerçants et industriels	4,4%	1 512	7,4%	75,6
Indépendants commerçants et indust.	2,4%	722	3,6%	65,6
Ouvriers non agricoles	36,0%	3 489	17,2%	21,5
Ouvriers agricoles	5,6%	184	0,9%	7,4
Exploitants agricoles	2,2%	385	1,9%	38,5
Inactifs et CSP non déclarés	8,2%	499	2,5%	13,5
<b>TOTAL</b>	<b>100,0%</b>	<b>20 308</b>	<b>100,0%</b>	<b>48,8 (*)</b>

(\*) : Consommation Annuelle Moyenne/Ménage

**Consommation Moyenne d'huile d'Olive par Ménage**



**Consommation d'huile d'olive par tête :**

Moyenne Nationale	: 6,9 Kg/tête
Moyenne de l'échantillon	: 9,0 Kg/tête

La consommation globale annuelle de l'échantillon est de 20.308 kg. Ce qui correspond à une consommation moyenne par ménage de 49 kg/an, soit environ 9 kg par personne et par an (supérieure de 31% à la moyenne nationale de consommation d'huile d'olive qui est de 6,9 kg/personne/an).

La consommation d'huile d'olive est fortement corrélée par la CSP du chef de ménage (voir graphique ci-dessus). L'élévation du pouvoir d'achat du ménage s'accompagne d'une augmentation de sa consommation d'huile d'olive.

L'huile d'olive apparaît comme un véritable "produit de luxe" puisque 45,5% de l'huile d'olive est consommée par 29,2% de la population enquêtée correspondant aux catégories élevées (cadres supérieurs et professions libérales et aux cadres moyens) alors que les C.S.P. plus démunies, notamment les ouvriers non agricoles représentant 36% de la population enquêtée, n'en consomment que 17%.

Cependant, il est intéressant de noter que toutes les CSP consomment de l'huile d'olive, ce qui traduit la pérennité des habitudes alimentaires.

**1.2.3 L'huile d'olive en bouteille : consommation limitée aux catégories supérieures**

Le tableau suivant affine l'analyse en faisant la distinction entre l'huile d'olive en bouteille et l'huile d'olive en vrac par C.S.P.

Il en ressort que les cadres supérieurs et cadres moyens sont ceux qui ont les plus fortes consommations d'huile d'olive en bouteille (respectivement 31 et 15% de la consommation totale de l'huile d'olive en bouteille) alors que les exploitants agricoles n'en consomment pas du tout (ils sont suivis de très près par les ouvriers agricoles).

## Structure de la Consommation de l'Huile d'Olive

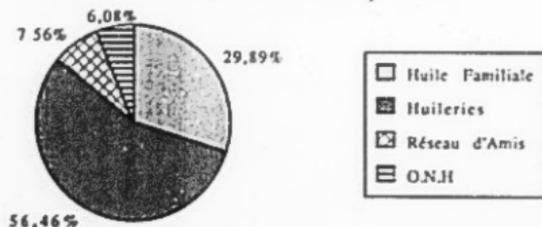
Catégories Socio-Professionnelles	Rappel Structure Echan- tillon	Huile d'Olive en Bouteille		Huile d'Olive en Vrac		TOTAL	
		en Kg	en %ge	en Kg	en %ge	en Kg	en %ge
Cadres supérieurs et prof. libérales	17,9%	2 029	30,6%	4 278	31,3%	6 307	31,1%
Cadres moyens	11,3%	965	14,5%	2 782	20,3%	3 747	18,5%
Employés de bureau	11,7%	1 499	22,6%	1 965	14,4%	3 463	17,1%
Patrons commerçants et industriels	4,4%	396	6,0%	1 116	8,2%	1 512	7,4%
Indépendants commerçants et indust.	2,4%	468	7,1%	255	1,9%	723	3,6%
Ouvriers non agricoles	36,0%	1 120	16,9%	2 369	17,3%	3 489	17,2%
Ouvriers agricoles	5,5%	49	0,7%	135	1,0%	184	0,9%
Exploitants agricoles	2,2%	0	0,0%	385	2,8%	385	1,9%
Inactifs et CSP non déclarées	8,2%	108	1,6%	391	2,9%	499	2,5%
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>	<b>6 631</b>	<b>100%</b>	<b>13 674</b>	<b>100%</b>	<b>20 307</b>	<b>100%</b>

1.2.4 Réseaux d'approvisionnement: *pérennité des réseaux traditionnels*

Globalement, les lieux d'approvisionnement de l'huile d'olive en vrac sont les suivants :

Origines de l'huile d'olive en vrac	Quantités	
	(en Kg)	(en %)
Huile d'olive familiale	4 087	29,9%
Huilleries	7 721	56,5%
Réseau d'amis	1 034	7,6%
Huilleries ONH	832	6,1%
<b>Total</b>	<b>13 674</b>	<b>100,0%</b>

Structure de la Consommation d'Huile d'Olive en Vrac par Source d'Approvisionnement



Le tableau suivant reprend la répartition par C.S.P. des lieux d'approvisionnement d'huile d'olive en vrac :

Sources d'Approvisionnement en Huile d'Olive en Vrac  
(en %)

Catégories Socio-Professionnelles	Huile d'olive familiale	Huilerie	Réseau d'amis	ONH	TOTAL
Cadres supérieurs et prof. libérales	42,3%	47,0%	1,5%	9,2%	100,0%
Cadres moyens	24,0%	69,0%	6,0%	1,0%	100,0%
Employés de bureau	16,4%	61,0%	10,4%	12,2%	100,0%
Patrons commerçants et industriels	35,0%	49,0%	14,0%	2,0%	100,0%
Indépendants commerçants et indust.	24,0%	23,0%	0,0%	53,0%	100,0%
Ouvriers non agricoles	15,0%	67,0%	18,0%	0,0%	100,0%
Ouvriers agricoles	60,0%	7,0%	13,0%	0,0%	100,0%
Exploitants agricoles	34,0%	59,0%	2,0%	0,0%	100,0%
Inactifs et CSP non déclarés	59,0%	41,0%	0,0%	0,0%	100,0%
TOTAL	30,0%	75,0%	8,0%	6,0%	100,0%

On peut souligner le net écart entre les approvisionnements faits directement dans les huileries et ceux faits auprès de l'ONH.

La part de l'huile d'olive d'origine familiale est relativement importante (30%) et les C.S.P. les plus élevées sont celles qui sont les plus concernées (cadres supérieurs et cadres moyens représentent 60,4 %).

- Les C.S.P. à faible pouvoir d'achat semblent ne pas connaître les circuits de l'ONH;
- La part de l'huile d'olive écoulée sur le marché local à travers de l'ONH ne représente que 6%, ce qui revient à dire que 94% des ventes sur le marché local échappent à l'ONH.

### 1.3 Comportement d'achat en matière d'huile de mélange :

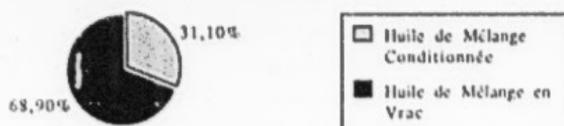
#### 1.3.1. Une huile commercialisée essentiellement en vrac :

Dans un premier temps, comme pour l'huile d'olive, nous rappellerons les quantités d'huile de mélange consommée par l'échantillon enquêté par marque commercialisée en bouteille (Zitor, Chems) ou par origine (en vrac).

Structure de la consommation des huiles de Mélange et de Graines

	Quantités Consommées	
	(en kg)	(en%)
ZITA	8 331	16,6%
SEMS	7 092	14,1%
Vrac épicerie	32 915	65,5%
Vrac grossiste	1 720	3,4%
Huile "libyenne"	212	0,4%
Total	50 270	100,0%

**Structure de la Consommation d'huile de Mélange et de Graines par type de Conditionnement**



Il apparaît qu'en matière d'huile de mélange, les gens s'approvisionnent essentiellement dans les épiceries en vrac (65,5 % de la consommation totale).

**1.3.2. L'huile de mélange : produit adapté aux petits budgets**

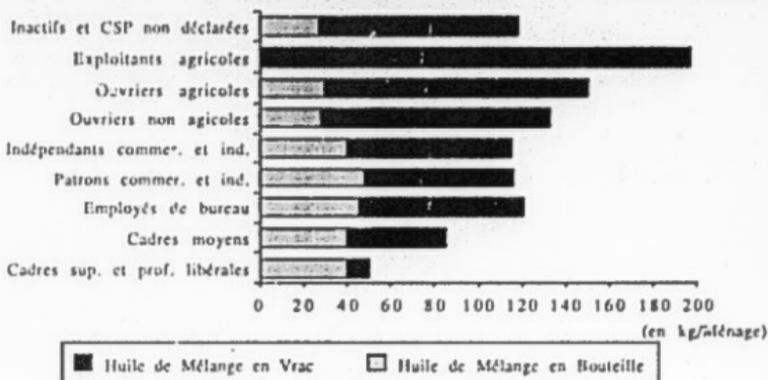
Consommation d'huile de Mélange			
Moyenne le l'échantillon étudié	Moyenne par Ménage	En Vrac	87,6
		En Bouteille	33,6
	Total		121,2
Moyenne par Tête :		22,5	
Moyenne National: (1.916/87)	Moyenne par Tête :	15,0	

La répartition de la consommation de l'huile de mélange par C.S.P. apparaît comme suit :

**Structure de la Consommation de l'huile de Mélange**

Catégories Socio-Professionnelles	Rappel Structure Echantillon	Huile de Mélange en Bouteille		Huile de Mélange en Vrac		TOTAL	
		en Kg	en %ge	en Kg	en %ge	en Kg	en %ge
		Cadres supérieurs et prof. libérales	18,0%	3 294	21,1%	806	2,3%
Cadres moyens	11,3%	2 070	13,2%	2 294	6,6%	4 364	8,7%
Employés de bureau	11,8%	2 436	15,6%	3 988	11,5%	6 424	12,8%
Patrons commerçants et industriels	4,4%	962	6,2%	1 374	4,0%	2 336	4,6%
Indépendants commerçants et indust.	2,4%	447	2,9%	828	2,4%	1 275	2,5%
Ouvriers non agricoles	36,0%	4 654	29,8%	16 961	49,0%	21 615	43,0%
Ouvriers agricoles	5,6%	760	4,9%	3 012	8,7%	3 772	7,5%
Exploitants agricoles	2,2%	0	0,0%	1 976	5,7%	1 976	3,9%
Inactifs et CSP non déclarés	8,2%	1 012	6,5%	3 396	9,8%	4 408	8,8%
<b>TOTAL</b>	<b>100,0%</b>	<b>15 635</b>	<b>100%</b>	<b>34 635</b>	<b>100%</b>	<b>50 270</b>	<b>100%</b>

**Consommation Moyenne d'Huile de Mélange par Ménage**



**1.3.3 Huile de mélange en bouteille: produit réservé aux catégories supérieures**

La répartition entre huile de mélange en vrac et huile de mélange en bouteille est d'environ 2/3 en vrac et 1/3 en bouteilles. Les C.S.P à haut niveau de revenu sont celles qui consomment le plus d'huile de mélange en bouteille (56%).

**1.3.4 L'huile de mélange fait désormais partie des habitudes de consommation**

Il est intéressant de noter que toutes les C.S.P. consomment de cette huile de mélange. Inconnue sur le marché tunisien il y a 25 ans, l'huile de mélange est aujourd'hui acceptée et consommée par toutes les catégories socio-professionnelles. Elle fait désormais partie des habitudes alimentaires du tunisien et apparaît comme un complément naturel de l'huile d'olive.

**1.3.5 Huile d'olive et huile de mélange : complémentarité ou substitution**

La répartition de la consommation entre l'huile d'olive et l'huile de mélange par C.S.P. est synthétisée dans le tableau suivant :

Catégories Socio-Professionnelles	Huile de mélange		Huile d'olive		TOTAL	
	(en Kg)	(en %)	(en Kg)	(en %)	(en Kg)	(en %)
Cadres supérieurs et prof. libérales	4 100	39,40%	6 307	60,60%	10 407	100,0%
Cadres moyens	4 364	53,80%	3 747	46,20%	8 111	100,0%
Employés de bureau	6 422	64,97%	3 463	35,03%	9 885	100,0%
Patrons commerçants et industriels	2 336	60,72%	1 511	39,28%	3 847	100,0%
Indépendants commerçants et indust.	1 275	63,85%	722	36,15%	1 997	100,0%
Ouvriers non agricoles	21 615	86,10%	3 489	13,90%	25 104	100,0%
Ouvriers agricoles	3 772	95,37%	183	4,63%	3 955	100,0%
Exploitants agricoles	1 976	83,73%	384	16,27%	2 360	100,0%
Inactifs et CSP non déclarées	4 408	89,83%	499	10,17%	4 907	100,0%
<b>TOTAL</b>	<b>50 268</b>		<b>20 305</b>		<b>70 573</b>	

La part de l'huile d'olive dans la consommation des ménages baisse sensiblement pour les C.S.P au plus faible pouvoir d'achat, sans toutefois entièrement disparaître.

Il est intéressant de noter que 40% de la consommation d'huile des cadres supérieurs et professions libérales est constituée d'huile de mélange (subventionnée). De même 54% de la consommation des cadres moyens. Pour ces CSP, la subvention de cette huile supportée par la C.G.C. ne se justifie pas économiquement d'autant plus que ces CSP qui sont plus portées sur la consommation d'huile de mélange conditionnée profitent plus de la subvention que les autres CSP.

## 2. Comportements futurs de consommation d'huiles :

Après avoir analysé les habitudes de consommation d'huile (huile d'olive, huile de mélange) et les circuits d'approvisionnement, nous passons dans cette partie à l'étude de la demande potentielle pour une huile de graine pure de qualité et non subventionnée.

L'enquête nous a permis de savoir à la fois :

- Qui sont les gens intéressés par une huile de graine pure ?
- Pourquoi veulent-ils cette huile ?
- Quelle huile de graine pure désirent-ils voir sur le marché ?
- Quel prix sont-ils prêts à payer pour cette huile ?
- Quelle est la quantité minimale de cette huile que le marché tunisien absorberait en fonction des différents niveaux de prix proposés ?

### 2.1. Les consommateurs potentiels d'huile de graine non subventionnée :

Sur les 450 ménages enquêtés, 227 ont répondu positivement à la question de savoir s'ils étaient intéressés par l'introduction d'une huile de graine pure sur le marché tunisien, sachant que son prix de vente serait au moins de 600 millimes le Kg.

La répartition de ce "sous-échantillon" de 227 ménages par C.S.P est la suivante :

Catégories Socio-Professionnelles	Echantillon Total	Ménages Favorables à l'introduction Huile de Graine Pure sur le Marché	
		Nombre	%
		Cadres supérieurs et professions libérales	81
Cadres moyens	51	32	62,75%
Employés de bureau	53	22	41,51%
Patrons commerçants et industriels	20	9	45,00%
Indépendants commerçants et industriels	11	5	45,45%
Ouvriers non agricoles	162	69	42,59%
Ouvriers agricoles	25	6	24,00%
Exploitants agricoles	10	1	10,00%
Inactifs et CSP non déclarés	37	12	32,43%
<b>Total</b>	<b>450</b>	<b>227</b>	<b>50,44%</b>

La taille de ce sous-échantillon est toujours sensible au prix de cession d'une huile de graine pure non subventionnée. Elle diminue fortement avec l'augmentation de ce prix. Nous donnons ci-après des indications à ce sujet.

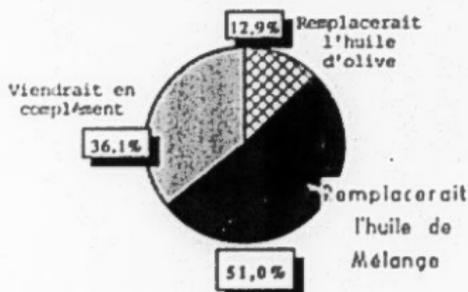
Sont prêts à payer pour une huile pure un prix au litre :

- de 1,4 D à 1,8 D	: 17 chefs de ménages
- de 1,0 D à 1,4 D	: 25 chefs de ménages
- de 0,8 D à 1,0 D	: 45 chefs de ménages
- de 0,6 D à 0,8 D	: 140 chefs de ménages
de 0,6 dinars	= 227

## 2.2. Pourquoi cette huile de graine pure ?

A la question de savoir pourquoi, ou en substitution de quoi on utiliserait cette huile de graine pure, les réponses ont été les suivantes :

### Une Huile de Graine Pure ! Pourquoi ?



Cette même question écartée par C.S.P. donne les résultats suivants :

#### Utilisations Eventuelles d'Huile de Graine Pure Non Subventionnée

Catégories Socio-Professionnelles	Structure de l'échantil.	Remplacerait l'huile d'olive	Remplacerait l'huile de Mélange	Viendrait en complément
Cadres supérieurs et prof. libérales	18,0%	8,4%	49,3%	42,3%
Cadres moyens	11,3%	12,5%	37,5%	50,0%
Employés de bureau	11,8%	5,6%	80,0%	15,0%
Patrons commerçants et industriels	4,4%	11,2%	66,6%	22,2%
Indépendants commerçants et indust.	2,4%	0,0%	75,0%	25,0%
Ouvriers non agricoles	36,0%	19,1%	48,5%	32,4%
Ouvriers agricoles	5,6%	0,0%	66,7%	33,3%
Exploitants agricoles	2,2%	0,0%	100,0%	0,0%
Inactifs et CSP non déclarées	8,2%	33,3%	25,0%	41,7%
<b>Moyenne pondérée</b>		<b>13,6%</b>	<b>52,8%</b>	<b>33,6%</b>

On peut noter que le nombre de ménages de notre échantillon prêts à changer leur comportement de consommation d'huile en remplaçant l'huile de mélange par une huile de graine pure est relativement élevé (58 %) et cela est d'autant plus vrai pour les couches grandes consommatrices de cette huile de mélange actuellement.

Les C.S.P. à fort pouvoir d'achat auraient plutôt tendance à utiliser cette huile de graine pure comme une huile complémentaire dans leur cuisine.

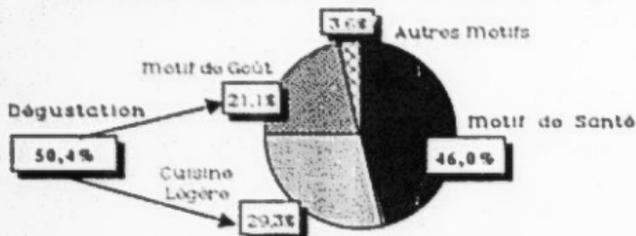
### 2.3. Quelle motivation sous-tendrait le choix d'une huile de graine pure?

A la question de savoir ce qu'ils attendaient comme avantages de cette huile de graine pure, les raisons invoquées ont été globalement les suivantes :

- Motifs de santé 82 %
- Permet une cuisine plus légère 52 %
- N'a pas de goût fort 38 %

En écartant les réponses multiples, les motivations des ménages intéressés par l'introduction sur le marché d'une huile de graine pure se présentent comme suit :

#### Une Huile de Graine Pure | Quelle Motivation?



En analysant plus en détail ces raisons invoquées par C.S.P, on obtient la répartition synthétisée dans le tableau ci-dessous :

Motivations en Faveur d'Huile de Graine Pure Non Subventionnée

Catégories Socio-Professionnelles	Echantillon Favorable	Santé		Cuisine plus légère		N'a pas de goût fort		Autres	
		Nbre	%	Nbre	%	Nbre	%	Nbre	%
Cadres sup. et prof. libérales	71	44	11,9%	35	9,4%	31	8,4%	6	1,6%
Cadres moyens	32	22	6,2%	17	4,8%	9	2,5%	2	0,5%
Employés de bureau	22	21	4,8%	11	2,5%	10	2,3%	0	0,0%
Patrons commer. et ind.	9	6	1,2%	8	1,6%	5	1,0%	1	0,2%
Indépendants commer. et ind.	5	4	0,8%	4	0,8%	3	0,6%	0	0,0%
Ouvriers non agricoles	69	54	16,6%	24	7,4%	17	5,2%	4	1,2%
Ouvriers agricoles	6	4	1,0%	5	1,2%	2	0,5%	0	0,0%
Exploitants agricoles	1	1	0,4%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
Inactifs et CSP non déclarés	12	10	3,1%	5	1,6%	2	0,6%	0	0,0%
<b>Total</b>	<b>227</b>	<b>166</b>	<b>46,0%</b>	<b>109</b>	<b>29,3%</b>	<b>79</b>	<b>21,1%</b>	<b>13</b>	<b>3,6%</b>

Il apparaît très nettement que l'huile de graine pure est souvent souhaitée pour des raisons de santé (82 %), motivation très rapidement rejointe par des considérations de cuisine plus légère.

L'effort promotionnel et publicitaire lors de l'introduction d'une huile de graine pure sur le marché tunisien devrait essentiellement se concentrer sur ces deux thèmes afin de toucher et de sensibiliser la plus grande part de marché possible.

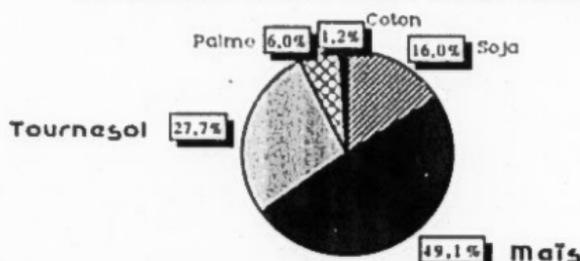
#### 2.4. Quelle huile de graine pure souhaiteraient-ils voir sur le marché ?

A la question de savoir quelle huile de graine pure ces ménages souhaiteraient voir sur le marché, les réponses ont été les suivantes :

• Huile de soja	:	21,0%
• Huile de maïs	:	83,0%
• Huile de tournesol	:	40,0%
• Huile de palme	:	13,0%
• Huile de coton	:	5,4%

En éliminant les réponses multiples et afin de classer les huiles végétales proposées par ordre de préférence, nous obtenons les réponses suivantes :

#### Une Huile de Graine Pure ! Quelle Variété?



L'huile de maïs détient incontestablement le premier rang. Ceci peut s'expliquer par le fait que les gens ont tendance à consommer ce qu'ils connaissent comme produit. Ceci est d'autant plus vrai pour les produits alimentaires. Or, à Tunis, on trouve de l'huile de maïs et de tournesol sur le marché parallèle et la télévision italienne diffuse des publicités sur ces huiles, publicités souvent captées dans les foyers.

Nous allons synthétiser dans le tableau qui suit le type d'huile souhaité par C.S.P. Ceci peut permettre éventuellement de mieux cibler certains marchés pour une huile donnée.

Préférences de Consommation d'huiles de graines  
(en % de la C.S.P)

Catégories Socio-Professionnelles	Soja	Maïs	Tournesol	Palme	Coton
Cadres supérieurs et prof. libérales	41,9%	85,1%	71,6%	1,3%	0,0%
Cadres moyens	35,1%	81,1%	40,5%	8,1%	8,1%
Employés de bureau	12,2%	92,7%	26,8%	17,0%	2,4%
Patrons commerçants et industriels	11,7%	94,1%	47,0%	5,8%	0,0%
Indépendants commerçants et indust.	28,6%	57,1%	42,8%	14,3%	0,0%
Ouvriers non agricoles	13,2%	77,2%	29,8%	22,8%	2,6%
Ouvriers agricoles	0,0%	80,0%	15,0%	15,0%	0,0%
Exploitants agricoles	12,5%	87,5%	50,0%	12,5%	0,0%
Inactifs CSP non déclarés	15,0%	100,0%	20,0%	5,0%	0,0%
<b>Moyenne</b>	<b>27,18%</b>	<b>83,48%</b>	<b>47,11%</b>	<b>10,27%</b>	<b>2,09%</b>

(La somme de pourcentages pour une même ligne est supérieure à 100 car une personne enquêtée peut souhaiter l'introduction de plusieurs produits en même temps.)

- L'huile de maïs est incontestablement l'huile la plus fréquemment souhaitée et cela indépendamment de la C.S.P.
- L'huile de tournesol est elle aussi relativement souvent citée notamment dans les préférences des C.S.P. à haut pouvoir d'achat (cadres supérieurs et professions libérales : 72%).

Globalement, ces tableaux confirment l'existence d'une demande potentielle d'une huile de graine pure à l'échelle du marché tunisien toutes C.S.P. confondues.

## 2.5. Quel prix sont-ils prêts à payer pour cette huile ?

Dans le questionnaire, nous avons proposé 4 niveaux de prix possibles :

- 1,4 D à 1,8 D
- 1,0 D à 1,4 D
- 0,8 D à 1,0 D
- 0,6 D à 0,8 D

Toutes les propositions de prix qui se situaient en deçà de 600 millimes/kg n'ont pas été prises en considération.

La répartition par C.S.P. en fonction des 4 niveaux de prix est la suivante :

Prix Souhaités de l'Huile de Graine Pure Non Subventionnée

Catégories Socio-Professionnelles	Nombre Total	0,600 DT		0,800 DT		1,000 DT		1,400 DT	
		Nbre	%	Nbre	%	Nbre	%	Nbre	%
Cadres sup. et prof. libérales	81	71	88%	43	53%	24	30%	9	11%
Cadres moyens	51	32	63%	14	27%	11	22%	4	8%
Employés de bureau	53	22	42%	11	21%	2	4%	1	2%
Patrons commerçants et ind.	20	9	45%	2	10%	0	0%	0	0%
Indépendants commer. et ind.	11	5	45%	0	0%	0	0%	0	0%
Ouvriers non agricoles	162	69	43%	13	8%	4	2%	2	1%
Ouvriers agricoles	25	6	24%	1	4%	0	0%	0	0%
Exploitants agricoles	10	1	10%	0	0%	0	0%	0	0%
Inactifs et CSP non déclarées	37	12	32%	3	8%	1	3%	1	3%
<b>TOTAL</b>	<b>450</b>	<b>227</b>	<b>50%</b>	<b>87</b>	<b>19%</b>	<b>42</b>	<b>9%</b>	<b>17</b>	<b>4%</b>

Il apparaît très clairement dans ces résultats qu'il existe une demande potentielle pour une huile de graine pure.

Le prix de cette huile sera une variable très importante parce qu'il influencera directement le niveau de la demande.

La C.S.P. la plus "demandeuse" dans tous les cas de figure est celle des cadres supérieurs et professions libérales puisque dans l'hypothèse d'une huile de graine pure à 600 millimes/kg, 88% de cette C.S.P. déclare vouloir en consommer.

Dans cette hypothèse de 600 millimes/kg, il faut remarquer que toutes les C.S.P. sont intéressées par une telle huile (seuls les exploitants agricoles avec 10% et les ouvriers agricoles avec 24% présentent des taux relativement bas).

## 2.6 Quelle est la demande minimale de la population urbaine tunisienne d'une huile de graine pure ?

Nous avons extrapolé les résultats de l'enquête à l'ensemble de la population urbaine de la Tunisie afin d'avoir une estimation quantitative du tonnage minimum susceptible d'être importé d'une huile de graine pure pour satisfaire la demande potentielle. Il ressort des ces extrapolations des comportements de consommation des ménages urbains en matière d'huile à toute la Tunisie que la consommation minimale potentielle annuelle serait de 30000 T pour une huile de graine pure non subventionnée et vendue à 600 millimes (Cf. tableaux suivants)

Cette "demande potentielle" d'une huile de graine pure varie beaucoup en fonction de son prix de commercialisation.

En effet, on constate qu'elle chute de 30.000 T à 600 millimes à 7.500 T si le prix était fixé à 800 millimes/kg pour arriver à 1200 T pour un prix de 1,4 dinar. Cependant, même pour l'hypothèse la plus haute (1,4 D/kg), il existerait encore une demande potentielle pour cette huile de graine pure au minimum équivalente à 1.200 T.

La part de l'huile de graine pure qui viendrait en remplacement de l'huile de mélange et une partie de celle qui viendrait en complément, représente une quantité d'huile à ne plus subventionner par la C.G.C.

Cette quantité d'huile qui ne serait plus subventionnée représente au minimum (en ne prenant en compte que la partie qui remplacerait directement l'huile de mélange) et en fonction des différentes hypothèses de prix : 27.000 T pour un prix de 600 millimes, 5.300 T à 800 millimes, 2.400 T à 1 dinar et 1.000 T à 1,400 dinar.

Estimations des Quantités d'Huile de Graine Pure En Remplacement de la Consommation Actuelle d'Huile de Mélange en Milieu Urbain

Catégories Socio-Professionnelles	Nombre de C.S.P en Milieu Urbain (%)	Quant. Reempla. Huil. Mél (kg/CSP) (**)	0,600 DT		0,800 DT		1,000 DT		1,400 DT	
			%ge	Quant. (en T)	%ge	Quant. (en T)	%ge	Quant. (en T)	%ge	Quant. (en T)
			(***)	(****)	(***)	(****)	(***)	(****)	(***)	(****)
Cadres sup. et prof. lib.	74 550	25,0	88%	1 631	53%	98%	30%	551	11%	207
Cadres moyens	82 120	32,1	63%	1 657	27%	72%	22%	568	8%	207
Employés de bureau	91 710	96,9	42%	3 690	21%	1 845	4%	335	2%	168
Patrons com. et indust.	16 830	77,8	45%	589	10%	131	0%	0	0%	0
Indépendants com. & ind.	37 960	86,9	45%	1 500	0%	0	0%	0	0%	0
Ouvriers non agricoles	526 650	64,7	43%	14 516	8%	2 735	2%	841	1%	421
Ouvriers agricoles	69 130	100,6	24%	1 670	4%	278	0%	0	0%	0
Exploitants agricoles	23 770	197,6	10%	470	0%	0	0%	0	0%	0
Inactifs et CSP non déc.	88 910	29,8	32%	859	8%	215	3%	72	3%	72
<b>TOTAL</b>	<b>1 011 630</b>	<b>79,0</b>	<b>50%</b>	<b>26 577</b>	<b>19%</b>	<b>6 915</b>	<b>9%</b>	<b>2 368</b>	<b>4%</b>	<b>1 073</b>

(\*) : Source : Recensement général de la population INS-1984

(\*\*) : Quantité d'huile de graine demandée en Remplacement de l'huile de Mélange (Résul. Enquête)

(\*\*\*) : Pourcentage des C.S.P Intéressées par l'introduction d'Huile de Graine Pure (Résul. Enquête)

(\*\*\*\*) : Quantité Potentiellement demandée par la C.S.P Concernée (en Tonne)

Actuellement, la consommation d'huile en Tunisie se présente (en moyenne sur les 5 dernières années) comme suit :

- 110.000 T d'huile de mélange
- 40.000 T d'huile d'olive

soit une demande totale pour le pays de 150.000 T d'huile par an.

La C.G.C. subventionne pour 30 MD cette huile de mélange. Nous pouvons raisonnablement penser que la demande ne évoluera à l'avenir parallèlement à l'accroissement démographique de la population. La quantité d'huile de graine pure qui sera alors injectée sur le marché se substituerait à une certaine consommation d'huile de mélange et à une certaine consommation d'huile d'olive.

La part qui remplacerait l'huile de mélange correspondrait alors à une économie à réaliser par la C.G.C.

Quantitativement, cette économie représenterait :

- 26.800 T si cette huile était commercialisée à 600 millimes/kg, soit une économie de près de 7,3 MD pour la C.G.C.
- 5.300 T si cette huile était commercialisée à 800 millimes, soit une économie de 1,44 MD pour la C.G.C.
- 2.400 T si cette huile était commercialisée à 1 dinar/kg, soit une économie de 0,66 MD pour la C.G.C.
- 1.000 T si cette huile était commercialisée à 1,4 dinar/kg, soit une économie de 0,27 MD pour la C.G.C.

Globalement, la consommation d'huile à l'échelle de la Tunisie se présenterait de la manière suivante en fonction du prix de commercialisation de l'huile de graine pure sur le marché.

Prix kg d'huile (en DT/Kg)	Consommation d'huile de graine pure (en T)	Part qui viendrait en remplacement l'huile Mélange (en T)	Economie Caisse de Générale Compensa (en M DT)	Part qui viendrait en remplacement l'huile d'olive (en T)	Consommation marché tunisien (en T)		
					Huile d'Olive	Huile Mélange	Huile Graine
0,600	30 000	26 800	7,300	3 200	36 800	83 200	30 000
0,600	7 500	5 300	1,440	2 200	37 800	104 700	7 500
1,100	2 750	2 400	0,650	350	39 650	107 600	2 750
1,400	1 200	1 000	0,270	300	39 700	109 100	1 200

Ces résultats prouvent d'une part que la part de marché potentielle d'une huile de graine pure dépend largement de son prix et d'autre part son impact sur la consommation d'huile d'olive en Tunisie est relativement faible (de l'ordre de 6% dans l'hypothèse maximale).

C'est essentiellement la part de marché de l'huile de mélange qui diminuerait, ce qui représente donc un gain potentiel à réaliser par la C.G.C.

### 3. Conclusion :

Les résultats de cette enquête nous permettent d'affirmer qu'il existe en Tunisie un marché potentiel pour une huile de graine pure de qualité non subventionnée par la C.G.C.

L'importance de ce marché est directement liée au prix de commercialisation de cette huile. L'hypothèse la plus intéressante est celle d'une huile de graine pure commercialisée à un prix se situant autour de 600 millimes.

En effet, dans cette hypothèse une demande minimale de 30.000 T existerait et cela engendrerait des économies équivalentes à 7,3 MD pour la C.G.C.

Les autres résultats permettent de connaître dans le détail les comportements de consommation, les goûts et les souhaits en matière d'huile et plus spécifiquement pour une huile de graine pure, pour les différentes C.S.P.

Ces résultats ne concernent à ce stade que les ménages urbains de la Tunisie. Une extension possible à l'échelle nationale serait à envisager.

En ce qui concerne les consommations actuelles d'huile, il est important de souligner que l'huile d'olive apparaît comme un véritable "produit de luxe", consommé quand-même, à des degrés divers certes, par toutes les C.S.P.

L'huile de mélange, quant à elle, qui de par son caractère de produit alimentaire subventionné, ne devrait s'adresser qu'aux C.S.P à faible pouvoir d'achat, est consommée actuellement par toute les C.S.P, ce qui représente un fardeau injustifié économiquement à la charge de la C.G.C.

Il serait intéressant de réfléchir à des modalités de commercialisation de cette huile de mélange qui permettraient de mieux atteindre son marché cible et surtout de s'y limiter.

## IV<sup>e</sup> Partie : PLAN D'ACTION : *Recommandations*

L'analyse descriptive du sous-secteur oléicole, présentée en première partie de ce rapport, a permis de décrire la situation qui prévaut dans la filière des huiles tout en préparant les éléments d'analyse pour les besoins de l'évaluation.

L'approche critique adoptée dans la seconde partie du rapport a eu l'avantage de mettre l'accent sur les insuffisances relevées aux différents niveaux de la filière.

L'objet de cette dernière partie du rapport est de regrouper et de formuler les recommandations qui découlent de ce diagnostic et des résultats de l'enquête de consommation, exposés dans la troisième partie du rapport, laquelle enquête avait permis de préciser le comportement actuel et de tester le comportement futur du marché urbain des huiles alimentaires.

L'examen de la nature des insuffisances constatées dans le mode actuel de fonctionnement du système de commercialisation des huiles incite, dans la perspective de leur dépassement, à retenir un plan d'action regroupant les recommandations récurrentes selon une double dimension de portée : moy à terme et court terme.

Cette approche dichotomique n'implique pas une séparation chronologique et pratique des actions à mettre en œuvre mais indique plutôt la complexité de certains problèmes actuels de la filière des huiles dont les solutions éventuelles ne peuvent se trouver dans des interventions ponctuelles démunies d'une insertion dans une vision stratégique de développement du sous-secteur.

### I. Actions stratégiques :

Les actions stratégiques constituent un préalable nécessaire à la mise en œuvre des réformes à portée immédiate dans la mesure où elles visent à réunir les conditions de réussite et de pérennité des actions à court terme qui, à leur tour, devraient être inspirées du cadre général de développement tracé par la nécessité des réformes de fond à introduire au niveau des structures opérationnelles et financières de la filière.

L'aspect stratégique des actions est évoqué à ce niveau car il devrait traduire un choix de développement socio-économique du sous-secteur clairement exprimé et muni des moyens nécessaires à sa mise en œuvre autrement les foyers de réticence existants actuellement au sein de la filière des huiles seraient en mesure de s'opposer à l'introduction des réformes jugées, par ailleurs, nécessaires.

#### 1.1. Politique d'investissement :

##### 1.1.1 Au niveau de l'oléiculture:

La mise en place d'une politique d'investissement au niveau de l'oléiculture s'avère nécessaire afin de briser le cercle auto-entretenu de dégradation des rendements et de la productivité d'une part et des capacités d'auto-financement de l'activité, d'autre part.

La solution à la situation de crise actuelle de l'oléiculture tunisienne qui n'a pratiquement pas bénéficié de nouveaux investissements depuis plus d'une vingtaine d'années, passe nécessairement par l'adoption d'une politique de soutien financier aux actions de création de nouvelles plantations, de régénération, de rajeunissement et de reconversion.

Nous constatons, d'une part, que la nécessité de ces actions n'a pas échappé aux divers documents et études intéressés par le sous-secteur oléicole, et d'autre part, que les réalisations en cette matière restent très modestes.

Paradoxalement, l'effort de cet investissement initial demeure une étape nécessaire au rétablissement de la rentabilité financière de l'oléiculture qui constitue l'unique garant de la promotion et de la pérennité de l'activité.

La référence à l'expérience de la politique des années soixante n'est certes pas étrangère à ce faible taux de réalisation des programmes mais il s'agit désormais de redéfinir les méthodes d'intervention dans le cadre d'une politique d'investissement dotée des moyens, notamment financiers, à la mesure de ses ambitions en relation avec le niveau de gravité de la crise actuelle de l'olive.

### 1.1.2 Au niveau des activités de transformation :

#### 1.1.2.1 Trituration et extraction :

Afin de préserver la qualité et la compétitivité de l'huile d'olive tunisienne et dans le but d'améliorer les possibilités d'intégration, il est recommandé de retenir les principes suivants dans la définition d'une politique d'investissement au niveau des activités de transformation.

- Equilibre régional :
  - entre les capacités de trituration et de production d'olive ;
  - et entre les capacités de trituration et des débits d'extraction d'huile de grignons.
- Choix des procédés les plus efficaces au niveau des projets :
  - de création de nouvelles unités de trituration ;
  - de renouvellement ou modernisation des unités existantes.
- Spécificités régionales :

Certaines régions comme Sidi Bouzid et Gafsa sont réputées productrices de qualités d'huile d'olive typiquement tunisiennes fort prisées par certains consommateurs Européens.

Un recensement exhaustif des unités de transformation réellement opérationnelles et des capacités précises de production permettra la définition d'une carte de l'oléifaction en Tunisie qui serait à la base de la mise en place d'un système d'incitations financières et fiscales en matière d'investissement dans les activités de transformation d'olive; lequel système serait éventuellement, eu égard à ses spécificités, différent de celui retenu pour les autres industries manufacturières.

Par ailleurs, et d'une manière générale, il peut être justifié d'inciter les oléifacteurs à investir plus qu'ils n'auraient tendance à le faire spontanément, puisque les avantages découlant de leur décision rejaillissent sur d'autres compartiments de l'économie dans le sens où l'amélioration de l'efficacité des capacités de trituration ne se mesure pas seulement par les gains propres aux oléifacteurs mais aussi par les gains en devises ainsi que par les variations du coût d'approvisionnement du marché local.

### 1.1.2.2 Raffinage et savonneries :

Compte tenu des différents statuts de ces activités présentés plus haut, il est recommandé de retenir les éléments suivants en matière d'investissement dans ces activités:

- Encouragement des activités de valorisation des matières premières locales : raffinage de lampante et d'huile de grignons neutralisable ainsi que la fabrication de savon à partir des huiles acides locales.
- Le critère financier au sens strict devrait être retenu pour mesurer l'opportunité des activités de raffinage des huiles de graines et de fabrication de savon à partir d'huiles acides importées. L'élimination de l'agrément préalable de l'ONH pour la création et/ou extension des capacités de raffinage ainsi que la libéralisation des importations des huiles acides constituent les conséquences logiques inhérentes à cette position.

### 1.3 Redéfinition du rôle de l'ONH :

Le rôle assigné à l'ONH lui confère la conduite de deux types de fonctions : opérationnelles et de souveraineté.

Ainsi, de par leur nature, les tâches de l'ONH peuvent se révéler incompatibles et ne produisent pas l'une et l'autre l'effet potentiellement escompté.

Les distorsions qui se créent sont d'autant plus génératrices d'effets pervers que l'ONH se présente, souvent, à différents niveaux de la filière des huiles, à la fois, en tant qu'unique opérateur et juge-responsable.

Il est recommandé d'aménager le rôle de l'ONH dans le sens de renforcement de son caractère inter-professionnel et d'allègement de sa fonction commerciale.

La proposition consiste à scinder le rôle de l'ONH en deux composantes complémentaires :

- Rôle de juge mandataire de l'autorité gouvernementale : cette fonction de souveraineté rattachée aux tâches de définition et de contrôle confirme l'ONH dans ses prérogatives actuelles suivantes :
  - établissement des programmes des ressources et emplois ;
  - constitution et gestion des stocks régulateurs ;
  - contrôle des normes techniques et lutte contre la fraude ;
  - exécution de toute mission confiée par le gouvernement en rapport avec le sous-secteur ;
  - proposer au gouvernement toutes mesures propres à assurer la protection des intérêts du sous-secteur ;
  - proposer au gouvernement les prix applicables aux différents stades.
- Rôle d'organisme d'intervention et de promotion: cette fonction complémentaire à la précédente dans la mesure où elle constitue d'une part la transition de la dimension de définition à celle de promotion et d'autre part, elle permet de doter les mesures arrêtées par la fonction précédente de l'efficacité requise en confiant à l'ONH le rôle d'opérateur de dernier recours.

Cette fonction se trouve incompatible avec certaines attributions de l'ONH dont notamment :

- monopole des achats à la production ;
- monopole des exportations ;
- monopole des importations ;
- monopole des ventes au stade du gros ;
- autres activités de production et de transformation.

Les tâches opérationnelles de l'ONH devraient s'orienter vers l'accomplissement des actions suivantes :

- Les achats à la production ne sont opérés par l'ONH que dans le but de garantir l'efficacité pratique du prix d'intervention.
- Les activités d'exportation et d'importation relèvent plutôt des attributions des sociétés de négoce et des industriels. En tant qu'organe mandataire de l'autorité gouvernementale, l'ONH interviendrait pour le lancement des appels d'offres cadres et la négociation des conditions d'importation. Au niveau des exportations, l'ONH jouerait le rôle de chef de file pour les marchés contingents en matière de négociation des accords gouvernementaux dans le cadre desquels d'autres intervenants réaliseraient les opérations. En tant qu'organisme d'intervention, l'ONH veillerait sur l'accomplissement des tâches opérationnelles conformément aux définitions et orientations retenues quitte à ce qu'il intervienne en dernier recours en tant qu'opérateur afin de réaliser les actions de régulation nécessaires.

Cette restructuration à moyen terme du rôle de l'ONH nécessite la mise en place progressive d'un ensemble de mesures juridiques, économiques et financières afin d'assurer la faisabilité de ce programme de réformes qui devrait viser en priorité une meilleure réalisation des objectifs assignés au sous-secteur.

#### 1.4 Politique des prix :

A moyen terme, la politique des prix adoptée au niveau du sous-secteur oléicole devrait aboutir à l'instauration d'un système de prix traduisant les préoccupations suivantes :

- prix à la production suffisamment rémunérateurs assurant un seuil minimum de rentabilité de l'oléiculture par la maîtrise des coûts de transformation et de commercialisation et par la révision des modalités de formation et de fonctionnement des prix d'intervention ;
- prix à l'exportation reflétant mieux toutes les possibilités de valorisation locale du produit par l'instauration des conditions réelles de concurrence et l'encouragement des activités de conditionnement et des efforts de marketing ;
- prix à la consommation sur le marché local moins distorsifs à la consommation de l'huile d'olive par la réduction de l'écart important existant entre les prix de l'huile d'olive et ceux des huiles de mélange ;
- élimination du soutien aux unités de transformation les moins efficaces en instaurant les conditions de concurrence quitte à adopter dans un premier temps une politique de subvention afin d'atténuer la portée du coût social initial mais nécessaire à cette restructuration ;
- la politique de subvention devrait mieux cibler les objectifs sociaux qui lui sont assignés notamment par la révision de la gamme des produits supports de cette politique ;
- le critère financier doit être déterminant dans la composition du coût d'approvisionnement du marché local en produits, dûment sélectionnés, générant une charge pour le budget de l'Etat.

Les tâches opérationnelles de l'ONH devraient s'orienter vers l'accomplissement des actions suivantes :

- Les achats à la production ne sont opérés par l'ONH que dans le but de garantir l'efficacité pratique du prix d'intervention.
- Les activités d'exportation et d'importation relèvent plutôt des attributions des sociétés de négoce et des industriels. En tant qu'organe mandataire de l'autorité gouvernementale, l'ONH interviendrait pour le lancement des appels d'offres cadres et la négociation des conditions d'importation. Au niveau des exportations, l'ONH jouerait le rôle de chef de file pour les marchés contingentés en matière de négociation des accords gouvernementaux dans le cadre desquels d'autres intervenants réaliseraient les opérations. En tant qu'organisme d'intervention, l'ONH veillerait sur l'accomplissement des tâches opérationnelles conformément aux définitions et orientations retenues quitte à ce qu'il intervienne en dernier recours en tant qu'opérateur afin de réaliser les actions de régulation nécessaires.

Cette restructuration à moyen terme du rôle de l'ONH nécessite la mise en place progressive d'un ensemble de mesures juridiques, économiques et financières afin d'assurer la faisabilité de ce programme de réformes qui devrait viser en priorité une meilleure réalisation des objectifs assignés au sous-secteur.

#### 1.4 Politique des prix :

A moyen terme, la politique des prix adoptée au niveau du sous-secteur oléicole devrait aboutir à l'instauration d'un système de prix traduisant les préoccupations suivantes :

- prix à la production suffisamment rémunérateurs assurant un seuil minimum de rentabilité de l'oléiculture par la maîtrise des coûts de transformation et de commercialisation et par la révision des modalités de formation et de fonctionnement des prix d'intervention ;
- prix à l'exportation résultant mieux toutes les possibilités de valorisation locale du produit par l'instauration des conditions réelles de concurrence et l'encouragement des activités de conditionnement et des efforts de marketing ;
- prix à la consommation sur le marché local moins dissuasifs à la consommation de l'huile d'olive par la réduction de l'écart important existant entre les prix de l'huile d'olive et ceux des huiles de mélange ;
- élimination du soutien aux unités de transformation les moins efficaces en instaurant les conditions de concurrence quitte à adopter dans un premier temps une politique de subvention afin d'atténuer la portée du coût social initial mais nécessaire à cette restructuration ;
- la politique de subvention devrait mieux cibler les objectifs sociaux qui lui sont assignés notamment par la révision de la gamme des produits supports de cette politique ;
- le critère financier doit être déterminant dans la composition du coût d'approvisionnement du marché local en produits, dûment sélectionnés, générant une charge pour le budget de l'Etat.

## 1.5 Objectifs commerciaux et droits du consommateur :

Le débat sur la commercialisation de l'huile d'olive tunisienne est caractérisé par une double dualité : au niveau des marchés (marché local et exportation) et au niveau des structures (monopole et concurrence).

Comme nous l'avons souligné plus haut, la commercialisation ne constitue pas un objectif en soi, son apport s'analyse en termes de sa contribution à la valorisation du produit et par conséquent à la réalisation des objectifs assignés au sous-secteur.

Ainsi, est-il recommandé d'éliminer toutes les entraves réglementaires qui pourraient s'opposer d'une manière ou d'une autre à une meilleure valorisation de l'huile d'olive.

Par ailleurs, la satisfaction des besoins de consommation intérieure d'huiles alimentaires ne devrait pas être considérée comme une "lourde responsabilité" à la charge des pouvoirs publics marginalisant par là les droits du consommateur tunisien qui aspire légitimement à une normalisation des qualités, à une meilleure information et à un choix de produits et de prix.

## 2. Actions à court terme :

Les actions à court terme constituent un début de réalisation des actions stratégiques préconisées et traduisent l'urgence d'introduction de certaines réformes jugées nécessaires.

### 2.1 Huile d'olive :

#### 2.1.1. Révision des modalités de formation des prix :

- a - Meilleure connaissance des coûts de production réels par type d'exploitation et par région.
- b - Identification détaillée des investissements nécessaires en matière d'amélioration des rendements des Oiveraies.
- c - Estimation des coûts de production récurrents au maintien d'un niveau minimum de rendement.
- d - Fixation d'un prix d'intervention à la production d'olive de manière rémunératrice par rapport aux coûts de production compatibles avec un certain niveau de rendement et par rapport aux revenus possibles des spéculations alternatives.
- e - Agréer des organismes d'intervention au niveau de la production d'olive. Ces organismes se portent acquéreurs de toutes quantités d'olive facturées au prix d'intervention fixé au préalable.
- f - Après la transformation de ces quantités d'olive au moyen du procédé le plus efficace et la vente des huiles obtenues à travers les structures de commercialisation les plus rémunératrices, deux situations peuvent se présenter :
  - l'opération dégags un bénéfice dépassant les marges normales de transformation et de commercialisation. Dans ce cas, une révision vers la hausse du prix d'intervention devrait être envisagée ;



**SUITE EN**

**F**

**3**



ONAGRI  
TUNISIE

MICROFICHE N°

10432

REPUBLIQUE TUNISIENNE  
MINISTERE DE L'AGRICULTURE

الجمهورية التونسية  
وزارة الفلاحة

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

المركز الوطني للفلاحة  
41. نهج آلان سافاري - 1002 تونس

F 3

- l'opération dégage un déficit. Tout en retenant le principe de subvention de manière à faire supporter à l'ensemble de la collectivité un effort qui n'était supporté que par une catégorie socio-professionnelle précise, deux possibilités sont à examiner :

- spéculation non efficace nécessitant la révision de la politique du sous-secteur ;
- prix international en distorsion avec la réalité du marché nécessitant une subvention ponctuelle à l'exportation.

- g - Le maintien des prix et structures d'intervention tout en assurant un niveau minimum de rentabilité à l'oléiculture (garantissant ainsi la promotion et la pérennité de cette activité) permettra à terme la disparition de la pratique de vente sur pied et des unités de transformation et structures de commercialisation les moins efficaces.
- h - Libéralisation des prix de vente de l'huile d'olive sur le marché local à ses différents niveaux de manière à susciter la concurrence à effets bénéfiques sur les qualités et prix.

#### 2.1.2. Amélioration de la situation opérationnelle :

- a - Elimination du monopole de l'ONH en matière :
  - de collecte et d'exportation des huiles de qualité destinées au marché extérieur ;
  - de collecte et d'exportation des huiles toutes catégories confondues destinées au marché extérieur autre que la CEE ;
  - d'exportation des huiles d'olive conditionnées.
- b - Elimination du monopole de l'ONH en matière de collecte des huiles alimentaires destinées au marché local. L'accès des conditionneurs et des industriels de l'agro-alimentaire à l'approvisionnement auprès des huilières permettra d'une part de disposer d'une huile de qualité à moindre coût et d'autre part, d'influer positivement sur la qualité et les coûts de l'activité de raffinage de la lampante.
- c - Elimination des autres entraves administratives à la commercialisation de l'huile d'olive sur le marché local : exemple: limitation des réserves familiales.
- d - Revue des conditions de stockage au niveau national, évaluation du coût d'amélioration et mise en rapport avec le coût actuellement supporté par la collectivité et résultant du déclassement des qualités.
- e - Définition des conditions d'accès des opérateurs nouveaux aux installations de stockage actuellement existantes : secteur privé et ONH.
- f - Systématisation du contrôle de la qualité et de la lutte contre la fraude.
- g - Finalisation et mise en application des définitions de l'INNORPI des normes de qualité pour les différentes huiles commercialisées sur le marché local et celles destinées à l'exportation et définition d'une publicité minimale pour toute huile conditionnée, écoulée sur le marché local.
- h - Mise en place d'un système d'incitations financières et fiscales pour encourager le renouvellement des installations de transformation non efficaces.
- i - Dégager l'ONH de l'activité de financement des unités de transformation.

- j - Coordination au niveau régional des calendriers de la récolte et de la trituration d'une part, et celles de la trituration et de l'extraction des huiles de grignons d'autre part.
- k - Révision du système de crédits de campagne de manière à plus les servir en direction des oléiculteurs, ce qui constitue le seul moyen de les rendre maîtres de leur production jusqu'à sa vente sous forme d'huile.
- l - Incitation aux oléiculteurs pour regrouper leurs exploitations d'oliviers et encouragement à la formation des coopératives de service de manière à leur permettre de présenter une plus grande surface financière de nature à les aider à accéder dans les meilleures conditions aux crédits de campagne.
- m - Affectation des fonds de réserve gérés par l'ONH au financement des investissements nécessaires au niveau des oliviers.

## 2.2 Huiles de mélange :

- a - Elimination de l'activité de mélange par l'élimination de l'adjonction systématique des huiles d'olive et de grignons dans les huiles de graines subventionnées.
- b - Elimination de l'activité de mélange par l'élimination du coupage entre les différentes variétés et qualités d'huiles de graines importées.
- c - Mise sur le marché d'une huile de graine pure subventionnée dont le type peut varier selon l'évolution cyclique des cours mondiaux.
- d - Mise sur le marché d'une ou de plusieurs huiles de graines pures non subventionnées.
- e - Mise sur le marché d'une huile de grignons et d'huiles d'olive ou d'un coupage entre les deux huiles à des prix intermédiaires.
- f - Libéralisation des importations d'huiles de graines non subventionnées.
- g - Meilleure connaissance du coût de raffinage de l'huile de graines subventionnée et son évaluation en termes de différentiel de prix sur le marché international entre les huiles brutes et raffinées et le différentiel de transport.
- h - Révision des procédures de passage des marchés de raffinage de l'huile de graines subventionnée en adoptant le principe d'appel d'offres qui ne devrait pas émaner de l'organisme inter-professionnel.
- i - Dégager l'organisme inter-professionnel de la responsabilité d'octroi d'agréments en matière des investissements dans les unités de transformation.
- j - Réorganisation des modalités de commercialisation de manière à éliminer les mouvements inutiles faisant transiter les huiles de graines raffinées destinées aux conditionneurs et aux grossistes par l'ONH.

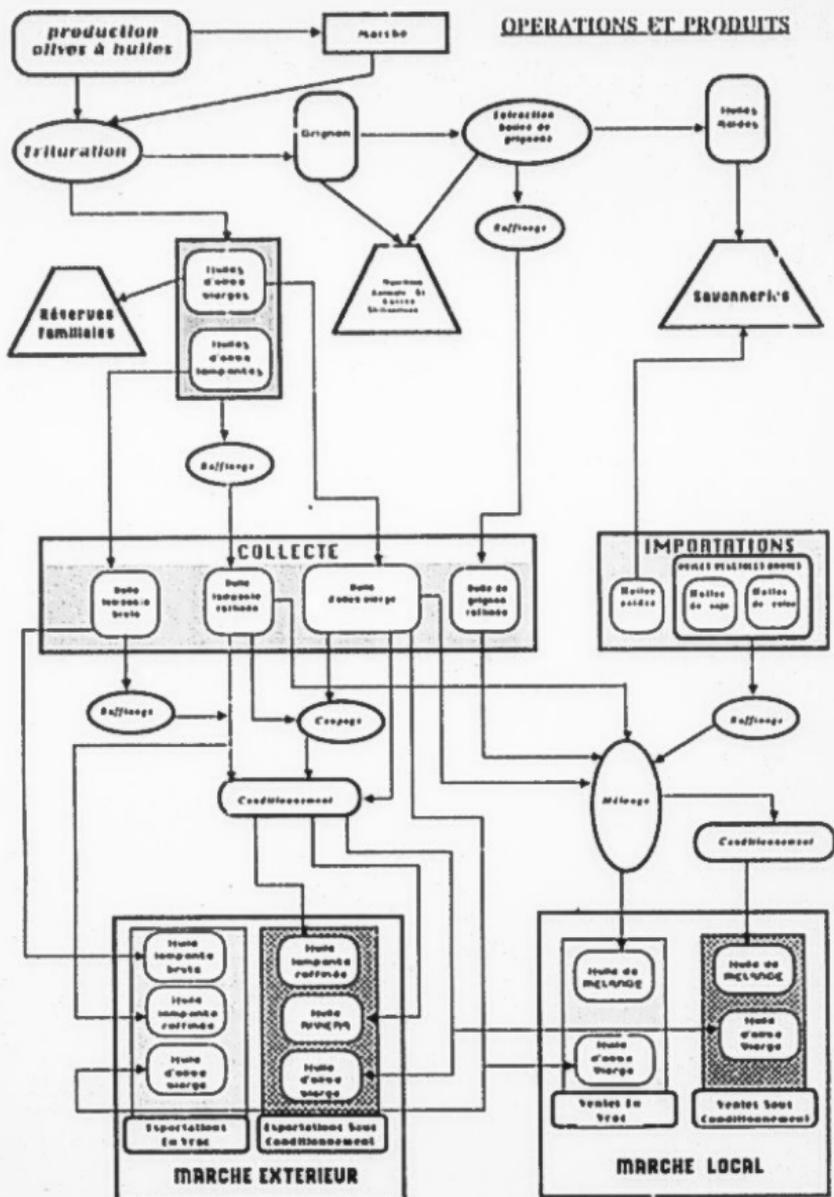
## 2.3 Huiles acides :

- a - Elimination des subventions sur l'utilisation des huiles acides importées, ce qui permettra d'une part, la disparition des savonneries les moins efficaces et d'autre part, incitera les autres savonneries à une meilleure exploitation des possibilités d'intégration en cherchant à maximiser la production locale d'huile de grignons.
- b - Libéralisation des importations d'huiles acides.

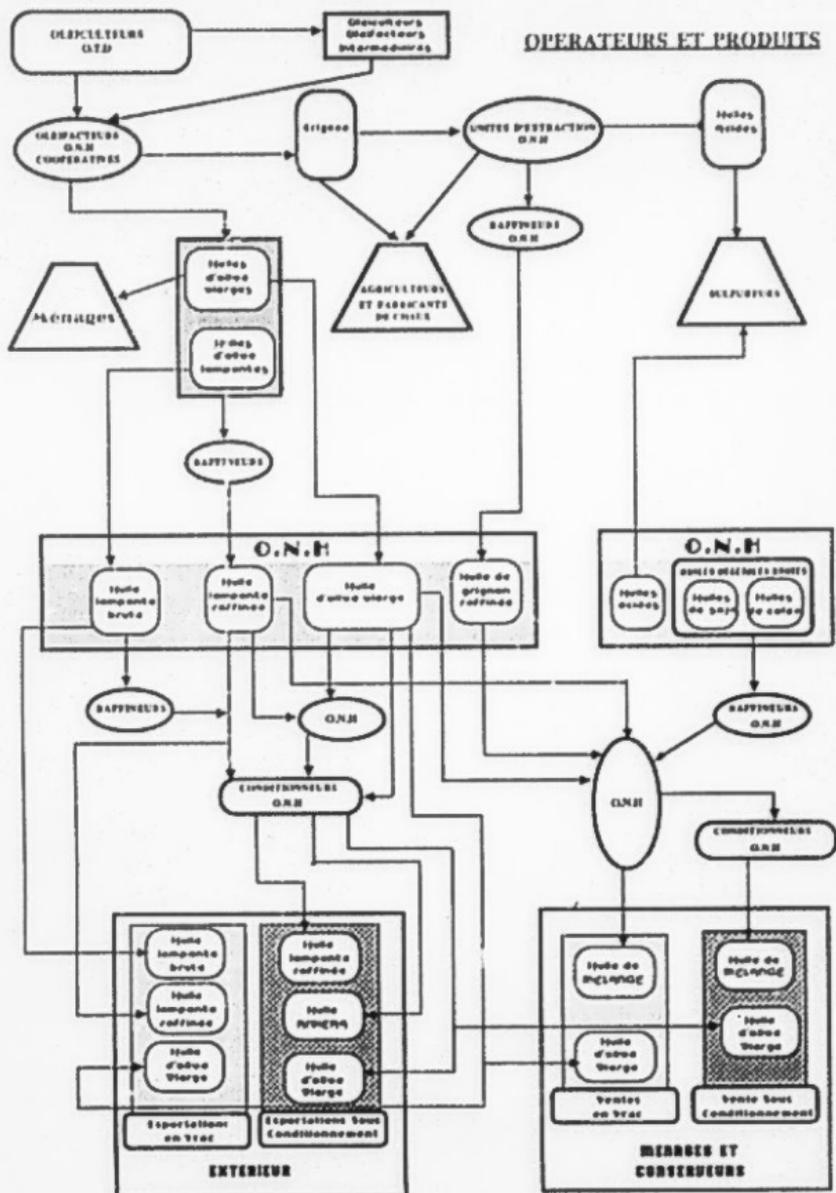
# ANNEXES

## ANNEXES I

- Annexe n° 1.1** : Flowchart-Opérations/Produits
- Annexe n° 1.2** : Flowchart-Opérateurs/Produits
- Annexe n° 1.3** : Superficies couvertes d'oliviers par Gouvernorat en 1981
- Annexe n° 1.4** : Nombre d'oliviers par Gouvernorat et par classes d'âge
- Annexe n° 1.5** : Production mondiale d'huile d'olive (1977/83)
- Annexe n° 1.6** : Production d'olive et d'huile d'olive par région (1976/88)
- Annexe n° 1.7** : Répartition des capacités d'extraction d'huile de grignon, de raffinage et de production de savon par région
- Annexe n° 1.8** : Barème des avances sur les prix définitifs des huiles d'olive livrées à l'ONH (1979/80 - 1986/87)
- Annexe n° 1.9** : Compléments de prix à la production d'huile d'olive payés par l'ONH (ristournes et primes de qualité) (1979/87)
- Annexe n° 1.10** : Destinations commerciales de la production d'huile d'olive
- Annexe n° 1.11** : Structure par qualité des huiles d'olive collectées par l'ONH
- Annexe n° 1.12** : Structure de la consommation intérieure des huiles alimentaires (1979/80 - 1986/87)
- Annexe n° 1.13** : Les exportations tunisiennes en huiles d'olive par qualité
- Annexe n° 1.14** : Les exportations tunisiennes en huiles d'olive par qualité et par destination (1982-1987)



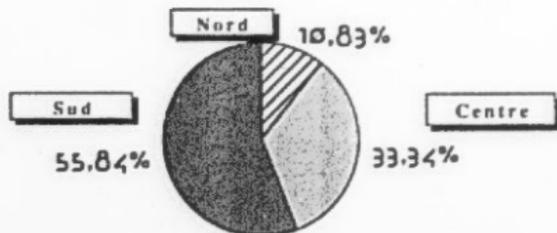
OPERATEURS ET PRODUITS



SUPERFICIES COUVERTES D'OLIVIERS  
PAR GOUVERNORAT EN 1981

		SUPERFICIE COUVERTE D'OLIVIERS		
		En ha	en %g/region	en %g/total
<b>NORD</b>	TUNIS, ARIANA ET BEN AROUS	5 892	4,01%	0,43%
	NABELL	24 516	16,68%	1,81%
	JENDOUBA	13 268	9,03%	0,98%
	SILIANA	25 611	17,43%	1,89%
	KEF	8 623	5,87%	0,64%
	BEJA	17 264	11,75%	1,27%
	BEZERTE	12 200	8,30%	0,90%
	ZAGHOUAN	39 600	26,94%	2,92%
<b>TOTAL REGION NORD</b>		<b>146 974</b>	<b>100,00%</b>	<b>10,83%</b>
<b>CENTRE</b>	SOUSSE	67 000	14,81%	4,94%
	MONASTIR	62 000	13,70%	4,57%
	MAHDIA	130 000	24,73%	9,58%
	KAIROUAN	148 500	32,82%	10,94%
	KASSERINE	45 000	9,94%	3,32%
<b>TOTAL REGION CENTRE</b>		<b>452 500</b>	<b>100,00%</b>	<b>33,34%</b>
<b>SUD</b>	SFAX	281 000	37,08%	20,70%
	SIDI BOUZID	159 900	21,10%	11,78%
	GABES ET KEBILI	46 000	6,07%	3,39%
	GAFSA ET TOZEUR	87 000	11,48%	6,41%
	MEDNINE ET TATAOUINE	184 000	24,28%	13,56%
<b>TOTAL REGION SUD</b>		<b>757 900</b>	<b>100,00%</b>	<b>55,84%</b>
<b>TOTAL TUNISIE</b>		<b>1 357 374</b>		<b>100,00%</b>

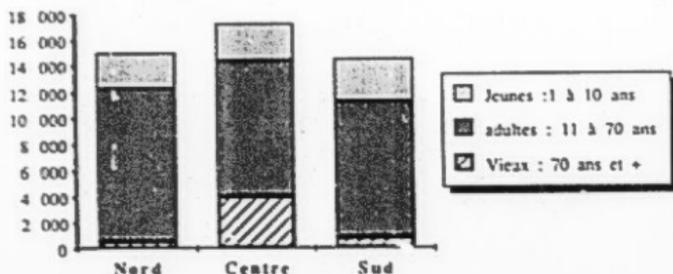
Source : ONI



**NOMBRE D'OLIVIERS PAR GOUVERNORAT  
ET PAR CLASSES D'AGE EN 1981**

		NOMBRE D'OLIVIERS			TOTAL
		Jeunes 1-10 ans	Adultes 11-70 ans	Vieux 70 ans et +	
NORD	TUNIS, ARIANA ET BEN AROUS	52,3	393,4	184,7	630,4
	NABEUL	299,1	2 137,8	14,7	2 451,6
	JENDOUBA	164,5	1 158,8	3,5	1 326,8
	SILIANA	273,3	1 975,2	107,7	2 356,2
	KEF	311,5	430,6	16,7	758,8
	BEJA	310,1	1 366,6	84,2	1 760,9
	BIZERTE	360,5	1 163,3	62,2	1 586,0
	ZAGHOUAN	999,9	3 189,7	87,2	4 276,8
TOTAL REGION NORD		2 771,2	11 815,4	560,9	15 147,5
CENTRE	SOUSSE	175,1	980,7	2 346,7	3 502,5
	MONASTIR	278,1	2 571,9	625,6	3 475,6
	MAH'DIA	582,2	3 396,3	873,3	4 851,8
	KAIROUAN	358,4	705,6	56,0	1 120,0
	KASSERINE	1 620,0	2 655,0	225,0	4 500,0
TOTAL REGION CENTRE		3 013,8	10 309,5	4 126,6	17 449,9
SUD	SFAX	867,8	4 596,2	161,4	5 621,0
	SIDI BOUZZID	1 252,8	1 867,9	164,0	3 284,7
	GABES ET KERILI	136,0	550,0	90,0	776,0
	GAFSA ET TOZEUR	394,0	1 039,0	144,0	1 577,0
	MEDNINE ET TATAOUINE	689,0	2 252,0	381,0	3 322,0
TOTAL REGION SUD		3 334,6	10 305,7	940,4	14 580,7
TOTAL TUNISIE	En nombre d'oliviers	9 116,6	32 430,6	5 627,9	47 175,1
	En %	19,33%	68,74%	11,93%	100,00%

Source : ONI



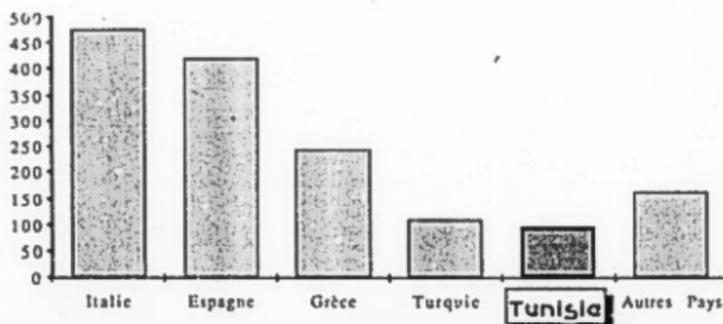
## Annexe n° 1.5

PRODUCTION MONDIALE D'HUILE D'OLIVE  
(1977-1983)

(Unité : 1000 tonnes)

PAYS	1977/78	1978/79	1979/80	1980/81	1981/82	1982/83	MOYENNE (1977-1983)	
							en 1000 T	en %
ITALIE	500,0	350,0	451,5	502,2	606,5	451,8	477,0	31,52%
ESPAGNE	361,4	499,9	433,0	392,0	297,3	543,0	421,1	27,82%
GRECE	220,0	235,0	204,0	260,0	230,0	320,0	244,8	16,18%
TURQUIE	60,0	145,0	60,0	160,0	75,0	160,0	110,0	7,27%
<b>TUNISIE</b>	<b>130,0</b>	<b>85,0</b>	<b>85,0</b>	<b>150,0</b>	<b>80,0</b>	<b>55,0</b>	<b>97,5</b>	<b>6,44%</b>
PORTUGAL	29,8	39,9	50,7	40,0	22,9	82,0	44,2	2,92%
SYRIE	38,0	30,0	20,0	25,0	30,0	75,0	36,3	2,40%
MAROC	15,0	20,0	35,0	25,0	18,0	40,0	25,5	1,68%
ARGENTINE	10,0	13,9	11,0	14,0	8,5	11,0	11,4	0,75%
ALGERIE	5,0	14,0	10,0	18,0	10,0	8,0	10,8	0,72%
JORDANIE	7,0	10,0	5,0	12,0	7,0	8,0	8,2	0,54%
LIBYE	3,6	5,0	4,0	8,0	12,0	10,0	7,1	0,47%
LIBAN	6,0	6,0	3,0	7,0	4,0	5,0	5,2	0,34%
ISRAEL	0,7	4,2	0,3	4,0	2,0	4,0	2,5	0,17%
CHYPRE	1,0	1,5	1,0	1,5	1,0	2,0	1,3	0,09%
Autres Pays (15)	10,3	11,0	9,5	8,8	15,2	7,8	10,4	0,69%
<b>TOTAL</b>	<b>1 397,8</b>	<b>1 470,4</b>	<b>1 383,0</b>	<b>1 627,5</b>	<b>1 419,4</b>	<b>1 782,6</b>	<b>1 513,5</b>	<b>100,00%</b>

Source : COI



**PRODUCTION D'OLIVE ET D'HUILE D'OLIVE PAR REGION  
(1976-1988)**

**a. OLIVES**

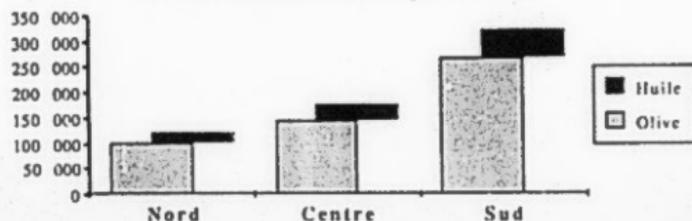
CAMPAGNES	NORD		CENTRE		SUD		TOTAL TUNISIE
	en tonnes	en %	en tonnes	en %	en tonnes	en %	
1976/77	60 000	14,1%	130 000	30,6%	235 000	55,3%	425 000
1977/78	130 000	20,0%	234 000	36,0%	286 000	44,0%	650 000
1978/79	60 000	14,1%	89 000	20,9%	276 000	64,9%	425 000
1979/80	50 000	11,8%	185 000	43,5%	190 000	44,7%	425 000
1980/81	105 000	14,5%	160 000	22,1%	460 000	63,4%	725 000
1981/82	70 000	16,5%	100 000	23,5%	255 000	60,0%	425 000
1982/83	110 000	37,9%	110 000	37,9%	70 000	24,1%	290 000
1983/84	195 000	25,2%	195 000	25,2%	385 000	49,7%	775 000
1984/85	90 000	18,2%	110 000	23,2%	275 000	57,9%	475 000
1985/86	135 000	27,7%	150 000	28,6%	240 000	45,7%	525 000
1986/87	122 000	20,3%	165 000	27,5%	313 000	52,2%	600 000
1987/88	115 000	24,2%	135 000	28,4%	225 000	47,4%	475 000
<b>MOYENNE 12 ans</b>	<b>103 500</b>	<b>20,0%</b>	<b>146 917</b>	<b>28,4%</b>	<b>267 500</b>	<b>51,6%</b>	<b>517 217</b>

Source: ONH

**b. HUILE D'OLIVE**

CAMPAGNES	NORD		CENTRE		SUD		TOTAL TUNISIE
	en tonnes	en %	en tonnes	en %	en tonnes	en %	
1976/77	12 500	13,9%	28 500	31,7%	49 000	54,4%	90 000
1977/78	14 500	11,2%	46 800	36,0%	68 700	52,8%	130 000
1978/79	9 200	10,8%	17 800	20,9%	58 000	68,2%	85 000
1979/80	7 000	8,2%	37 000	43,5%	41 000	48,2%	85 000
1980/81	18 000	12,4%	32 000	22,1%	95 000	65,5%	145 000
1981/82	12 000	14,1%	20 000	23,5%	53 000	62,4%	85 000
1982/83	20 000	34,5%	22 000	37,9%	16 000	27,6%	58 000
1983/84	39 000	25,2%	39 000	25,2%	77 000	49,7%	155 000
1984/85	18 000	18,9%	22 000	23,2%	55 000	57,9%	95 000
1985/86	27 000	25,7%	30 000	28,6%	48 000	45,7%	105 000
1986/87	24 400	20,3%	33 000	27,5%	62 600	52,2%	120 000
1987/88	23 000	24,2%	27 000	28,4%	45 000	47,4%	95 000
<b>MOYENNE 12 ans</b>	<b>18 717</b>	<b>18,0%</b>	<b>29 592</b>	<b>28,5%</b>	<b>55 692</b>	<b>53,5%</b>	<b>104 000</b>

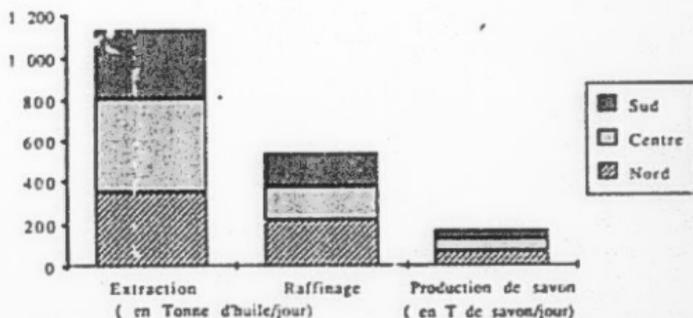
(en Tonnes)

**Répartition Régionale de la Production**

Répartition des capacités d'extraction d'huile de grignon, de raffinage et de production de savon par région

Nom de l'usine	Extraction capacité en T huile/24h	Raffinage capacité en T huile/24h	Production de savon (capacité en T de savon/24 h)		
			Vert	Blanc	Toilette
Etablissements Abdelmoula	100	50	20	-	-
Huileries Modernes du Nord	100	-	-	-	-
Etablissements Slama Frères	-	100	15	-	-
S.T.A.R.H.U.I.L.	-	20	-	-	-
Savonnerie Africaine	150	50	40	30	10
<b>TOTAL NORD</b>	<b>350</b>	<b>220</b>	<b>75</b>	<b>30</b>	<b>10</b>
Coopérative Oléicole Tunisienne	84	30	10	-	-
Coopérative Agr. et Ind. Zocila	210	50	12	-	-
Société Anonyme Monastirienne	80	20	15	-	-
Société Africa	80	30	3	-	-
S.O.H.A.C.I.	-	30	12	-	-
<b>TOTAL CENTRE</b>	<b>454</b>	<b>160</b>	<b>52</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
C.R.E. (ex SIMOLIVES)	150	25	4	4	-
S.A.T.H.O.P.	80	35	24	24	-
HALFON	-	20	4	-	-
SIOS-ZITEX	100	55	10	10	-
		25			
<b>TOTAL SUD</b>	<b>330</b>	<b>160</b>	<b>42</b>	<b>38</b>	<b>0</b>
<b>TOTAL GENERAL</b>	<b>1 134</b>	<b>540</b>	<b>169</b>	<b>68</b>	<b>10</b>

Source : ONH



Barème de Avances sur les Prix Définitifs des Huiles d'Olive Livrées à l'ONH  
(1979/80 - 1986/87)

(en DT/Tonne d'huile d'olive)

QUALITE	Degrés d'acidité	1979/ 1980	1980/ 1981	1981/ 1982	1982/ 1983	1983/ 1984	1984/ 1985	1985/ 1986	1986/ 1987	Moyenne (1979/ 1986)
SUPER	0,3	470,0	530,0	580,0	700,0	800,0	860,0	980,0	1 100,0	752,5
	0,4	468,4	527,9	577,7	697,1	797,1	856,5	965,0	1 089,7	747,2
	0,5	462,8	525,8	575,4	694,2	794,2	853,0	950,3	1 079,5	741,5
	0,6	459,2	523,8	573,1	691,3	791,3	849,5	935,8	1 069,4	738,7
	0,7	455,6	521,7	570,8	688,4	788,5	846,1	921,5	1 059,4	731,5
Moy SUPER	0,5	462,8	525,8	575,4	694,2	794,2	853,0	950,5	1 079,6	742,0
EXTRA	0,8	452,0	519,7	568,5	685,6	785,6	842,7	907,5	1 049,5	726,4
	0,9	448,4	517,6	566,2	682,7	782,8	839,3	893,6	1 039,7	721,3
	1,0	446,0	515,6	563,9	679,9	780,0	835,8	880,0	1 030,0	716,4
Moy EXTRA	0,9	448,8	517,6	566,2	682,7	782,8	839,3	893,7	1 039,8	721,4
FINE	1,1	443,6	513,6	561,7	677,1	777,2	832,5	889,8	1 015,6	711,4
	1,2	441,2	511,6	559,4	674,2	774,4	829,1	886,6	1 011,4	706,4
	1,3	438,8	509,6	557,2	671,4	771,6	825,7	883,6	1 007,4	701,4
	1,4	436,4	507,6	554,5	668,6	768,8	822,4	880,8	1 003,6	696,5
	1,5	434,0	505,6	552,7	665,9	766,0	819,0	878,0	1 000,0	691,7
Moy FINE	1,3	438,8	509,6	557,2	671,4	771,6	825,7	883,6	1 007,4	701,5
BOUCHABLE	1,6	432,8	503,6	550,0	663,1	763,3	815,7	826,6	955,9	688,9
	1,7	431,6	501,6	548,3	660,3	760,5	812,7	823,2	951,8	686,2
	1,8	430,4	499,6	546,1	657,6	757,8	809,1	819,7	947,7	683,5
	1,9	429,2	497,7	543,9	654,9	755,1	805,8	816,4	943,6	680,8
	2,0	428,0	495,7	541,8	652,1	752,3	802,6	813,0	939,6	678,1
	2,1	426,8	493,8	539,6	649,4	749,6	799,3	809,6	935,5	675,5
	2,2	425,6	491,8	537,4	646,7	746,9	796,1	806,3	931,5	672,8
	2,3	424,4	489,0	535,3	644,0	744,2	792,9	802,9	927,5	670,0
	2,4	423,2	488,0	533,1	641,4	741,2	789,9	799,6	923,5	667,5
	2,5	422,0	486,1	531,0	638,7	738,9	786,4	796,3	919,5	664,9
	2,6	420,8	484,2	528,9	636,0	736,2	783,3	793,0	915,6	662,3
	2,7	419,6	482,3	526,8	633,4	733,6	780,1	789,8	911,7	659,7
2,8	418,4	480,4	524,7	630,8	730,9	776,9	786,5	907,8	657,0	
2,9	417,2	478,5	522,6	628,1	728,3	773,8	783,2	903,9	654,4	
3,0	416,0	476,6	520,5	625,5	725,7	770,6	780,0	900,0	652,0	
Moy BOUCHA	2,3	424,4	489,9	535,3	644,2	744,3	793,0	803,1	927,7	670,2
LAMPANTE	3,1	415,4	473,9	518,4	622,9	723,1	767,5	776,9	897,0	649,4
	3,2	414,8	471,2	516,3	620,3	720,5	764,4	773,9	893,9	646,9
	3,3	414,2	468,5	514,2	617,8	717,9	761,3	770,9	890,9	644,5
	3,4	413,6	465,8	512,2	615,2	715,3	758,2	767,9	887,9	642,0
	3,5	413,0	463,1	510,1	612,6	712,7	755,1	764,9	884,9	639,5
	3,6	412,4	460,5	508,1	610,1	710,1	752,1	761,9	881,9	637,1
	3,7	411,8	457,8	506,1	607,5	707,6	749,0	758,9	878,9	634,7
	3,8	411,2	455,2	504,0	605,0	705,0	746,0	755,9	875,9	632,3
	3,9	410,6	452,6	502,0	602,5	702,5	743,0	752,9	873,0	629,9
	4,0	410,0	450,0	500,0	600,0	700,0	740,0	750,0	870,0	627,5
Moy LAMP	3,6	412,7	461,9	509,1	611,4	711,5	753,7	763,8	883,4	638,4
MOYENNE GÉNÉRALE	2,0	457,5	501,0	548,6	648,8	760,9	812,9	852,1	983,6	694,7

Sources : JORT

## Annexe n° 1.9)

Complément de Prix à la Production d'Huile d'Olive Payés par l'ONH  
( Ristounes et Primes de Qualité )  
( 1979 - 1987 )

( en D.T/Kg d'huile d'olive délivré )

	1979/ 1980	1980/ 1981	1981/ 1982	1982/ 1983	1983/ 1984	1984/ 1985	1985/ 1986	1986/ 1987	Moyenne (1979/ 1986)
RISTOUNES	0, 075	0, 095	0, 095	0, 160	0, 160	0, 070	0, 070	0, 050	0, 097
PRIMES DE QUALITE									
<i>SUPER EXTRA (0,3)</i>									
SUBLIME					0, 050	0, 065	0, 060	0, 090	0, 066
TRES BONNE					0, 040	0, 055	0, 045	0, 070	0, 053
BONNE					0, 030	0, 050	0, 035	0, 060	0, 044
ORDINAIRE					0, 020	0, 040			0, 030
MOYENNE (SE 0,3)					0, 035	0, 053	0, 047	0, 073	0, 054
<i>SUPER EXTRA (0,5)</i>									
TRES BONNE					0, 040	0, 055	0, 030	0, 060	0, 046
BONNE					0, 030	0, 050	0, 020	0, 050	0, 038
ORDINAIRE					0, 020	0, 040			0, 030
MOYENNE (SE 0,5)					0, 030	0, 048	0, 025	0, 055	0, 038
<i>SUPER EXTRA (0,7)</i>									
TRES BONNE					0, 035	0, 045	0, 030	0, 060	0, 043
BONNE					0, 025	0, 040	0, 020	0, 050	0, 034
ORDINAIRE					0, 015	0, 030			0, 023
MOYENNE (SE 0,7)					0, 025	0, 038	0, 025	0, 055	0, 033
<i>EXTRA (0,8)</i>									
BONNE							0, 005	0, 035	0, 020
MOYENNE (E 0,8)							0, 005	0, 015	0, 020
<i>EXTRA (1,0)</i>									
BONNE					0, 020	0, 035			0, 028
ORDINAIRE					0, 010	0, 025			0, 018
MOYENNE (E 1,0)					0, 015	0, 030			0, 023
<i>FINE (1,2)</i>									
BONNE					0, 015	0, 015			0, 015
ORDINAIRE					0, 005	0, 010			0, 008
MOYENNE (F 1,2)					0, 010	0, 013			0, 011
PRIME DE QUALITE MOYENNE					0, 023	0, 036	0, 025	0, 055	0, 035

Sources : ONH



STRUCTURE PAR QUALITE DES HUILES D'OLIVE COLLECTEES PAR L'ONH  
(1979/80-1986/87)

( en Tonne )

QUALITES	1979/80		1980/81		1981/82		1982/83		1983/84		1984/85		1985/86		1986/87		Moyenne (1979-87)	
	en T	%	en T	%	en T	%	en T	%	en T	%	en T	%	en T	%	en T	%	en T	%
<i>SUPER</i>	4 353	7,3%	31 607	27,6%	5 600	9,9%	3 284	14,3%	8 640	7,5%	4 486	7,9%	15 856	24,3%	8 627	12,2%	10 307	14,7%
<i>EXTRA</i>	3 177	5,3%	23 614	20,6%	7 696	13,6%	2 115	9,2%	11 321	9,9%	5 807	10,3%	7 974	12,3%	14 056	19,9%	9 470	13,5%
<i>FINE</i>	2 659	4,4%	23 063	20,1%	10 974	19,4%	2 760	12,0%	14 181	12,4%	3 837	6,8%	9 099	14,1%	12 687	18,4%	9 946	14,3%
<i>BOUCHABLE</i>	4 694	7,9%	27 709	24,2%	24 215	42,9%	7 431	32,4%	42 522	37,1%	17 333	30,7%	26 264	40,6%	27 055	38,3%	22 153	31,6%
<i>LAMPANTE</i>	44 883	75,1%	8 592	7,5%	7 940	14,1%	7 326	32,0%	37 883	33,1%	25 074	44,3%	5 506	8,5%	7 931	11,2%	18 142	25,9%
<b>Total Général</b>	<b>59 766</b>	<b>100%</b>	<b>114 590</b>	<b>100%</b>	<b>56 425</b>	<b>100%</b>	<b>22 916</b>	<b>100%</b>	<b>114 547</b>	<b>100%</b>	<b>56 537</b>	<b>100%</b>	<b>64 699</b>	<b>100%</b>	<b>70 656</b>	<b>100%</b>	<b>70 017</b>	<b>100%</b>

Source : ONH

STRUCTURE PAR QUALITE DES HUILES D'OLIVE COLLECTEES PAR L'ONH  
( 1979/80-1986/87 )

( en Tonnes )

QUALITES	1979/80		1980/81		1981/82		1982/83		1983/84		1984/85		1985/86		1986/87		Moyenne (1979-87)	
	en T	%	en T	%														
<b>SUPER</b>	4 353	7,3%	31 607	27,6%	5 600	9,9%	3 284	14,3%	8 640	7,5%	4 486	7,9%	15 856	24,5%	8 627	12,2%	10 307	14,7%
<b>EXTRA</b>	3 177	5,3%	23 614	20,6%	7 696	13,6%	2 115	9,2%	11 321	9,9%	5 807	10,3%	7 974	12,3%	14 656	19,9%	9 470	13,5%
<b>FINE</b>	2 659	4,4%	23 068	20,1%	10 974	19,4%	2 760	12,0%	14 181	12,4%	3 837	6,8%	9 099	14,1%	12 987	18,4%	9 946	14,3%
<b>BOUCHABLE</b>	4 694	7,9%	27 709	24,2%	24 215	42,9%	7 431	32,4%	42 522	37,1%	17 333	30,7%	26 264	40,6%	27 655	38,3%	22 153	31,6%
<b>LAMPANTE</b>	44 883	75,1%	8 592	7,5%	7 940	14,1%	7 326	32,0%	37 883	33,1%	25 074	44,3%	5 506	8,5%	7 931	11,2%	18 142	25,9%
<b>Total Général</b>	59 766	100%	114 590	100%	56 425	100%	22 916	100%	114 547	100%	56 537	100%	64 699	100%	70 656	100%	70 017	100%

Source : ONH

STRUCTURE DE LA CONSOMMATION INTERIEURE DES HUILES ALIMENTAIRES  
(1979/80-1986/87)

	1979/80	1980/81	1981/82	1982/83	1983/84	1984/85	1985/86	1986/87	MOYENNE (1979/87)
<b>POPULATION TOTALE</b> (En 1000 hab.)	6 392	6 566	6 726	6 840	7 034	7 261	7 465	7 675	6 895
<b>RESERVES FAMILIALES</b>	25 233	30 410	28 573	35 091	40 453	38 463	40 301	49 345	35 984
<b>CONSUMMATION HUILE D'OLIVE</b> (En Tonnes)	8 540	8 214	10 970	14 171	23 055	14 657	9 943	9 572	12 394
<b>TOTAL</b>	33 773	38 624	39 543	49 262	63 538	53 120	50 244	58 917	48 378
<b>CONSUMMATION HUILES DE GRAINES</b> (En Tonnes)	73 000	80 000	84 000	93 000	57 000	98 000	113 677	115 000	94 125
<b>TOTAL CONSOMMATION</b>	106 773	118 624	123 543	142 262	160 538	151 120	163 244	173 917	142 503
<b>CONSUMMATION PAR TETE</b> (En kg/Personne)	5,3	5,4	5,4	7,2	9,0	7,3	6,7	7,7	6,5
<b>HUILE D'OLIVE</b>	11,4	12,2	12,5	13,6	13,8	13,5	15,1	15,0	13,5
<b>TOTAL</b>	16,7	18,1	18,4	20,8	22,8	20,8	21,8	22,7	20,8

Sources : ONH et INS

EXPORTATIONS DES HUILES D'OLIVE TUNISIENNES PAR DESTINATION  
(1979/80-1986/87)

( Unité : Tonne )

	1979/80		1980/81		1981/82		1982/83		1983/84		1984/85		1985/86		1986/87		Moyenne (1979-87)	
	en T	%e	en T	%e	en T	%e	en T	%e	en T	%e								
Italie	20 281	62,2%	42 633	60,4%	21 316	34,3%	23 494	65,0%	44 781	63,4%	30 466	59,7%	20 351	45,8%	42 617	76,1%	31 992	58,2%
France	8 284	17,0%	11 639	16,5%	8 813	14,2%	7 726	21,4%	11 422	16,2%	7 063	13,9%	712	1,6%	1 486	2,7%	7 145	13,0%
Yougoslavie			84	0,1%	126	0,2%	225	0,6%	275	0,4%	1 032	2,0%	822	1,9%	1 860	3,3%	553	1,0%
Norvège					100	0,2%	192	0,5%	272	0,4%	286	0,5%	367	0,8%	344	0,6%	195	0,4%
Autres Pays Zarep.			140	0,2%	5 222	7,6%	17 206	47,9%	16 822	24,0%	16 822	31,0%	16 822	37,5%	16 822	29,7%	16 822	30,7%
Total Europe	38 565	79,2%	54 466	77,2%	35 675	57,4%	31 654	87,6%	76 822	109,4%	66 822	124,4%	46 347	103,8%	46 347	82,8%	40 516	73,3%
Jordanie	1 947	4,0%	512	0,7%	1 505	2,4%			1 097	1,6%	2 477	4,9%	6 173	13,9%	32	0,1%	1 718	3,1%
Syrie	3 095	6,4%	1 401	2,0%	1 627	2,6%			106	0,1%	400	0,8%	2 016	4,5%			1 080	2,0%
Algérie											2 971	5,8%	4 001	9,0%			872	1,6%
Libye	2 458	5,0%	12 003	17,0%	19 837	31,9%	3 446	8,7%	9 005	12,7%	1 661	3,3%					6 018	10,9%
Autres Pays Arabes	906	1,9%	366	0,5%	484	0,8%	47	0,1%	1 145	1,6%	23	0,0%	649	1,5%	240	0,4%	483	0,9%
Total Pays Arabes	8 406	17,3%	14 282	20,2%	23 453	37,2%	3 193	8,8%	11 350	16,1%	7 562	14,8%	12 836	28,9%	272	0,5%	10 170	18,3%
URSS	550	1,1%	600	0,8%	1 506	2,4%			1 000	1,4%	3 000	5,9%	7 000	15,7%	7 196	12,9%	2 606	4,7%
USA	1 200	2,5%	1 200	1,7%	1 400	2,3%	1 200	3,3%	1 481	2,1%	1 444	2,8%	2 240	5,1%	2 080	3,7%	1 536	2,8%
AUTRES PAYS			57	0,1%	118	0,2%	76	0,2%	16	0,0%	163	0,3%	54	0,1%	103	0,2%	73	0,1%
Total Général	48 721	100%	70 635	100%	62 146	100%	36 117	100%	70 674	100%	81 021	100%	44 448	100%	56 001	100%	54 970	100%

Source : ONH

LES EXPORTATIONS TUNISIENNES EN HUILES D'OLIVE PAR QUALITE ET PAR DESTINATION  
 (1982 - 1987)

(Unité : Tonnes)

QUALITES	Destination	1982/83		1983/84		1984/85		1985/86		1986/87		Moyenne (1982/83-1986/87)		
		en Tonnes	en %	en Tonnes	en %	en %								
SUPER	Italie			500	0,7%	950	1,9%			3 435	6,1%	975	84,4%	1,9%
	France			735	1,0%	100	0,2%					167	14,4%	0,3%
	Autres pays CEE							15	0,0%			3	0,3%	0,0%
	Autres pays Europ	57	0,1%									70	0,6%	0,0%
	TOTAL SUPER	37	0,1%	1 235	1,7%	1 050	2,1%	17	0,0%	3 435	6,1%	1 175	100%	2,2%
EXTRA	Italie	80	0,2%	1 065	1,5%	5 260	10,3%	2 251	5,1%	2 828	5,0%	2 384	22,2%	4,4%
	France	7 724	21,4%	10 548	14,9%	6 947	13,7%	7 127	1,6%	1 486	2,7%	5 488	53,3%	10,8%
	Autres pays Europ	140	0,4%	284	0,4%	311	0,6%	381	0,9%	358	0,6%	296	2,9%	0,6%
	USA	1 164	3,2%	1 467	2,1%	1 400	2,7%	1 854	4,2%	1 840	3,3%	1 545	15,0%	3,0%
	Canada					3	0,0%	17	0,0%	10	0,1%	10	0,1%	0,0%
	Europe de l'Est	25	0,1%									5	0,0%	0,0%
	Moyen Orient							7	0,0%			1	0,0%	0,0%
	Afrique du Nord	3 144	8,7%									624	6,1%	1,2%
	Pays du Golfe	14	0,0%							84	0,2%	21	0,2%	0,0%
Autres pays	57	0,1%									10	0,1%	0,0%	
TOTAL EXTRA	12 149	34,2%	31 341	40,9%	33 911	67,1%	5 274	11,8%	8 431	15,1%	10 792	100%	19,4%	
FINE	Italie			100	0,1%	1 688	2,0%			251	0,4%	251	0,0%	0,3%
	France			1 007	1,4%	2 877	5,6%	8 209	18,5%			2 437	23,2%	4,7%
	Moyen Orient							670	1,4%	241	0,4%	198	1,9%	0,4%
	Pays du Golfe	16	0,0%	49	0,1%	54	0,1%	1 840	2,3%			204	1,9%	0,4%
	Autres pays Arabes	14	0,0%									3	0,1%	0,0%
TOTAL FINE	37	0,1%	1 264	1,6%	5 933	11,7%	9 879	22,2%	493	0,9%	5 114	100%	6,0%	
BOUCHABLE	Italie	3 347	13,4%	6 311	9,2%							2 411	56,4%	4,7%
	France			45	0,1%							9	0,2%	0,0%
	Europe de l'Est	206	0,6%	275	0,4%	1 031	2,0%	825	1,9%	1 840	3,3%	819	19,6%	1,6%
	Moyen Orient			100	0,1%							20	0,5%	0,0%
Afrique du Nord					2 971	5,8%	7 001	14,5%			984	23,1%	1,9%	
TOTAL BOUCHABLE	3 553	10,0%	6 931	9,0%	4 002	7,8%	7 826	16,4%	1 840	3,3%	4 273	100%	8,1%	
Total Huiles Vierges		18 182	50,3%	22 752	32,2%	22 968	44,9%	17 944	40,4%	12 417	22,2%	18 819	100%	34,3%
LAMPANTE BRUTE	Italie	17 847	49,5%	34 731	52,0%	23 284	45,6%	18 102	40,7%	36 104	64,5%	26 418	99,3%	51,4%
	Afrique du Nord		0,0%	1 104	1,6%		0,0%	941	2,2%		0,0%	412	1,5%	0,9%
TOTAL LAMPANTE	17 847	49,5%	37 835	53,5%	23 284	45,6%	19 043	42,9%	36 104	64,5%	26 830	100%	51,9%	
LAMPANTE RAFFINEE	USA		0,0%		0,0%		0,0%	400	0,9%		0,0%	80	2,6%	0,2%
	UKSS		0,0%	1 000	1,4%		0,0%	7 000	15,7%	7 200	12,9%	3 043	97,4%	5,9%
TOTAL LAMPANTE RAFFINEE		0,0%	1 000	1,4%		0,0%	7 400	16,6%	7 200	12,9%	3 123	100%	6,0%	
RIVIERA	USA	34	0,1%	14	0,0%	44	0,1%	24	0,1%	240	0,4%	72	2,3%	0,1%
	UKSS		0,0%		0,0%	3 000	5,9%		0,0%		0,0%	400	20,9%	1,2%
	Europe de l'Est	34	0,1%	72	0,1%		0,0%	20	0,0%	40	0,1%	35	1,2%	0,1%
	Afrique du Nord		0,0%	9 005	12,7%	1 491	3,1%		0,0%		0,0%	2 139	74,7%	4,1%
	Autres Pays		0,0%		0,0%	100	0,2%		0,0%		0,0%	20	0,7%	0,0%
TOTAL RIVIERA	72	0,2%	9 091	12,9%	4 635	9,1%	44	0,1%	280	0,5%	2 966	100%	5,1%	
Total Lampante et Riviera		17 921	49,7%	47 922	67,8%	28 121	55,1%	26 504	59,6%	43 384	77,8%	32 814	100%	61,5%
TOTAL GENERAL		36 111	100%	70 434	100%	51 021	100%	44 448	100%	54 001	100%	51 452	100%	100%

Source : ONI

## ANNEXES 2

**Annexe n° 2.1** : Evolution des exportations et importations (1968-1987)

**Annexe n° 2.2** : Structure des coûts de production d'huile d'olive

**Annexe n° 2.3** : Evolution du prix définitif payé par l'ONH par tonne d'huile d'olive collectée (1980/81 - 1986/87)

**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	% Huiles de graines
			en 1000 DT	% / Total	% / hors pétrole			
1968	80,1	53,6	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	95,2	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	124,9	31,0	9,0%	15,9%	572,8	23,0	4,0%
1976	338,3	175,0	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%
<b>MOYENNE 1968-1977</b>	<b>210,1</b>	<b>130,6</b>	<b>29,0</b>	<b>13,8%</b>	<b>22,2%</b>	<b>360,4</b>	<b>8,8</b>	<b>2,4%</b>
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	904,3	470,0	25,0	2,8%	5,8%	1 428,4	17,6	1,2%
1981	1 225,0	567,6	50,1	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	1 357,6	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%
<b>MOYENNE 1978-87</b>	<b>1 179,1</b>	<b>700,9</b>	<b>46,0</b>	<b>3,9%</b>	<b>6,6%</b>	<b>1 907,3</b>	<b>28,0</b>	<b>1,5%</b>

Sources : INS et BCT



EVOLUTION DU PRIX DEFINITIF PAYE PAR L'ONGH PAR TONNE D'huile d'olive COLLECTIVE  
(1960/61 - 1956/57)

(Unité : Dinarisme égyptien 23,844 l'ongh)

QUALITES	1979/80		1980/81		1981/82		1982/83		1983/84		1984/85		1985/86		1986/87		Moyennes (1979-1986)	
	prix moyen	% de collecte total	prix moyen	% de collecte total														
<b>SAVER</b>	462,486	7,25%	525,625	27,48%	575,458	9,87%	656,268	16,33%	764,224	7,84%	832,026	7,93%	910,526	24,51%	1.078,624	12,21%	741,955	14,72%
Prix Moyen Fraisier	33,768		145,041		67,187		69,483		59,566		67,684		222,947		131,821		189,217	
<b>ENTRA</b>	648,486	5,32%	517,634	20,61%	566,268	15,44%	627,333	9,23%	782,408	9,81%	839,283	10,27%	883,208	12,32%	1.038,258	10,85%	721,348	13,93%
Prix Moyen Fraisier	23,897		169,471		77,234		63,813		72,466		86,307		119,144		206,843		97,466	
<b>FINE</b>	619,168	4,45%	569,672	20,13%	549,168	19,43%	621,440	17,04%	771,400	17,38%	823,740	9,79%	849,349	12,06%	987,408	10,38%	701,454	14,20%
Prix Moyen Fraisier	19,422		163,987		188,349		89,848		94,425		86,061		139,587		181,233		99,639	
<b>POUCHAIE</b>	654,108	7,85%	489,624	24,54%	534,837	47,97%	643,542	32,43%	743,853	37,12%	802,343	20,66%	822,242	40,44%	976,679	33,29%	648,583	31,84%
Prix Moyen Fraisier	22,289		118,348		229,234		308,082		376,937		242,489		222,683		366,836		213,811	
<b>LAMPANT</b>	412,268	15,10%	461,808	7,40%	509,140	14,07%	611,580	33,97%	711,478	33,07%	753,665	44,35%	763,410	8,31%	843,418	11,23%	638,881	33,41%
Prix Moyen Fraisier	389,838		36,638		21,684		183,655		335,397		336,249		64,648		98,182		367,409	
<b>Moyen des Annees</b>	429,333		507,277		543,833		607,500		746,131		797,607		853,293		974,709		693,622	
Complément de Prix	75,000		93,000		95,000		140,000		191,284		22,844		76,328		36,732		102,491	
<b>Prix Definitif Par tonne</b>	609,333		600,277		638,833		607,500		609,348		639,883		679,338		1.008,932		706,113	

Source : SCAI et GNI

## ANNEXES 3

### Annexe n° 3.1 : Méthodologie générale de l'enquête

#### A. Les conditions de la collecte des données

- A.1. Sélection de l'équipe d'enquête
- A.2. Formation des enquêteurs
- A.3. Contrôle et vérification
- A.4. Collecte des données

#### B. L'échantillon et la population

- B.1. Choix de l'unité statistique
- B.2. La population

#### C. Caractéristiques de l'échantillon d'étude

#### D. Le questionnaire

### Annexe n° 3.2 : Caractéristiques socio-économiques de l'échantillon

**A. LES CONDITIONS DE LA COLLECTE DES DONNEES :****A.1 Sélection de l'équipe d'enquête :**

Les enquêteurs ont été sélectionnés en tenant compte d'un certain niveau de connaissances (maîtrise en sociologie, étudiants à l'I.S.G.) et selon une certaine expérience dans le domaine des enquêtes.

Ils ont été encadrés par deux enquêteurs seniors à savoir une psycho-sociologue et une spécialiste en gestion.

**A.2 Formation des enquêteurs :**

Avant le lancement de l'enquête, trois séances de formation des enquêteurs ont eu lieu. Un pré-test du questionnaire a été fait, à la suite duquel le questionnaire définitif a été corrigé à partir des remarques et commentaires faits par les enquêteurs. Ce pré-test a porté sur les deux versions du questionnaire (française et arabe).

**A.3 Contrôle et vérification :**

A partir de la date de lancement de l'enquête, les enquêteurs se présentaient tous les 3 jours avec leurs enquêtes qui étaient systématiquement contrôlées et discutées.

Le contrôle de la répartition spatiale et par catégorie socio-professionnelle a été possible à partir des feuilles de quotas remises à chaque enquêteur.

L'enquête a été lancée le 3 Février 1989 et a été menée pendant 10 jours par les 9 enquêteurs.

Après l'achèvement de l'enquête, un contrôle aléatoire (tirage au hasard) portant sur toutes les enquêtes a été fait.

**A.4 Collecte des données :**

La distribution de l'échantillon sur les feuilles de quotas élaborées après correction a porté sur 12 localités du District de Tunis (les 3 gouvernorats réunis).

A l'intérieur de chaque localité ou quartier, une répartition par Catégorie Socio- Professionnelle (C.S.P) a été faite.

**B. L'ECHANTILLON ET LA POPULATION :****B.1 Choix de l'unité statistique :**

Cette étude ayant pour objectif de tester s'il existe un marché potentiel pour une huile de graine pure en Tunisie nous a amené à retenir le ménage comme unité statistique de notre échantillon.

Les enquêteurs ont eu pour consigne de n'interviewer que le chef de ménage ou son épouse.

Cette alternative a été retenue parce que en matière de consommation d'huile, ces deux membres du ménage peuvent jouer un rôle actif : le chef de ménage intervient souvent au niveau de l'achat et du paiement, l'épouse quant à elle détermine les habitudes de consommation du ménage.

## B.2 La population :

La population visée dans un premier temps par l'enquête est celle des grandes agglomérations urbaines du pays. L'enquête s'est limitée au District de Tunis que nous avons estimé représentatif des comportements de cette population en matière de consommation d'huile.

Au niveau de l'enquête, sur les 450 ménages enquêtés, nous avons essayé de respecter au mieux une répartition égale entre les sexes des interviewés et dans le meilleur des cas, les enquêteurs s'adressaient au couple.

## C. DETERMINATION DE L'ECHANTILLON D'ETUDE :

Un échantillon de 450 ménages a été retenu pour cette enquête. Notre échantillon a été stratifié sur la base de 2 variables :

- Les C.S.P. (Base de sondage : le District de Tunis, Source : Recensement 1984) corrigées par la dépense moyenne d'huile par C.S.P. et par an (Source : Enquête de la consommation, 1985)
- Les localités du District de Tunis.

Les résultats de l'enquête permettent de dire que l'échantillon enquêté est représentatif de la population ciblée a priori.

Les informations statistiques nous ayant permis d'aboutir à notre échantillon final sont synthétisées dans le tableau suivant :

Modalité de Détermination de la Structure de l'Echantillon de l'Enquête

Catégories Socio-Professionnelle (C.S.P)	C.S.P. Base de sondage District de Tunis (*)		Dépense moyenne d'huile Tunisie (DT/CPS)	Dépense totale d'huile par CSP (en DT/an) (**)	%ge C.S.P. corrigé par dépense moyenne d'huile	Nbre de C.S.P. Echantillon de l'enquête	
	Nombre	%				Théo-rique	Corrigé
Cadres sup. et Prof. libérales	38 710	9,4%	15,9	615 489	13,8%	62	81
Patrons com. et industrie	5 580	1,4%	12,2	68 076	1,5%	7	20
Cadres moyens	33 520	8,2%	14,4	482 688	10,8%	49	51
Empl. de bureau et pers. adm.	49 080	12,0%	11,0	539 880	12,1%	54	53
Indépendants com. et indust.	9 930	2,4%	12,0	119 160	2,7%	12	11
Exploitants agricoles	9 040	2,2%	11,4	103 056	2,3%	10	10
Ouvriers agricoles	27 100	6,6%	9,2	249 320	5,6%	25	25
Ouv. non agri. et pers. de serv.	207 100	50,5%	9,3	1 926 030	43,1%	194	162
C.S.P non déclarées et inactif	29 710	7,3%	12,3	365 433	8,2%	37	37
<b>TOTAL</b>	<b>409 770</b>	<b>100,0%</b>	<b>10,9</b>	<b>4 469 132</b>	<b>100</b>	<b>450</b>	<b>450</b>

(\*) : Source: Recensement Général de la population - INS 1984

(\*\*) : Source: Enquête Consommation - INS 1985

Nous avons volontairement sur-dimensionné légèrement la C.S.P "cadres supérieurs et professions libérales" et sous-dimensionné la catégorie "ouvriers non agricoles".

Concernant la répartition de l'échantillon sur le District de Tunis, nous avons inclus les localités des 3 gouvernorats du District, ce qui nous a permis d'aboutir à un découpage en 12 zones d'enquête.

La répartition par C.S.P. et par zone d'enquête est la suivante :

Répartition de l'échantillon par zones d'enquêtes - District de Tunis

	Ben Arcais	Jlam- mam Lif	Még- rine	Rads	Artara et Manar	Sidi Thabet	Man- ouba	Tunis Ville	La Marsa	El Ouer- dia	El Om- rane	Ibn Khal- doun	Total
Cadres sup./Prof. Lib					40			23	20				83
Patrons com. indust.	2		1						2	2			7
Cadres moyens	5	5	5	5	2		5	10	5	5	3		50
Employés de bureau				5	4			15		5	10	10	54
Indépend. com. ind.	2	2		2	2			2		2			12
Exploitants agricoles						5	5						10
Ouvriers agricoles				3	5	3	10		4				25
Ouvriers non agri.	20	20	20	20	20			23		20	10	20	173
C.S.P. n.d. et inactif	10	3		4	3	3		3				10	36
<b>TOTAL</b>	<b>39</b>	<b>30</b>	<b>26</b>	<b>39</b>	<b>76</b>	<b>11</b>	<b>25</b>	<b>76</b>	<b>31</b>	<b>34</b>	<b>23</b>	<b>40</b>	<b>450</b>

#### D. LE QUESTIONNAIRE :

Notre questionnaire comporte 25 questions réparties en 3 blocs :

• Le premier bloc de questions vise à connaître les caractéristiques socio-économiques de notre échantillon. Ainsi, il nous a été permis d'avoir des informations précises sur :

- Le type de logement
- La répartition par sexe des interviewés
- La C.S.P. du chef de ménage
- Le niveau d'instruction du chef de ménage
- La taille moyenne du ménage
- Le taux d'équipement
- Les habitudes d'achat

• Le deuxième bloc de questions concerne le comportement actuel d'achat d'huile des ménages.

Nous avons pour cela distingué entre huile d'olive et huile de mélange et pour chaque huile nous avons retenu la fréquence d'achat, le lieu d'approvisionnement et le prix.

Un autre volet de questions a porté sur les habitudes de consommation d'huile et de matières grasses en général.

• Le troisième bloc de questions porte, quant à lui, sur les connaissances en matières d'huile de graine pure des enquêtés et sur les changements éventuels de leurs habitudes de consommation si une huile de graine pure était introduite sur le marché (quelle huile, pourquoi et à quel prix ?).

Le questionnaire était proposé en deux versions (française et arabe) afin d'éviter les biais éventuels introduits à cause de problèmes de compréhension des questions.

L'échantillon étudié a été appréhendé à travers plusieurs variables socio-économiques :

- La Catégorie Socio-Professionnelle (CSP) du chef de ménage ;
- Le type de logement occupé ;
- Le niveau d'instruction du chef de ménage ;
- Le taux d'équipement du ménage.

Les tableaux suivants synthétisent les résultats obtenus :

- Répartition par sexe :
  - Masculin : 40,3 %
  - Féminin : 59,7 %
- Age moyen de l'enquêté : 44,2 ans
- Taille moyenne du ménage : 5,4

#### Répartition par Type de Logement

Type de logement	Nombre	%
Villa standing	58	12,9%
Villa moyenne	57	12,7%
Etage de villa	23	5,1%
Appartement standing	51	11,3%
Appartement ancien	59	13,1%
Logement Individuel groupé	81	18,0%
Dar Arbi	60	13,3%
Autres	61	13,6%
<b>TOTAL</b>	<b>450</b>	<b>100,0%</b>

- Répartition de l'échantillon par C.S.P. :

#### Répartition de l'échantillon par Catégorie Socio-Professionnelle

Catégories Socio-Professionnelles	Nombre	% gc
Cadres supérieurs et professions libérales	81	18,00%
Cadres moyens	51	11,33%
Employés de bureau	53	11,78%
Patrons commerçants et industriels	20	4,44%
Indépendants commerçants et industriels	11	2,44%
Ouvriers non agricoles	162	36,00%
Ouvriers agricoles	25	5,56%
Exploitants agricoles	10	2,22%
Inactifs CSP non déclarés	37	8,22%
<b>Total</b>	<b>450</b>	<b>100,00%</b>

L'échantillon étudié a été appréhendé à travers plusieurs variables socio-économiques :

- La Catégorie Socio-Professionnelle (CSP) du chef de ménage ;
- Le type de logement occupé ;
- Le niveau d'instruction du chef de ménage ;
- Le taux d'équipement du ménage.

Les tableaux suivants synthétisent les résultats obtenus :

- Répartition par sexe :
 

Masculin	: 40,3 %
Féminin	: 59,7 %
- Age moyen de l'enquête : 44,2 ans
- Taille moyenne du ménage : 5,4

#### Répartition par Type de Logement

Type de logement	Nombre	%
Villa standing	58	12,9%
Villa moyenne	57	12,7%
Etage de villa	23	5,1%
Appartement standing	51	11,3%
Appartement ancien	59	13,1%
Logement Individuel groupé	81	18,0%
Dar Arbi	60	13,3%
Autres	61	13,6%
<b>TOTAL</b>	<b>450</b>	<b>100,0%</b>

- Répartition de l'échantillon par C.S.P. :

#### Répartition de l'échantillon par Catégorie Socio-Professionnelle

Catégories Socio-Professionnelles	Nombre	% ge
Cadres supérieurs et professions libérales	81	18,00%
Cadres moyens	51	11,33%
Employés de bureau	53	11,78%
Patrons commerçants et industriels	20	4,44%
Indépendants commerçants et industriels	11	2,44%
Ouvriers non agricoles	162	36,00%
Ouvriers agricoles	25	5,56%
Exploitants agricoles	10	2,22%
Inactifs CSP non déclarées	37	8,22%
<b>Total</b>	<b>450</b>	<b>100,00%</b>

• La répartition par niveau d'instruction est la suivante :

Répartition de l'échantillon par niveau d'instruction du chef de ménage

Niveau d'instruction	Nombre	% ge
Illétré	104	23,1%
Primaire	120	26,7%
1er cycle secondaire	49	10,9%
2ème cycle secondaire	67	14,9%
1er cycle universitaire	16	3,6%
2ème cycle universitaire	44	9,8%
3ème cycle universitaire	50	11,1%
TOTAL	450	100,0%

• Le taux d'équipement des ménages de l'échantillon est le suivant :

Taux d'équipement des Ménages

Equipement	Taux d'équipement (en %)
Réfrigérateur	84,0%
Téléphone	39,6%
Télévision	95,4%
Vidéo	16,3%
Compact disque	2,5%
Chaine Hi-Fi	14,4%
Micro-ordinateur	4,6%

Nous rappelons que notre enquête a porté sur le District de Tunis et que l'on s'adressait au chef de ménage ou à son épouse.

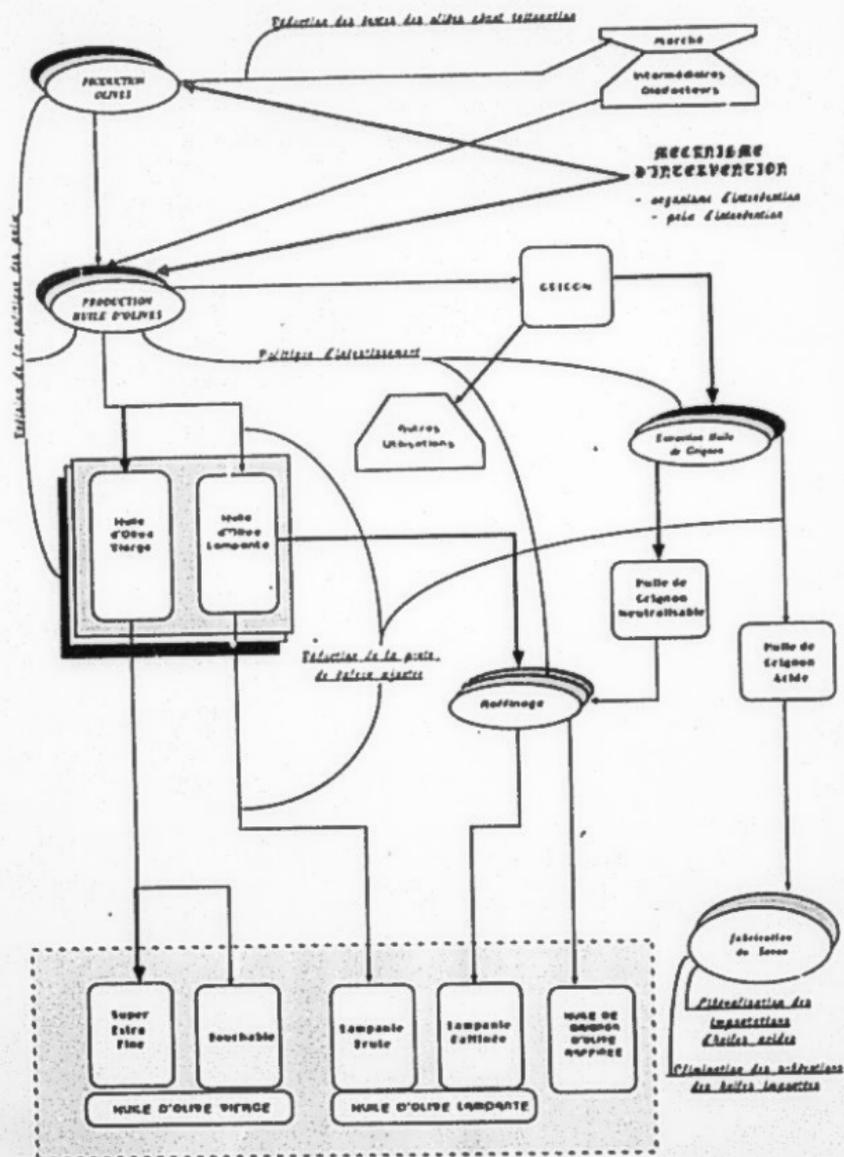
Les résultats de l'enquête permettent de dire que notre échantillon est représentatif de la population fixée a priori.

## ANNEXES 4

- Annexe n° 4.1** : Flowchart : Production et transformation de l'huile d'olive
- Annexe n° 4.2** : Flowchart : Etapes pré-commerciales pour l'huile d'olive
- Annexe n° 4.3** : Flowchart : Commercialisation de l'huile d'olive
- Annexe n° 4.3** : Flowchart : Huiles de graines (circuits commerciaux)

# HUILE D'OLIVE

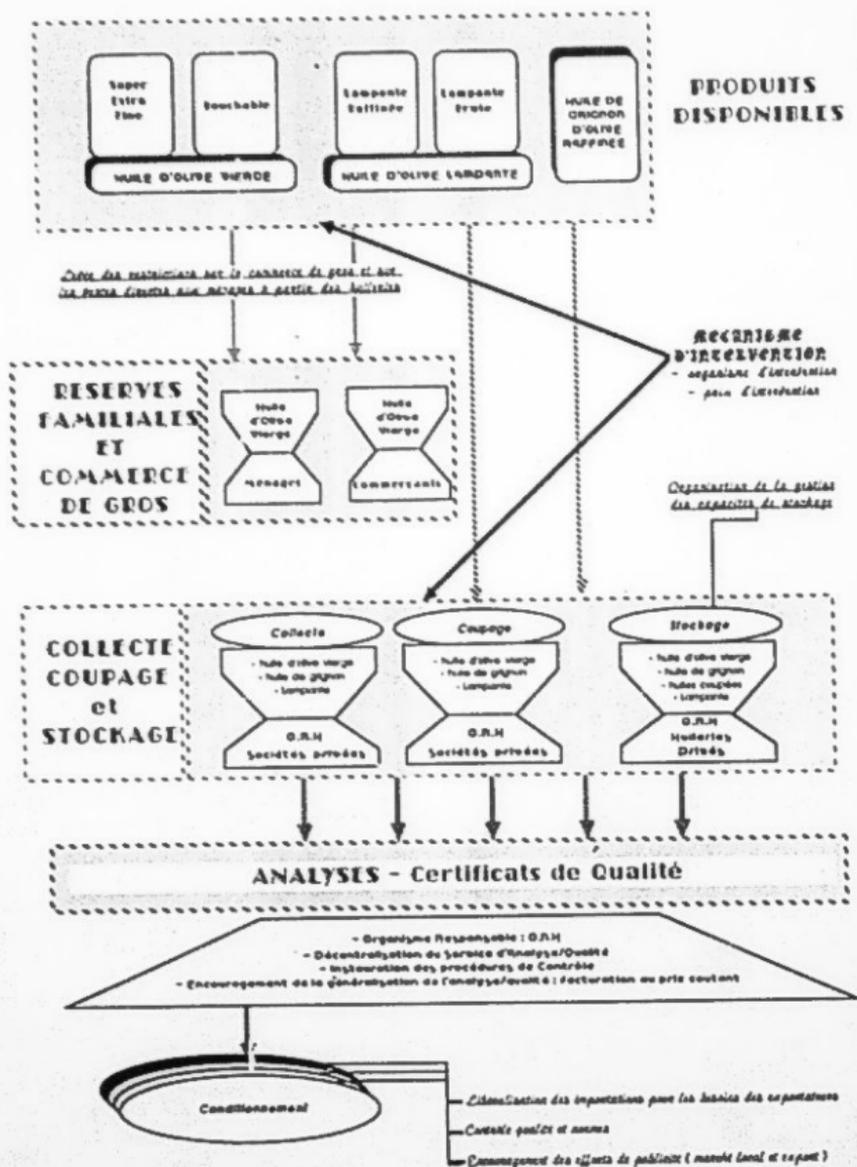
## Production et Transformation





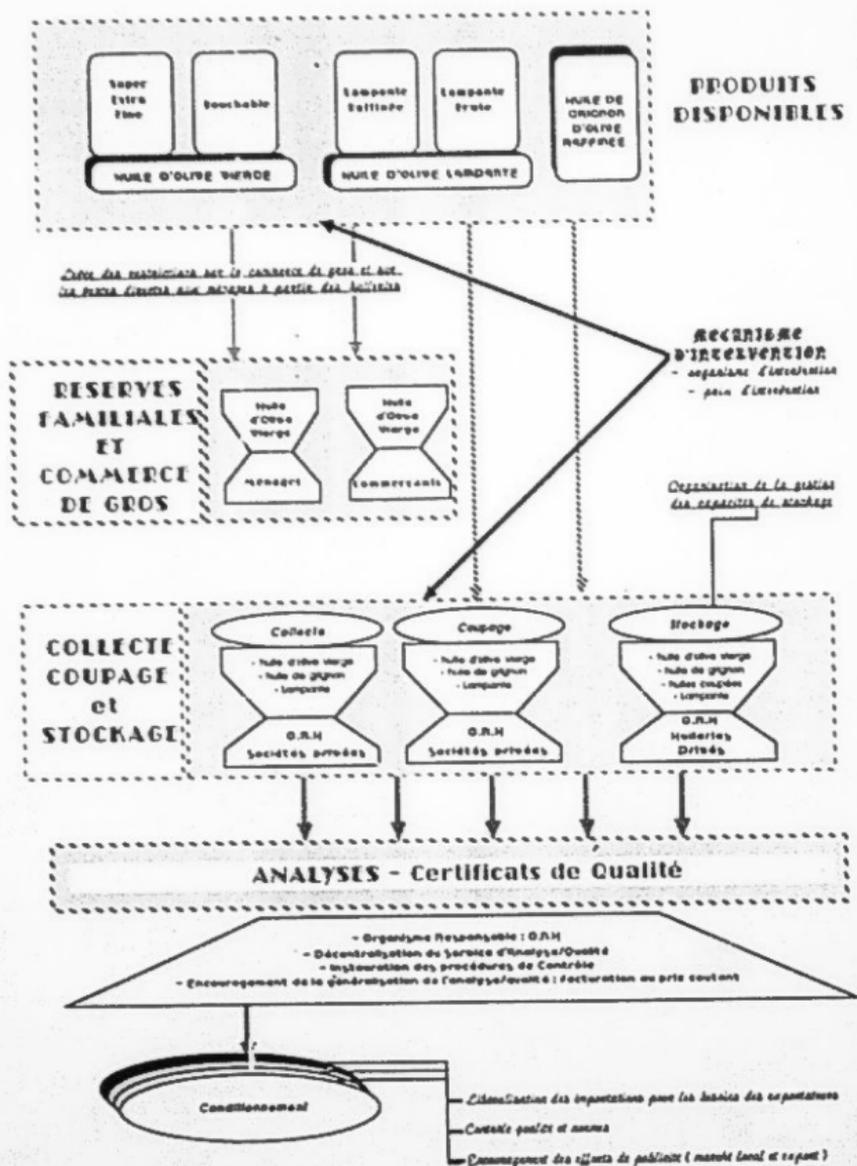
## HUILE D'OLIVE

### Etapes Pré-Commerciales



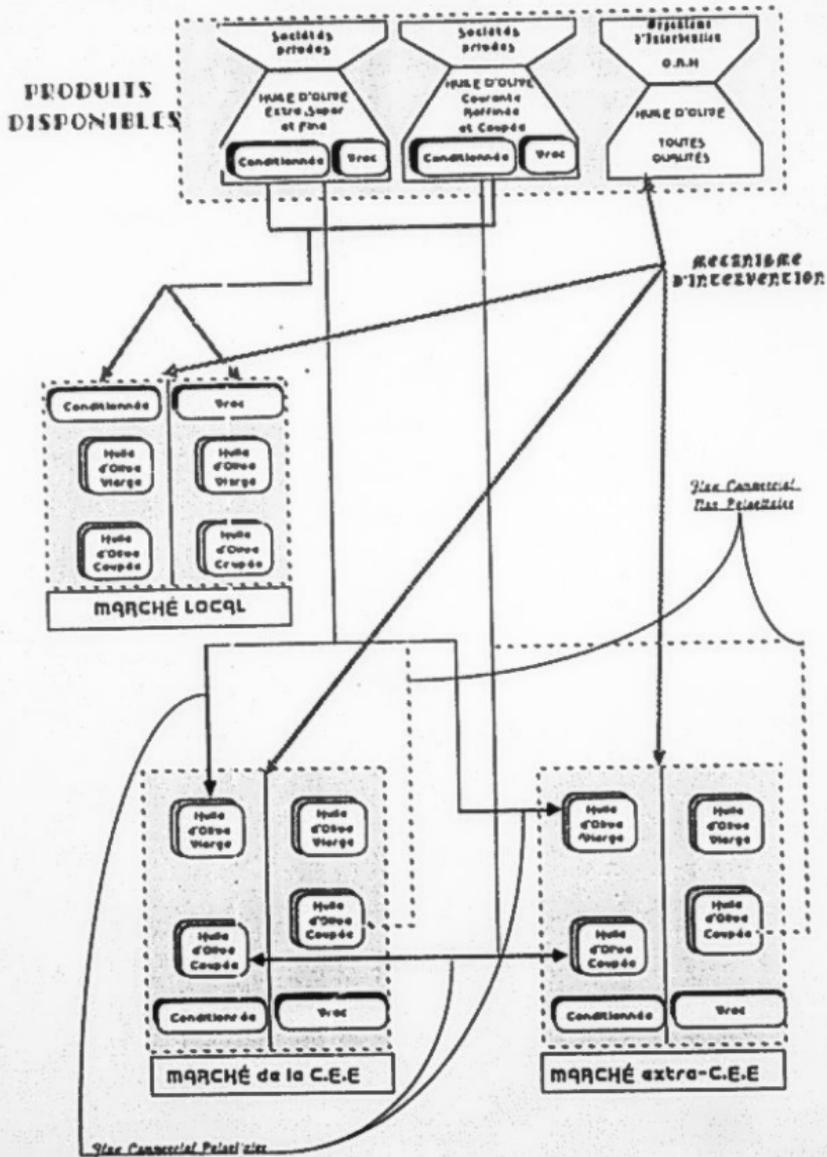
## HUILE D'OLIVE

### Etapes Pré-Commerciales

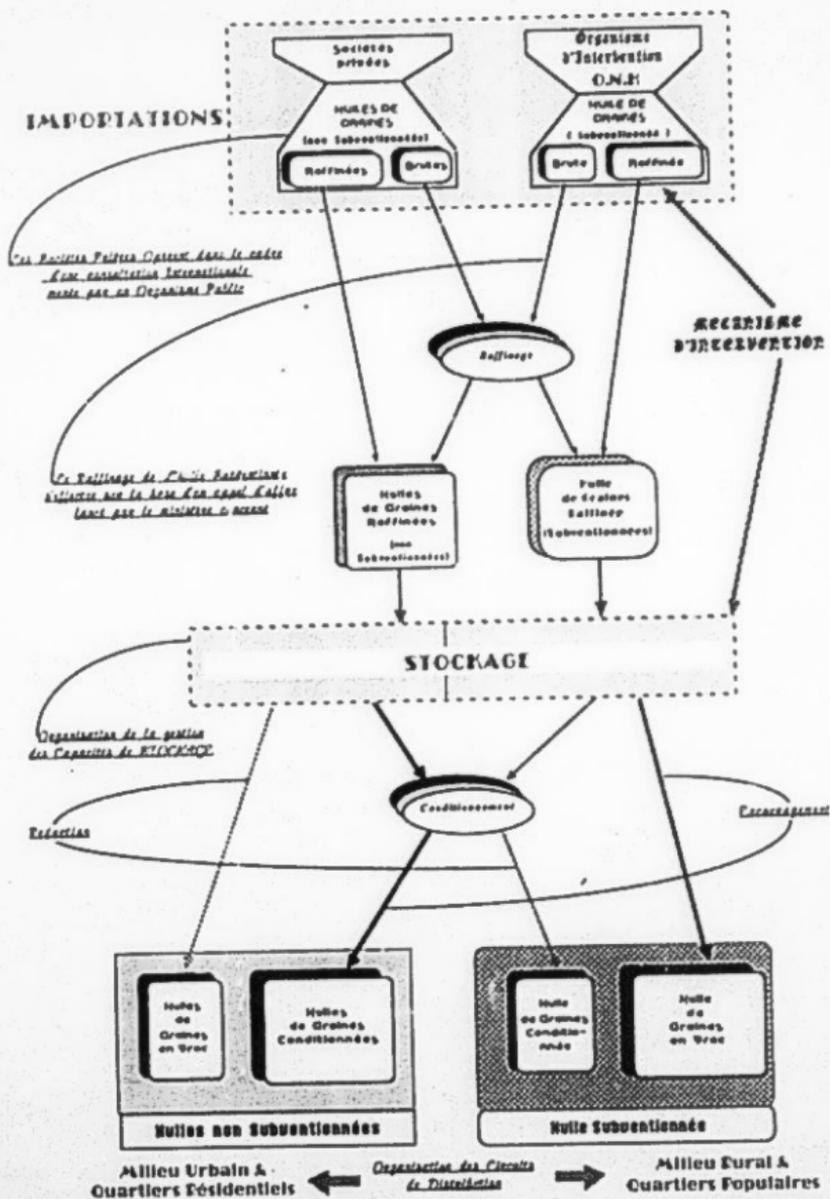


# HUILE D'OLIVE

## Commercialisation



## HUILES DE GRAINES



Tunis, le 4 Novembre 1988

## TERMES DE REFERENCE

### PLAN DIRECTEUR DE LA COMMERCIALISATION DES HUILES

#### I. PRESENTATION

Les exportations d'huile d'olive représentent une part importante dans la balance agro-alimentaire de la Tunisie. 70% des quantités exportées sont destinées aux pays de la CEE dont un quota ne dépassant pas les 46000 Tonnes est accordé à la Tunisie. Ce quota risque d'être réduit d'ici 1991 en raison de l'accès de l'Espagne à la CEE.

La recherche et la promotion de l'exportation de l'huile d'olive s'avèrent nécessaires pour pouvoir placer ce produit sur les marchés extra-communautaires et non conventionnés.

C'est dans cet esprit, et conformément aux orientations du VIIIème Plan de Développement Economique et Social que les autorités tunisiennes envisagent de susciter et de favoriser la participation du secteur privé à l'activité d'exportation d'huile d'olive dans le cadre d'une délégation du monopole légal de l'Office National de l'Huile.

Par ailleurs et afin de satisfaire la consommation locale, la Tunisie importe plus de 100.000 tonnes par an d'huiles de graines destinées à être raffinées et mélangées dans des proportions variables d'une année à l'autre à l'huile d'olive avant d'être vendues sur le marché local.

Cette huile de mélange bénéficie du soutien de la Caisse Générale de Compensation.

La présente étude devra permettre de définir les forces et faiblesses de l'activité importation, raffinage, mélange et distribution et de concevoir une stratégie pour améliorer la situation en définissant notamment comment désengager l'Office National de l'Huile de ces activités opérationnelles.

#### II. OBJECTIFS

La présente étude se déroulera en deux phases et concernera aussi bien le volet huiles d'olives que le volet huiles de graines.

Tout en tenant compte de la volonté des Pouvoirs Publics de maintenir pour des raisons sociales, mais à des taux progressivement réduits, la subvention sur les huiles de graine, cette étude devra permettre de proposer à la fin de la première phase un plan d'action en vue d'accroître l'efficacité des importations et de l'industrie locale de traitement d'huile de graine dans le but (a) d'économiser les dépenses de la Caisse Générale de Compensation pour l'huile subventionnée, (b) éliminer les gaspillages induits par le mélange forcé d'huile d'olive aux huiles de graines importées et (c) mettre sur le marché une plus grande variété d'huiles de graines.

Cette première phase devra également permettre de revoir la répartition des revenus générés par l'exportation d'huile d'olive entre l'agriculteur, l'oléofacteur et l'Office National de l'Huile et esquisser les actions de nature à remédier à la détérioration des revenus de l'agriculteur.

Dans sa deuxième phase, l'étude devra évaluer le cahier des charges actuellement en préparation par l'Office National de l'Huile et qui définira les conditions et modalités d'accès du secteur privé à l'exportation d'huile d'olive.

Elle approfondira, si nécessaire, les actions esquissées à la fin de la première phase en matière d'amélioration des revenus des agriculteurs.

## III. CONTENU DE L'ETUDE

Cette étude se fera essentiellement à partir d'une compilation des documents existants (voir liste en annexe) et d'une mise à jour à effectuer à partir d'entretiens avec les organismes intervenant, notamment l'Office National de l'Huile, le CEPEX, la Direction des Prix et du Contrôle Economique.

Elle devra particulièrement faire :

## 1. une analyse de la situation actuelle :

- a) rappel des circuits d'importation, de raffinage, de mélange et de distribution des huiles de graines ;
- b) situation financière et structure des coûts des différents opérateurs aux différents niveaux de la filière à la fois pour l'importation, le raffinage et la commercialisation d'huiles de graines et pour la production, la collecte, la trituration et la commercialisation d'huile d'olive ;
- c) situation opérationnelle : l'analyse portera sur les modalités pratiques de la filière en couvrant les deux axes :
  - i. importation, raffinage, conditionnement et commercialisation (huiles de graine).
  - ii. production, collecte, trituration, commercialisation (huiles d'olive) et en cherchant des réponses aux questions : comment et qui procède à chaque activité spécifique en relation avec cet axe? Quels sont les autorisations actuellement nécessaires pour l'exercice de chaque activité spécifique? et quelles sont les bases de rémunération de chaque activité ?
- d) modalités de détermination des quantités d'huile d'olive à incorporer dans l'huile de mélange (excédents non exportables ?) ;
- e) mécanismes actuels permettant d'éviter les fraudes et les détournements éventuels d'éléments de subvention versés par la Caisse Générale de Compensation.

## 2. Un diagnostic ou définition des forces et faiblesses du système actuel

Cette partie devra déterminer le degré d'efficacité du système sur le plan du coût pour la collectivité.

Elle devra tenir compte notamment de :

- a) coûts supplémentaires générés par les mouvements multiples de l'huile d'olive et de l'huile de graines, mouvements actuellement justifiés par un souci de contrôle de la fraude pouvant découler de la politique actuelle d'huile de mélange ;
- b) coûts pour la collectivité générés par l'exercice de l'activité raffinage comme prestation de service pour le compte de l'ONH ;
- c) coûts éventuels au niveau de la Caisse Générale de Compensation dus à l'importation d'huiles de Soja et de Colza à l'exclusion d'autres huiles végétales moins chères ;
- d) coût de l'activité mélange forcé y inclus coût d'intervention de l'ONH et coût de la prestation de service raffinage et manque à gagner éventuel par une réduction des quantités d'huile d'olive exportable et au cas où il ne résulterait pas de cela une exportation supplémentaire, effet net de l'augmentation subséquente des importations d'huile de graine;

- e) Coût pour la collectivité de la non incorporation d'huile d'olive de basse qualité dans les huiles de mélange ;
  - f) capacité du système actuel à éviter les fraudes et les détournements d'éléments de subvention.
3. Un choix d'une stratégie d'amélioration du système :

Une telle stratégie devrait envisager la libéralisation éventuelle de l'activité d'importation et de raffinage des huiles de grain; et de usuration et d'exportation de l'huile d'olive et détailler les conditions de faisabilité juridique, technique et économique qui rendent optimales une telle libéralisation. Ceci entraînera une redéfinition du rôle actuel de l'Office National de l'huile et des modalités d'intervention des raffineurs et des oléificateurs.

Des recommandations pratiques et détaillées devront être formulées à cet effet.

Elles couvriront toutes les mesures appropriées que les autorités devront mettre en œuvre comme par exemple :

- a) redéfinition des objectifs de l'Office National de l'huile à court et moyen terme ;
- b) redéfinition des procédures de contrôle au sein du secteur ;
- c) nécessité d'apporter des modifications au cadre réglementaire régissant les conditions d'accès du secteur privé aux activités opérationnelles en tant que mandataire de l'Office National de l'huile et en attendant une libéralisation plus grande du secteur ;
- d) nécessité de définir un mécanisme alternatif d'utilisation des quantités excédentaires chroniques d'huile d'olive dans le cas d'une libéralisation des importations des huiles végétales et de leur raffinage et d'un abandon de la pratique du mélange forcé, pratique incompatible avec cette libéralisation ;
- e) effets sur la demande et la consommation de cette nouvelle politique en matière d'huiles végétales ;
- f) réaménagement des modalités et niveaux d'injection des subventions de la Caisse Générale de Compensation ;
- g) identification des possibilités de fraude ou de détournement de subventions ou éléments de compensation induits par le nouveau système et inventaire des mesures susceptibles d'y remédier ;
- h) Renforcement de la capacité de contrôle et de régulation de l'Etat de manière à limiter les fraudes qu'un tel système libéralisé pourrait favoriser.

Toutes les propositions qui émergeraient de cette étude doivent faire l'objet d'un plan d'action précis.

#### IV. RAPPORTS A SOUMETTRE

L'étude se déroulera en deux phases :

La première phase s'étalera sur deux mois et devra se concrétiser par un rapport n'excédant pas 50 pages, à remettre en cinq exemplaires en français et comportant un sommaire exécutif. Ce rapport sera intitulé Premier Plan d'Action conformément aux objectifs décrits en paragraphe II.

Le contenu de la deuxième phase en matière de répartition des revenus de l'huile d'olive sera défini sur la base des résultats de la première phase.

En tout état de cause, le consultant devra remettre à la fin de la deuxième phase un rapport, n'excédant pas 20 pages et donnant son évaluation du cahier des charges pour l'exportation de l'huile d'olive conformément aux objectifs décrits en paragraphe II.

La deuxième phase limitée à cet aspect s'étalera sur 45 jours.

## V. BESOINS EN PERSONNEL.

L'étude nécessitera l'intervention d'un Chef de Projet (3 mois), d'un économiste (2 mois) et, de deux enquêteurs (1 mois chacun).

*Chef de Projet :*

Devrait être un économiste avec une bonne connaissance de l'analyse des coûts-avantages du secteur agro-alimentaire et du marché tunisien de l'huile, ainsi qu'une expérience internationale dans le domaine de la libéralisation des circuits de commerce extérieur.

*Economiste :*

Devra être familiarisé avec les analyses de la demande de consommation. Il devra avoir également une bonne maîtrise de tous les niveaux de la filière des huiles en Tunisie.

*Deux Enquêteurs :*

Un mois chacun, niveau enseignement supérieur (ne dépassant pas la maîtrise) pour mener enquêtes en matière de demande et de consommation en cas d'introduction d'huile de graines pures en comparaison avec la situation actuelle.

## ANNEXE : BIBLIOGRAPHIE DISPONIBLE.

1. " Tunisie - Etude du Secteur Oléicole " Centre Investissement FAO- Juin 1984.
2. Stratégie Oléicole (Note d'actualisation) - Ministère de la Production Agricole et de l'Agro-alimentaire - Février 1987.
3. Opportunités de financement dans le Secteur Oléicole en Tunisie- BNDA/FAO - Mars 1987.
4. Bilans et Comptes ONH - 1983/1984  
1984/1985  
1985/1986
5. Export Commodity Study - Olive Oil  
ITHACA - Octobre 1988
6. Rapport interne, BIR7 - Février 1988  
Deuxième projet d'ajustement sectoriel agricole.  
Analyse du cadre institutionnel.
7. Etude du secteur agro-alimentaire - APIP - ISG 1988. (Draft).

---

**FIN**

**153**

**VUES**