



ONAGRI  
TUNISIE

MICROFICHE N°

10433

REPUBLIQUE TUNISIENNE  
MINISTERE DE L'AGRICULTURE

الجمهورية التونسية  
وزارة الزراعة

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

المركز الوطني للفلاحة  
30، نهج آلان سافاري - 1002 تونس

F

1

**USAID**  
**MINISTÈRE DE L'AGRICULTURE**

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

**RAPPORT DÉFINITIF**

MARS 1992

**COMETE ENGINEERING**  
Communication  
Organisation  
Méthodes  
Etudes  
Techniques et  
Economiques



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

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

**USAID**  
**MINISTÈRE DE L'AGRICULTURE**

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

*DEUXIÈME PHASE*

**RAPPORT DÉFINITIF**

MARS 1992

**COMETE ENGINEERING**

Communication  
Organisation  
Méthodes  
Etudes  
Techniques et  
Economiques



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

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

## SOMMAIRE

INTRODUCTION	1
1. DIAGNOSTIC DU SYSTÈME ACTUEL	2
1.1 PRÉSENTATION DE LA SITUATION ACTUELLE	2
1.1.1 LE MARCHÉ INTERNATIONAL DE L'HUILE D'OLIVE	2
1.1.2 PRODUCTION ET TRANSFORMATION	5
1.1.3 COMMERCIALISATION ET EXPORTATION	13
1.1.4 CONSOMMATION ET IMPORTATION	26
1.2 ÉLÉMENTS D'ÉVALUATION	36
1.2.1 OBJECTIFS ET STATUTS DES PARAMÈTRES DU SYSTÈME	36
1.2.2 EFFICACITÉ DU MODE DE FONCTIONNEMENT	49
2. PLAN D'ACTION OPÉRATIONNEL	62
2.1 RECOMMANDATIONS	62
2.1.1 ACTIONS STRATÉGIQUES	63
2.1.2 ACTIONS À COURT TERME	66
2.2 RÉFORMES : RÉALISATIONS ET PERSPECTIVES	68
2.2.1 RÔLE DE L'ONH	68
2.2.2 PRODUCTION, COLLECTE ET EXPORTATION	71
2.2.3 IMPORTATION ET CONSOMMATION	75
ANNEXES	82/106

## INTRODUCTION

L'objet de cette deuxième phase du plan directeur pour la commercialisation des huiles consiste à proposer un plan d'actions décrivant les procédures et modalités permettant la mise en œuvre des différentes recommandations et propositions de réforme telles que définies par la première phase du plan directeur pour la commercialisation des huiles en Tunisie.

Le présent rapport constitue la version définitive suite à l'introduction des remarques formulées par l'USAID et le Ministère de l'Agriculture après examen du rapport provisoire. Les commentaires apportés au rapport provisoire portent notamment sur les aspects suivants :

- ▷ le plan d'action opérationnel devrait contenir plus de détail sur les mesures concrètes à apporter au système actuel ;
- ▷ la partie concernant le contrôle de qualité et de lutte contre la fraude devrait être plus approfondie ;
- ▷ l'évaluation de l'impact des mesures proposées sur les dépenses de la Caisse générale de compensation devrait faire l'objet d'une analyse plus détaillée ;
- ▷ faire un rappel du diagnostic de la première phase du plan directeur afin de bien situer les recommandations de la deuxième phase ;
- ▷ procéder à une approche pragmatique en ce qui concerne le rôle de l'ONH ;
- ▷ nuancer certaines affirmations notamment en ce qui concerne le chapitre relatif à l'ouverture de l'exportation de l'huile d'olive au secteur privé.

A cet effet, le présent rapport comportera les parties suivantes :

- ▷ diagnostic du système actuel :
  - ▷ présentation de la situation actuelle,
  - ▷ éléments d'évaluation ;
- ▷ plan d'action :
  - ▷ recommandations,
  - ▷ réformes : réalisations et perspectives.

## 1. DIAGNOSTIC DU SYSTEME ACTUEL

### 1.1 PRESENTATION DE LA SITUATION ACTUELLE

#### 1.1.1 LE MARCHÉ INTERNATIONAL DE L'HUILE D'OLIVE

1.1.1.1 La production mondiale d'huile d'olive porte sur 1,7 million de tonnes annuellement, ce qui représente environ 4 % de la production mondiale d'huiles végétales.

TABLEAU N° 1 : PRODUCTION MONDIALE D'HUILE D'OLIVE<sup>1</sup>

Pays	1986/87	1987/88	1988/89	1989/90	1990/91	Moyenne 1987-1991	
						(en 1000 T)	(en %)
Algérie	12,1	16,5	10,0	16,0	6,0	12,1	0,7%
CEE	1 106,7	1 729,2	1 080,1	1 464,5	1 056,0	1 287,3	77,8%
Maroc	35,0	38,0	30,0	65,0	40,0	41,6	2,5%
Syrie	72,5	32,0	90,0	30,0	83,0	61,5	3,7%
Tunisie	120,0	95,0	58,0	130,0	170,0	114,6	6,9%
Turquie	120,0	55,0	90,0	35,0	80,0	76,0	4,6%
Autres pays	66,6	45,0	76,5	55,5	63,0	61,3	3,7%
<b>Total mondial</b>	<b>1 532,9</b>	<b>2 010,7</b>	<b>1 434,6</b>	<b>1 796,0</b>	<b>1 498,0</b>	<b>1 654,4</b>	<b>100,0%</b>

La production moyenne de la Tunisie au cours des cinq dernières années est de 115 000 tonnes représentant près de 7 % de la production mondiale ce qui lui confère le deuxième rang mondial après la CEE.

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 moins de 15 % des quantités produites<sup>2</sup>.

TABLEAU N° 2 : EXPORTATIONS D'HUILE D'OLIVE

	1986/87	1987/88	1988/89	1989/90	1990/91	Moyenne 1987-1991
Production (1)	1 532,9	2 010,7	1 434,6	1 796,0	1 498,0	1 654,4
Exportations (2)	208,5	236,0	229,0	253,5	269,0	239,2
Part exportation (2)/(1)	13,6%	11,7%	16,0%	14,1%	18,0%	14,5%
Prix international *	1 709,0	1 961,0	1 888,0	2 019,0	2 318,0	1 979,0

\* Prix en \$/TL d'huile d'olive toutes quantités et en gros emballages

Les prix internationaux de l'huile d'olive libellés en dollars ont évolué durant les cinq dernières années selon un taux d'accroissement moyen de 6,3 %. Les exportations ont connu une augmentation moyenne de 5,2 % par an.

<sup>1</sup> Source : Conseil Oleicole International, 64<sup>th</sup> session, Madrid, Espagne

<sup>2</sup> Sans tenir compte des échanges intra communautaires

Les tableaux ci-après regroupe les principaux indicateurs du marche international d'huile d'olive pour la dernière campagne<sup>2</sup> :

TABLEAU 3 : PRODUCTION ET ECHANGES INTERNATIONAUX D'HUILE D'OLIVE

Pays	Report	Production	Importation	Disponible	Consommation	Exportation	Report
	01/11/90						31/10/91
Algérie	1,0	6,0	0,0	7,0	7,0	0,0	0,0
Argentine	0,5	8,0	0,0	8,5	4,0	4,0	0,5
Chypre	0,5	3,5	0,0	4,0	4,0	0,0	0,0
C. F. E.	360,0	1056,0	50,0	1466,0	1234,0	116,5*	115,5
Israël	0,5	6,0	0,0	6,5	4,0	1,0	1,5
Libye	2,5	7,0	5,0	14,5	13,5	0,0	1,0
Jordanie	1,5	8,0	1,0	10,5	9,5	0,5	0,5
Liban	0,5	6,0	1,5	8,0	7,5	0,0	0,5
Maroc	10,5	40,0	0,0	50,5	35,0	5,0	10,5
Syrie	5,0	83,0	0,0	88,0	62,0	0,0	26,0
Tunisie	47,5	170,0	0,0	217,5	65,0	130,0	22,5
Turquie	5,5	80,0	0,0	85,5	55,0	10,0	20,5
Etats-Unis	3,0	1,0	80,0	84,0	80,0	0,0	4,0
Yougoslavie	0,5	5,0	3,5	9,0	8,0	0,0	1,0
Autres pays	2,5	18,5	92,0	113,0	109,5	2,0	1,5
<b>TOTAL 1990/91</b>	<b>441,5</b>	<b>1498,0</b>	<b>231,0</b>	<b>2172,5</b>	<b>1698,0</b>	<b>289,0</b>	<b>205,5</b>

\* Ne concerne que les échanges extra-communautaires.

1.1.1.2 La consommation mondiale d'huile d'olive est de 1 750 000 tonnes ; les pays producteurs d'huile d'olive consomment l'essentiel de la production mondiale d'huile d'olive (97 % de la production) :

Groupe de pays	Consommation moyenne (1987-1991)	
↗ Pays principalement producteurs et exportateurs :	1 547 800 T	88,5 %
↗ Pays producteurs et principalement importateurs :	151 000 T	8,1 %
↗ Pays uniquement importateurs :	50 700 T	2,9 %

Les États membres de la CEE constituent le premier producteur et consommateur d'huile d'olive dans le monde. La production de la CEE est due à celles de l'Espagne, l'Italie, la Grèce, le Portugal et accessoirement la France.

L'Espagne, l'Italie et la Grèce produisent 97 % de la production total de la CEE en huile d'olive et 74 % de la production mondiale.

En matière d'exportation, et en éliminant les échanges intra-communautaires, les échanges internationaux d'huile d'olive seraient réduites à 14 % de la production, et la Tunisie serait le premier exportateur mondial d'huile d'olive en assurant plus de 48 % des exportations mondiales.

Les pays importateurs d'huile d'olive sont généralement producteurs et procèdent à des importations dont l'importance varie selon l'état de la campagne et le niveau de la production locale. C'est le cas de la Libye, de la Jordanie, du Liban et de la Yougoslavie.

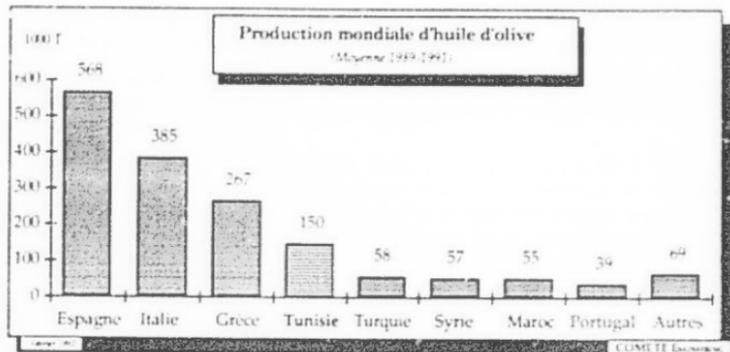
<sup>2</sup> Source : Conseil Oleicole International, 63<sup>e</sup> session, 10-14 décembre 1990, Madrid, Espagne

Les Etats-Unis d'Amérique présentent un cas particulier. En effet, ce pays est le premier importateur mondial d'huile d'olive (80 000 T) alors qu'il ne produit qu'une quantité insignifiante (1 000 T). Ce phénomène s'explique par la présence aux Etats-Unis d'une importante communauté d'origine méditerranéenne principalement italienne rattachée à ses habitudes de consommation d'huile d'olive.

L'Algérie et la Syrie présentent une particularité intéressante à noter : ces pays consomment toute leur production et uniquement leur production.

La Tunisie, le Maroc et la Turquie adoptent des politiques similaires en privilégiant le volet exportation.

Selon les résultats provisoires publiés par le Conseil Oléicole International (COI) pour les campagnes 1989/90 et 1990/91, la Tunisie serait le quatrième producteur mondial d'huile d'olive avec une moyenne de production de 150 000 T par an.



L'examen de l'évolution de la situation conjoncturelle au cours de la campagne 1990/91 amène à retenir les observations suivantes :

- les échanges internationaux en 1990/91 se maintiendraient sensiblement au même niveau qu'en 1989/90. Les estimations d'exportations portent sur 269 000 T contre 253 500 T en 1989/90 et celles d'importation sur 233 000 T contre 251 500 T ;
- la CEE envisage de diminuer aussi bien ses exportations (50 000 T en 1990/91 contre 76 000 T en 1989/90) que ses importations (50 000 T contre 76 000 T) ;
- le Maroc, par suite de la chute de sa production en 1990/91, est amené à affecter à l'exportation une quantité moins importante qu'en 1989/90 (5 000 T contre 26 500 T) ;
- compte tenu des disponibilités plus confortables pour la Tunisie provenant d'une importante récolte, les exportations porteraient sur 130 000 T contre 50 000 T en 1989/90. Une amélioration de la consommation intérieure durant la nouvelle campagne est également escomptée ;
- la Turquie compte augmenter ses exportations pour les porter de 2 500 T à 10 000 T ;
- le marché américain est en nette progression : les quantités consommées qui étaient de 51 000 T en 1986/87 ont atteint au cours des trois dernières campagnes les niveaux respectifs de 66 000 T en 88/89, 75 000 T en 89/90 et 80 000 T en 90/91 ;
- par contre, une nette diminution de la consommation est observée en 1990/91 sur le marché libyen qui absorbe 13 500 T contre 52 000 T en 89/90 et 65 000 T en 87/88. Le même phénomène est enregistré sur le marché de l'URSS qui passe de 19 000 T en 89/90 à 9 500 T en 90/91.

## 1.1.2 PRODUCTION ET TRANSFORMATION

1.1.2.1 L'olivier est une plante originaire du climat méditerranéen. Les conditions climatiques optimales pour sa culture comprennent :

- ❖ une pluviométrie d'environ 800 à 800 mm/an répartie en automne, hiver et printemps. La quantité de pluies annuelles est le facteur climatique primordial : plus la pluviométrie est inférieure à l'optimum, moins dense peut être la plantation d'oliviers. La limite inférieure est d'environ 250 mm/an dans les sols légers et profonds. L'excès de pluie peut être également nuisible à l'olivier et au delà de 1 200 mm/an, le taux en huile des fruits diminue fortement et les maladies sont difficilement contrôlables ;
- ❖ un été sans pluies d'environ 3 mois, chaud et ensoleillé ;
- ❖ un hiver doux dont les températures moyennes du mois le plus froid se situent entre 7° et 12° ;
- ❖ un sol profond, calcaire et bien drainé

La Tunisie offre des conditions climatiques favorables à la culture de l'olivier sur une large partie du territoire national s'étendant de Bizerte à Medenine.

Les variétés locales d'olivier sont caractérisées par la prédominance de deux variétés essentielles : la Chetoui dans la région Nord et la Chemlali dans les régions Centre et Sud<sup>1</sup>.

La Chemlali est une petite olive très riche en huile (jusqu'à 25 % de rendement) bien adaptée au climat semi-aride et aride du Centre et du Sud tunisien. La Chetoui qui constitue plus de 73 % de l'ensemble des oliviers du Nord est dotée d'un goût plus fruité et d'un rendement en huile moins important (20 % du poids du fruit).

Une variété moins importante, la Oueslati, est cultivée sur une petite échelle, dans la partie septentrionale de la région du Centre.

Les variétés d'olivier de table sont presque exclusivement présentes dans le Nord du pays où on dénombre près de 24 variétés dont quatre étrangères (la Lucque et la Picholine<sup>2</sup> de France, l'Ascolina d'Italie, la Manzanilla d'Espagne). Les variétés typiquement tunisiennes les plus répandues sont la Meski (exclusivement pour table, car elle ne tire que 12 % d'huile), Marsaline, Besbessi, Limi, Neb Jmel et Bazoumi.

1.1.2.2 La production d'olive à huile en Tunisie est l'œuvre de près de 100 000 agriculteurs (29 % de l'ensemble des agriculteurs) exploitant une superficie de 1,4 million d'hectares (29 % des terres labourables du pays) couverte de près de 50 millions de pieds d'oliviers.

Près d'un million de personnes tirent leur principal revenu de l'oléiculture ce qui confère à cette activité une portée stratégique dans la conduite de la politique agricole.

<sup>1</sup> cf annexe n°1 Répartition des variétés d'olivier

<sup>2</sup> var. dit à deux fins pouvant donner jusqu'à 18% à 25% d'huile

1.1.2.3 Les répartitions régionales de l'oléiveraie tunisienne ainsi que l'effectif des oliviers (recensés en 1981) sont joints en annexes n° 2 et n° 3 ; nous présentons, ci-après, les principaux indicateurs :

TABLEAU N° 4 : RÉPARTITION RÉGIONALE DE L'OLIVERAIE ET DES OLIVIER

Région	Oliveraie		Nombre d'Olivier		Densité (arbre/ha)
	(en ha)	(en %)	(en 1000 u)	(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
<b>Total Tunisie</b>	<b>1 357 374</b>	<b>100,0%</b>	<b>47 178</b>	<b>100,0%</b>	<b>35</b>

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.

1.1.2.4 La production moyenne de la Tunisie en olive à huile au cours des quinze dernières années (1976/77-1990/91) est estimée à près de 534 000 T/an<sup>1</sup> représentant entre 5 à 10 % de la production mondiale. Le Sud du pays assure 53 % de la production d'olive, le Centre et le Nord produisent respectivement 28 % et 19 % de la production totale de la Tunisie.

La production d'olives en Tunisie est caractérisée par sa forte variabilité. Les grandes alternances de production d'une année à l'autre sont normales pour une culture arboricole en sec en climat méditerranéen semi-aride. Deux, trois, voire quatre 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.

La tendance à long terme de la production d'olive fait ressortir un certain essoufflement du rendement moyen en olives par hectare productif attribué, 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.

Les trois dernières campagnes sont caractérisées par une production exceptionnelle : 650 000 T en 1989/90, 850 000 T en 1990/91 et plus d'un million de tonnes attendues pour la campagne 1991/92.

<sup>1</sup> cf. annexe n° 4

1.1.2.5 La quasi totalité des olives produites est destinée à la trituration. Seulement 8 500 à 10 000 T sont réservées pour les olives de table, soit moins de 2 % de la production d'olives.

Avec un rendement en huile moyen de 20 %, les 534 000 T d'olives à huile (moyenne de la production de la période 1976/77-1990/91) fournissent environ 107 000 T d'huile d'olive par an (voir annexe n° 4).

L'huilerie tunisienne reste encore de caractère traditionnel malgré les efforts de modernisation entrepris depuis deux décennies.

Les systèmes d'extraction existants actuellement sont au nombre de quatre avec des proportions très variables :

- 1) Systèmes artisanaux 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'autoconsommation locale, échappant pratiquement à tout contrôle. Actuellement, ces huileries représentent moins de 1% de la capacité de trituration nationale.
- 2) Systèmes classiques fonctionnant 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 :
  - 2) presses préparatoires qui servent à assurer une huile de première pression (de meilleure qualité que celle issue de la deuxième pression) ;
  - 2) 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 (margines) est encore dominée par la décantation naturelle, un nombre très limité d'huileries classiques possède des séparateurs centrifuges.
- 3) système super presses a été introduit en Tunisie à partir de 1965. 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.
- 4) système continu dont la 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.

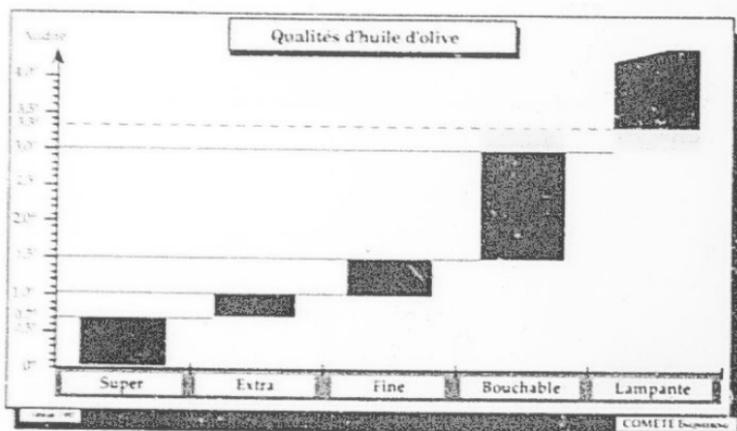
La répartition de la capacité par système d'extraction montre que 65 % du débit journalier de trituration est assuré par le système classique, 30 % par le système de super presses et 5 % par le système continu. Les investissements réalisés ces dernières années en chaînes continues ont nettement augmenté la part de ce système qui avoisinerait 10 % de la capacité de trituration actuellement opérationnelle.

1.1.2.6 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<sup>1</sup>.

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

- 1) 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.
- 2) 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.
- 3) 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.

Le principal critère qualitatif adopté dans la classification des différentes catégories d'huiles d'olive réside en leurs teneurs en acideoléique (exprimé en grammes d'acideoléique par 100 grammes d'huile). C'est ainsi qu'on distingue les qualités suivantes<sup>2</sup> :



Les quatre premières qualités d'huile d'olive (Super, Extra, Fine et Bouchable) sont comestibles à leur état naturel. Quant à la qualité Lampante, elle doit subir un raffinage avant d'être propre à la consommation.

<sup>1</sup> Le conseil Oleraire 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 relatives au niveau des standards internationaux.

<sup>2</sup> Pour la qualité Bouchable (appelée aussi Semi Fine ou Courante), il est admis une marge de tolérance de 10 % de l'acidité exprimée, ce qui porte, dans certains cas, la classification de la Lampante à partir du degré d'acidité de 3,3.

Dans certains cas, pour des défauts organoleptiques<sup>10</sup>, des huiles à basse acidité, peuvent être déclassées en lampante et doivent normalement être raffinées (huiles sentées ou mazoutées, goût de moisi, huiles issues d'olives milleraudées...). Les huiles raffinées pures font l'objet, assez souvent, d'un coupage avec des huiles vierges pour donner une huile de mélange.

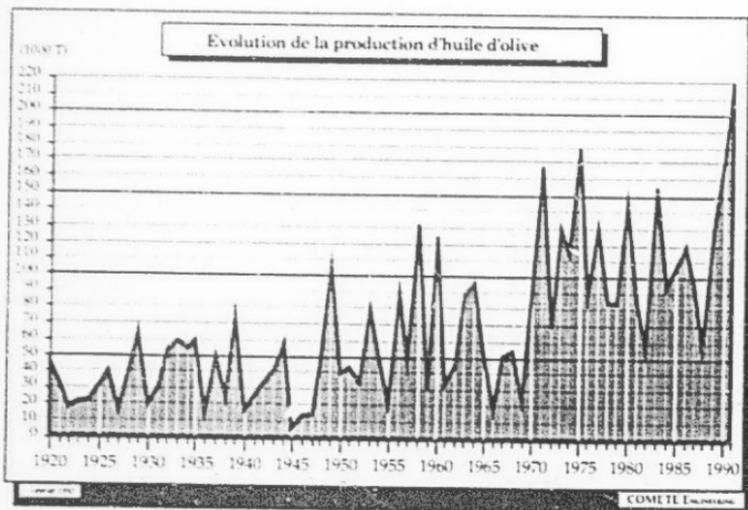
Le coupage le plus connu est le Riviera qui est un coupage d'huile lampante raffinée avec l'huile d'olive vierge. La définition officielle de ce coupage est "huile d'olive pure"<sup>11</sup>. L'huile de grignon d'olive raffinée est aussi mélangée avec de l'huile d'olive vierge; d'ailleurs sa commercialisation à l'état pur n'est pas pratiquée sur le marché local.

1.1.2.7 La production moyenne de la Tunisie en huile d'olive au cours des quinze dernières années était de 107 000 T dont la répartition régionale est la suivante :

◆ Nord :	19 300 T (18 %)
◆ Centre :	29 700 T (28 %)
◆ Sud :	58 000 T (54 %)

Donc plus de la moitié de la production nationale est issue du Sud et notamment de la région staxienne qui assure près de 37 % de la production du pays.

L'évolution de la production d'huile d'olive est caractérisée par de fortes fluctuations comme le montre le graphique suivant :



<sup>10</sup> cf Annexe n° 13 - critères de qualité de l'huile d'olive

<sup>11</sup> 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

*Essence* pour désigner l'huile d'olive pure

*Halbesce* pour désigner une huile non coupée avec d'autres variétés

Bien que la capacité de trituration installée dépasse d'environ 50 % 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.

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'oléiculture 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 rigrer 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 rigobles (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 (niveau de la récolte) pourrait agir sur les qualités des huiles produites dans la mesure où l'on considère qu'en cas de basse récolte on devrait produire des huiles de qualité par réduction des stocks dans les huileries ce qui se traduit par une trituration 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 oléiculteurs qui pratiquent une politique d'approvisionnement compatible avec des considérations de rentabilité de leur activité au cours d'une campagne oléicole donnée (le taux d'ouverture des huileries est proportionnel au niveau de la récolte). L'indice de saturation de la capacité de trituration en activité est pratiquement égal à 1 indépendamment du niveau de la récolte.

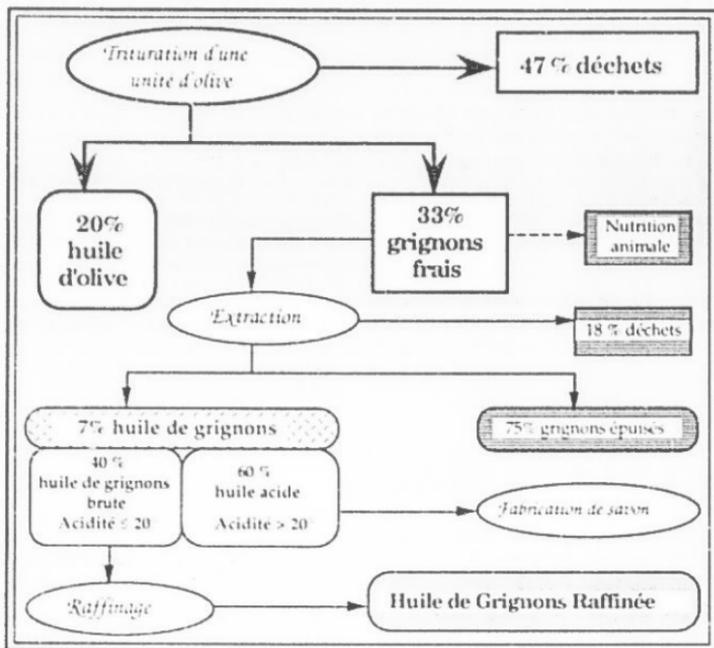
Par ailleurs, il est démontré que la qualité des huiles produites dépend de plusieurs facteurs à interférences complexes dont notamment :

- ▷ l'état sanitaire des olives ;
- ▷ la qualité des olives à la réception, à l'huilerie ;
- ▷ les conditions de stockage (hauteur excessive → fermentation accélérée) ;
- ▷ l'attente des olives ;
- ▷ les techniques de travail utilisées à l'huilerie ;
- ▷ le système d'extraction ;
- ▷ le traitement des olives à façon ou industriel ;
- ▷ les motivations économiques (niveaux et écarts des prix).

En retenant uniquement la variable attente des olives, la qualité des huiles obtenues en fonction de la durée de l'attente avant trituration se présente 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 est passé de 22 en 1977-78 à 10 en 1987.

La faible valeur ajoutée du grignon 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, le développement du système d'extraction d'huile d'olive de chaînes continues, qui produisent un grignon à faible teneur en huile, affecte de plus en plus le rendement des unités d'extraction d'huile de grignons.

L'extraction de l'huile de grignons 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 était jusqu'à 1989 incorporée dans l'huile de mélange) tandis que l'huile acide qui représente entre 50 à 70 % de la production totale d'huile de grignons 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° 5 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 840 T/jour, soit près de 200 000 T/an.

L'huile acide destinée aux savonneries bénéficie de l'intervention de la Caisse Générale de Compensation (CGC) 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 CGC a porté sur 4,5 M DT, soit une subvention annuelle de 1,128 M DT représentant une prise en charge par l'Etat de 237 millimes/kg d'huile acide locale utilisée par les savonneries.

### 1.1.3 COMMERCIALISATION & EXPORTATION

1.1.3.1 L'ensemble des opérations de production et commerciales de la filière des huiles en Tunisie est représenté d'une manière schématique par les annexes n° 6 (flowchart opérations/produits) et n° 7 (flowchart opérateurs/produits).

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<sup>1</sup>.

La campagne oléicole commence légalement le premier 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.

1.1.3.2 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.

<sup>1</sup> cf article 2 du décret loi n° 70-13 du 16 octobre 1970

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° 5 regroupe l'ensemble de ces entreprises avec repartition 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 840 T/jour, soit près de 200 000 T/an.

L'huile acide destinée aux savonneries bénéficie de l'intervention de la Caisse Générale de Compensation (CGC) 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 CGC a porté sur 4,5 M DT, soit une subvention annuelle de 1,128 M DT représentant une prise en charge par l'État de 237 millimes/kg d'huile acide locale utilisée par les savonneries.

### 1.1.3 COMMERCIALISATION & EXPORTATION

1.1.3.1 L'ensemble des opérations de production et commerciales de la filière des huiles en Tunisie est représenté d'une manière schématique par les annexes n° 6 (flowchart opérations/produits) et n° 7 (flowchart opérateurs/produits).

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<sup>1</sup>.

La campagne oléicole commence légalement le premier 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.

1.1.3.2 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.

<sup>1</sup> cf article 2 du décret loi n° 70-17 du 16 octobre 1970

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 1 200 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.

**1.1.3.3** Le prix à la production d'huile d'olive était constitué jusqu'en 1988 d'avances, de primes de qualité et de "ristourne". À partir de la campagne 1988/89, il a été décidé de l'abolition de la ristourne et ce qu'on appelait "avance" aurait désormais la signification d'un prix définitif.

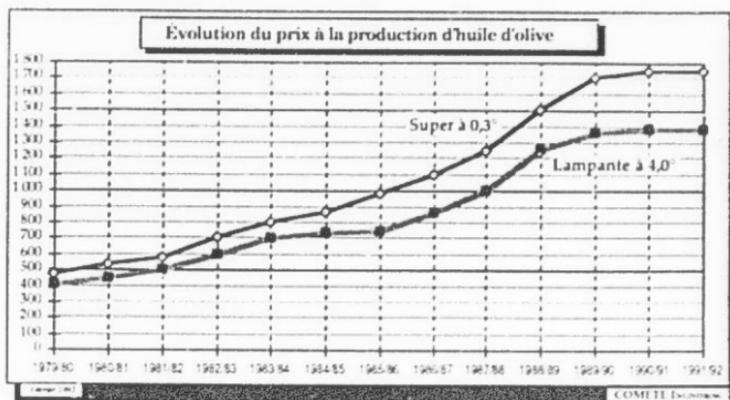
L'Office National de l'Huile est chargé annuellement de préparer et de proposer au Gouvernement le niveau de chaque composante du prix. Au cours du mois d'août de chaque année, l'ONH établit un document de préparation de la campagne oléicole tenant compte des prévisions de la production, de son coût et des possibilités d'exportation en relation essentiellement avec les prévisions de la CEE en matière de production et de prix.

En fonction de ces données, et à la lumière des réalisations de la campagne précédente, l'ONH propose au Gouvernement un barème de prix qui avait la signification d'une avance, constitue actuellement le prix définitif à la production. Ce barème qui privilégie les huiles de qualité est généralement approuvé par un Conseil interministériel et fait l'objet d'un décret présidentiel.

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

Les barèmes des avances (prix définitif à partir de 1988/89) de la période (1980-1991) et l'évolution des ristournes et primes de qualité sur la période (1980/88), font l'objet des annexes n° 8 et n° 9.

L'évolution du prix à la production des qualités limites d'huile d'olive (Super à 0,3° et Lampante à 4,0°) se présente comme suit (en DT/T) :



Le tableau ci-après retrace l'évolution des composantes du prix à la production au cours de la dernière décennie :

TABLEAU N° 5 : PRIX À LA PRODUCTION D'HUILE D'OLIVE

(DT/T)

Prix à la production	1982-83	1983-84	1984-85	1985-86	1986-87	1987-88	1988-89	1989-90	1990-91	1991-92
<b>Prix extrêmes</b>										
Super à 0,3°	700	800	860	980	1100	1250	1500	1710	1750	1750
Lampante à 4,0°	600	700	740	750	870	1000	1260	1360	1390	1390
Moyenne	650	750	800	865	985	1125	1360	1535	1570	1570
<b>Valeurs Moyennes</b>										
Super	694	794	853	951	1080	1325	1484	1687	1727	1727
Extra	683	783	839	894	1040	1296	1453	1643	1682	1682
Fine	671	772	826	850	988	1267	1423	1600	1638	1638
Bouchable	644	744	793	803	928	1199	1350	1497	1534	1534
Lampante	611	711	754	763	883	1118	1274	1387	1420	1420
Moyenne des avances	661	761	813	852	984	1241	1397	1563	1600	1600
<b>Compléments de prix</b>										
Ristourne	160	160	70	70	50					
Prime de qualité		23	36	25	55					

L'examen de ce tableau soulève les commentaires suivants :

- ✧ en moyenne, plus de 90 % du prix à la production était redevable aux avances ;
- ✧ à partir de la campagne oléicole (1988/89), les prix fixés en début de campagne sont considérés comme prix définitifs qui ne sont plus composés d'avance et de ristourne ;

- ❖ au cours de la période 1980-1991, le prix à la production a connu un taux de croissance annuel moyen de 11,4 % avec un maximum de 11,6 % pour la qualité super à 0,3° et un minimum de 10,7 % pour la Lampante à 4,0° ;
- ❖ pour la campagne en cours, les prix à la production sont ceux de la campagne précédente : cette stagnation des prix est révélatrice d'un certain essoufflement des performances du système de commercialisation en cas de deux ou trois années consécutives de bonne récolte ;
- ❖ 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 ;
- ❖ précisons enfin que la ristourne ne touchait 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).

#### 1.1.3.4 Deux catégories d'huiles alimentaires coexistent sur le marché tunisien :

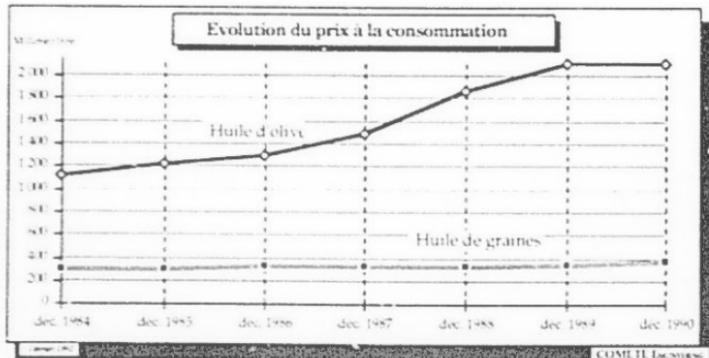
- ❖ huile d'olive dont la consommation est assurée par la formation des réserves familiales et par les ventes de l'ONH aux non producteurs et l'approvisionnement du marché local à travers les conditionneurs et le commerce de détail ;
- ❖ huiles de graines importées.

L'évolution du prix moyen de détail des deux catégories d'huiles commercialisées sur le marché local se présente comme suit :

TABLEAU N° 6 : ÉVOLUTION DU PRIX MOYEN DE DÉTAIL

Prix/consommation	dec. 1984	dec. 1985	dec. 1986	dec. 1987	dec. 1988	dec. 1989	dec. 1990
Huile d'olive (1)	1 120	1 220	1 300	1 484	1 867	2 101	2 101
Huile de graines (2)	309	309	331	331	331	356	378
Rapport (1)/(2)	3,6	3,9	3,9	4,5	5,6	5,9	5,6

Source : JNS



L'examen de cette évolution des prix fait apparaître l'important écart existant entre le prix de l'huile d'olive et celui des huiles de graines qui n'a cessé de s'amplifier en passant d'un rapport de 3,6 en 1984 à 5,9 en 1989. Au cours de la période 1984-1990, le prix à la consommation de l'huile d'olive a augmenté en moyenne de 12,5 %, tandis que celui des huiles de graines n'a évolué qu'à hauteur de 3,2 % par an.

Nous précisons que les prix d'huile d'olive indiqués concernent l'huile d'olive conditionnée en bouteilles de verre (qualité Riviera). Les prix pratiqués par les oléificateurs lors des ventes directes (pour la formation des réserves familiales) sont généralement inférieurs à ces prix ; mais, sensiblement supérieurs aux prix officiels, soit par surclassement des huiles, soit par majoration directe.

1.1.3.5 La capacité de stockage du pays en huile d'olive est estimée, en 1990, à 134 000 T présentant les caractéristiques suivantes :

TABLEAU N° 7 : CAPACITES DE STOCKAGE D'HUILE D'OLIVE

Région	Agent	ONH	Raffineurs	Oléificateurs	TOTAL	
					(en T)	(en %)
Tunis		10 700 T		2 300 T	12 700 T	9,5 %
Sousse		20 700 T	2 700 T	6 000 T	29 400 T	22,0 %
Kairouan		5 190 T		4 000 T	9 190 T	6,9 %
Sfax		44 950 T	8 100 T	25 000 T	78 050 T	58,4 %
Zarzis		2 350 T		2 000 T	4 350 T	3,3 %
<b>Total</b>		<b>83 890 T</b>	<b>10 800 T</b>	<b>39 000 T</b>	<b>133 690 T</b>	<b>100,0 %</b>

Source : Ministère de l'Agriculture

L'ONH possède actuellement quatre principaux centres de collecte situés à Tunis, Sousse, Sfax et Kairouan d'une capacité totale de stockage réservée à l'huile d'olive de 84 000 T. Par ailleurs, l'ONH dispose, en plus, d'une capacité de transvasement des huiles de qualité évaluée à 12 000 T.

La capacité de stockage des huileries est estimée à 39 000 T. 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.

Le niveau indiqué de la capacité de stockage pourrait être augmenté par une reconversion des installations réservées au stockage d'autres variétés d'huile.

Néanmoins, la capacité de stockage a accusé une nette régression, durant la dernière décennie, en passant d'environ 177 000 T à 134 000 T. La diminution de la capacité de stockage est due essentiellement au délaissement résultant de la fluctuation de la production et de la reconversion de ces lieux de stockage à d'autres fins à cause, notamment, de la faible rémunération du stockage effectué pour le compte de l'ONH.

Une capacité supplémentaire de 50 000 T de stockage d'huile d'olive est en cours de construction, représentant un investissement de 9 M DT. Cette capacité additionnelle serait opérationnelle durant la campagne en cours afin de faire face aux besoins importants de stockage résultant d'une production exceptionnelle.

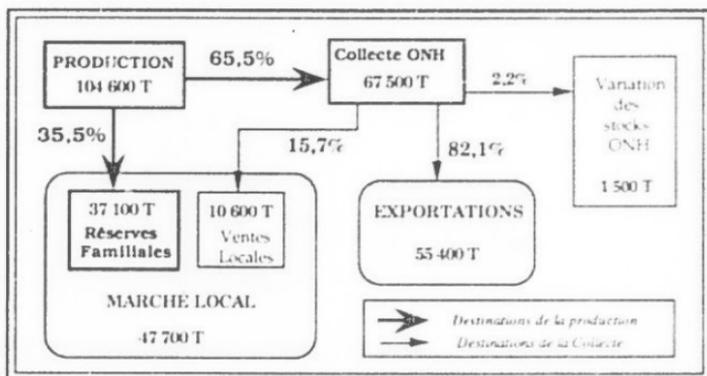
1.1.3.6 La production annuelle d'huile d'olive connaît deux premières destinations commerciales :

- ① constitution de stocks de réserve familiales ;
- ② collecte de l'ONH.

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

- ① exportations ;
- ② vente sur le marché local<sup>13</sup> sous forme d'huile d'olive pure par l'intermédiaire des conditionneurs ;
- ③ vente sur le marché local directement aux ménages qui s'adressent aux centres de collecte de l'ONH pour la constitution de leurs réserves annuelles.

Au cours de la dernière décennie (1980/81-1989/90), les moyennes observées des destinations commerciales de l'huile d'olive se présentent comme suit<sup>14</sup> :



La partie de la production destinée à la formation des réserves familiales connaît une stabilité indépendante des larges fluctuations des quantités produites. La faible élasticité de la demande locale d'huile d'olive par rapport à la production dénote en grande partie de l'importance des habitudes alimentaires locales en matière de consommation d'huile d'olive.

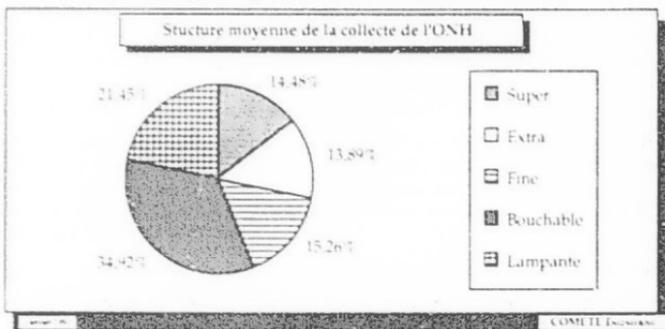
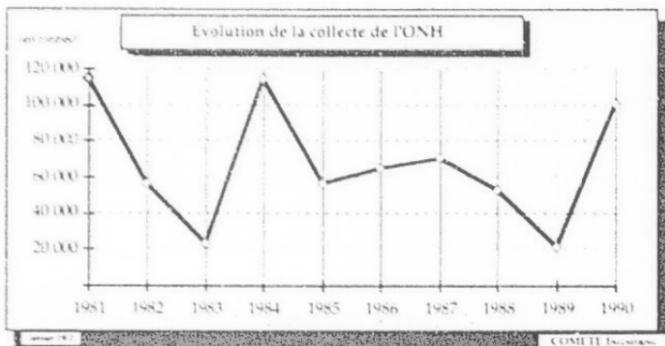
Par contre, les quantités d'huile d'olive collectées par l'ONH sont largement liées aux niveaux atteints par la production ; ce qui est de nature à confirmer la stabilité du degré d'efficacité des moyens légaux et matériels mis en œuvre par l'ONH pour la collecte des huiles d'olive.

Quant aux exportations, elles semblent moins dépendantes des niveaux enregistrés par la production ou la collecte, mais, plutôt, liées à l'évolution de la demande extérieure.

L'évolution des quantités et qualités d'huile d'olive collectées par l'ONH, au cours des dix dernières années, présente les caractéristiques suivantes illustrées par les graphiques ci-après :

<sup>13</sup> l'ONH approvisionne aussi certaines conserveries

<sup>14</sup> cf annexe n°14



L'ONH détient le monopole des achats à la production des huiles d'olive et des huiles de grignons neutres ou raffinées<sup>1</sup>. Il 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'olive ou de grignons qu'elle que soit sa destination doit être préalablement autorisée.

En termes opérationnels, la collecte d'huile d'olive est assurée par les opérateurs suivants :

- l'ONH par ses propres moyens ;
- oléificateurs qui sont tenus de retrocéder 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 ;
- intermédiaires chargés par l'ONH et préalablement agréés par le Ministère de l'Economie Nationale et par le Ministère de l'Agriculture.

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

<sup>1</sup> cf. décret loi n° 70-13

1.1.3.7 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 (...) "<sup>16</sup>, 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 (...) "<sup>17</sup>.

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 d'exportation 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.

La Tunisie étant membre du Conseil Oleicole 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, etc. D'autre part, l'ONH développe ses sources d'information à travers :

- └ ses relations avec ses clients habituels ;
- └ les visites des responsables de l'ONH aux marchés extérieurs ;
- └ les représentations diplomatiques de la Tunisie ;
- └ les représentations commerciales de l'ONH en France, en Italie et récemment aux USA.

Le cadre institutionnel régissant les activités d'exportation d'huile d'olive a connu en 1990 une importante réforme consistant à permettre aux agents privés d'accéder à cette activité moyennant la conformité aux conditions apportées par un cahier des charges élaboré à cette fin et adopté officiellement le 15 décembre 1990 lors de la première réunion de la commission d'agrément des demandes d'exportation d'huile d'olive et a fait l'objet d'un amendement lors de la troisième réunion de la même commission tenue le 31 octobre 1991<sup>18</sup>. À la mi février 1992, neuf opérateurs sont agréés pour l'activité d'exportation d'huile d'olive.

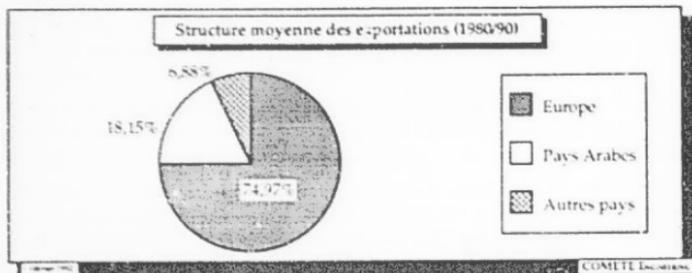
<sup>16</sup> cf Article 2 du décret loi n°62 24 du 30 Août 1962 portant création de l'ONH

<sup>17</sup> cf Article 2 du décret loi n°0 13 du 16 Octobre 1970 portant réorganisation de l'ONH

<sup>18</sup> cf Annexe n°15. Cahier des charges pour l'exportation d'huile d'olive

1.1.3.8 Durant la dernière décennie, l'oléiculture tunisienne a produit en moyenne 520 000 T d'olives par an donnant lieu à 104 600 T d'huiles d'olive, l'ONH en a collecté 67 500 T (65,5 %) pour en exporter 55 400T, soit 82 % de la collecte de l'ONH ou 53 % de la production ou encore 16 % environ des exportations mondiales.

Les exportations sont à près de trois quart destinées à l'Europe<sup>17</sup> :



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.

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.

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 et renouvelé en février 1991. 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 d'huile d'olive non traitée originaire de la Tunisie jusqu'à fin 1993 et sont assujetties à un prélèvement particulier.

À l'expiration de ce délai, et avec l'avènement de l'acte unique européen, la Tunisie se tournera nécessairement vers d'autres marchés sur lesquels elle sera handicapée par une expérience d'exportation longtemps concentrée sur la CEE et où l'huile d'olive tunisienne aura à affronter l'excédent exportable de la CEE favorisé par un soutien à l'exportation dans le cadre de la Politique Agricole Communautaire.

La Tunisie exporte vers l'Europe en moyenne près de 41 510 T d'huile d'olive représentant 75 % 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).

<sup>17</sup> cf. Annexe n°16 : Evolution des exportations des huiles d'olive tunisiennes par destination au cours de la période 1980/81 à 1989/90.

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, 34 350 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 62 %, mais pour certaines campagnes, elle atteint plus de 77 % 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 5.900 T d'huile d'olive tunisienne représentant 11 % des exportations de la Tunisie en ce produit.

Les Pays arabes représentent le second groupe de pays concerné par les exportations tunisiennes en huile d'olive. La Tunisie exporte en moyenne 10 040 T d'huile d'olive vers les pays arabes représentant 18 % 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.

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

- 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 importations de la Libye sont irrégulières et aussi vulnérables à de l'état des relations politiques bilatérales, ce qui explique les importantes fluctuations observées<sup>21</sup>.
- en deuxième lieu, la nature des importations de certains pays arabes en huiles d'olive sont justifiées par des besoins ponctuels dus généralement à des mauvaises récoltes.
- le troisième facteur consiste en la priorité accordée par l'ONH à l'engagement du quota des exportations sur la CEE (marché plus rémunérateur), ce qui explique la manière marginale dont sont traités les autres marchés en cas de mauvaise récolte.

En termes de débouchés extérieurs, les autres pays sont à 98 % constitués par l'URSS et les États-Unis dont la moyenne de leurs importations d'huile d'olive tunisienne sont respectivement de 2 130 T pour l'URSS avec une part relative de 3,8 % et 1 577 T pour les USA représentant 2,8 % des exportations totales de la Tunisie en huiles d'olive.

1.1.3.9 La répartition des exportations tunisiennes en huiles d'olive par qualité et par destination<sup>22</sup> 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 - de la qualité Lampante.

<sup>21</sup> cf annexe n° 16.1

<sup>22</sup> statistiques disponibles pour la période 1982/83 - 1986/87

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

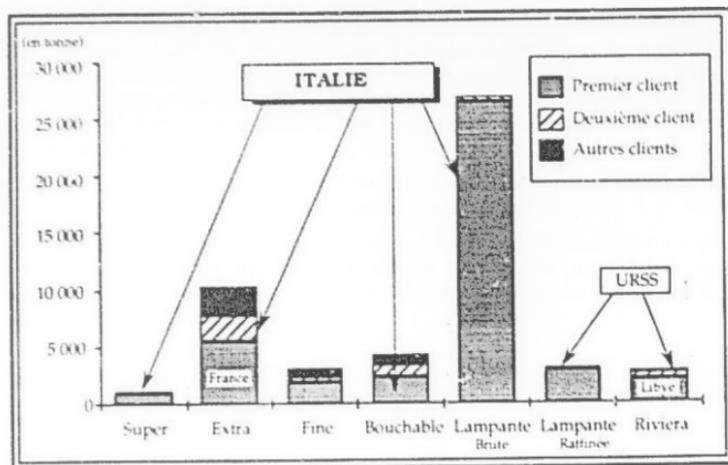
- ▮ les deux principaux clients de chaque qualité d'huile d'olive tunisienne importent en moyenne 47 444 T, soit près de 92 % des exportations totales du pays. Pour les huiles raffinées, presque la totalité des exportations (99,6 %) est destinée vers les deux principaux clients de chaque qualité ;
- ▮ 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.

TABLEAU N° 8 : EXPORTATION PAR QUALITÉ ET PAR PRINCIPALES DESTINATIONS

Qualité	Les deux principaux clients			Exportations totales		
	Désignation	Quantités Moyennes			(en tonne)	(en %)
		(en tonne)	(en % par qualité)	(en % du total)		
Super	Italie	977	84,4%	1,8%	1 157	2,2%
	France	167	14,4%	0,3%		
Extra	Italie	5 488	53,3%	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	964	23,3%	1,9%		
<b>Total Huiles Vièrges</b>		<b>14 755</b>	<b>78,3%</b>	<b>28,6%</b>	<b>18 838</b>	<b>36,5%</b>
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%		
<b>TOTAL GÉNÉRAL</b>		<b>47 444</b>		<b>91,9%</b>	<b>51 652</b>	<b>100,0%</b>

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

Par ailleurs, 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 de 50,3 % en 1982/83, est passée à 44,9 % en 1984/85, pour atteindre en 1986/87 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 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 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 trouvent leurs origines dans les faibles performances réalisées sur le 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'huile 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.

1.1.3.10 Les exportations de la Tunisie s'effectuent à plus de 85 % en vrac, ceci à cause notamment du quota imposé avec la CEE qui exige que les huiles soient non traitées.

Le conditionnement concerne des gallons, fûts, boîtes et bouteilles pour des quantités limitées.

Les prix à l'exportation facturés par l'ONH au cours des trois dernières campagnes ont évolué comme suit :

TABLEAU N° 9 : ÉVOLUTION DES PRIX À L'EXPORTATION

Destinations	1987/88	1988/89	1989/90
France	1 451 DT/T	2 102 DT/T	2 394 DT/T
Italie	1 308 DT/T	1 778 DT/T	2 131 DT/T
USA	1 565 DT/T	2 028 DT/T	1 984 DT/T
Yougoslavie	1 424 DT/T	1 621 DT/T	1 838 DT/T
Irak			2 191 DT/T
Libye		1 642 DT/T	1 687 DT/T
Jordanie	1 645 DT/T		2 129 DT/T
Norvège	1 550 DT/T		
URSS	1 236 DT/T		
Arabie Saoudite	1 711 DT/T	2 236 DT/T	
Koweït		1 925 DT/T	
Emirat: Arabes Unis		1 807 DT/T	
<b>PRIX MOYEN</b>	<b>1 373 DT/T</b>	<b>1 785 DT/T</b>	<b>2 087 DT/T</b>

Le prix moyen général est passé de 1 373 DT/T en 1987/88 à 2 087 DT/T durant la campagne 1989/90, réalisant un taux de croissance annuel de 23 %.

#### 1.1.4 CONSOMMATION & IMPORTATIONS

1.1.4.1 La politique adoptée par le Gouvernement tunisien en matière de péroréation 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<sup>22</sup>.

L'huile d'olive tunisienne étant considérée comme produit d'exportation, 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<sup>23</sup>. Actuellement, ces importations sont effectuées aux conditions du marché international.

1.1.4.2 Les huiles brutes importées par l'ONH sont réparties entre les divers raffineurs, qui sont au nombre de 13, selon des quotas fixés en fonction de leurs capacités de raffinage installées. 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.

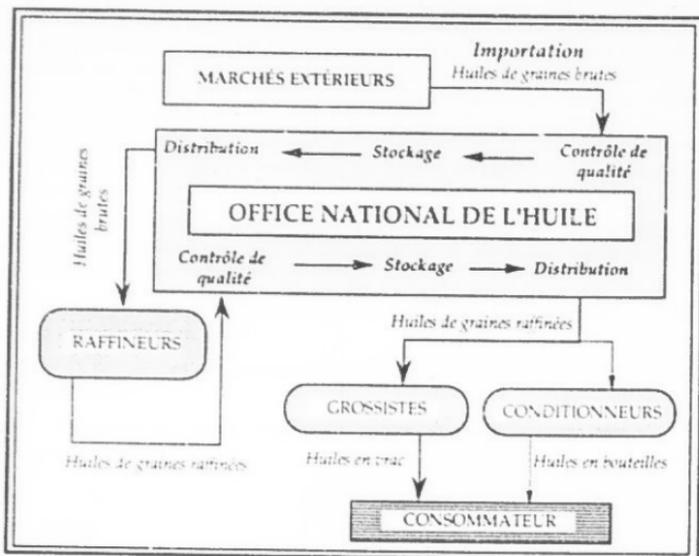
Avant de procéder à la commercialisation des huiles de graines raffinées, l'ONH effectuait, jusqu'au mois de novembre 1990, l'opération de mélange qui consistait en l'incorporation de la totalité des huiles de grignons raffinées collectées par l'ONH et d'une partie des quantités d'huile d'olive disponibles. À partir de novembre 1990, l'opération de mélange a été délaissée en raison de son inefficacité économique.

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.

Le schéma ci-après représente le circuit physique des huiles de graines importées :

<sup>22</sup> cf Article 2 du décret-loi n°70-13 du 16 octobre 1970 portant réorganisation de l'ONH

<sup>23</sup> Projet d'assistance alimentaire PAM 480



Le transit par l'ONH des huiles de graines raffinées n'est plus nécessaire vu l'élimination de l'activité de mélange de ces huiles avec les huiles locales (huile d'olive et huile de grignon raffinée). Cependant, le passage direct de ces huiles depuis les raffineries vers les unités de conditionnement ou les grossistes pose le problème du contrôle de qualité.

**1.1.4.3** Par ailleurs, l'ONH est chargé aussi 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 à la fabrication du savon de ménage considéré comme produit essentiel pour l'hygiène et bénéficiant, de ce fait, du soutien de la Caisse Générale de Compensation.

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.

Les prix de cession aux savonneries étant fixés par commun accord entre les professionnels du secteur et le Ministère de l'Économie afin d'assurer la marge des savonneries compte tenu de la nature de fixation du prix du savon, la CGC 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 savonneries.

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

1.1.4.4 L'importation d'huiles végétales, toutes catégories confondues<sup>21</sup>, se situe actuellement autour de 140 000 T en moyenne par an. La majeure partie est constituée par les huiles brutes de soja et de colza importées par l'ONH : 139 400 T en 1989 et 123 000 T en 1990. Les autres huiles alimentaires végétales importées constituent un ensemble hétérogène composé des huiles de soja et de colza épurées ou raffinées d'une part et des huiles brutes, épurées ou raffinées d'olives, d'arachide, de tournesol, de palme, de palmiste, de maïs, de noix de coco, etc.

Les principaux fournisseurs de l'ONH en huile brute de soja sont l'Espagne et les États-Unis d'Amérique d'où proviennent 86 % des quantités importées en 1989 et 89 % de celles importées en 1990.

L'huile brute de colza importée provient essentiellement de la France (54 % des importations de 1989 et 1990).

Les valeurs moyennes des importations enregistrées en 1989 et 1990 se présentent comme suit :

TABLEAU N° 10 : IMPORTATION D'HUILES DE GRAINS (MOYENNE 1989-1990)

Variété Pays d'origine	Quantité			Valeur (en 100 DT)	Prix moyen (en DT/T)
	(en Tonne)	(en % /variété)	(en % /total)		
<b>Huile de Soja</b>					
Espagne	38 799	48,0%	29,6%	15 596,9	402,0
USA	31 666	39,1%	24,1%	12 807,9	404,5
Yougoslavie	3 005	3,7%	2,3%	1 279,5	425,8
Pays-Bas	2 924	3,6%	2,2%	1 249,0	427,1
France	1 575	1,9%	1,2%	657,1	417,2
Italie	1 495	1,8%	1,1%	634,7	424,6
RFA	1 433	1,8%	1,1%	599,5	418,3
<b>Total Soja</b>	<b>80 898</b>	<b>100,0%</b>	<b>61,7%</b>	<b>32 824,5</b>	<b>405,8</b>
<b>Huile de Colza</b>					
France	27 265	54,2%	20,8%	10 754,4	394,4
Pays-Bas	7 665	15,2%	5,8%	3 178,0	414,6
RFA	6 297	12,5%	4,8%	2 648,2	420,5
Belgique	5 968	11,9%	4,6%	2 475,0	413,2
Royaume Uni	1 575	3,1%	1,2%	579,6	368,0
Hongrie	1 502	3,0%	1,1%	553,7	368,7
<b>Total Colza</b>	<b>50 295</b>	<b>100,0%</b>	<b>38,3%</b>	<b>20 189,0</b>	<b>401,4</b>
<b>TOTAL GÉNÉRAL</b>	<b>131 193</b>		<b>100,0%</b>	<b>53 013,5</b>	<b>404,1</b>

L'importation se fait compte tenu des stocks disponibles, d'une part (le stock moyen devant permettre l'approvisionnement du marché pendant 3 mois environ), et de l'évolution des prix internationaux, d'autre part.

L'importation des deux qualités d'huiles (l'huile de soja et l'huile de colza) permet à l'ONH de tirer le meilleur avantage du différentiel des prix.

<sup>21</sup> cf Annexe n°17

1.1.4.5 Selon les données de l'ONH, la capacité de raffinage existante en Tunisie est de 700 tonnes/jour<sup>2)</sup> contre 530 en 1987.

TABLEAU N° 11: CARACTERISTIQUES DES CAPACITES DE RAFFINAGE

Capacité de raffinage	Nombre de raffineries	Capacité nominale	
		en tonnes/jour	en %
<b>Région</b>			
Nord	4	280	40,0%
Centre	5	260	37,1%
Sud	4	160	22,9%
<b>Système</b>			
Continu	6	400	57,1%
Semi-continu	5	260	37,1%
Classique	2	40	5,7%
<b>TOTAL</b>	<b>13</b>	<b>700</b>	<b>100,0%</b>

Source: ONH, décembre 1989

Le système continu représente actuellement 57 % de la capacité totale contre 36 % seulement à la veille du VII<sup>e</sup> Plan. En revanche, la part relative du système classique est passée de 28 % à 6 %. Cette modernisation des installations effectuée durant la période 1987-90, permettrait d'améliorer la qualité des huiles raffinées.

Ce potentiel permet de répondre aux besoins du pays qui ne cessent d'augmenter en raison de l'accroissement démographique, de la faible croissance de la consommation d'huile d'olive et du retard accusé par la mise en place du programme de développement des oléagineux engageant de réduire les importations d'huiles de graines.

Avec un taux d'utilisation de l'ordre de 75 %, la capacité mise en place, selon les prévisions du Ministère de l'Agriculture, suffit pour satisfaire les besoins du pays pour la quinquennie à venir. Toutefois, il serait souhaitable de poursuivre le processus de modernisation, les systèmes classique et semi-continu représentant encore 40 % environ de cette capacité.

La quantité d'huiles de graines traitée par chaque raffinerie est fixée par l'ONH chargé de la distribution des huiles importées aux raffineurs selon des quotas établis en fonction de la capacité de raffinage. Ces derniers n'ont pas été révisés de façon à prendre en compte l'extension et la modernisation dont certaines unités ont fait récemment l'objet.

La marge de raffinage accordée par l'ONH varie en fonction du système utilisé ; les tarifs en vigueur en 1989/90 sont les suivants :

- système classique : 57,562 DT/T<sub>2</sub>
- système semi-continu : 63,220 DT/T<sub>2</sub>
- système continu : 68,877 DT/T<sub>2</sub>

<sup>2)</sup> Elle dépasserait les 800 T<sub>2</sub> selon les données du Ministère de l'Agriculture - Direction des E.A.A.  
L'annexe n° 5 donne la liste des raffineries tunisiennes, les capacités correspondantes et la nature de la chaîne de raffinage utilisée.

1.1.4.6 Les trois quarts au moins des huiles de graines sont encore commercialisées en vrac et transitent par des grossistes. On compte actuellement une dizaine d'unités de conditionnement dont la majorité sont vétustes et n'offrent pas les conditions requises d'hygiène. En 1990, la capacité totale de conditionnement des huiles de graines était de l'ordre de 58 000 tonnes/an dont les deux tiers sont installés au Nord. Cette capacité couvre 40 % des besoins.

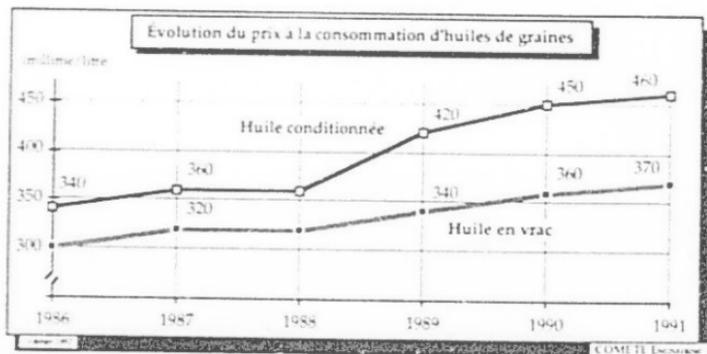
Le conditionnement intégral des huiles de graines est nécessaire en raison des problèmes posés par la vente des huiles en vrac<sup>26</sup>. Cependant, vu la faiblesse du pouvoir d'achat des populations rurales et péri-urbaines, l'objectif retenu à moyen terme vise un taux de conditionnement de 50 %. La réalisation de cet objectif exigera une capacité additionnelle de 20 000 tonnes/an (deux unités de 10 000 T/an chacune, à créer de préférence au Sud et au Centre du pays).

1.1.4.7 En matière de normes et contrôle de qualité, l'INNORPI r. tient pour les huiles végétales les normes internationales adoptées conjointement par la FAO, le CODEX et le COI.

Les huiles importées par l'ONH sont soumises à un premier contrôle de qualité dans les centres d'exploitation implantés aux ports de Tunis, de Sousse et de Sfax. La marchandise reçue répond généralement aux normes exigées. En outre, l'ONH procède au contrôle des huiles raffinées avant leur stockage et distribution aux conditionneurs et grossistes.

La quantité restituée doit représenter 96,27 % de la quantité livrée : les 3,73 % correspondent à l'humidité et aux impuretés contenues dans l'huile brute d'une part, et aux déchets de raffinage, d'autre part<sup>27</sup>.

1.1.4.8 Entre 1986 et 1991, la consommation d'huile de graines est passée de 100 000 à 130 000 tonnes, soit un accroissement de 30 % en 5 ans. Durant la même période, les prix à la consommation ont évolué comme suit :



<sup>26</sup> La qualité des huiles raffinées est souvent altérée en raison des mauvaises conditions de stockage chez les grossistes ou les détaillants : les récipients utilisés par les consommateurs ne sont pas toujours conformes.

<sup>27</sup> Des pertes plus importantes révèlent l'existence de problèmes techniques et peuvent entraîner la suspension momentanée de l'approvisionnement par l'ONH de l'huile de raffinage concernée en huile brute jusqu'à ce que ces problèmes soient réglés.

L'écart entre le prix de l'huile conditionnée et celle vendue en vrac est passé de 40 millimes en 1986-88 à 90 millimes en 1990-91. Ceci explique l'accroissement relatif de la demande d'huile en vrac et la baisse du taux de conditionnement qui se situe autour de 22 % contre 40 % durant la période 1984-89; et ce, en dépit de l'augmentation du nombre d'unités de conditionnement (8 en mai 1991 contre 5 en 1989).

La subvention totale supportée par la CGC est passée de 19,8 M DT en 1986 à 31,4 M DT en 1991, soit un accroissement annuel moyen de 9,7 %.

Le tableau suivant donne l'évolution de la subvention à la consommation des huiles de graines :

TABLEAU N° 12: ÉVOLUTION DE LA SUBVENTION À LA CONSOMMATION DES HUILES DE GRAINES

Subventions	1986	1987	1988	1989	1990	1991
<b>Subvention totale (millions de DT)</b>						
Huile en vrac		7,4	20,0	26,6	24,1	22,1
Huile conditionnée		6,9	10,2	11,2	5,8	9,3
<b>TOTAL</b>	<b>19,8</b>	<b>14,3</b>	<b>30,2</b>	<b>37,8</b>	<b>29,9</b>	<b>31,4</b>
<b>Subvention unitaire (millimes/litre)</b>						
Huile en vrac	172	102	208	253	225	229
Huile conditionnée		143	250	284	225	223
<b>TOTAL</b>	<b>172</b>	<b>119</b>	<b>221</b>	<b>261</b>	<b>225</b>	<b>227</b>

Source: Rapports Annuels de la CNPAC, 1986-1991

La subvention unitaire rapportée au prix de vente se situe en moyenne autour de 57 % pour l'huile en vrac et de 53 % pour l'huile conditionnée. L'évolution de ce rapport entre 1986 et 1991 est indiquée dans le tableau suivant :

TABLEAU N° 13: ÉVOLUTION DE LA SUBVENTION UNITAIRE

Subventions / Prix de vente	1986	1987	1988	1989	1990	1991
Huile en vrac	57%	32%	65%	74%	63%	53%
Huile conditionnée		40%	69%	68%	50%	40%

Source: Rapports Annuels de la CNPAC, 1986-1991

1.1.4.9 Le marché local d'huile d'olive est caractérisé par :

- la constitution des stocks familiaux qui sont limités entre 200 à 300 kg par famille achetés par les particuliers ou repris par les oléiculteurs chez les huileries agréées par l'ONH ;
- la vente par l'ONH d'huile d'olive pure aux conditionneurs et aux conserveurs ;
- la vente par l'ONH d'huile d'olive vierge aux particuliers non producteurs.

Le tableau ci-après donne les ventes locales d'huiles d'olive et de grignons opérées par l'ONH au cours des trois dernières campagnes :

TABLEAU N° 14 : VENTES LOCALES OPÉRÉES PAR L'ONH

Type d'huile <i>Destinations des ventes</i>	1987/88	1988/89	1989/90
<b>Huile d'olive</b>			
Incorporée dans le Mélange	2 613 T	1 311 T	×
Aux conditionneurs	2 984 T	2 179 T	1 543 T
Aux conserveurs	1 256 T	1 181 T	1 038 T
Aux non producteurs	644 T	505 T	344 T
<b>Total huile d'olive</b>	<b>7 497 T</b>	<b>5 176 T</b>	<b>2 925 T</b>
<b>Huile de grignon raffinée</b>			
Incorporée dans le Mélange	2 211 T	163 T	×
Stock			2 113 T
<b>Total Huile de grignon</b>	<b>2 211 T</b>	<b>163 T</b>	<b>2 113 T</b>

× l'activité de Mélange a été abandonnée

Après l'abandon de l'activité de Mélange, l'essentiel des ventes de l'ONH sur le marché local est destiné aux conditionneurs et aux conserveurs portant sur des quantités de moins en moins importantes. Le prix moyen facturé par l'ONH au cours de la campagne 1989/90 pour ces ventes était de 1 871 DT/T.

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 1 500 et 3 000 T représentant une moyenne de 45 % des ventes de l'ONH sur le marché local.

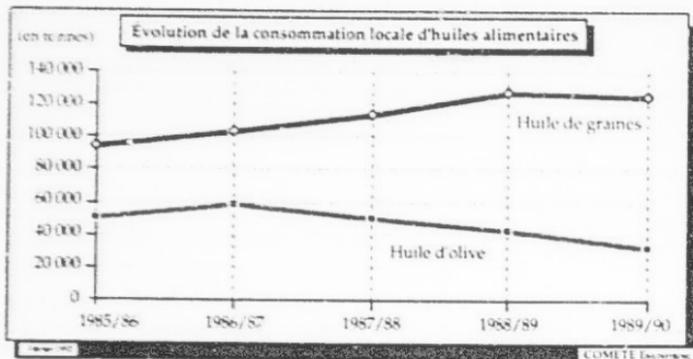
Les huiles de grignons raffinées collectées par l'ONH qui étaient en totalité incorporées dans le Mélange sont actuellement destinées à l'exportation.

L'évolution de la consommation locale des huiles alimentaires au cours des cinq dernières années est illustrée par le tableau et le graphique ci-après :

TABLEAU N° 15 : CONSOMMATION LOCALE D'HUILE ALIMENTAIRES

	1985/86	1986/87	1987/88	1988/89	1989/90	Moyenne
Population (en milliers)	7 261	7 465	7 639	7 770	7 910	7 609
<b>Consommation huile d'olive</b>						
Réserves familiales	40 301 T	49 345 T	42 127 T	37 065 T	29 458 T	39 659 T
Ventes de l'ONH	9 943 T	9 572 T	7 497 T	5 175 T	2 925 T	7 022 T
<b>Total huile d'olive</b>	<b>50 244 T</b>	<b>58 917 T</b>	<b>49 624 T</b>	<b>42 240 T</b>	<b>32 383 T</b>	<b>46 682 T</b>
<b>Consommation huiles de graines</b>	<b>93 715 T</b>	<b>103 961 T</b>	<b>113 497 T</b>	<b>127 442 T</b>	<b>125 025 T</b>	<b>112 728 T</b>
<b>Total Consommation</b>	<b>143 959 T</b>	<b>162 878 T</b>	<b>163 121 T</b>	<b>169 682 T</b>	<b>157 408 T</b>	<b>159 410 T</b>
<b>Consommation par tête</b>						
Huile d'olive	6,9 kg	7,9 kg	6,5 kg	5,4 kg	4,1 kg	6,1 kg
Huiles de graines	12,9 kg	13,9 kg	14,9 kg	16,4 kg	15,8 kg	14,8 kg
<b>TOTAL</b>	<b>19,8 kg</b>	<b>21,8 kg</b>	<b>21,4 kg</b>	<b>21,8 kg</b>	<b>19,9 kg</b>	<b>21,0 kg</b>

Source : INS et ONH



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

- ① durant la période étudiée, le niveau de la consommation locale est en moyenne de 159 400 T/an ce qui représente une consommation par tête d'habitant de l'ordre de 21 kg ;
- ② 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 100 000 T en 1980 à plus de 160 000 T à partir de 1986, et d'autre part, 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 19,8 kg/tête et 21,8 kg/tête ;
- ③ la baisse de la consommation d'huile d'olive à partir de 1988 et celle d'huiles végétales à partir de 1989 ne correspond pas nécessairement à diminution de la consommation par tête - comme il ressort de la lecture des données présentées plus haut - mais, plutôt, à une substitution de la consommation de ces deux variétés d'huile par les autres variétés vendues sur le marché informel qui se représenterait entre 10 000 et 15 000 tonnes.

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 en la politique des prix adoptée en cette matière.

Ce choix socio-économique se traduit actuellement par une consommation intérieure d'huile d'olive locale ne représentant plus que le quart de la demande intérieure, avec une baisse de la consommation tant en termes absolus que relatifs. Par contre la consommation des huiles de graines qui a dépassé ces dernières années le cap de 130 000 T/an représente actuellement près de 75 % du total des huiles alimentaires consommées en Tunisie.

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 60 000 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 5 fois plus élevé que celui de l'huile de graines qui bénéficie de l'intervention de la CGC. 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 et à 5,9 en 1990.

Une restructuration brutale de cette politique de prix ne semble pas être faisable sans générer, en contre partie, un coût social substantiel.

Désormais, 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 avait facilité l'acceptation du consommateur de cette nouvelle variété d'huile ;
- > d'autre part, en dehors de la période de récolte, 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.

1.1.4.10 Une enquête menée par COMETE ENGINEERING en 1989 auprès de 450 ménages a relevé les résultats suivants quant au comportement des ménages en matière de consommation d'huiles :

- ⊘ 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 socio-professionnelles (CSP) aisées alors que les CSP les 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 CSP à revenus élevés est constituée essentiellement (plus de 80 %) d'huile conditionnée en bouteilles. Le phénomène inverse est constaté chez les CSP les plus démunies dont leur consommation en huile de mélange est à 80 % en vrac ;
- ❖ toutes les CSP consomment l'huile de mélange. Cette huile représente 54 % de la consommation des CSP les plus aisées et plus de 87 % de la consommation des CSP au faible pouvoir d'achat. Pour les CSP à revenu élevé, la subvention de cette huile supportée par la CGC ne se justifie pas économiquement ;
- ❖ il existe en Tunisie un marché potentiel pour une huile de graine pure de qualité non subventionnée par la CGC. 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 ;
- ❖ 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.

## 1.2 ÉLÉMENTS D'ÉVALUATION

### 1.2.1 OBJECTIFS ET STATUTS DES PARAMÈTRES DU SYSTÈME

1.2.1.1 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 :

- ▷ 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.

TABLEAU N° 16: 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%
<b>Total</b>	<b>326 000</b>	<b>94 000</b>	<b>28,8%</b>

- ▷ 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.
- ▷ 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 100 M DT.
- ▷ 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 13 M DT.

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

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

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

1.2.1.2 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"<sup>25</sup>.

La dimension économique du sous-secteur oléicole pourrait être appréciée à travers les éléments suivants :

- ▷ l'oléiculture et les industries de fabrication et de transformation des huiles génèrent une production de l'ordre de 115 MDT ;
- ▷ l'olivierie tunisienne, qui couvre une superficie de près de 1,4 million d'hectares répartie sur presque toutes les régions du pays, représente un support idéal pour la diffusion spatiale et sociale des effets de la croissance dans le secteur agricole ;
- ▷ 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 du pays, 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.

La contribution de l'agriculture à l'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.

<sup>25</sup> Note d'orientation pour la troisième décennie de développement et le VI<sup>e</sup> Plan. Ministère du Plan et des Finances. Novembre 1980, p. 134.

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<sup>12</sup>.

C'est dire que la Tunisie, quatrième 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° 10, 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 (1980-1989), les exportations d'huile d'olive ont généré en moyenne 53 M DT de devises par an représentant 3,4 % du total des exportations de biens ou encore 5,1 % des exportations de biens diminuées des recettes pétrolières.

Durant la décennie précédente (1970-1979), la part des exportations d'huile d'olive était nettement plus importante et se situait respectivement à hauteur de 11,2 % et 19,0 % du total des exportations et des exportations hors énergie.

TABLEAU N° 17: EXPORTATIONS D'HUILE D'OLIVE & ECHANGES EXTERIEURES

	Moyenne annuelle		Variation
	Décennie 70	Décennie 80	
Exportations huiles alimentaires	35,0 M DT	52,9 M DT	51,1%
Importations huiles alimentaires	11,2 M DT	36,7 M DT	227,7%
<b>Solde</b>	<b>23,8 MDT</b>	<b>16,2 MDT</b>	<b>-31,9%</b>
Exportations huiles Total exportations	6,8%	2,2%	-67,6%
Exportations huiles Total exportations de biens	11,2%	3,4%	-69,6%
Exportations huiles Total exportations de biens hors énergie	19,0%	5,1%	-73,2%

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.

Par ailleurs, il apparaît que le solde de la balance commerciale d'huiles alimentaires, bien qu'évalué en dinars courants, est aussi en perte de vitesse en passant d'une décennie à l'autre de 24 M DT à 16 M DT, soit une diminution de 32 %.

En 1989, ce solde ne représente plus que 8,2 M DT correspondant à des exportations atteignant 81,5 M DT et à des importations de 73,3 M DT.

<sup>12</sup> cf Les Cahiers de l'IEQ, n°5, Ministère du Plan, Mars 1988

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. À la limite, une renonciation à l'exportation d'huile d'olive aurait une conséquence directe limitée dans la diminution de près de 2 % des recettes d'exportation du pays.

L'exportation n'est donc 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.

**1.2.1.3** Au niveau micro-économique, les objectifs du sous-secteur oléicole reflètent plutôt son aptitude à traduire les attendus socio-économiques dans la logique de la rationalité d'allocation optimale des ressources en relation avec les objectifs assignés au système. En conséquence, les instruments développés par le système, tant au niveau financier qu'opérationnel, devraient revêtir les caractéristiques suivantes :

- Au niveau de la production :
  - système de fixation des prix encourageant en premier lieu la production d'olive ;
  - élimination de l'intermédiation ;
  - économie des coûts supplémentaires dus au transport d'olives et de leur transfert ;
  - encouragement à la production d'huiles de qualité ;
  - maîtrise des coûts de trituration ;
  - meilleure exploitation des possibilités d'intégration
- Au niveau des activités de transformation et de commercialisation :
  - maîtrise des coûts de transformation des huiles alimentaires ;
  - organisation des procédures de manière à éviter les opérations et les mouvements inutiles ;
  - réalisation des meilleures marges possibles à l'exportation ;
  - élimination des interventions de soutien aux unités les moins performantes.
- Au niveau de la consommation :
  - assurer l'approvisionnement du marché local au moindre coût ;
  - réduction des coûts de distribution ;
  - garantie des droits du consommateur.

**1.2.1.4** 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 :

- Le niveau de l'offre d'huile d'olive est évidemment déterminé par le niveau atteint dans la production d'olives à huile qui, moyennant des rendements en huiles données (variant entre 17 % et 25 % selon les régions et les campagnes) génère une quantité proportionnelle d'huile d'olive. Par ailleurs, la production d'olives à huile est sujette à des contraintes inhérentes :
  - aux conditions climatiques ;
  - à la nature même de l'olivier qui est un arbre à rendement bi-annuel voire tri-annuel ;
  - aux travaux d'entretien ;
  - et à la réalisation des nouveaux investissements.

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

- 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 grignons neutre et acide est une composante dotée d'une dimension économique certaine en constituant une valorisation d'une matière locale permettant une meilleure exploitation des potentialités d'intégration.
- Les besoins de consommation intérieure d'huiles alimentaires sont en moyenne de l'ordre de 21 kg/personne/an représentant une quantité globale de près de 180 000 T/an.  
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 d'une partie des huiles d'olives collectées à travers l'approvisionnement des conditionneurs et des conserveurs et des ventes aux ménages (près de 570 T/an). En moyenne, les importations d'huiles de graines couvrent 75 % des besoins de la consommation locale.
  - 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.
  - Les exportations d'huiles d'olive sont soumises à une double contrainte:
    - ▷ efficacité de l'ONH en tant qu'unique agent commercial chargé de la collecte et de la pénétration des marchés extérieurs ;
    - ▷ capacités d'absorption des marchés extérieurs.

Au niveau de la collecte, celle-ci ne concerne que 65 % des quantités produites, soit en moyenne 67 500 T ; le reliquat de la production moyenne (37 000 T) est consacré à la constitution des réserves familiales.

Compte tenu de la rigidité qui caractérise le mode de constitution des réserves familiales, 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 (37 000 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 des protocoles additionnels à l'accord signé en Avril 1987 et en Mars 1991. 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 décembre 1993 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	
Contraintes Structurelles	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>⊔ Actions promotionnelles                             <ul style="list-style-type: none"> <li>- Amélioration des Rendements</li> <li>- Nouveaux investissements</li> </ul> </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</li> <li>⊔ Commercialisation locale</li> </ul>
	Besoins de Consommation	Importation	<ul style="list-style-type: none"> <li>⊗ Ventes locales opérées par l'ONH</li> <li>⊗ Marché local</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>⊔ Variété des huiles importées</li> <li>⊔ Consommation h. d'olive</li> </ul>
Contraintes Institutionnelles	Unique Agent Commercial	Exportation & Importation	<ul style="list-style-type: none"> <li>⊗ Ventes locales</li> <li>⊗ Contrôle qualité</li> <li>⊗ Transformation</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>⊔ Amélioration des performances</li> <li>⊔ Nouveaux opérateurs</li> </ul>
	Nature des Marchés Extérieurs	Exportation	<ul style="list-style-type: none"> <li>⊗ Ventes locales</li> <li>⊗ Importation</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>⊔ Négociations</li> <li>⊔ Marchés non protégés</li> </ul>

Le flux réel des huiles acides présente la structure moyenne (période 1988-1990) suivante :

- > des besoins d'approvisionnement des savonneries de 20 000 T/an;
- > une production locale d'huiles acides limitée à 4 000 T/an;
- > des importations complémentaires de 16 000 T/an

La production locale d'huile de grignons acide, au même titre que celle d'huile de grignons neutralisable, 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 dans l'hypothèse d'une utilisation totale du grignon frais pour l'extraction d'huile de grignons, donne une production potentielle d'huile de grignons acide de 6 600 T/an (période 1988-1990), ce qui situe la production réelle à 60 % du niveau réalisable. L'importation d'une quantité relativement importante d'huiles acides s'avère nécessaire afin de subvenir aux besoins des savonneries.

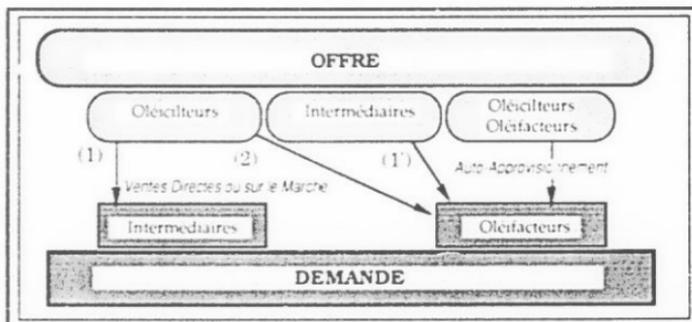
1.2.1.5 Dans ce qui suit, nous essayerons d'appréhender les caractéristiques des statuts des principaux paramètres du circuit financier de la filière des huiles à travers l'examen des aspects suivants :

- ↳ modalités de formation des prix aux différents niveaux de l'offre et de la demande des huiles ;
- ↳ 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.

① 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 le premier cas, l'offre d'olives émane des petits exploitants à diverses échelles généralement au sein d'une structure. Les intermédiaires assurent le rôle de collecteurs d'olives au profit des oléiculteurs (1). Ce rôle est joué par les petites quantités offertes par les oléiculteurs qui sont dépensés de travers leur permettant de vendre leurs olives aux huilières et ensuite moyen de financer la structure. Compris le rôle de la marge de l'intermédiaire, 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 proposent vendeurs de leur récolte avant sa transformation, envoient leur production à travers les réseaux suivants :

- 1. ventes des olives sur certains marchés multiples qui s'établissent en mars et d'olives durant la campagne oléicole. Les quantités vendues de cette manière représentent entre 20 et 30 % de la production ;
- 2. ventes directes aux oléificateurs hors marché pour des considérations fiscales. Ces quantités échappent à nos estimations ;
- 3. ventes des récoltes avant leur cueillette, ventes sur pied ou "khadara".

↳ Les deux premières formes de vente sont assorties d'un prix variant dans une fourchette de 30 à 40 % en fonction de la teneur des olives en huile, de leur état et de la situation générale des marchés régionaux. Par ailleurs, 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 écourter les négociations des prix ;
- ↳ les oléiculteurs, en procédant à la vente de leur récolte, font preuve de la limite de leurs moyens financiers qui ne leur permettent pas de couvrir le coût de la trituration ;

- ▷ les oléifecteurs qui bénéficient de crédits de campagne peuvent se permettre d'étaler ou de concentrer leurs achats selon l'évolution des prix au cours de la campagne. De toute manière, les huilières ne souffrent pas de situations de rupture de stock à cause de l'existence de la trituration à façon qui leur permet de maintenir un rythme de fonctionnement normal.

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

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

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

- ② À 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.

- ③ 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 ;
- ▷ 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.

- ① 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'étranger.

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.

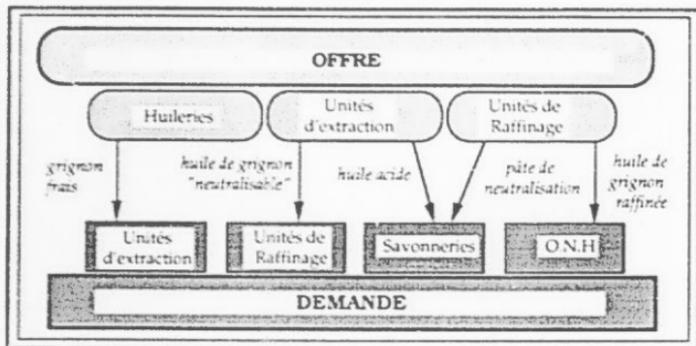
Inversement, et afin de permettre le maintien des pays de la Communauté sur les marchés à l'exportation, une restitution est opérée au profit des exportateurs de la CEE. D'autre part, un complément de prix sous forme de subvention est versé aux producteurs communautaires couvrant la différence entre 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 basse 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 CGC générée par une demande plus importante à la consommation d'huiles de grames.

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.

- 5 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'oléiculteur ou pris par l'oléiculteur), le prix de grignon est estimé entre 5 et 7 % du coût de la trituration à façon.

L'oléiculteur 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 les frais de transport.

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.

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

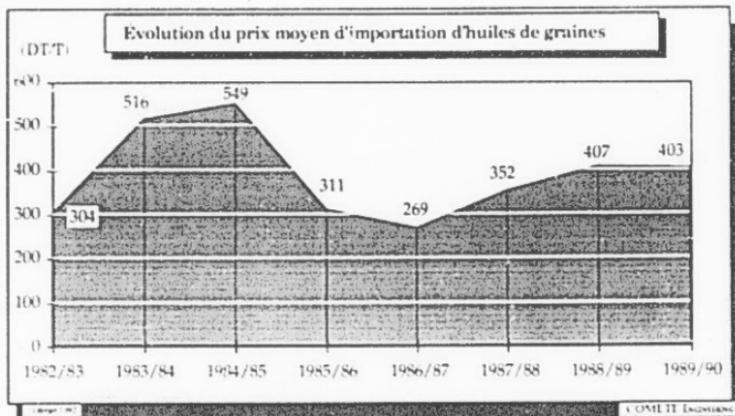
Cependant, bien que la formation des prix des huiles de graines échappe totalement à la Tunisie, la Commission d'achat chargée des approvisionnements tente de maîtriser au mieux les coûts d'importation en profitant des périodes de baisse des cours pour la constitution des stocks de sécurité et inversement en cas de hausse des prix mondiaux.

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 \$ US contre 397,7 \$ US). Cette différence de prix a été de 7,6 % sur les importations d'origine américaine (459,7 \$ US contre 390,2 \$ US/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.

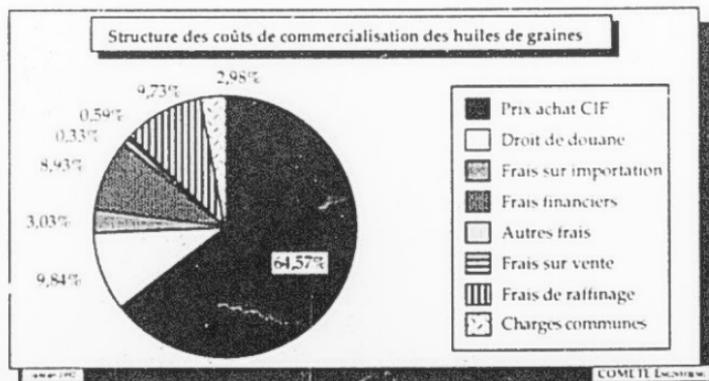
L'évolution des prix d'importation des huiles de graines au cours de la période 1982-1990 se présente comme suit :



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

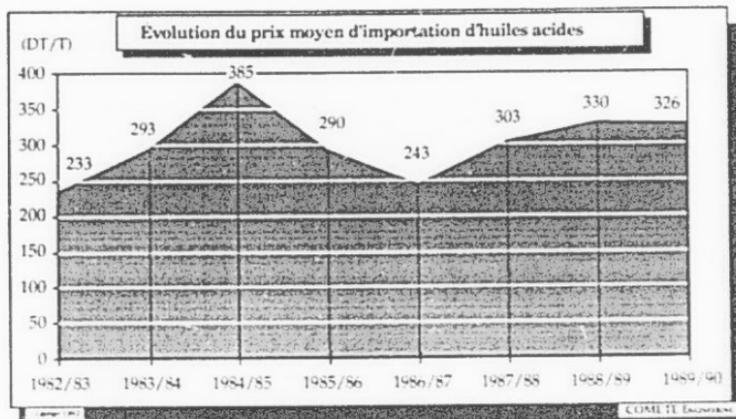
En effet, sur la base des valeurs moyennes de la période 1983-1986 et en partant d'un indice 100 représentant le prix moyen d'importation, le prix de revient atteint 153, i.e. que les différentes composantes du coût de commercialisation représentent 53 % du prix d'importation.

La structure du prix de revient des huiles de graines observée en 1990 (après l'abandon de l'opération de mélange) se présente comme suit :



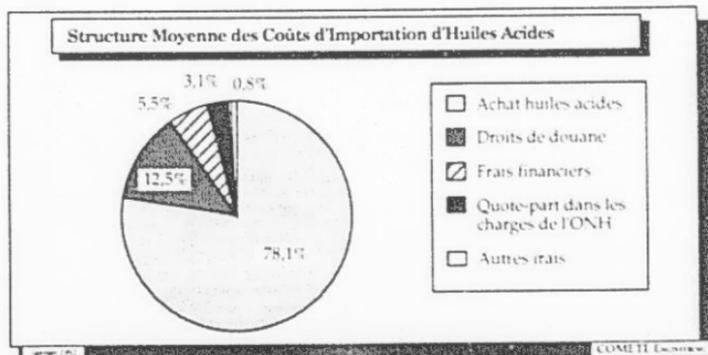
L'huile obtenue est commercialisée à travers les ventes de l'ONH aux grossistes et aux conditionneurs. Les prix de cession sont fonction des prix de ventes au public qui sont fixés par les autorités. La différence entre les prix de cession et les coûts de revient des huiles de graines est subventionnée par la Caisse Générale de Compensation.

- 7 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 :



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

L'ONH comptabilise la cession des huiles acides importées aux savonneries aux prix d'importation majorée 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 prix de 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	<ul style="list-style-type: none"> <li>☞ Contraintes naturelles</li> <li>☞ Investissement et entretien</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Volume de production</li> <li>- Motivation et intérêt des producteurs à l'activité</li> </ul>	Politique d'aide à la production
	Prix à la production	<ul style="list-style-type: none"> <li>☞ Nature des transactions</li> <li>☞ Positions financières des intervenants</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Revenus des oléiculteurs</li> <li>- Rentabilité des oléiculteurs</li> </ul>	Financement de l'oléiculture Efficacité de l'oléifaction
Huile d'Olive	Coût de production	<ul style="list-style-type: none"> <li>☞ Prix des olives</li> <li>☞ Procédés de mouture</li> <li>☞ Marge de mouture</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Revenus des oléiculteurs</li> <li>- Remunération des oléiculteurs</li> <li>- Prix de vente aux ménages</li> </ul>	Politique d'investissement Qualité des produits
	Prix à la production	<ul style="list-style-type: none"> <li>☞ Demande extérieure</li> <li>☞ Efficacité de l'ONH</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Rentabilité des producteurs</li> <li>- Prix à la commercialisation sur le marché local</li> <li>- Charges de la C.C.C.</li> </ul>	Modalité de formation des prix Structures commerciales
	Prix et coûts à la commercialisation	<ul style="list-style-type: none"> <li>☞ Marchés extérieurs</li> <li>☞ Négociations politiques</li> <li>☞ Prix à la production</li> <li>☞ Efficacité de l'ONH</li> <li>☞ Types des ventes</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Prix à la production</li> <li>- Charges de la C.C.C.</li> </ul>	Négociations Consommation locale Efficacité commerciale
Huile de Grignons d'Olive	Coût de production	<ul style="list-style-type: none"> <li>☞ Prix de grignon frais</li> <li>☞ Efficacité des unités d'extraction</li> <li>☞ Coût du raffinage</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Prix à la production et à la commercialisation</li> </ul>	Politique d'investissement
	Prix à la production et à la commercialisation	<ul style="list-style-type: none"> <li>☞ Coût de production</li> <li>☞ Charges de l'ONH</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Niveau de production</li> <li>- Charges de la C.C.C.</li> </ul>	Subvention
Huile de Graines	Coût d'importation	<ul style="list-style-type: none"> <li>☞ Cours mondiaux</li> <li>☞ Taux de change</li> <li>☞ Mode de financement</li> <li>☞ Variétés des huiles</li> <li>☞ Efficacité de l'ONH</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Volume d'importation</li> <li>- Prix à la commercialisation</li> <li>- Stock stratégique</li> </ul>	Variétés et qualités des huiles importées
	Prix et coûts à la commercialisation	<ul style="list-style-type: none"> <li>☞ Coûts d'importation</li> <li>☞ Coûts de raffinage</li> <li>☞ Coûts du conditionnement</li> <li>☞ Efficacité de l'ONH</li> <li>☞ Procédures</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Charges de la C.C.C.</li> <li>- Rentabilité des raffineurs</li> <li>- Rentabilité conditionneurs</li> </ul>	Efficacité des unités de transformation Procédures de passation des marchés et de contrôle
Huile acide importée	Coût d'importation	<ul style="list-style-type: none"> <li>☞ Taux de change</li> <li>☞ Efficacité de l'ONH</li> <li>☞ Cours mondiaux</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Prix à la commercialisation</li> <li>- Volume d'importation</li> </ul>	Opportunité de l'objectif social
	Prix et coûts à la commercialisation	<ul style="list-style-type: none"> <li>☞ Coût d'importation</li> <li>☞ Efficacité de l'ONH</li> <li>☞ Taux de subvention</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Rentabilité des savonniers</li> <li>- Charges de la C.C.C.</li> </ul>	Efficacité des savonneries Efficacité de l'ONH

## 1.2.2 EFFICACITÉ DU MODE DE FONCTIONNEMENT

1.2.2.1 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 ?

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.

1.2.2.2 Au niveau de la **production**, les documents des Plans de développement économique et social expliquent les problèmes entravant le développement du sous-secteur par :

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

Les mesures préconisées n'ont pas généré l'effet escompté. En toute logique, la non réalisation des prévisions est redevable à l'une des causes suivantes :

- ▷ inefficacité des moyens et actions préconisées ;
- ▷ 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 sont, certes, réels mais c'est leurs statuts qui diffèrent. Ils n'interviennent pas en tant que causes entravant le développement mais plutôt en tant que conséquences d'une contrainte capitale 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 retléger celle des charges d'exploitation"<sup>20</sup>.

En effet, la tendance à baisse du rendement de la production d'olive 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.

---

<sup>20</sup> cf Rapport Annuel de la B.C.T., Juillet 1978, p. 53

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<sup>11</sup>:

TABLEAU N° 18: STRUCTURE DES COÛTS DE PRODUCTION D'HUILE D'OLIVE PAR RÉGION

	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
Cueillette	2,050	2,050	2,050
Amortissement matériel	21,880	11,229	9,390
Transport	5,235	2,825	2,495
Inturation	18,613	9,904	8,754
<b>Total</b>	<b>86,406</b>	<b>76,993</b>	<b>71,000</b>

Moyenne de la période 1981-1988

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	659 000
Production olives (T)	125 876	127 334	226 231
Teneur en huile	17,90%	19,80%	22,00%
Densité (arbre/ha)	98	51	18
Production huiles (T)	22 441	25 081	50 246
Rendement olive/an (T/ha)	0,279	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 78 et 88 %.

Pour la campagne 1988/89, les coûts de production d'huile d'olive sont estimés par l'ONH comme suit :

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

soit un prix de revient moyen pondéré au niveau national de 1 590 DT/T.

<sup>11</sup> cf annexe n°11

Ces coûts sont à comparer avec les prix à la production qui varient entre 1 260 et 1 560 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° 11 et n° 12 regroupent respectivement l'évolution des coûts de production et du prix définitif à la production d'huile d'olive. Bien que les estimations de l'ONH des coûts de production n'émanent pas d'une analyse détaillée et exhaustive des conditions de production, force est de constater la baisse progressive de la rentabilité financière de cette activité.

En effet, si les coûts de production ont enregistré une augmentation moyenne de 22,5 % par an durant la période de 1981 à 1985, passant de 567 DT/T à 1 590 DT/T, le prix à la production n'a évolué que de 15% en passant de 639 DT/T à 1 410 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<sup>11</sup>, 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 olivaias comme pâturage de chientent.

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

- ① Plusieurs structures étatiques interviennent dans les divers domaines du développement oléicole. Le manque de coordination dans la conduite de leurs actions aboutit à une dispersion des moyens et à des doubles emplois. Il est espéré que les mesures concernant la restructuration régionale des organismes d'intervention dans le domaine agricole puissent remédier aux lacunes enregistrées.
- ② La compétence et le savoir-faire acquis par les techniciens tunisiens n'arrivent que rarement au niveau des producteurs par insuffisance des moyens de formation, de vulgarisation et de suivi des opérations. Les actions de l'Institut de l'Olivier, créé depuis 1982, restent très limitées.

<sup>11</sup> Etude du sous-secteur oléicole, Rapport du Programme de Coopération, FAO BIRD, juin 1984

- ④ Bien que les structures de coopératives 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 attire des prix plutôt favorables aux oléificateurs.
- ⑤ 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 :

- ① au moins 500 000 ha d'oliviers se trouvent en situation défavorable ou marginale. La majorité de cette superficie pourrait être récupérée par le truchement de techniques appropriées de sous-soulage et terrassement ;
- ② le chiendent envahit actuellement de 300 000 à 500 000 ha d'olives dont environ 150 000 à 200 000 ha en conditions favorables y réduisant les rendements d'environ 50 % ;
- ③ 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 ;
- ④ 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 une échelle très faible.

1.2.2.3 L'efficacité de l'activité de **trituration d'olives** 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'oléificateur 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-presses et classique affichent des coûts respectifs de 122 à 172.

Concernant la production, le système continu permet d'obtenir un gain de 7 % d'huile extraite à la pression et de réduire de 5 à 10 % la part de la qualité lampante. 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.

**1.2.2.4 L'avantage économique de l'activité d'extraction d'huile 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 :

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

À 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 se présentent, en moyenne, comme suit :

- |                         |            |
|-------------------------|------------|
| ○ huiles neutralisables | 4 770 T/an |
| ○ huiles acides         | 7 400 T/an |

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 ;

- ⑤ 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/T). 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 :

- ① la vétusté des installations de certaines unités très anciennes ;
- ② l'étroite dépendance de cette activité avec la trituration qui subit les conséquences de la fluctuations de la production d'olives ;
- ③ 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 ;
- ④ l'existence d'autre demandes du grignon frais utilisé soit comme source énergétique, soit pour la nutrition animale surtout en période de sécheresse ;
- ⑤ 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.

**1.2.2.5 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 :

- ① le raffinage de la lampante constitue une récupération de valeur ajoutée perdue au niveau de la trituration ;
- ② le raffinage de l'huile de grignon est générateur d'une valeur ajoutée nécessaire pour rendre cette huile comestible ;
- ③ 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 installées peuvent servir pour le raffinage des trois types d'huiles cités ci-dessus, mais la tendance observée consiste en une orientation vers la spécialisation dans le raffinage des huiles de graines quitte à délaisser, pour quelques entreprises, l'activité d'extraction et de raffinage d'huiles de grignons.

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

Le raffinage de la lampante, malgré son avantage économique, n'est pas pratiqué d'une manière systématique eu égard à la nature de la demande extérieure (d'après le quota accordé par la CEE, l'huile d'olive tunisienne doit être non traitée) émanant, notamment, du marché italien depuis toujours demandeur de lampante brute : "les Italiens achètent des lampantes brutes et tiennent à réaliser eux-mêmes le raffinage"<sup>31</sup>.

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

▶ Lampante brute :	26 830 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 M DT/an.

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

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

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

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

D'un autre côté, la modalité de fixation du prix du raffinage est caractérisée par une actualisation quasi-automatique de l'ordre de 10 % par an. 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.

Il est donc impératif de procéder à une révision des modalités régissant cette activité, dont le coût a atteint, en 1990, plus de 26 % des subventions accordées par la Caisse Générale de Compensation à l'huile de graines.

<sup>31</sup> VIBERT (Jean) "L'économie tunisienne à la fin de 1955", in *La documentation française. Notes et études documentaires*, Paris 22 septembre 1956.



**SUITE EN**

**F**

**2**



ONAGRI  
TUNISIE

MICROFICHE N°

10433

REPUBLIQUE TUNISIENNE  
MINISTRE DE L'AGRICULTURE

الجمهورية التونسية  
وزارة الزراعة

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

المركز الوطني للفلاحة  
30، شارع ألان سافاري - 1002 تونس

F 2

1.2.2.6 Au niveau de la **commercialisation**, le mode de fonctionnement actuel du système accorde une importance capitale à l'activité d'exportation 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.

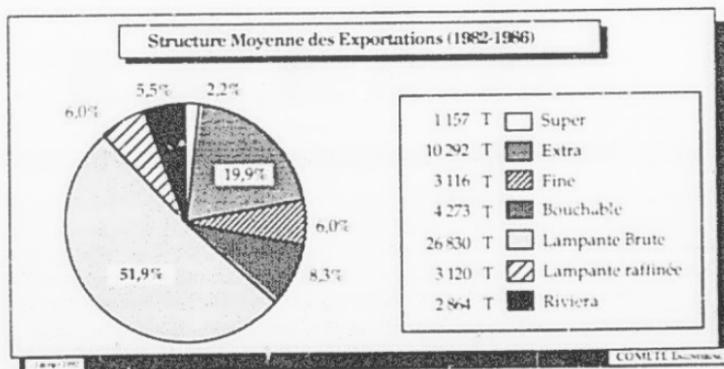
Il est incontestable d'affirmer que l'exportation a constitué le moyen le plus valorisant des huiles d'olives tunisiennes contribuant notamment à l'amélioration des prix à la production sans pour autant rencontrer des contraintes majeures au niveau du marché local qui est en grande partie approvisionné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

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

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

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

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



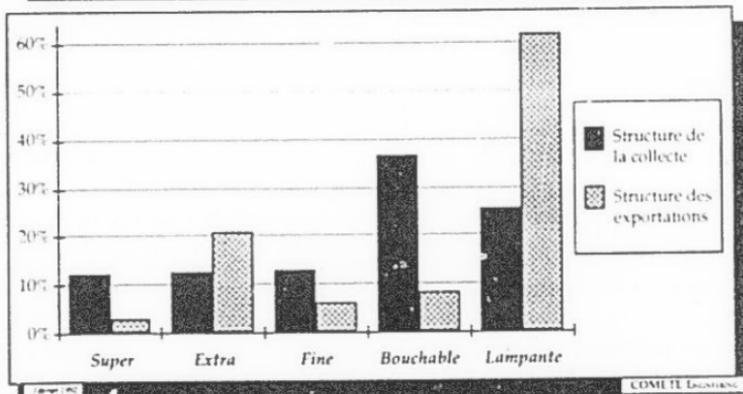
Afin d'obtenir une répartition par qualité des exportations comparable à celle de la collecte ou de la production (avant raffinage et coupage), nous apportons les ajustements suivants :

- ① les quantités de la lampante raffinée seront incorporées dans la Lampante ;
- ② les quantités de la Riviera seront réparties à hauteur de 70 % dans la qualité Lampante d'une part, et à hauteur de 30 % à égalité entre les qualités Super et Extra d'autre part.

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

TABLEAU N° 19 : COMPARAISON DES STRUCTURES MOYENNES : COLLECTE ET EXPORTATION

Qualité	Exportation: moyennes ajustées		Collecte moyenne		Taux de variation des qualités
	en T	en %	en T	en %	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>65 872</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 :

- ① 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 l'huile d'olive Extra dépassent en moyenne de 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.
- près de 54 % des quantités collectées de la qualité Fine sont déclassées en qualités inférieures ;
- les exportations de la Bouchable concernent moins que 23 % des quantités collectées sous cette même dénomination. En retranchant la part supposée écoulée sur le marché local ou stockée, nous retrouvons que pas moins de 14 600 T d'huiles bouchables sont vendues à l'exportation au prix de la lampante ;
- la déclasséement 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, notamment celle de la CEE, 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'olive 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, qu'au sein même de ces quantités, le conditionnement en bouteille de verre ne représente qu'une part minime.

Le créneau de la vente des huiles d'olive de qualité bien conditionnées et soutenu d'une politique de marketing mettant en exergue les qualités diététiques de cette huile naturelle semble être très rémunérateur et il est notamment exploité par des petites entreprises italiennes qui arrivent à écouler leur produit sur le marché américain à des prix pouvant atteindre jusqu'à 40 mille livres 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, dont les réserves ont atteint en 1990 près de 11,7 M DT, dans le but d'encourager les exportations d'huile d'olive conditionnée semble n'avoir pas atteint l'objectif recherché. Les primes à l'exportation accordées ne dépassent pas en moyenne 30 % des recettes annuelles du fonds de soutien, soit près de 1 % de l'ensemble des réserves accumulées.

1.2.2.7 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 près de 11,7 MDT et de recettes annuelles de l'ordre de 0,5 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 le 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.
- Dans tous les cas, la promotion de l'exportation de l'huile d'olive conditionnée passe nécessairement par la conquête de nouveaux marchés à cause de la nature du quota accordé par le marché traditionnel.

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 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 1993, date à laquelle le marché unique européen, en devenant exportateur net d'huile d'olive, adoptera éventuellement des mesures défavorables aux autres exportateurs concurrents.

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'olives que de leur transformation. Cette situation commence à faire ressentir ses limites qui risquent d'affecter sensiblement la compétitivité des huiles tunisiennes.

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

D'autre part, l'activité de trituration demeure marquée par une répartition non adéquate des capacités de trituration qui, de leur côté, sont caractérisées par la prépondérance du système classique répété 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.

#### 1.2.2.8 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.

Le bilan de la politique, instaurée au début des années soixante, de substitution de la consommation locale d'huile d'olive, réservée en priorité à l'exportation, par l'importation d'huiles de graines 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 CGC afin de réaliser un objectif social.

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.

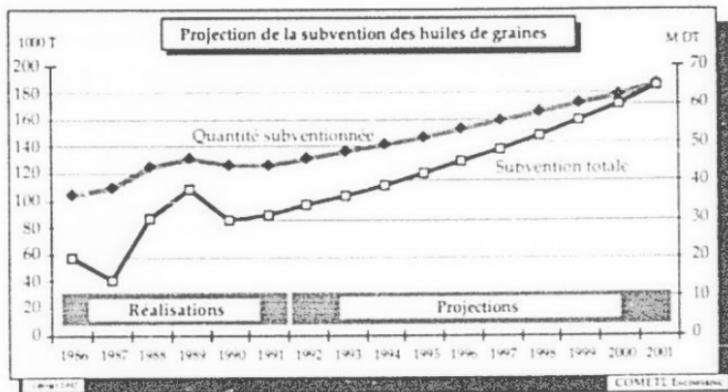
La consommation des huiles de graines est entrée dans les habitudes de consommation suite à la "marginalisation" de l'importance qu'accordait le consommateur tunisien aux valeurs diététiques et gastronomiques de l'huile d'olive.

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 ne représente plus actuellement que 25 % des consommateurs tunisiens.

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 graines accordée par la CGC.

En 1991, l'intervention de la CGC a porté sur 31,4 M DT représentant un niveau de subvention de 227 DT/tonne d'huiles de graines importées.

Sur la base d'un taux d'accroissement moyen des quantités subventionnées de 4 % (observé au cours des cinq dernières années) et avec le maintien du taux actuel de subvention qui évolue de 5,3 % par an, le montant de la compensation atteindra au bout de 10 ans près de 64,6 M DT, pour une quantité de 187 000 T.



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 :

- ▷ augmentation raisonnable mais systématique des prix de vente des huiles subventionnée ;
- ▷ efficacité des organismes et structures actuelles chargés de l'activité d'importation, de raffinage et de distribution ;
- ▷ les variétés et qualités d'huiles de graines importées ne sont pas nécessairement les plus indiquées en matière d'allègement des interventions de la CGC. 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.

<sup>20</sup> cf § 1.1.4.9

## 2. PLAN D'ACTION OPÉRATIONNEL

### 2.1 RECOMMANDATIONS

La philosophie générale de la réforme envisagée vise à doter le secteur d'un organisme gouvernemental régulateur qui serait garant de la pérennité de l'oléiculture et du sauvegarde des intérêts de ce secteur stratégique en dehors des considérations commerciales et mercantiles.

En parallèle, l'organisme interprofessionnel serait renforcé en matière de sauvegarde des intérêts des producteurs et serait mieux outillé à cet effet en le dégageant du rôle de mandataire de l'autorité gouvernementale.

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 : moyen 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.

Toutes les actions de réforme préconisées s'appuient sur l'évaluation menée quant aux statuts des différents paramètres de la filière des huiles et qui aboutit au caractère incontestablement impératif des conclusions suivantes :

- ▷ la dimension stratégique du sous-secteur oléicole réside en la production : l'efficacité et l'apport de toute action de réforme touchant à l'huile d'olive sera mesurée, en premier lieu, par sa contribution à l'amélioration des prix à la production ;
- ▷ la consommation des huiles génère un coût économique supporté par l'ensemble des contribuables : le critère financier serait la référence à adopter en matière de réorganisation du marché local tout en sauvegardant les intérêts socio-politiques y inhérents ;
- ▷ le cadre institutionnel et organisationnel de la commercialisation des huiles souffre de l'interférence de deux composantes généralement incompatibles : fonctions de définition et de contrôle et, considérations commerciales.

## 2.1.1 ACTIONS STRATÉGIQUES

2.1.1.1 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 fonds 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.

2.1.1.2 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'autofinancement de l'activité, d'autre part.

La promotion 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 études et travaux des commissions sectorielles, 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 définies par les programmes de développement de l'oléiculture.

2.1.1.3 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 :

- ⇒ équilibre régional :
  - ▷ entre les capacités de trituration et de production d'olive,
  - ▷ et entre les capacités de trituration et celles d'extraction d'huile de grignons :

- choix des procédés les plus efficaces au niveau des projets :
  - de création de nouvelles unités de trituration,
  - et de renouvellement ou modernisation des unités existantes ;

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 oléifac-teurs 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 oléifac-teurs mais aussi par les gains de productivité qui se traduisent par une meilleure compétitivité de l'huile d'olive tunisienne tant sur le marché local que celui de l'exportation.

**2.1.1.4** En matière d'investissement dans les activités de raffinage et de fabri-cation de savon "vert", il est recommandé de retenir les mesures suivantes :

- encouragement des activités de valorisation des matières premières lo-cales : 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 juger de l'oppor-tunité 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 exten-sion des capacités de raffinage ainsi que la libéralisation des importations des huiles acides constituent les conséquences logiques inhérentes à cette position.

**2.1.1.5** Le rôle assigné à l'ONH lui confère la cond. ite de deux types de fonc-tions : 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 attendu.

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 de viser à long terme la création de deux organismes dis-tincts : un organisme interprofessionnel des oléagineux et un organisme d'in-tervention mandataire de l'autorité gouvernementale.

La mise en place de cette réforme serait nécessairement lente et progressive afin de ne pas créer un vide institutionnel à même de bouleverser l'équilibre et le fonctionnement des structures actuelles qui assurent, depuis près de tren-te ans, la promotion du sous-secteur oléicole.

▷ choix des procédés les plus efficaces au niveau des projets :

- ▷ de création de nouvelles unités de trituration,
- ▷ et de renouvellement ou modernisation des unités existantes ;

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 oléifac-teurs 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 oléifac-teurs mais aussi par les gains de productivité qui se traduisent par une meilleure compétitivité de l'huile d'olive tunisienne tant sur le marché local que celui de l'exportation.

**2.1.1.4** En matière d'investissement dans les activités de raffinage et de fabrication de savon "vert", il est recommandé de retenir les mesures suivantes :

- ▷ 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 juger de 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.

**2.1.1.5** Le rôle assigné à l'ONH lui confère la corrélation 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 attendu.

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 de viser à long terme la création de deux organismes distincts : un organisme interprofessionnel des oléagineux et un organisme d'intervention mandataire de l'autorité gouvernementale.

La mise en place de cette réforme serait nécessairement lente et progressive afin de ne pas créer un vide institutionnel à même de bouleverser l'équilibre et le fonctionnement des structures actuelles qui assurent, depuis près de trente ans, la promotion du sous-secteur oléicole.

2.1.1.6 À 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 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 graines ;
- ▷ 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 subventionnés.

2.1.1.7 Le débat sur la commercialisation des huiles alimentaires est caractérisé par une double dualité : au niveau des marchés (marché local et exportation) et au niveau des structures (monopole et concurrence).

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 sans discrimination spécifique à la destination commerciale de l'huile : la consommation intérieure serait à encourager s'il s'avère que le marché local est pourvoyeur d'une meilleure valeur ajoutée que celle générée par l'exportation.

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.

L'offre des huiles alimentaires sur le marché local devrait s'adapter aux spécificités d'une demande longtemps négligées par la pratique d'un prix unique pour une seule variété émanant d'un seul intervenant. La mise en évidence des caractéristiques potentielles de la demande serait à la base d'une réorganisation des structures d'approvisionnement du marché local.

## 2.1.2 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.

**2.1.2.1 Pour l'huile d'olive, il est recommandé de procéder à la définition des procédures permettant la réalisation des actions suivantes :**

- ▷ Meilleure connaissance des coûts de production réels par type d'exploitation et par région.
- ▷ Identification détaillée des investissements nécessaires en matière d'amélioration des rendements des oliveraies.
- ▷ Estimation des coûts de production récurrents au maintien d'un niveau minimum de rendement.
- ▷ 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.
- ▷ 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.
- ▷ 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.
- ▷ 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.
- ▷ Étude des possibilités de libéralisation de la collecte des huiles alimentaires destinées au marché local et à l'exportation. L'accès des exportateurs, 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.
- ▷ Élimination des autres entraves administratives à la commercialisation de l'huile d'olive sur le marché local en permettant, notamment, aux producteurs de lancer leur propres marques commerciales, en premier lieu, sur le marché local afin d'acquiescer l'expérience et le savoir faire nécessaires pour l'élaboration d'une stratégie d'exportation.
- ▷ 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.

- ▷ Systématisation du contrôle de la qualité et de la lutte contre la fraude.
- ▷ 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.
- ▷ Consolidation du système d'incitations financières et fiscales encourageant le renouvellement des installations de transformation non efficaces.
- ▷ 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.
- ▷ Définition d'un système de récupération/traitement des déchets polluants de la trituration (eaux de végétation) fort nuisibles à l'environnement.
- ▷ 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 la vente sous forme d'huile.
- ▷ Incitation aux oléiculteurs pour regrouper leurs exploitations d'oliveraies 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.

**2.1.2.2 Les recommandations relatives aux huiles de graines et huiles acides concernent les mesures suivantes :**

- ▷ Mise sur le marché d'une huile de graine pure subventionnée dont le type peut varier selon l'évolution cyclique des cours mondiaux.
- ▷ Mise sur le marché d'une ou de plusieurs huiles de graines pures non subventionnées.
- ▷ 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.
- ▷ Libéralisation des importations d'huiles de graines non subventionnées.
- ▷ 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.
- ▷ Révision des procédures de passation 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 interprofessionnel.
- ▷ Dégager l'organisme interprofessionnel de la responsabilité d'octroi d'agréments en matière des investissements dans les unités de transformation.
- ▷ 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.
- ▷ Élimination 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.
- ▷ Libéralisation des importations d'huiles acides.

## 2.2 RÉFORMES : RÉALISATIONS & PERSPECTIVES

### 2.2.1 RÔLE DE L'ONH

Dans le cadre de l'orientation de libéralisation des activités concurrentielles dans le secteur agricole, un processus de réforme du sous-secteur oléicole a été engagé et a permis, à partir de 1990, l'ouverture de l'exportation de l'huile d'olive aux opérateurs privés afin de créer une dynamique au sein de la filière et de stimuler une concurrence génératrice d'une meilleure valorisation de l'huile d'olive.

Compte tenu de cette orientation et de la volonté de l'État d'associer de manière significative le secteur privé dans l'œuvre de développement et eu égard à une certaine divergence des finalités d'intervention de l'ONH, une redéfinition du rôle de cet organisme serait à mettre en place progressivement.

Deux options possibles sont envisageables en cette matière :

- ① Évolution de l'ONH vers un organisme gouvernemental : cette option nécessite le désengagement de l'ONH de toutes les activités commerciales et la consolidation de son rôle régulateur et de sa vocation d'organisme d'intervention. Cette orientation permettra de disposer, sans délais, d'un organisme gouvernemental directement opérationnel, mais aurait la conséquence de créer un vide institutionnel à travers l'amputation du rôle interprofessionnel et commercial assuré actuellement par l'ONH.
- ② Évolution de l'ONH vers un organisme interprofessionnel : cette orientation aura l'avantage d'exploiter le capital relations tissées par l'ONH depuis une trentaine d'années avec la profession ainsi que son expérience acquise en matière commerciale. Dans cette perspective l'ONH, moyennant des mesures de retrocession, continuera de gérer le patrimoine et les moyens actuels mis à sa disposition pour l'accomplissement de son rôle commercial et interprofessionnel. La mise en place d'un organisme gouvernemental serait moins lourde à gérer que la création, de toutes pièces, d'un nouvel organisme interprofessionnel.

L'orientation vers l'une de ces options relève des autorités compétentes en cette matière, toutefois, la mise en application de l'orientation de redéfinition du rôle de l'ONH passerait par trois étapes :

**Première étape :** définition des tâches relevant des attributions d'un organisme gouvernemental et celles ayant un caractère commercial et interprofessionnel.

Les fonctions de l'organisme gouvernemental seraient les suivantes :

- définition des orientations et des équilibres macro-économiques : cette fonction de souveraineté rattachée aux tâches de définition et de contrôle comporte les prérogatives suivantes :
  - ▷ établissement des programmes des ressources et emplois,
  - ▷ constitution et gestion des stocks régulateurs,
  - ▷ fixation et contrôle des normes techniques et lutte contre la fraude.

- ▷ agréments des opérateurs,
- ▷ lancement des appels d'offres et approbation des marchés,
- ▷ définition des mesures propres à assurer la protection des intérêts du sous-secteur,
- ▷ proposition au gouvernement des niveaux des 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'organisme gouvernemental le rôle d'opérateur de dernier recours afin de réaliser les actions de régulation nécessaires.

L'intervention de l'organisme gouvernemental serait sollicitée notamment :

- ▷ au niveau de la collecte d'huile d'olive : les achats à la production ne sont opérés que dans le but de garantir l'efficacité pratique du prix d'intervention ;
- ▷ au niveau des exportations sur les marchés contingents : l'organisme gouvernemental menerait les négociations des accords gouvernementaux dans le cadre desquels d'autres intervenants réaliseraient les opérations ;
- ▷ au niveau des importations : l'organisme gouvernemental interviendrait pour le lancement des appels d'offres cadres et la négociation des conditions générales d'importation.

**Deuxième étape :** regroupement fonctionnel des tâches relevant des attributions d'un organisme gouvernemental

Ce regroupement pourra être effectué, en première phase, par la création au sein de l'ONH d'une *direction de promotion et développement* rattachée à la direction générale.

La direction de promotion et développement participera aux différents travaux menés au sein de l'ONH ou dans d'autres départements gouvernementaux relatifs aux tâches définies en première phase.

Au cours de cette étape, la direction de promotion observera les mécanismes d'intervention des structures gouvernementales dans le secteur oléicole. L'objectif recherché consiste à capitaliser au sein d'une structure unifiée les différentes tâches et fonctions relevant de l'autorité gouvernementale.

La direction de promotion, une fois imprégnée de toutes les tâches et ayant acquis l'expérience nécessaire dans le domaine de connaissance des mécanismes et des opérateurs intervenant dans l'accomplissement de la fonction gouvernementale, elle proposera un plan de redéploiement/recrutement des différentes compétences assumant la responsabilité gouvernementale.

**Troisième étape :** regroupement opérationnel et individualisation des tâches relevant des attributions d'un organisme gouvernemental

Cette étape concernera la mise en place effective du plan de redéploiement/recrutement élaboré lors de l'étape précédente à la lumière des définitions des tâches et prérogatives établies en première étape et approfondies, précisées et testées durant la deuxième étape.

Une réforme institutionnelle portant réorganisation de l'ONH sera engagée au cours de cette étape définissant les mesures de transition et légiférant le rôle de l'organisme gouvernemental dans le secteur oléicole.

- ▷ agréments des opérateurs.
- ▷ lancement des appels d'offres et approbation des marchés.
- ▷ définition des mesures propres à assurer la protection des intérêts du sous-secteur.
- ▷ proposition au gouvernement des niveaux des 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'organisme gouvernemental le rôle d'opérateur de dernier recours afin de réaliser les actions de régulation nécessaires.

L'intervention de l'organisme gouvernemental serait sollicitée notamment :

- ▷ au niveau de la collecte d'huile d'olive : les achats à la production ne sont opérés que dans le but de garantir l'efficacité pratique du prix d'intervention ;
- ▷ au niveau des exportations sur les marchés contingents : l'organisme gouvernemental menerait les négociations des accords gouvernementaux dans le cadre desquels d'autres intervenants réaliseraient les opérations ;
- ▷ au niveau des importations : l'organisme gouvernemental interviendrait pour le lancement des appels d'offres cadres et la négociation des conditions générales d'importation.

**Deuxième étape :** regroupement fonctionnel des tâches relevant des attributions d'un organisme gouvernemental

Ce regroupement pourra être effectué, en première phase, par la création au sein de l'ONH d'une *direction de promotion et développement* rattachée à la direction générale.

La direction de promotion et développement participera aux différents travaux menés au sein de l'ONH ou dans d'autres départements gouvernementaux relatifs aux tâches définies en première phase.

Au cours de cette étape, la direction de promotion observera les mécanismes d'intervention des structures gouvernementales dans le secteur oléicole. L'objectif recherché consiste à capitaliser au sein d'une structure unifiée les différentes tâches et fonctions relevant de l'autorité gouvernementale.

La direction de promotion, une fois imprégnée de toutes les tâches et ayant acquis l'expérience nécessaire dans le domaine de connaissance des mécanismes et des opérateurs intervenant dans l'accomplissement de la fonction gouvernementale, elle proposera un plan de redéploiement/recrutement des différentes compétences assumant la responsabilité gouvernementale.

**Troisième étape :** regroupement opérationnel et individualisation des tâches relevant des attributions d'un organisme gouvernemental.

Cette étape concernera la mise en place effective du plan de redéploiement/recrutement élaboré lors de l'étape précédente à la lumière des définitions des tâches et prérogatives établies en première étape et approfondies, précisées et testées durant la deuxième étape.

Une réforme institutionnelle portant réorganisation de l'ONH sera engagée au cours de cette étape définissant les mesures de transition et légiférant le rôle de l'organisme gouvernemental dans le secteur oléicole.

La dotation du secteur oléicole de deux organismes distincts : l'un assurant la tâche commerciale et interprofessionnelle et l'autre la fonction gouvernementale, constitue un objectif réalisable à long terme.

D'une manière schématique, la mise en place de cette réforme en trois étapes pourrait connaître l'échéancier suivant :

Redéfinition du rôle de l'ONH	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5	Année 6	Année 7	Année 8	Année 9	Année 10
<b>Première étape</b>										
<i>Définition des tâches</i>										
Orientations	■									
Équilibres	■	■								
Normes techniques	■	■	■							
Agréments des opérateurs	■	■	■							
Gestion des marchés publics	■	■	■							
Actions de promotion	■	■	■							
Organisme d'intervention	■	■	■							
Négociations	■	■	■							
Prix d'intervention	■	■	■							
<b>Deuxième étape</b>										
<i>Regroupement fonctionnel</i>										
Création d'une direction PD*		■								
Nomination d'un directeur PD*		■								
Observation & Participation		■	■	■						
Définition des attributions		■	■	■	■					
Plan de repositionnement		■	■	■	■					
Plan de recrutement		■	■	■	■	■				
<b>Troisième étape</b>										
<i>Regroupement opérationnel</i>										
Partage des tâches					■	■				
Nominations et Recrutements					■	■	■			
Réforme institutionnelle					■	■	■	■		
Mesures de tarification							■	■	■	
Structure opérationnelle									■	■

\* Promotion et Développement au sein de l'ONH

## 2.2.2 PRODUCTION, COLLECTE & EXPORTATION

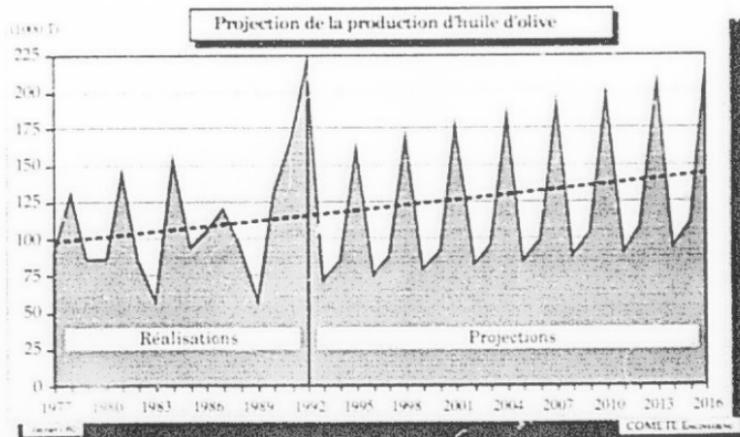
2.2.2.1 La dimension stratégique du sous-secteur oléicole réside en la production, l'unité de mesure de l'apport des actions envisagées se ramène à son effet sur le prix à la production. Afin que l'oléiculteur puisse bénéficier de l'augmentation potentielle des prix, il fallait que l'indexation des prix de l'huile et de l'olive soit systématique.

Cette dernière condition n'est pas nécessairement vérifiée notamment en cas de bonne récolte, comme c'est le cas pour la campagne en cours. En effet, dans le cas d'un excédent d'offre d'olive, les oléiculteurs, en affichant une saturation de leur capacité, arrivent à acheter ce produit périssable aux meilleures conditions sans relation aucune avec le prix à la production de l'huile d'olive.

Ce phénomène est heureusement spécifique aux campagnes exceptionnelles et s'estompera nécessairement durant les prochaines années à cause de l'important effort d'investissement consenti ces dernières années dans les unités de trituration (150 nouvelles unités en 1991) ce qui permettra de diminuer le coefficient de saturation des capacités de trituration pour un niveau moyen de production.

En effet, l'engouement observé durant les dernières années de bonne récolte dans l'investissement dans les huileries permettra, une fois la production enregistrant des niveaux moyens, d'aboutir à une capacité de trituration excédentaire par rapport à l'offre d'olive. Cette situation est de nature à améliorer les prix de vente des olives qui sera nécessairement indexé à celui de l'huile.

La projection de la production d'huile d'olive effectuée sur la base d'hypothèses simplifiées (cycle de trois ans pour une bonne récolte) aboutit à la tendance suivante :



Soit une croissance moyenne à long terme de 8,3 % par an (pente de la droite de régression) pour des niveaux de production en deçà des capacités de trituration.

Les conditions de l'offre de l'olive seraient améliorées à travers l'instauration et l'organisation des marchés régionaux des olives qui existent déjà dans certaines régions mais qui pourraient constituer de véritables bourses régionales pour les olives moyennant une organisation appropriée.

**2.2.2.2** Aucune action de réforme ne générerait les effets escomptés sans qu'au préalable un dispositif de mise en place des actions stratégiques ne serait clairement défini après avoir recueilli l'adhésion des différentes parties intéressées.

Ce dernier élément est capital pour la réussite des réformes engagées, autrement les mesures adoptées au niveau réglementaire et institutionnel risquent de pas connaître une mise en application effective.

La réforme récemment introduite au niveau de l'activité d'exportation d'huile d'olive illustre bien le paradoxe d'un certain antagonisme au niveau de la conception de la vocation de l'ONH d'une part, et de la perception de la réforme en matière de commercialisation des huiles, d'autre part.

En effet, un observateur averti de la réforme en cours peut relever les insuffisances suivantes :

- ◁ l'objectif ultime retenu pour le secteur consiste en une meilleure rémunération de la production, la réforme de l'activité d'exportation avec le maintien du dispositif et structures actuels de la collecte ne permet pas la réalisation de cet objectif dans l'état d'une absence des conditions de concurrence au niveau de l'achat à la production ;
- ◁ il est difficile d'envisager l'émergence de nouveaux exportateurs d'huile d'olive dans un contexte institutionnel ne leur permettant pas d'acquiescer l'expérience commerciale nécessaire sur le marché local ;
- ◁ l'ONH vit l'actualité de la réforme engagée dans un esprit de confusion de son double rôle commercial et régulateur avec une nette préférence vers la consolidation de la première composante de son rôle au détriment de la seconde.

**2.2.2.3** Une étude sur les possibilités de libéralisation de la collecte d'huile d'olive est en cours d'élaboration. La réforme de l'activité de collecte d'huile d'olive permettra d'assurer les conditions de concurrence requises au niveau de la formation du prix à la production. Toutefois, les conclusions de l'étude en cours s'orienteraient vers la recommandation de 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'huile 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'oléiculture.

- 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'huile d'olive. Ces organismes se porteraient acquéreurs de toutes quantités d'huile d'olive facturées au prix d'intervention fixé au préalable.

L'organisme gouvernemental serait chargé de fixer les niveaux des prix d'intervention et chargera d'autres organismes (notamment l'organisme interprofessionnel) d'accomplir, dans le cadre de conventions spécifiques, l'opération de la collecte pour les huiles n'ayant pas trouvé d'acquéreur à un prix au moins égal au prix d'intervention.

L'organisme interprofessionnel, qui ne jouirait plus du monopole de collecte, serait exempté aussi de l'obligation d'achat de toute quantité d'huile d'olive qui lui est offerte.

Toutefois, les producteurs seraient rassurés quant à la vente de leurs huiles qu'ils peuvent offrir, le cas échéant, à l'organisme d'intervention qui se portera acquéreur de toutes quantités d'huile d'olive facturées au prix d'intervention.

2.2.2.4 Suite à l'agrément du premier groupe d'exportateurs d'huile d'olive par la commission d'agrément des demandes d'exportateurs d'huile d'olive, nous avons contacté les personnes concernées afin de recueillir leurs opinions.

Les candidats à l'exportation d'huile d'olive ont considéré les conditions contenues dans le cahier des charges plutôt excessives et limitatives avec, cependant, certaines nuances :

- La condition de disposer d'un local de stockage et d'un laboratoire d'analyse n'est considérée opportune que dans la mesure où l'exportateur ait accès à la collecte ou dispose d'une unité de conditionnement. L'achat à partir de l'ONH pour les exportations en vrac dispense de ce type d'installation.
- La capacité du local de stockage n'est pas définie. Certains ont eu recours à la location d'un local de stockage pour une année tout en sachant qu'il ne sera pas utilisé.
- La condition inhérente au laboratoire d'analyse est considérée par certains inopportune sauf pour les besoins des unités de conditionnement.
- La condition portant sur la forme et destination des exportations est souvent mal assimilée par les candidats contactés.

La commission d'agrément des demandes d'exportateurs d'huile d'olive lors de sa troisième réunion avait décidé la reformulation de l'article 4 du cahier des charges comme suit :

*L'agrément est accordé si les conditions suivantes sont remplies :*

- agrèage du local de stockage par une commission dont la composition sera fixée par arrêté ministériel ;*
- exportations destinées à tout marché d'importation libre en dehors du contingent annuel réservé à la Tunisie sur le marché de la CEE,*  
*ou exportations d'huile conditionnée en récipients d'une contenance nette strictement inférieure à 4,5 kg et ce pour tous les marchés,*  
*ou exportation d'huile de qualité ;*

3. *L'exportateur doit disposer d'un laboratoire et d'une unité de dégustation pour les analyses physico-chimiques et les appréciations organoleptiques de l'huile. L'agrément de ces unités est confié aux services de la Direction Générale de la Concurrence et du Commerce Intérieur relevant du Ministère de l'Economie Nationale.*

Cette reformulation de l'article 4 du cahier des charges leve l'équivoque sur les aspects suivant :

- ▷ FONH n'est plus "juge et partie" en confiant les tâches de contrôle et d'agrément des locaux de stockage et des laboratoires à d'autres organismes ;
- ▷ les notions de marché traditionnel et des huiles conditionnées sont précisées.

Toutefois, la notion d'huile de qualité demeure imprécise. La définition qui serait retenue assimilerait les huiles de qualité aux huiles non lampantes.

- ▷ Le cahier des charges stipule que "les prix de cession de l'huile d'olive par l'ONH sont calculés en fonction du prix de revient"<sup>25</sup>. Les candidats se demandent quel prix de revient l'ONH va-t-il pratiquer : s'agit-il du prix à la production majoré des frais de la collecte ? ou bien du prix de référence à l'exportation ? s'il s'agit du premier cas l'ONH va-t-il comptabiliser une marge commerciale ?
- ▷ La condition portant sur l'agrément préalable par l'ONH des contrats d'exportation<sup>26</sup>, ne peut être que ponctuelle pour la première phase de mise en place de cette réforme.
- ▷ Certains candidats posent le problème de fond du rôle de l'ONH et de ses relations avec les nouveaux opérateurs :
  - ▷ l'approvisionnement à partir de l'ONH ne constitue pas un problème pour les candidats non producteurs qui estiment que l'ONH devrait maintenir le monopole de la collecte jusqu'à un certain temps. Par contre, certains producteurs adoptent une approche différente : leur démarche consiste à promouvoir un produit de conditionnement d'huile d'olive de qualité provenant de leur propre récolte et portant leur label qui il s'agit de promouvoir sur le marché local et par la suite sur les marchés extérieurs ; en considérant, à juste titre, que les efforts de marketing sur le marché d'exportation ne peuvent s'engager sans la maîtrise d'un outil de production et d'une marque commerciale déjà réputée ;
  - ▷ la nature des relations qui s'établiront entre l'ONH et les exportateurs sont très mal définies dans l'esprit des candidats contactés : dans quelles mesures l'ONH va-t-il se comporter comme partenaire ou comme concurrent ? Certains préconisent une organisation des exportateurs en fédération et la constitution d'une commission mixte ONH et exportateurs pour la harmonisation des différentes interventions.
- ▷ Certains candidats ont engagé des négociations commerciales pour l'exportation d'huile d'olive et considèrent que les conditions actuelles sont appropriées et permettent de s'initier dans ce domaine tout en préservant les intérêts nationaux.

<sup>25</sup> cf Article 7 du cahier des charges

<sup>26</sup> cf Article 8 du cahier des charges

3. L'exportateur doit disposer d'un laboratoire et d'une unité de dégustation pour les analyses physico-chimiques et les appréciations organoleptiques de l'huile. L'agrément de ces unités est confié aux services de la Direction Générale de la Concurrence et du Commerce Intérieur relevant du Ministère de l'Economie Nationale.

Cette reformulation de l'article 4 du cahier des charges leve l'équivoque sur les aspects suivant :

- ▷ FONH n'est plus "juge et partie" en confiant les tâches de contrôle et d'agrément des locaux de stockage et des laboratoires à d'autres organismes ;
- ▷ les notions de marché traditionnel et des huiles conditionnées sont précisées.

Toutefois, la notion d'huile de qualité demeure imprécise. La définition qui serait retenue assimilerait les huiles de qualité aux huiles non lampantes.

- ▷ Le cahier des charges stipule que "les prix de cession de l'huile d'olive par l'ONH sont calculés en fonction du prix de revient"<sup>15</sup>. Les candidats se demandent quel prix de revient l'ONH va-t-il pratiquer : s'agit-il du prix à la production majoré des frais de la collecte ? ou bien du prix de référence à l'exportation ? s'il s'agit du premier cas l'ONH va-t-il comptabiliser une marge commerciale ?
- ▷ La condition portant sur l'agrément préalable par l'ONH des contrats d'exportation<sup>16</sup>, ne peut être que ponctuelle pour la première phase de mise en place de cette réforme.
- ▷ Certains candidats posent le problème de fond du rôle de l'ONH et de ses relations avec les nouveaux opérateurs :
  - ▷ l'approvisionnement à partir de l'ONH ne constitue pas un problème pour les candidats non producteurs qui estiment que l'ONH devrait maintenir le monopole de la collecte jusqu'à un certain temps. Par contre, certains producteurs adoptent une approche différente : leur démarche consiste à promouvoir un produit de conditionnement d'huile d'olive de qualité provenant de leur propre récolte et portant leur label qu'il s'agit de promouvoir sur le marché local et par la suite sur les marchés extérieurs ; en considérant, à juste titre, que les efforts de marketing sur le marché d'exportation ne peuvent s'engager sans la maîtrise d'un outil de production et d'une marque commerciale déjà réputée ;
  - ▷ la nature des relations qui s'établiront entre l'ONH et les exportateurs sont très mal définies dans l'esprit des candidats contactés : dans quelles mesures l'ONH va-t-il se comporter comme partenaire ou comme concurrent ? Certains préconisent une organisation des exportateurs en fédération et la constitution d'une commission mixte ONH et exportateurs pour la harmonisation des différentes interventions.
- ▷ Certains candidats ont engagé des négociations commerciales pour l'exportation d'huile d'olive et considèrent que les conditions actuelles sont appropriées et permettent de s'initier dans ce domaine tout en préservant les intérêts nationaux.

<sup>15</sup> cf. Article 7 du cahier des charges

<sup>16</sup> cf. Article 8 du cahier des charges

## 2.2.3 IMPORTATION & CONSOMMATION

2.2.3.1 L'objectif de la réforme en matière de consommation des huiles de graines consiste à mettre en place une restructuration de l'offre d'huiles de graines en vue de limiter progressivement la subvention jusqu'à son élimination complète.

Pour réaliser cet objectif, il est recommandé d'introduire sur le marché des huiles de graines autres que l'huile de soja et de colza. Ces huiles devraient être libres à l'importation et non subventionnées. La subvention se limitera à une ou deux catégories d'huiles : l'huile de soja, de colza ou autres.

① Quelles huiles continuer à subventionner ? La réponse a été faite sur la base des contacts eus avec des responsables de l'ONH, du Ministère de l'Agriculture et du Ministère de l'Economie d'une part, et de l'analyse des prix internationaux des huiles de graines<sup>17</sup>, d'autre part.

L'huile de palme, l'huile de colza et l'huile de soja ont affiché les prix les plus faibles durant la période 1984-2/1989-3 : ces prix sont respectivement de 443 \$/T ; 448 \$/T et 480 \$/T.

Le prix moyen de l'huile de palme est le plus faible (5 \$ US/T de différence par rapport à l'huile de colza), toutefois l'écart par rapport à cette moyenne est plus important que pour les huiles de soja et de colza. Par ailleurs, cette huile offre un niveau de qualité inférieur à celui des deux autres variétés d'huile.

La prise en considération de tous ces éléments ne justifie pas la substitution de l'huile de palme aux huiles actuellement subventionnées<sup>18</sup>.

L'huile de colza est la moins chère en moyenne, avec un écart type relativement faible (151 \$ US/T) ; si l'on décide de limiter la subvention à un seul produit, cette huile pourrait être retenue<sup>19</sup>.

② Quelles huiles libérer à l'importation sans l'intervention de la CGC ? Le choix d'une catégorie d'huile de graines à introduire sur le marché local doit tenir compte du prix moyen correspondant et de la demande potentielle pour cette huile (goût des consommateurs tunisiens).

Le prix doit se situer à un niveau intermédiaire entre le prix de l'huile d'olive et celui de l'huile subventionnée.

<sup>17</sup> cf l'annexe n°18 réservée à l'analyse de l'évolution des prix internationaux des principales huiles de graines au cours de la période 1984-1989.

<sup>18</sup> Sans oublier l'expérience accumulée pendant trois décennies en matière d'importation d'huiles de soja et de colza, en termes de connaissance des marchés, des prix, de la qualité.

<sup>19</sup> Selon des responsables de l'ONH, il serait préférable de continuer à subventionner conjointement les deux huiles de soja et de colza. Le prix de l'huile de colza étant significativement inférieur à celui de l'huile de soja, cette solution ne devra être retenue que si elle présente des avantages en termes de conditions de financement ou autres. L'idée d'une huile de graine subventionnée dont le type varie selon l'évolution cyclique des cours mondiaux n'est pas très pertinente.

De ce point de vue, l'huile de tournesol dont le prix moyen durant la période 1984-89 a été de 510 \$ US/T (avec un écart type par rapport à cette moyenne de 208 \$ US/T) pourrait être retenue. L'oléine de palme avec un prix moyen pratiquement égal (512 \$ US/T) mais nettement plus stable (écart type de 136 \$ US/T) est plus avantageuse.

En termes de marché potentiel, il se dégage de l'enquête menée dans le cadre de la première phase du Plan directeur une nette préférence pour l'huile de maïs (49 % des ménages), suivie de l'huile de tournesol (28 %) <sup>41</sup>. Une étude de marché devrait avoir lieu pour déterminer avec plus de précision la demande potentielle pour chaque produit.

La libéralisation de l'importation de ces huiles ainsi que d'autres huiles de graines bute sur le problème de contrôle de qualité. La mise en place d'un système permettant le contrôle à l'importation des huiles de graines est à l'étude par le Ministère de l'Économie en collaboration avec l'ONH.

Bien qu'on soit tenté de recommander la libéralisation de l'huile de tournesol, aucun produit ne devrait être exclu, pourvu que son importation obéisse à un cahier de charges soigneusement établi, qui fixe les conditions de telles opérations.

- ④ **Importer des huiles raffinées ou brutes ?** Il est évident que l'importation d'huiles brutes présente de nombreux avantages économiques dont les plus importants sont l'économie de devises et la préservation du secteur du raffinage.

Cependant, les équipements dont disposent actuellement les raffineries tunisiennes ne permettent pas le raffinage de n'importe quelle huile de graines. Des équipements additionnels seront requis pour le raffinage des huiles de graines telle que l'huile de tournesol, de maïs ou de palme, et ce, en raison du phénomène de "winterisation".

Les raffineurs, dont la majorité ont entrepris récemment des efforts de modernisation de leurs équipements, ne seront disposés à investir que si un certain niveau d'activité leur est assuré.

Pour ce qui est des huiles de soja et de colza, le choix entre une huile raffinée ou brute devra être fait sur la base d'une analyse en termes de coûts / avantages économiques au sens large (tenant compte non seulement du coût du raffinage local par rapport à son coût sur les marchés extérieurs, mais aussi du coût économique et social lié à la disparition de cette activité).

Concernant les huiles importées et non subventionnées, il est recommandé dans une première étape (2 ou 3 ans), d'importer des huiles raffinées et conditionnées. Lorsque ces huiles se seront taillées une part non négligeable du marché, les raffineurs auront intérêt à se doter des équipements nécessaires pour le traitement de ces huiles qui seront alors importées à l'état brut <sup>42</sup>.

<sup>41</sup> Le prix de l'huile de maïs n'a pu être analysé faute de statistiques le concernant.

<sup>42</sup> L'expérience menée au cours du 7e Plan en matière de production locale de colza avait donné des résultats encourageants, il est projeté d'atteindre d'ici 1996 un niveau de production de 60 000 tonnes de graines permettant l'extraction de 18 000 tonnes d'huile. La préservation du secteur du raffinage et son développement sont nécessaires pour le traitement local de ce produit de substitution aux importations.

3) Quels sont les opérateurs qui se chargeront des importations ?

Pour les variétés subventionnées, l'organisme gouvernemental serait l'instance indiquée pour la fixation des conditions et l'approbation des marchés.

Le rôle opérationnel pourrait être confié, dans un cadre contractuel, à l'organisme interprofessionnel ou à un autre organisme comme l'office du commerce.

L'importation des autres huiles libres et non subventionnées sera prise en charge par des opérateurs privés (sociétés de négoce,...) ou publics selon leurs appréciations des opportunités de commercialisation locales, pourvu qu'ils remplissent les conditions prévues par un cahier des charges préalablement établi. Toute marchandise importée doit être soumise à un contrôle aux frontières nationales pour garantir les droits des consommateurs tunisiens.

5) Quel serait l'impact sur les charges de la CGC ? Afin de procéder à une estimation préliminaire de l'impact des mesures proposées en matière de commercialisation des huiles de graines, nous adoptons les hypothèses suivantes :

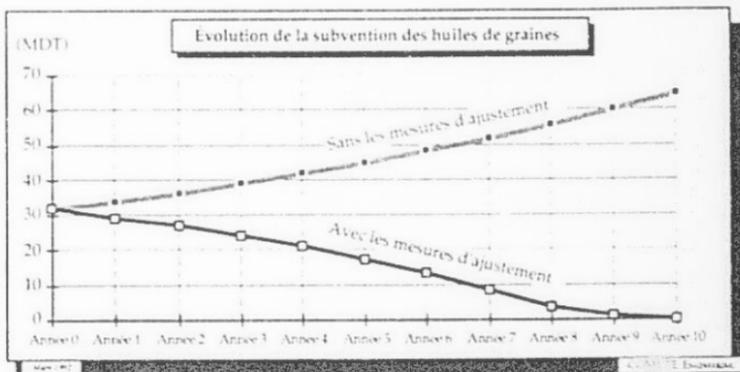
- ▷ les besoins nationaux en consommation d'huiles alimentaires sont de l'ordre de 190 000 tonnes par an. Les besoins évolueraient au même rythme que le taux de croissance démographique (2,3 % par an) ;
- ▷ la structure de la consommation actuelle est répartie globalement entre les huiles de graines et l'huile d'olive dans les proportions respectives de 26 % et 74 % ;
- ▷ l'offre actuelle des huiles de graines se présente sous forme de 70 % en vrac et 30 % en conditionné, il est prévu une augmentation annuelle de la part des huiles conditionnées jusqu'à atteindre 70 % au bout de 9 ans ;
- ▷ La structure du prix revient des huiles de graines et les hypothèses adoptées quant à l'évolution de ses composantes se présentent comme suit :

Prix de revient	Structure	Évolution
Prix CIF	70%	+3% par an
Droit de douane	10%	Même taux
Marge de raffinage	10%	+3% par an
Autre charges	10%	Mêmes proportions
Prix de revient huiles en vrac	100%	
Conditionnement	14%	Mêmes proportions
Prix de revient huiles conditionnées	114%	

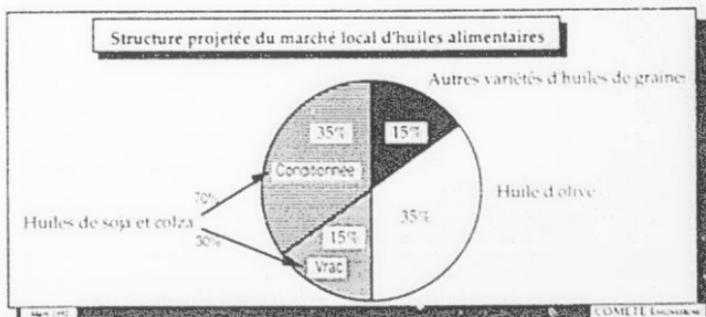
- ▷ l'importation d'huiles végétales non subventionnées serait autorisée à partir de la première année ;
- ▷ pour la ou les variétés d'huiles de graines qui continuent à être subventionnées, il serait retenue une augmentation annuelle des prix de vente de 7,5 % par an tant que le prix de vente demeure inférieur au prix de revient ; autrement, l'évolution du prix de vente s'alignera sur celle du prix de revient ;

- ▷ l'augmentation systématique des prix des variétés d'huiles de graines subventionnées inciterait de plus en plus à la consommation d'autres variétés d'huiles, ce qui nous permet de retenir :
  - ▷ un taux de croissance de 25 % par an pour la consommation d'huiles végétales non subventionnées avec une part du marché estimée la première année à 5 000 T,
  - ▷ un taux de croissance de consommation d'huile d'olive de 5 % par an ;
- ▷ cette évolution du marché serait observée jusqu'à atteindre et se stabiliser à partir de la dixième année dans les proportions suivantes :
  - ▷ huiles de graines subventionnées : 50 %
  - ▷ huiles végétales non subventionnées : 15 %
  - ▷ huile d'olive : 35 %

Les résultats obtenus<sup>42</sup> aboutissent à une diminution progressive de la subvention qui disparaîtrait à partir de la dixième année de projection :



2.2.3.2 Le marché local d'huiles alimentaires présenterait à terme la structure suivante :



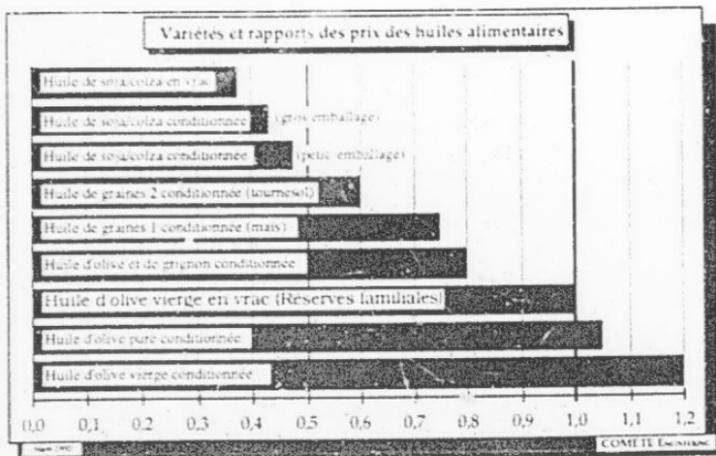
<sup>42</sup> cf. annexe n° 19

Un important choix de variétés et de qualités pourrait être présenté au consommateur assorti d'une gamme de prix variée et compatible avec le pouvoir d'achat des différentes catégories socio-professionnelles.

Les variétés et qualités suivantes peuvent être commercialisées sur le marché local :

- ① huile d'olive vierge conditionnée : huile d'olive de qualité conditionnée en bouteilles en verre ;
- ② huile d'olive pure conditionnée : huile d'olive Riviera conditionnée en bouteilles en verre ;
- ③ huile d'olive vierge en vrac : huile d'olive de qualité commercialisée lors de la constitution des Réserves familiales ;
- ④ huile d'olive et de grignon conditionnée : mélange d'huile d'olive et d'huile de grignons raffinée ;
- ⑤ huile de graines 1 conditionnée : huile de graines de haut de gamme (maïs) conditionnée en bouteilles en verre ;
- ⑥ huile de graines 2 conditionnée : huile de graines de qualité moyenne (tournesol) conditionnée en bouteilles en verre ;
- ⑦ huile de soja/colza conditionnée (petit emballage) : huile de soja et huile de colza conditionnée, séparément, en bouteilles en verre ;
- ⑧ huile de soja/colza conditionnée (gros emballage) : huile de soja et huile de colza conditionnée, séparément, en bidons métalliques de 5 litres ;
- ⑨ huile de soja/colza en vrac : huile de soja et huile de colza vendue, séparément ou mélangées, en vrac

En retenant comme indice de base (indice 1,0) le prix de vente de l'huile d'olive vierge appliqué lors de la constitution des réserves familiales, les rapports des prix entre les différentes variétés et qualités d'huiles alimentaires peuvent évoluer de 0,38 à 1,20 :



2.2.3.3 Les procédures de contrôle et de lutte contre la fraude à consolider ou à mettre en place concernent les aspects suivants :

- Au niveau des importations : les importateurs agréés agiront dans le cadre de quotas annuels fixés par l'organisme gouvernemental précisant notamment les quantités, les qualités et le type d'emballage ; un contrôle aux frontières sera effectué par les services compétents du Ministère de l'Économie Nationale qui veilleront à la conformité de l'opération et du produit avec des critères précis arrêtés dans un cahier des charges ;
- Actuellement, les huiles de graines commercialisées en vrac posent un véritable problème de contrôle de qualité : si jamais un incident quelconque se déclare au niveau de la consommation, aucune procédure ne permettrait de délimiter les responsabilités et de situer, avec précision, les causes et acteurs de la malfaçon qui pourrait être due aussi bien au raffinage, au stockage à l'ONH, au stockage chez le grossiste, au stockage chez le détaillant ou chez le ménage.

Le remède à cette situation passe nécessairement par la systématisation du conditionnement qui pourrait offrir des types différents d'emballages assortis d'une gamme variée de prix.

- Les huiles alimentaires vendues sous conditionnement ne posent pas de problèmes particuliers de contrôle de qualité. En effet, la responsabilité est totalement assumée par le conditionneur qui est tenu d'effectuer les contrôles et analyses nécessaires à la réception des huiles et avant leur commercialisation.

Par contre, les conditionneurs seraient tenu d'appliquer les normes de l'Institut National de la Normalisation et de la Propriété Industrielle en matière de commercialisation d'huiles alimentaires et notamment en ce qui concerne l'étiquetage des huiles d'olive et de grignons<sup>11</sup>.

En cette matière, nous constatons les insuffisances suivantes<sup>12</sup> :

- la composition de l'huile d'olive pure n'est pas indiquée (l'article n° 9.1.7 de la NT 118.1 précise que "pour les huiles d'olive pures constituées par un coupage d'huile d'olive raffinée et d'huile d'olives vierges, la proportion de cette dernière doit être indiquée et supérieur ou égale à 20 %") ;
- l'utilisation de certains qualificatifs comme "huile de qualité" pour l'huile d'olive pure est susceptible de tromper le consommateur ;
- les conditionneurs omettent de mentionner les indications suivantes (articles 9.7 à 9.10 de la NT 118.1) :
  - ▶ date limite d'utilisation,
  - ▶ lot de fabrication,
  - ▶ date de fabrication,
  - ▶ conditions de conservation ;
- les conditionneurs continuent à utiliser leur ancien stock d'étiquettes mentionnant "huile de cuisine : mélange graines et olives", alors que l'opération de mélange a été annulée depuis deux ans.

<sup>11</sup> cf. INNORPI, NT 118.01 (1983).

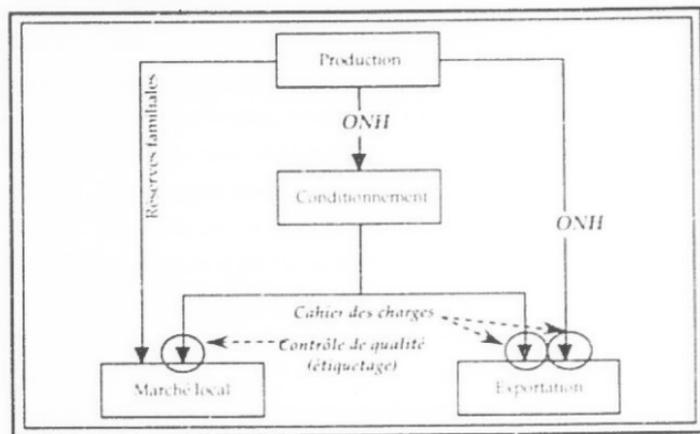
<sup>12</sup> cf. quelques exemples d'étiquettes commerciales en annexe n°20.

L'association de défense du consommateur, en collaboration avec les services concernés du Ministère de l'Économie Nationale, devrait inviter les conditionneurs à une stricte application des normes d'étiquetage.

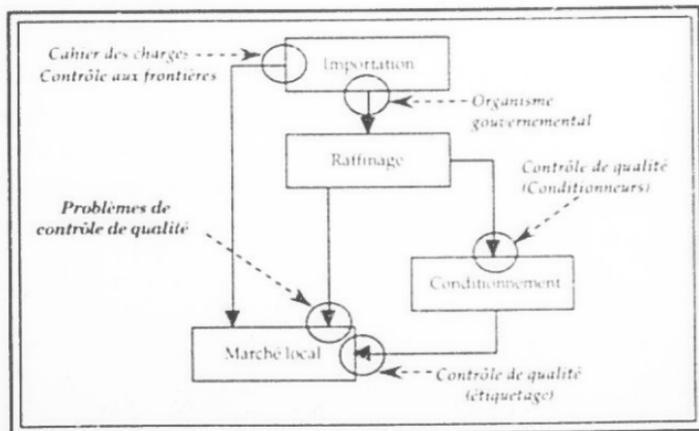
- Au niveau des exportations, le cahier des charges actuellement en vigueur assure les conditions requises en matière de contrôle de qualité et de lutte contre la fraude de manière à sauvegarder l'image de marque de l'huile d'olive tunisienne.

Les interventions de contrôle de qualité se présentent schématiquement comme suit :

AU NIVEAU DE L'HUILE D'OLIVE :



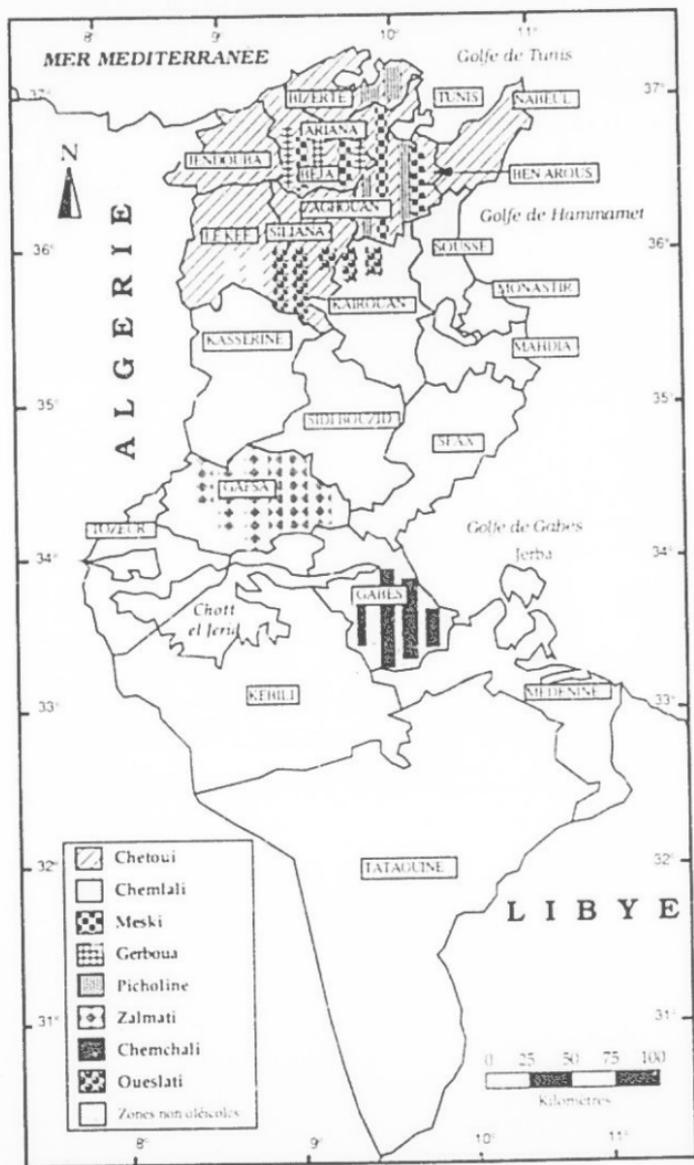
AU NIVEAU DES HUILES DE GRAINES :



## ANNEXES

ANNEXE N° 1 :	RÉPARTITION DES VARIÉTÉS D'OLIVIERS	83
ANNEXE N° 2 :	RÉPARTITION DE L'OLIVERAIE PAR GOUVERNORAT	84
ANNEXE N° 3 :	RÉPARTITION DES OLIVIERS PAR GOUVERNORAT	85
ANNEXE N° 4 :	PRODUCTION D'OLIVE ET D'HUILE D'OLIVE	86
ANNEXE N° 5 :	CAPACITÉS DE RAFFINAGE ET DE PRODUCTION D'HUILE DE GRIGNON ET DE SAVON	87
ANNEXE N° 6 :	FLOWCHART OPÉRATIONS & PRODUITS	88
ANNEXE N° 7 :	FLOWCHART OPÉRATEURS & PRODUITS	89
ANNEXE N° 8 :	BAREME DES PRIX À LA PRODUCTION D'HUILE D'OLIVE	90
ANNEXE N° 9 :	COMPLÉMENTS DE PRIX À LA PRODUCTION D'HUILE D'OLIVE	91
ANNEXE N° 10 :	ÉCHAGES EXTÉRIEURS D'HUILES ALIMENTAIRES	92
ANNEXE N° 11 :	STRUCTURE DES COÛTS DE PRODUCTION D'HUILE D'OLIVE	93
ANNEXE N° 12 :	ÉVOLUTION DU PRIX DÉFINITIF À LA PRODUCTION D'HUILE D'OLIVE	94
ANNEXE N° 13 :	CRITÈRES DE QUALITÉ D'HUILE D'OLIVE ET DE GRIGNONS	95
ANNEXE N° 14 :	DESTINATIONS COMMERCIALES DE L'HUILE D'OLIVE	96
ANNEXE N° 15 :	CAHIER DES CHARGES POUR L'EXPORTATION DES HUILES D'OLIVES	97
ANNEXE N° 16.1 :	STRUCTURE DES EXPORTATIONS PAR DESTINATION	98
ANNEXE N° 16.2 :	STRUCTURE DES EXPORTATIONS PAR DESTINATION ET PAR QUALITÉ	99
ANNEXE N° 17 :	IMPORTATION D'HUILES VÉGÉTALES 1989-1991	100
ANNEXE N° 18 :	ANALYSE DES PRIX INTERNATIONAUX DES HUILES DE GRAINES	103
ANNEXE N° 19 :	IMPACT DES MESURES PROPOSÉES SUR LES CHARGES DE LA CGC	105
ANNEXE N° 20 :	EXEMPLES DES INSUFFISANCES CONSTATÉES EN MATIÈRE D'ÉTIQUETAGE	106

ANNEXE N° 1: RÉPARTITION DES VARIÉTÉS D'OLIVIERS



ANNEXE N° 2 : RÉPARTITION DE L'OLIVERAIE PAR GOUVERNORAT

RÉGION	GOUVERNORAT	Superficie couverte d'oliviers		
		en ha	en % par région	en % / Total
<b>NORD</b>	TUNIS, ARIANA et BEN AROUS	5 892	4,0%	0,4%
	NABEUL	24 516	16,7%	1,8%
	JENDOUBA	13 268	9,0%	1,0%
	SILIANA	25 611	17,4%	1,9%
	KEF	8 623	5,9%	0,6%
	BEJA	17 264	11,7%	1,3%
	BIZERTE	12 200	8,3%	0,9%
	ZAGHOUAN	39 600	26,9%	2,9%
	<b>TOTAL RÉGION NORD</b>	<b>146 974</b>	<b>100,0%</b>	<b>10,8%</b>
	<b>CENTRE</b>	SOUSSE	67 000	14,8%
MONASTIR		62 000	13,7%	4,6%
MAHDIA		130 000	28,7%	9,6%
KAIROUAN		148 500	32,8%	10,9%
KASSERINE		45 000	9,9%	3,3%
<b>TOTAL RÉGION CENTRE</b>		<b>452 500</b>	<b>100,0%</b>	<b>33,2%</b>
<b>SUD</b>	SFAX	281 000	37,1%	20,7%
	SIDI BOUZID	159 900	21,1%	11,8%
	GABES ET KEBILI	26 000	6,1%	3,4%
	GAFSA ET TOUZELR	87 000	11,5%	6,4%
	MEDENINE ET TATAOUINE	184 000	24,3%	13,6%
	<b>TOTAL RÉGION SUD</b>	<b>757 900</b>	<b>100,0%</b>	<b>55,8%</b>
<b>TOTAL TUNISIE</b>		<b>1 357 374</b>	<b>100,0%</b>	

Source : ONH

ANNEXE N° 3 : RÉPARTITION DES OLIVIERS PAR GOUVERNORAT

REGION GOUVERNORAT	Nombre d'oliviers (en 1000 U)			TOTAL
	Jeunes 1-10 ans	Adultes 11-70 ans	Vieux 70 ans et +	
<b>NORD</b>				
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
ZACHOUAN	664,9	3 189,7	87,2	4 276,8
<b>TOTAL REGION NORD</b>	<b>2 771,2</b>	<b>11 813,4</b>	<b>560,9</b>	<b>15 147,5</b>
<b>CENTRE</b>				
SOUSSE	175,1	940,7	2 346,7	3 502,5
MONASTIR	278,1	2 571,9	625,6	3 475,6
MAHDIA	582,2	3 396,3	873,3	4 851,8
KAIROLAN	358,4	705,6	56,0	1 120,0
KASSERINE	1 620,0	2 655,0	225,0	4 500,0
<b>TOTAL REGION CENTRE</b>	<b>3 013,8</b>	<b>10 309,5</b>	<b>4 126,6</b>	<b>17 449,9</b>
<b>SUD</b>				
SEAX	862,8	4 596,8	161,4	5 621,0
SIDI BOLZID	1 252,8	1 867,9	164,0	3 284,7
GABES ET KEBILI	136,0	551,0	90,0	777,0
GAFSA ET TOUZELR	344,0	1 039,0	144,0	1 527,0
MEDENINE ET TATAQUINE	689,0	2 252,0	381,0	3 322,0
<b>TOTAL REGION SUD</b>	<b>3 334,6</b>	<b>10 305,7</b>	<b>940,4</b>	<b>14 580,7</b>
<b>TOTAL TUNISIE</b>				
Nombre d'Oliviers	9 119,6	32 430,6	5 627,9	47 178,1
En pourcentage	19,3%	68,7%	11,9%	100,0%

Source : ONH

ANNEXE N° 4 : PRODUCTION D'OLIVE ET D'HUILE D'OLIVE

Production d'Olives

Region Campagne	NORD		CENTRE		SUD		TOTAL TUNISIE
	en tonnes	en %	en tonnes	en %	en tonnes	en %	
1976/1977	60 000	14,1%	130 000	30,6%	235 000	55,3%	425 000
1977/1978	130 000	20,0%	234 000	36,0%	286 000	44,0%	650 000
1978/1979	60 000	14,1%	89 000	20,9%	276 000	64,9%	425 000
1979/1980	50 000	11,8%	185 000	43,5%	190 000	44,7%	425 000
1980/1981	105 000	14,5%	160 000	22,1%	460 000	63,4%	725 000
1981/1982	70 000	16,5%	100 000	23,5%	255 000	60,0%	425 000
1982/1983	110 000	37,9%	110 000	37,9%	70 000	24,1%	290 000
1983/1984	195 000	25,2%	195 000	25,2%	385 000	49,7%	775 000
1984/1985	90 000	18,9%	110 000	23,2%	275 000	57,9%	475 000
1985/1986	135 000	25,7%	150 000	28,6%	240 000	45,7%	525 000
1986/1987	122 000	20,3%	165 000	27,5%	313 000	52,2%	600 000
1987/1988	115 000	24,2%	135 000	28,4%	225 000	47,4%	475 000
1988/1989	43 500	15,0%	58 000	20,0%	188 500	65,0%	290 000
1989/1990	130 000	20,0%	195 000	30,0%	325 000	50,0%	650 000
1990/1991	150 000	17,6%	200 000	23,5%	500 000	58,8%	850 000
<b>MOYENNE</b>	<b>104 367</b>	<b>19,6%</b>	<b>147 733</b>	<b>27,7%</b>	<b>281 567</b>	<b>52,8%</b>	<b>533 667</b>

Source: ONH

Production d'Huile d'Olive

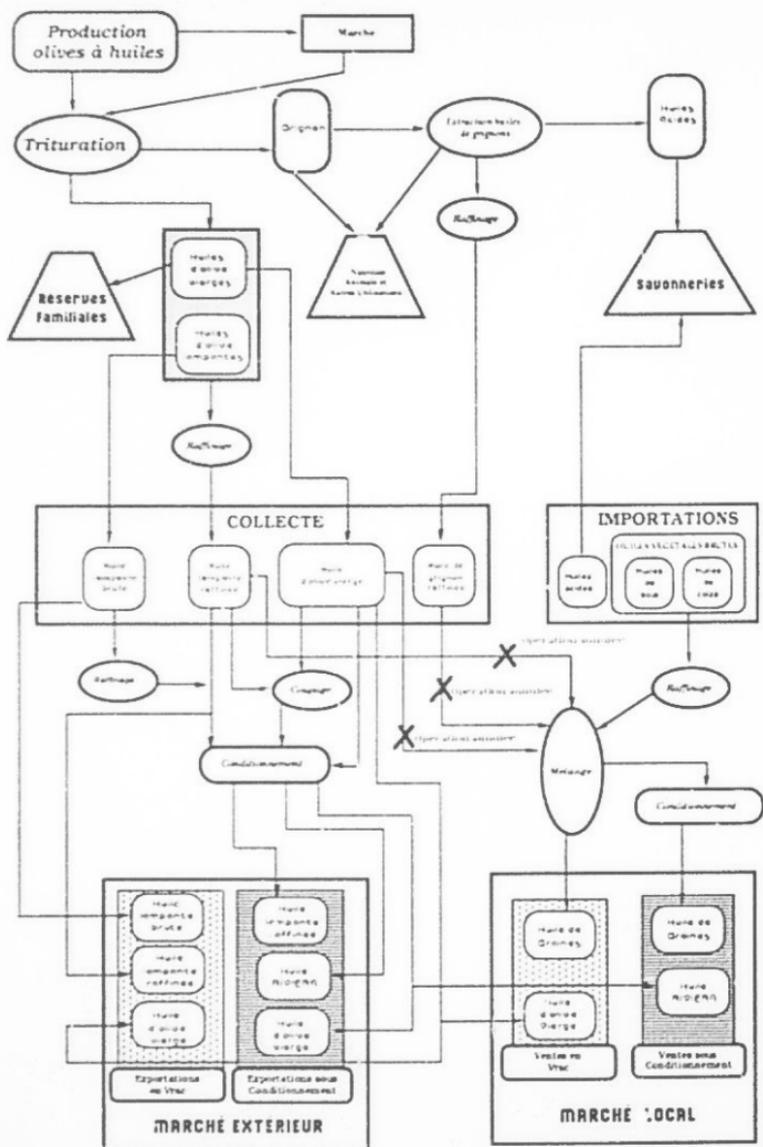
Region Campagne	NORD		CENTRE		SUD		TOTAL TUNISIE
	en tonnes	en %	en tonnes	en %	en tonnes	en %	
1976/1977	12 500	13,9%	28 500	31,7%	49 000	54,4%	90 000
1977/1978	14 500	11,2%	46 800	36,0%	68 700	52,8%	130 000
1978/1979	9 200	10,8%	17 800	20,9%	58 000	68,2%	85 000
1979/1980	7 000	8,2%	37 000	43,5%	41 000	48,2%	85 000
1980/1981	18 000	12,4%	32 000	22,1%	95 000	65,5%	145 000
1981/1982	12 000	14,1%	20 000	23,5%	53 000	62,4%	85 000
1982/1983	20 000	34,5%	22 000	37,9%	16 000	27,6%	58 000
1983/1984	39 000	25,2%	39 000	25,2%	77 000	49,7%	155 000
1984/1985	18 000	18,9%	22 000	23,2%	55 000	57,9%	95 000
1985/1986	27 000	25,7%	30 000	28,6%	48 000	45,7%	105 000
1986/1987	24 400	20,3%	33 000	27,5%	62 600	52,2%	120 000
1987/1988	23 000	24,2%	27 000	28,4%	45 000	47,4%	95 000
1988/1989	8 700	15,0%	11 600	20,0%	37 700	65,0%	58 000
1989/1990	26 000	20,0%	39 000	30,0%	65 000	50,0%	130 000
1990/1991	30 000	17,6%	40 000	23,5%	100 000	58,8%	170 000
<b>MOYENNE</b>	<b>19 287</b>	<b>18,0%</b>	<b>29 713</b>	<b>27,8%</b>	<b>58 067</b>	<b>54,2%</b>	<b>107 067</b>

Source: ONH

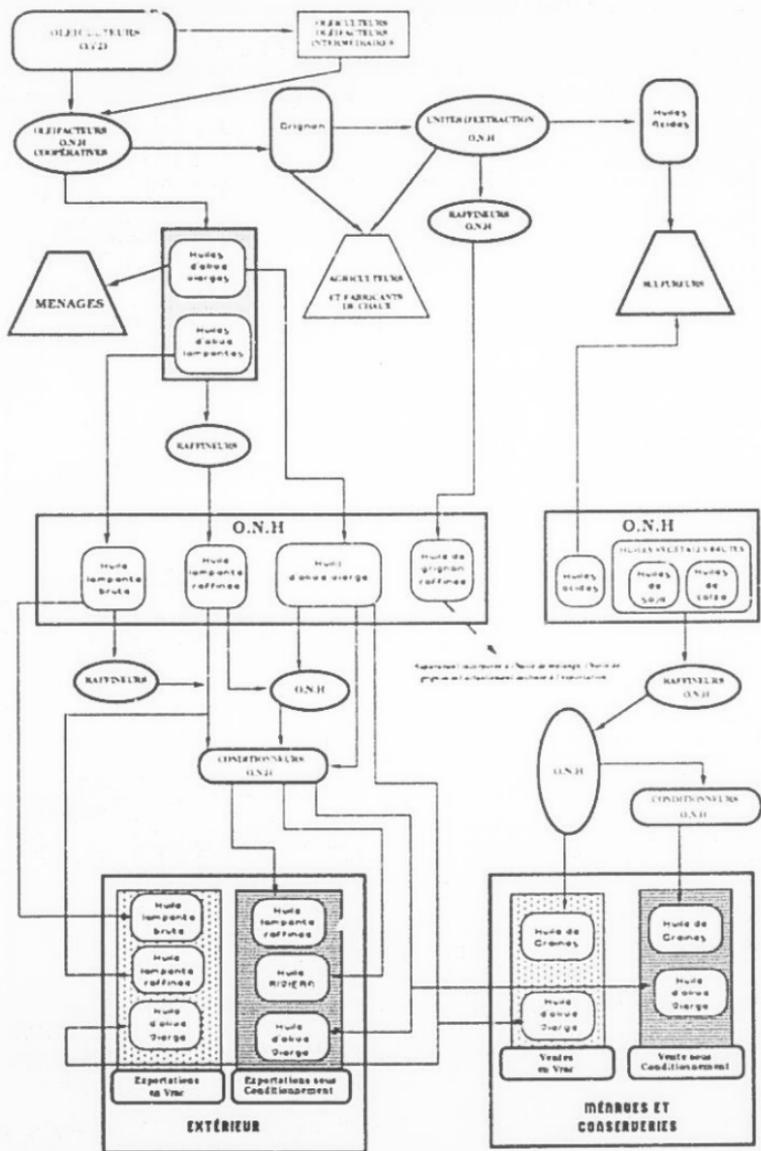
ANNEE N° 5 : UNITES D'EXTRACTION D'HUILE DE GRIGNON, DE RAFFINAGE  
ET DE PRODUCTION DE SAVON

REGION Unité de transformation	Extraction capacité en T huile/24h	Raffinage capacité en T huile/24h	Production de savon		
			capacité en T de savon/24 H	Vert	Blanc
<b>NORD</b>					
Etablissements Abdelmoula	100	150	20		
Huileries Modernes du Nord	100				
Etablissements Slama Frères		170	15		
S.T.A.R.H.U.I.L.		60			
Savonnerie Africaine	150	50	40	30	10
<b>TOTAL REGION NORD</b>	<b>350</b>	<b>410</b>	<b>75</b>	<b>30</b>	<b>10</b>
<b>CENTRE</b>					
Cooperative Oleicole Tunisienne	84	50	10		
Cooperative Agr. et Ind. Zouila	210	50	12		
Societe Anonyme Monastirienne	80	50	15		
Societe Africa	80	50	3		
S.O.H.A.C.I.		60	12		
<b>TOTAL REGION CENTRE</b>	<b>454</b>	<b>240</b>	<b>52</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>SUD</b>					
C.R.E. (ex SIMOLIVES)	150	30	4	4	
S.A.T.H.O.P.	80	40	24	24	
HALFON		30	4		
SIOSZITEX	100	90	10	10	
<b>TOTAL REGION SUD</b>	<b>330</b>	<b>190</b>	<b>42</b>	<b>38</b>	<b>0</b>
<b>TOTAL GÉNÉRAL</b>	<b>1 134</b>	<b>840</b>	<b>169</b>	<b>68</b>	<b>10</b>

ANNEXE N° 6 : FLOWCHART OPERATIONS & PRODUITS



ANNEXE N° 7 : FLOWCHART OPERATEURS & PRODUITS



ANNEXE N° 8 : BARÈME DES PRIX A LA PRODUCTION D'HUILE D'OLIVE

(unité : 11,7 Tonne d'huile d'olive)

QUALITE	979.8	980.9	981.82	982.8	982.84	983.8	985.92	986.8	987.92	988.9	989.92	990.9	991.9	TCAM (1982.9)
<i>Degré d'acidité</i>														
<b>SUPER</b>														
0.3	470.0	530.0	580.0	700.0	800.0	900.0	980.0	1000.0	1340.0	1500.0	1710.0	1750.0	1750.0	11.6%
0.4	466.4	527.9	577.7	697.1	797.1	856.5	965.0	999.7	1332.5	1492.1	1699.6	1736.5	1736.5	11.6%
0.5	462.8	525.4	575.4	694.2	794.2	853.0	950.3	979.5	1325.1	1484.2	1687.4	1727.0	1727.0	11.6%
0.6	459.2	523.8	573.1	691.3	791.3	849.5	938.8	969.4	1317.8	1476.4	1676.1	1715.6	1715.6	11.6%
0.7	455.6	521.7	570.8	688.4	788.5	848.1	921.5	959.4	1310.4	1468.6	1665.0	1704.5	1704.5	11.6%
<b>Moyenne</b>	462.8	525.8	575.4	694.2	794.2	853.0	930.5	979.6	1325.2	1484.3	1687.4	1727.1	1727.1	11.6%
<b>EXTRA</b>														
0.8	452.0	519.7	566.5	685.8	785.8	842.7	907.3	949.5	1303.1	1460.9	1653.9	1693.1	1693.1	11.6%
0.9	448.4	517.8	566.2	682.7	782.8	839.3	893.8	939.7	1295.9	1453.2	1642.9	1681.9	1681.9	11.6%
1.0	446.0	515.8	563.9	679.9	780.0	835.8	880.0	930.0	1288.7	1445.5	1632.0	1670.8	1670.8	11.6%
<b>Moyenne</b>	448.5	517.6	566.2	682.7	782.8	839.3	907.3	939.8	1290.9	1451.2	1643.0	1681.9	1681.9	11.6%
<b>FINE</b>														
1.1	443.6	513.8	563.7	677.1	777.2	832.5	888.8	933.6	1281.5	1437.9	1621.2	1659.8	1659.8	11.6%
1.2	441.2	511.6	559.4	674.2	774.4	829.1	876.6	921.4	1274.4	1430.3	1610.4	1648.9	1648.9	11.6%
1.3	438.8	509.6	557.2	671.4	771.6	825.7	871.6	917.4	1267.3	1422.8	1599.7	1638.7	1638.7	11.6%
1.4	436.4	507.6	555.0	668.6	768.8	822.4	867.8	913.6	1260.2	1415.3	1589.1	1627.2	1627.2	11.6%
1.5	434.0	505.6	552.7	665.9	766.0	819.0	863.0	909.0	1253.1	1407.8	1579.5	1616.7	1616.7	11.6%
<b>Moyenne</b>	438.8	508.6	557.1	671.4	771.6	825.7	868.8	917.6	1267.3	1422.8	1599.8	1638.7	1638.7	11.6%
<b>BOUCHABLE</b>														
1.6	432.8	505.6	556.0	663.1	763.3	815.7	870.8	915.9	1260.2	1419.4	1586.0	1615.4	1615.4	11.5%
1.7	431.9	504.6	544.3	660.3	760.5	812.7	867.8	912.8	1253.1	1412.0	1576.2	1605.2	1605.2	11.5%
1.8	430.4	499.6	540.1	657.8	757.8	809.3	864.7	909.7	1246.0	1404.6	1567.3	1594.0	1594.0	11.5%
1.9	429.2	497.7	543.9	654.9	755.1	805.8	861.6	906.6	1238.9	1397.3	1557.2	1584.2	1584.2	11.4%
2.0	428.0	495.7	541.8	652.3	752.3	802.6	858.5	903.5	1231.8	1390.1	1548.1	1575.9	1575.9	11.4%
2.1	426.8	493.8	539.8	649.4	749.6	800.0	855.4	900.4	1224.7	1382.9	1539.0	1567.6	1567.6	11.4%
2.2	425.6	491.8	537.4	646.7	746.9	796.3	852.3	897.3	1217.6	1375.7	1530.0	1559.3	1559.3	11.3%
2.3	424.4	489.0	535.3	644.0	744.2	792.9	849.2	894.2	1210.5	1368.5	1520.9	1551.1	1551.1	11.3%
2.4	423.2	488.0	533.2	641.4	741.2	789.9	846.1	891.1	1203.4	1361.4	1511.8	1542.9	1542.9	11.3%
2.5	422.0	486.1	531.0	638.7	738.9	786.4	843.0	888.0	1196.3	1354.3	1502.7	1534.8	1534.8	11.2%
2.6	420.8	484.2	528.8	636.0	736.2	783.3	840.0	885.0	1189.2	1347.2	1493.6	1526.7	1526.7	11.2%
2.7	419.6	482.3	526.8	633.4	733.6	780.1	836.9	881.9	1182.1	1340.1	1484.5	1518.6	1518.6	11.2%
2.8	418.4	480.4	524.7	630.8	730.9	776.9	833.8	878.8	1175.0	1333.0	1475.4	1510.5	1510.5	11.1%
2.9	417.2	478.5	522.6	628.1	728.2	773.8	830.7	875.7	1167.9	1325.9	1466.3	1502.4	1502.4	11.1%
3.0	416.0	476.6	520.5	625.5	725.7	770.8	827.6	872.6	1160.8	1318.8	1457.2	1494.3	1494.3	11.1%
<b>Moyenne</b>	424.4	489.9	535.3	644.2	744.3	793.3	851.1	907.7	1208.8	1348.8	1497.1	1537.1	1537.1	11.2%
<b>LAMPANTE</b>														
3.1	415.4	473.9	518.4	622.9	723.1	767.5	820.9	870.0	1161.1	1319.6	1458.8	1484.1	1484.1	11.0%
3.2	414.8	471.2	516.3	620.3	720.5	764.4	817.9	867.9	1154.0	1312.5	1449.4	1474.5	1474.5	11.0%
3.3	414.2	468.5	514.2	617.8	717.9	761.3	814.9	864.9	1146.9	1305.4	1440.0	1465.0	1465.0	10.9%
3.4	413.6	465.8	512.2	615.2	715.3	758.2	811.9	861.9	1139.8	1298.3	1430.6	1455.6	1455.6	10.9%
3.5	413.0	463.1	510.1	612.6	712.7	755.1	808.9	858.9	1132.7	1291.2	1421.2	1446.2	1446.2	10.9%
3.6	412.4	460.3	508.0	610.1	710.1	752.1	805.9	855.9	1125.6	1284.1	1411.8	1437.3	1437.3	10.8%
3.7	411.8	457.8	506.1	607.5	707.6	749.0	802.9	852.9	1118.5	1277.0	1402.4	1428.4	1428.4	10.8%
3.8	411.2	455.2	504.3	605.0	705.0	746.0	799.9	849.9	1111.4	1269.9	1393.0	1419.5	1419.5	10.8%
3.9	410.6	452.6	502.0	602.5	702.5	743.0	797.0	847.0	1104.3	1262.8	1383.6	1410.5	1410.5	10.7%
4.0	410.0	450.0	500.0	600.0	700.0	740.0	794.0	844.0	1097.2	1255.7	1374.2	1401.5	1401.5	10.7%
<b>Moyenne</b>	412.7	461.9	509.1	611.4	711.5	757.7	805.4	853.4	1117.9	1274.0	1386.7	1426.8	1426.8	10.8%
<b>Moyenne Générale</b>	437.5	501.0	548.8	693.8	793.9	812.9	872.1	903.6	1241.0	1396.4	1582.8	1600.1	1600.1	11.4%

Source : IORT

ANNEXE N° 9 : COMPLÉMENTS DE PRIX À LA PRODUCTION D'HUILE D'OLIVE

	(unité : D.T./kg d'huile d'olive)								
	1979/80	1980/81	1981/82	1982/83	1983/84	1984/85	1985/86	1986/87	Moyenne (1979/87)
<b>RISTOURNES</b>	<b>0,075</b>	<b>0,085</b>	<b>0,085</b>	<b>0,160</b>	<b>0,160</b>	<b>0,070</b>	<b>0,070</b>	<b>0,050</b>	<b>0,087</b>
<b>PRIME DE QUALITÉ</b>									
<b>SUPER EXTRA (0,3)</b>									
Sublime					0,050	0,065	0,060	0,090	<b>0,066</b>
Très Bonne					0,040	0,055	0,045	0,070	<b>0,053</b>
Bonne					0,030	0,050	0,035	0,060	<b>0,044</b>
Ordinaire					0,020	0,040			<b>0,030</b>
Moyenne (SE 0,3)					0,035	0,053	0,047	0,073	<b>0,054</b>
<b>SUPER EXTRA (0,5)</b>									
Très Bonne					0,040	0,055	0,030	0,060	<b>0,046</b>
Bonne					0,030	0,050	0,020	0,050	<b>0,038</b>
Ordinaire					0,020	0,040			<b>0,030</b>
Moyenne (SE 0,5)					0,030	0,048	0,025	0,055	<b>0,038</b>
<b>SUPER EXTRA (0,7)</b>									
Très Bonne					0,035	0,045	0,030	0,060	<b>0,043</b>
Bonne					0,025	0,040	0,020	0,050	<b>0,034</b>
Ordinaire					0,015	0,030			<b>0,023</b>
Moyenne (SE 0,7)					0,025	0,038	0,025	0,055	<b>0,033</b>
<b>EXTRA (0,8)</b>									
Bonne							0,005	0,035	<b>0,020</b>
<b>EXTRA (1,0)</b>									
Bonne					0,020	0,035			<b>0,028</b>
Ordinaire					0,010	0,025			<b>0,018</b>
Moyenne (E 1,0)					0,015	0,030			<b>0,023</b>
<b>FINE (1,2)</b>									
Bonne					0,015	0,015			<b>0,015</b>
Ordinaire					0,005	0,010			<b>0,008</b>
Moyenne (F 1,2)					0,010	0,013			<b>0,011</b>
<b>MOYENNE GÉNÉRALE</b>					<b>0,021</b>	<b>0,036</b>	<b>0,025</b>	<b>0,055</b>	<b>0,025</b>

Source: ONH

ANNEXE N° 10 : ÉCHIAGES EXTÉRIEURS D'HUILES ALIMENTAIRES

(en millions de DT)

Décennie Année	EXPORTATIONS						IMPORTATIONS			
	Exportations de biens (1)	Exportations énergie	Exportations hors énergie (2)	Huile d'olive			Importation de biens (4)	Huiles de graines		
				en 1000 DT (3)	(3)/(1)	(3)/(2)		en 1000 DT (5)	en % (5)/(4)	
<b>Décennie 70</b>										
1970	95,8	26,1	69,7	8,4	8,8%	12,0%	160,4	8,2	5,1%	
1971	312,6	31,5	81,1	24,0	21,3%	29,6%	180,0	6,9	3,8%	
1972	147,9	40,8	107,1	46,1	31,1%	45,0%	222,2	8,1	3,7%	
1973	168,6	53,7	114,9	25,8	15,3%	22,4%	786,1	8,3	2,9%	
1974	326,9	142,8	184,1	70,3	21,5%	38,2%	488,7	20,5	4,2%	
1975	315,6	150,7	194,9	31,0	9,0%	15,9%	572,8	23,0	4,0%	
1976	338,3	143,3	195,0	56,3	10,7%	18,6%	656,7	1,0	0,2%	
1977	348,2	166,8	231,4	25,9	6,5%	11,2%	782,5	2,9	0,4%	
1978	468,4	180,3	288,1	36,5	7,8%	12,7%	699,7	9,1	1,0%	
1979	726,7	353,1	373,6	46,0	6,3%	12,3%	1156,8	24,1	2,1%	
<b>Moyenne 1970-79</b>	<b>312,9</b>	<b>128,9</b>	<b>184,0</b>	<b>35,0</b>	<b>11,2%</b>	<b>19,0%</b>	<b>540,6</b>	<b>11,2</b>	<b>2,1%</b>	
<b>Décennie 80</b>										
1980	934,8	474,8	430,0	25,0	2,8%	5,8%	1428,4	17,6	1,2%	
1981	1233,0	665,4	567,6	50,1	4,1%	8,8%	1867,0	20,2	1,1%	
1982	1369,4	556,6	612,8	56,7	4,8%	9,2%	2002,0	14,9	0,7%	
1983	1288,0	569,7	718,3	26,3	2,0%	3,7%	2106,0	32,0	1,5%	
1984	1399,1	619,3	779,8	57,3	4,1%	7,4%	2508,9	45,8	1,8%	
1985	1443,0	604,1	838,9	42,8	3,0%	5,1%	2287,0	51,8	2,3%	
1986	1387,6	340,4	1047,2	53,5	3,9%	5,1%	2382,3	35,2	1,5%	
1987	1770,7	418,3	1352,4	65,4	3,7%	4,8%	2596,1	31,9	1,3%	
1988	2053,6	330,8	1722,8	70,7	3,4%	4,1%	3167,0	44,5	1,4%	
1989	2782,0	355,5	2226,5	81,5	2,9%	3,7%	4150,7	75,3	1,8%	
<b>Moyenne 1980-89</b>	<b>1543,3</b>	<b>313,5</b>	<b>1029,8</b>	<b>52,9</b>	<b>3,4%</b>	<b>5,1%</b>	<b>2433,4</b>	<b>36,7</b>	<b>1,5%</b>	

Source : INSAF/CE

Soixante des échanges extérieurs d'huiles alimentaires

Décennie 70

23,8 MDT

Décennie 80

36,2 MDT

Annexe n. 11 - STRUCTURE DES COUTS DE PRODUCTION D'HUILE D'OLIVE

	1981-82		1982-83		1983-84		1984-85		1985-86		1986-87		1987-88		1988-89	
	North	South														
Superficie (ha prod.)	160 000	140 000	160 000	134 000	160 000	137 000	160 000	130 000	160 000	132 000	160 000	132 000	160 000	132 000	160 000	132 000
Production olive	128 000	113 000	124 500	110 000	124 000	104 500	124 000	106 000	124 000	106 000	124 000	106 000	124 000	106 000	124 000	106 000
Harvest en Olive	1 000	20 000	24 000	10 000	18 000	20 000	24 000	10 000	18 000	20 000	24 000	10 000	18 000	20 000	24 000	10 000
Olive	53	18	58	51	58	51	58	51	58	51	58	51	58	51	58	51
Production Olive	23 000	27 000	19 500	19 000	19 000	14 000	19 000	14 000	19 000	14 000	19 000	14 000	19 000	14 000	19 000	14 000
Rendement (kg/ha)	0 800	0 440	0 800	0 660	0 660	0 360	0 660	0 360	0 660	0 360	0 660	0 360	0 660	0 360	0 660	0 360
Rendement (kg/ha)	0 114	0 066	0 064	0 124	0 072	0 181	0 114	0 072	0 181	0 064	0 181	0 064	0 181	0 064	0 181	0 064
Labour	4 000	8 700	4 000	8 600	4 000	8 000	4 000	8 000	4 000	8 000	4 000	8 000	4 000	8 000	4 000	8 000
Peque Superficie	0 000	16 200	13 400	12 000	12 000	10 000	12 000	10 000	12 000	10 000	12 000	10 000	12 000	10 000	12 000	10 000
Large Superficie	13 200	13 000	8 400	13 000	13 000	13 000	13 000	13 000	13 000	13 000	13 000	13 000	13 000	13 000	13 000	13 000
Maintenance et Outils	1 400	2 000	1 400	1 000	1 400	1 400	1 400	1 400	1 400	1 400	1 400	1 400	1 400	1 400	1 400	1 400
Autres	1 400	1 400	1 400	1 400	1 400	1 400	1 400	1 400	1 400	1 400	1 400	1 400	1 400	1 400	1 400	1 400
Amort (100/Moyens)	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000
Water (100/ha)	26 271	34 126	26 271	34 126	26 271	34 126	26 271	34 126	26 271	34 126	26 271	34 126	26 271	34 126	26 271	34 126
Labour	10 000	8 000	8 000	12 000	12 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000
Harvest	1 000	2 000	1 500	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000
Transport	16 800	4 400	7 500	15 500	8 500	10 000	22 800	13 200	13 200	13 200	13 200	13 200	13 200	13 200	13 200	13 200
Production	36 800	20 400	18 000	29 500	23 500	21 000	33 800	24 200	24 200	24 200	24 200	24 200	24 200	24 200	24 200	24 200
Water (100/ha)	45 000	57 000	45 000	57 000	45 000	57 000	45 000	57 000	45 000	57 000	45 000	57 000	45 000	57 000	45 000	57 000
TOTAL GENERAL	433 000	611 200	402 000	463 700	459 000	477 000	459 000	459 000	459 000	459 000	459 000	459 000	459 000	459 000	459 000	459 000
PRODUIT REVENUE d'un hectare d'olive	433 000	611 200	402 000	463 700	459 000	477 000	459 000	459 000	459 000	459 000	459 000	459 000	459 000	459 000	459 000	459 000
MOYENNE NATIONALE	433 000	611 200	402 000	463 700	459 000	477 000	459 000	459 000	459 000	459 000	459 000	459 000	459 000	459 000	459 000	459 000

Source: FAO

ANNEXE n° 12 : EVOLUTION DU PRIX DEFINITIF A LA PRODUCTION D'HUILE D'OLIVE  
(1980/81 - 1986/87)

QUANTITES	1979/80		1980/81		1981/82		1982/83		1983/84		1984/85		1985/86		1986/87		Moyenne (1979/1986)	
	Prix Moyen Tendance	Prix collectif moyen /total	Prix collectif /total	Prix collectif moyen /total														
SAUF	407,833	2,287	33,840	27,585	37,448	39,217	694,288	14,333	794,275	2,343	833,053	7,913	955,526	24,316	1,079,626	12,218	741,034	14,279
Prix Moyen Tendance	31,206	143,041	87,107	99,453	87,664	99,996	67,664	212,947	111,821	109,217	111,821	111,821	111,821	111,821	111,821	111,821	111,821	111,821
EXTRA	44,853	3,076	37,631	30,617	36,289	33,643	683,713	9,233	783,866	9,983	834,362	13,272	893,708	17,328	1,039,790	19,098	771,864	13,433
Prix Moyen Tendance	2,082	106,621	77,226	83,012	86,202	77,366	86,202	110,146	110,146	110,146	110,146	110,146	110,146	110,146	110,146	110,146	110,146	110,146
FINE	4,858	4,435	50,665	30,133	37,181	19,433	63,437	12,043	73,688	12,963	83,730	6,793	842,767	11,005	967,666	16,368	201,134	14,503
Prix Moyen Tendance	18,522	102,887	108,346	80,368	66,081	89,525	56,081	139,507	139,507	139,507	139,507	139,507	139,507	139,507	139,507	139,507	139,507	139,507
SAUS A L'OLIVE	174,185	2,785	189,417	24,185	315,633	1,915	613,341	33,433	713,157	87,175	792,191	83,663	862,332	43,598	926,626	36,294	669,563	31,643
Prix Moyen Tendance	31,309	118,348	229,528	208,662	216,057	226,057	216,057	216,057	216,057	216,057	216,057	216,057	216,057	216,057	216,057	216,057	216,057	216,057
L'AMONTE	42,753	23,105	61,361	27,535	59,131	14,073	61,136	31,273	71,173	33,073	73,666	11,333	763,410	8,518	853,415	11,278	636,361	23,913
Prix Moyen Tendance	306,929	31,630	71,643	198,433	235,297	334,246	334,246	334,246	334,246	334,246	334,246	334,246	334,246	334,246	334,246	334,246	334,246	334,246
des Amonts	420,423	107,227	343,833	627,500	744,134	787,041	832,211	832,211	832,211	832,211	832,211	832,211	832,211	832,211	832,211	832,211	832,211	832,211
Complément de Prix	75,000	63,000	63,000	160,000	161,734	161,734	161,734	161,734	161,734	161,734	161,734	161,734	161,734	161,734	161,734	161,734	161,734	161,734
Prix Definitif Payé par l'ONH	495,423	602,227	606,833	807,500	905,868	905,868	905,868	905,868	905,868	905,868	905,868	905,868	905,868	905,868	905,868	905,868	905,868	905,868

Source: FURET/ONH

ANNÉE N° 13 : CRITÈRES DE QUALITÉ D'HUILE D'OLIVE ET DE GRIGNONS

Critères de qualité & Contaminants	Huile d'olive vierge				Huile d'olive raffinée	Huile d'olive pure	Huile de grignons d'olive raffinée
	Extra	Fine	Bouchable	Lampante*			
<b>Caractéristiques organoleptiques</b>							
Odeur	parfaite	parfaite	bonne	défectueux	acceptable	bonne	acceptable
Goût	parfait	parfait	bon	défectueux	acceptable	bon	acceptable
Couleur	claire	claire	claire	défectueux	claire	claire	claire jaune
	jaune/vert	jaune/vert	jaune/vert		jaune	jaune/vert	marron
Aspect à 20°C	limpide	limpide	limpide		limpide	limpide	limpide
<b>Acidité</b>							
% m/m acide oléique	≤ 1,0	≤ 1,5	≤ 3,3	> 3,3	≤ 0,3	≤ 1,5	≤ 0,3
<b>Indice de peroxyde*</b>							
	≤ 20	≤ 20	≤ 20	> 20	≤ 10	≤ 20	≤ 10
<b>Extinction spécifique dans l'ultra-violet</b>							
E (1%, 1cm)							
à 270 nm	≤ 0,25	≤ 0,25	≤ 0,30	sans limite	≤ 1,10	≤ 0,90	≤ 2,00
Δ E	≤ 0,01	≤ 0,01	≤ 0,01		≤ 0,16	≤ 0,15	≤ 0,20
<b>Matière volatile</b>							
(% m/m)	≤ 0,2	≤ 0,2	≤ 0,2	≤ 0,3	≤ 0,1	≤ 0,1	≤ 0,1
<b>Impuretés insolubles</b>							
(% m/m)	≤ 0,1	≤ 0,1	≤ 0,1	≤ 0,2	≤ 0,05	≤ 0,05	≤ 0,05
<b>Recherche du savon</b>							
	sans objet	sans objet	sans objet	sans objet	negative	sans objet	negative

\* Les critères de qualité ne sont pas cumulatifs. Le non respect de l'un d'eux permet le classement de l'huile en "Lampante".  
 (1) unité : milliequivalents d'oxygène des peroxydes/g d'huile.

ANNEXE N° 14 : DESTINATIONS COMMERCIALES DE L'HUILE D'OLIVE

(en tonnes)

Campagne	Production en T (1)	Collecte ONH		Exportation			Consommation locale		TOTAL	Variations stocks ONH
		en T (2)	en % (2)/(1)	en T (3)	en % (3)/(1)	en % (3)/(2)	Reserves familiales	Ventes de NON H		
1980/1981	145 000	114 590	79,0%	70 635	48,7%	61,6%	30 410	8 214	38 624	35 741
1981/1982	85 000	56 427	66,4%	62 146	73,1%	110,1%	28 573	10 970	39 543	-16 689
1982/1983	58 000	22 909	39,5%	36 117	62,3%	157,7%	35 091	14 171	49 262	-27 379
1983/1984	155 000	114 547	73,9%	70 674	45,6%	61,7%	40 453	23 085	63 538	20 788
1984/1985	95 000	56 537	59,5%	51 022	53,7%	90,2%	38 463	14 657	53 120	-9 142
1985/1986	105 000	64 699	61,6%	44 448	42,3%	68,7%	40 301	9 943	50 244	10 388
1986/1987	120 000	70 655	58,9%	56 001	46,7%	79,3%	49 345	9 572	58 917	5 082
1987/1988	95 000	52 873	55,7%	62 353	65,6%	117,9%	42 127	7 447	49 624	-16 977
1988/1989	58 000	20 935	36,1%	42 679	73,6%	203,9%	37 165	5 175	42 240	-26 919
1989/1990	130 000	100 542	77,3%	57 590	44,3%	57,3%	29 458	2 425	32 383	43 027
Moyenne	104 600	67 471	64,5%	55 367	52,9%	82,1%	37 129	10 621	47 750	1 484

Source : ONH

ANNEXE N° 15: CAHIER DES CHARGES POUR L'EXPORTATION DES HUILES D'OLIVES

**Article 1:** L'exportateur agréé de l'huile d'olive est toute personne physique ou morale répondant aux conditions légales d'exercice du commerce des huiles alimentaires et du commerce international de l'huile d'olive en en particulier.

**Article 2:** Pour l'obtention de l'agrément d'exercice de profession d'exportateur d'huile d'olive, toute personne physique ou morale intéressée doit adresser une demande sous pli recommandé au Président-directeur général de l'Office Nationale de l'Huile.

**Article 3:** Le postulat doit faire accompagner sa demande des pièces suivantes :

- une inscription au registre du commerce ;
- le titre de propriété ou de location de stockage de l'huile d'olive.

**Article 4:** L'agrément est accordé si les conditions suivantes sont remplies :

- i. agrée du local de stockage par une commission dont la composition sera fixée par arrêté ministériel ;
- ii. exportations destinées à tout marché d'importation libre en dehors du contingent annuel réservé à la Tunisie sur le marché de la CEE, ou exportations d'huile conditionnée en récipients d'une contenance nette strictement inférieure à 4,5 kg et ce pour tous les marchés, ou exportation d'huile de qualité ;
- iii. l'exportateur doit disposer d'un laboratoire et d'une unité de dégustation pour les analyses physico-chimiques et les appréciations organoleptiques de l'huile. L'agrée de ces unités est confiée aux services de la Direction Générale de la Concurrence et du Commerce Intérieur relevant du Ministère de l'Economie Nationale.

**Article 5:** Il est instituée une commission d'agrément chargée d'étudier les demandes. En cas d'avis favorable, l'agrément est notifié au demandeur.

**Article 6:** La commission d'agrément est présidée par le Ministre de l'Agriculture ou son représentant. Elle est composée, en outre, des membres suivants :

- le directeur général de la Production Animale ou son représentant ;
- le directeur général de l'Agro-alimentaire ou son représentant ;
- le Président-directeur général de l'Office Nationale de l'Huile ou son représentant ;
- un représentant du Ministère de l'Economie et des Finances ;
- un représentant de l'Union Tunisienne de l'Industrie et du Commerce ;
- un représentant de l'Union Tunisienne de l'Agriculture et de la Pêche ;
- un représentant de la Chambre d'Agriculture concernée.

La commission prend ses décisions à la majorité de ses membres présents, en cas de partage, la voix du président est prépondérante. Le président de la commission peut faire appel à toute personne dont l'avis ou la compétence peuvent être utiles. Le secrétariat de la commission est assuré par l'Office National de l'Huile.

**Article 7:** Les opérations d'exportation sont effectuées dans le cadre d'une convention entre l'exportateur et l'ONH. Cette convention définit :

- les quantités d'huile demandées ;
- les qualités ;
- les délais de livraison ;
- le mode de paiement.

**Article 8:** Les contrats d'exportation doivent être agréés par l'ONH.

**Article 9:** Les exportateurs doivent respecter toutes les normes et les dispositions du COI et du CODEX.

**Article 10:** Tout manquement de l'exportateur à l'un de ses engagements tels que pris dans le cadre de ce cahier des charges peut être un motif de retrait de l'agrément de l'exportateur.

**Article 11:** Tout litige survenant entre l'Office Nationale de l'Huile et l'exportateur agréé et relatif à la profession d'exportateur agréé est soumis à l'arbitrage du Ministre de l'Agriculture dont la décision oblige les deux parties.

Annexe n° 16.1 : STRUCTURE DES EXPORTATIONS PAR DESTINATION

Pays	1980/81		1981/82		1982/83		1983/84		1984/85		1985/86		1986/87		1987/88		1988/89		1989/90		Moyenne (1990-90)			
	en t	%	en t	%																				
<b>EUROPE</b>																								
Italie	42 633	60,4%	21 310	34,3%	21 194	65,0%	44 780	63,4%	30 466	50,7%	20 151	45,8%	12 617	26,1%	12 307	67,9%	12 805	77,1%	12 654	74,1%	11 151	62,0%		
France	11 630	16,5%	8 813	14,2%	7 726	23,4%	11 428	16,2%	7 068	11,9%	712	1,6%	1 486	2,7%	4 675	25,5%	2 125	5,0%	3 346	5,8%	5 902	10,7%		
Grèce	84	0,1%	120	0,2%	225	0,6%	275	0,4%	1 032	1,6%	825	1,9%	1 860	3,3%	605	3,0%	100	0,2%	170	0,3%	530	1,0%		
Autres Pays Europeens	140	0,2%	3 332	5,3%	17	0,0%	272	0,4%	286	0,4%	667	1,5%	441	0,8%	94	0,2%					184	0,3%		
<b>Total Europe</b>	54 086	77,2%	38 678	52,4%	31 654	87,6%	56 827	80,4%	38 852	76,1%	22 278	50,1%	16 347	32,8%	17 680	78,5%	15 120	22,5%	16 170	80,2%	11 510	75,0%		
<b>PAYS-ARABES</b>																								
Jordanie	512	0,7%	1 305	2,4%			1 097	1,6%	2 477	4,9%	6 173	13,9%	32	0,1%	3 738	6,0%			1 046	1,8%	1 658	3,0%		
Syrie	1 400	2,0%	1 627	2,6%			100	0,1%	400	0,6%	2 016	4,5%									554	1,0%		
Algérie									2 971	5,8%	4 001	9,0%									697	1,3%		
Liban	12 043	17,0%	19 837	31,9%	8 146	27,9%	9 005	12,7%	1 661	3,3%					7 529	12,1%	6 078	14,2%	7 802	13,9%	6 709	12,1%		
Autres Pays Arabes	366	0,5%	484	0,8%	47	0,1%	1 148	1,6%	23	0,0%	644	1,5%	240	0,4%	153	0,2%	168	0,3%	1 000	1,7%	428	0,8%		
<b>Total Pays Arabes</b>	14 282	20,2%	23 453	32,7%	3 190	8,8%	11 350	16,1%	7 562	14,8%	12 839	28,9%	272	0,5%	11 420	18,1%	6 246	14,6%	9 848	17,1%	10 046	18,1%		
<b>URSS</b>	640	0,8%	1 300	2,4%			1 000	1,4%	3 000	5,9%	7 000	15,7%	2 199	4,2%	1 000	1,6%					0,0%	2 130	3,8%	
USA	1 200	1,7%	1 400	2,3%	1 200	3,6%	1 450	2,1%	1 144	2,8%	2 280	5,1%	2 080	3,7%	2 138	3,4%	1 294	3,0%	1 254	2,2%	2 225	15,7%	2 885	
<b>AUTRES PAYS</b>	87	0,1%	108	0,2%	20	0,2%	16	0,0%	163	0,3%	51	0,1%	100	0,2%	114	0,2%	19	0,0%	318	0,6%	103	0,2%		
<b>TOTAL GENERAL</b>	70 635	100%	62 146	100%	36 117	100%	70 674	100%	51 021	100%	44 448	100%	56 001	100%	62 332	100%	42 679	100%	57 589	100%	55 166	100%		

Source : OSEI

Annexe n° 16.1 : STRUCTURE DES EXPORTATIONS PAR DESTINATION

Pays	1980/81		1981/82		1982/83		1983/84		1984/85		1985/86		1986/87		1987/88		1988/89		1989/90		Moyenne (1980-90)		
	en T	%	en T	%																			
<b>L'EUROPE</b>																							
Italie	42,633	60,4%	21,100	34,3%	24,494	65,0%	44,780	63,1%	50,466	59,7%	20,351	43,8%	42,617	26,1%	42,307	67,9%	32,695	77,1%	42,651	74,1%	34,351	62,0%	
France	11,639	16,5%	8,813	14,2%	7,726	21,1%	11,428	16,2%	7,068	13,9%	712	1,6%	1,896	2,7%	4,675	7,5%	2,125	5,0%	3,346	5,8%	5,902	10,7%	
Grèce	54	0,1%	120	0,2%	225	0,6%	275	0,4%	1,032	2,0%	835	1,8%	1,960	3,3%	605	1,0%	100	0,2%	170	0,3%	530	1,0%	
Autres Pays Europe	140	0,2%	532	0,9%	17	0,0%	272	0,4%	280	0,6%	967	2,1%	341	0,6%	94	0,2%					184	0,3%	
<b>Total Europe</b>	<b>54,896</b>	<b>77,2%</b>	<b>38,678</b>	<b>52,4%</b>	<b>31,654</b>	<b>82,6%</b>	<b>56,827</b>	<b>80,4%</b>	<b>58,852</b>	<b>76,1%</b>	<b>22,228</b>	<b>50,1%</b>	<b>46,347</b>	<b>62,8%</b>	<b>47,680</b>	<b>76,5%</b>	<b>35,120</b>	<b>62,3%</b>	<b>46,170</b>	<b>80,2%</b>	<b>41,510</b>	<b>75,0%</b>	
<b>PAYS-ARABES</b>																							
Israël	512	0,7%	1,505	2,4%			1,097	1,6%	2,427	4,9%	6,173	13,9%	31	0,1%	3,758	6,0%			1,046	1,8%	1,658	3,0%	
Syrie	1,401	2,0%	1,627	2,6%			100	0,1%	100	0,2%	2,016	4,5%									554	1,0%	
Algérie									2,971	5,8%	4,001	9,0%									697	1,3%	
Libye	12,603	17,0%	19,847	31,9%	3,146	8,2%	9,005	12,7%	1,691	3,3%					7,528	12,1%	6,078	14,2%	7,802	13,3%	6,709	12,1%	
Autres Pays Arabes	366	0,5%	484	0,8%	57	0,1%	1,148	1,6%	23	0,0%	649	1,5%	240	0,4%	153	0,2%	168	0,4%	1,000	1,7%	428	0,8%	
<b>Total Pays Arabes</b>	<b>14,282</b>	<b>20,2%</b>	<b>21,453</b>	<b>37,7%</b>	<b>3,193</b>	<b>8,5%</b>	<b>11,350</b>	<b>16,1%</b>	<b>7,562</b>	<b>14,8%</b>	<b>12,839</b>	<b>28,9%</b>	<b>272</b>	<b>0,5%</b>	<b>11,420</b>	<b>18,3%</b>	<b>6,246</b>	<b>14,6%</b>	<b>9,848</b>	<b>17,1%</b>	<b>10,046</b>	<b>18,1%</b>	
<b>URSS</b>																							
URSS	640	0,9%	1,540	2,4%			1,000	1,4%	3,100	5,9%	7,000	15,7%	7,169	12,9%	1,000	1,6%					0,0%	2,130	3,8%
<b>USA</b>																							
USA	1,200	1,7%	1,430	2,3%	1,290	3,5%	1,451	2,1%	1,441	2,8%	2,280	5,1%	2,080	3,7%	2,148	3,4%	1,294	3,0%	1,254	2,2%	1,577	2,9%	
<b>AUTRES PAYS</b>																							
Autres Pays	57	0,1%	118	0,2%	20	0,2%	16	0,0%	163	0,3%	54	0,1%	103	0,2%	114	0,2%	19	0,0%	318	0,6%	103	0,2%	
<b>TOTAL GENERAL</b>	<b>70,635</b>	<b>100%</b>	<b>62,146</b>	<b>100%</b>	<b>46,117</b>	<b>100%</b>	<b>70,624</b>	<b>100%</b>	<b>51,021</b>	<b>100%</b>	<b>44,448</b>	<b>100%</b>	<b>56,003</b>	<b>100%</b>	<b>62,352</b>	<b>100%</b>	<b>42,679</b>	<b>100%</b>	<b>57,589</b>	<b>100%</b>	<b>55,366</b>	<b>100%</b>	

Source : COMI

ANNEXE N° 16.2 : STRUCTURE DES EXPORTATIONS PAR DESTINATION ET PAR QUALITE

QUALITES	Destination	1987-88		1988-89		1989-90		1990-91		1991-92		Moyenne			
		en Tonnes	en %												
SUPER	Italie			50	0,7%	950	1,9%			3435	6,1%	977	41,4%	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	52	0,1%											0,0%	
	<b>Total Super</b>	52	0,1%	1235	1,7%	1050	2,1%	15	0,0%	3435	6,1%	1157	100%	2,2%	
EXTRA	Italie	80	0,2%	1040	1,3%	5230	10,3%	2251	5,1%	2828	5,0%	2296	22,2%	4,4%	
	France	7726	21,4%	10348	14,9%	6967	13,7%	712	1,6%	1496	2,7%	5488	53,3%	10,6%	
	Autres pays Europ	140	0,4%	296	0,4%	313	0,6%	361	0,9%	358	0,6%	296	2,9%	0,6%	
	USA	1164	3,2%	1467	2,1%	1400	2,7%	1856	4,2%	1840	3,3%	1541	15,0%	3,0%	
	Canada					3	0,0%	17	0,0%	30	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	3346	8,7%									829	6,1%	1,2%	
	Pays du Golfe	56	0,0%							84	0,2%	21	0,2%	0,0%	
	Autres pays	52	0,1%									10	0,1%	0,0%	
	<b>Total Extra</b>	12349	34,2%	13341	18,4%	15413	27,3%	3224	7,4%	6631	11,8%	10297	100%	19,9%	
	FINE	Italie					1308	2,0%			25	0,4%	25	0,3%	0,5%
		France			188	0,1%							20	0,6%	0,0%
Moyen Orient				1867	1,6%	2877	5,6%	8206	18,3%			2437	7,2%	4,7%	
Pays du Golfe		16	0,0%	49	0,1%	56	0,1%	65	1,4%	241	0,4%	188	6,4%	0,4%	
Afrique du Nord								1040	2,3%			208	6,7%	0,4%	
Autres pays Arabes		16	0,0%									3	0,1%	0,0%	
<b>Total Fine</b>		32	0,1%	1246	1,8%	1933	3,7%	9276	22,2%	491	0,9%	3126	18,3%	6,0%	
BOUCHABLE	Italie	5347	15,1%	6310	8,2%							2411	56,4%	4,7%	
	France			45	0,1%							4	0,2%	0,0%	
	Europe de l'Est	24	0,0%	275	0,4%	1033	2,0%	825	1,9%	1860	3,3%	834	19,6%	1,6%	
	Moyen Orient			18	0,1%							2	0,5%	0,0%	
	Afrique du Nord					2971	5,8%	2180	4,3%			694	23,3%	1,9%	
	<b>Total Bouchable</b>	5371	15,4%	6668	8,8%	4044	7,8%	2826	6,4%	1860	3,3%	4273	100%	8,3%	
<b>Total Huiles Vierge</b>	18180	50,3%	22732	32,2%	22440	44,9%	17441	40,4%	12417	22,2%	18836	100%	36,3%		
LAMPANTE BRUTE	Italie	17467	49,3%	36731	52,0%	23286	45,8%	18100	40,7%	36104	64,3%	26418	98,3%	51,4%	
	Afrique du Nord			114	0,0%	185	0,0%	96	0,2%			412	1,3%	0,8%	
	<b>Total Lampante B</b>	17467	49,3%	36845	52,0%	23382	45,8%	18196	40,7%	36316	64,3%	26830	100%	51,4%	
LAMPANTE RAFFINEE	USA		0,0%		0,0%		0,0%	48	0,0%		0,0%	8	2,6%	0,2%	
	URSS		0,0%	1088	1,4%		0,0%	188	0,4%	7260	12,9%	3304	97,4%	3,4%	
	<b>Total Lampante R</b>		0,0%	1088	1,4%		0,0%	236	0,5%	7268	12,9%	3312	100%	6,0%	
RIVIERA	USA	56	0,1%	14	0,0%	44	0,1%	24	0,1%	240	0,4%	77	2,3%	0,1%	
	URSS		0,0%		0,0%	3080	5,9%		0,0%		0,0%	60	20,9%	1,2%	
	Europe de l'Est	34	0,1%	72	0,1%		0,0%	20	0,0%	40	0,1%	33	3,2%	0,1%	
	Afrique du Nord		0,0%	9085	12,7%	1661	3,3%		0,0%		0,0%	2139	74,7%	4,1%	
	Autres Pays		0,0%		0,0%	100	0,2%		0,0%		0,0%	20	0,7%	0,0%	
	<b>Total Riviera</b>	90	0,2%	9096	12,9%	1885	3,3%	44	0,1%	280	0,5%	2864	100%	5,3%	
<b>Total Lampante et Riviera</b>	17497	49,7%	47922	67,8%	28121	55,1%	26304	59,6%	43584	77,8%	32814	100%	63,3%		
<b>TOTAL GENERAL</b>	36117	100%	70674	100%	51021	100%	44448	100%	36001	100%	51632	100%	100%		

ANNEXE N° 17: IMPORTATION D'HUILES VEGETALES 1989-1991

Année	Pays d'origine	Quantité (tonnes)	Valeur (1000 DT)	Prix/unité (DT/T)
1989				
<b>Huile de soja</b>				
• Huile de soja brute, importée par l'ONH	France	3 150	1 314	417
	RFA	2 866	1 199	418
	Pays-Bas	5 849	2 498	427
	Espagne	41 238	16 837	408
	USA	30 339	12 199	402
	<b>Sous-total</b>	<b>83 442</b>	<b>34 047</b>	<b>408</b>
• Autres huiles de soja brutes	Suède	455	376	826
• Huiles de soja épurées ou raffinées	France	151	74	492
	Italie	3 132	2 747	877
	<b>Sous-total</b>	<b>3 282</b>	<b>2 821</b>	<b>860</b>
<b>Sous-total</b>		<b>87 174</b>	<b>37 245</b>	<b>427</b>
<b>Huile de colza</b>				
• Huiles de Colza brute importées par l'ONH	Belgique	11 980	4 950	413
	France	19 918	8 069	407
	RFA	11 690	4 962	424
	Pays-Bas	12 331	5 249	426
	<b>Sous-total</b>	<b>55 919</b>	<b>23 261</b>	<b>416</b>
• Huiles de Colza épurées ou raffinées	Pays-Bas	217	87	400
	Suède	297	127	428
	<b>Sous-total</b>	<b>514</b>	<b>214</b>	<b>416</b>
<b>Sous-total</b>		<b>56 433</b>	<b>23 475</b>	<b>416</b>
<b>Total huiles de soja et de colza</b>		<b>143 612</b>	<b>60 720</b>	<b>423</b>
<b>Autres huiles végétales</b>				
• Huile de lin épurée ou raffinée	FR, I	0	1	3 238
• Huile d'arachide épurée ou raffinée	FR	1	2	1 319
• H. de sésame épurée ou raffinée	B	0	1	4 447
• HO (toutes qualités confondues)	Toutes origines	9 985	15 372	1 540
• H. de palme brute		3 328	1 350	406
• H. de palme épurée ou raffinée	FR	13	12	892
• H. de tournesol épurée ou raffinée	FR, RU	11	17	1 583
• Huile de N. de coco brute (coprah)	PB, Inds, Phil	329	232	706
• Coprah épurée ou raffinée	FR, I	102	126	1 237
• H. de palme brute	Mal	50	32	636
<b>Sous-total</b>		<b>13 820</b>	<b>17 144</b>	<b>1 241</b>
<b>Importations totales 1989</b>		<b>157 432</b>	<b>77 864</b>	<b>495</b>

ANNEE N° 17: IMPORTATION D'HUILES VEGETALES 1989-1991 (suite)

Année	Pays d'origine	Quantité (tonnes)	Valeur (1000 DT)	Pris/unité (DT/T)
<b>1990</b>				
<b>Huile de soja</b>				
• Huile de soja brute importée par l'ONH	Italie	2 989	1 269	425
	Espagne	36 360	14 356	395
	Yougoslavie	6 010	2 559	426
	USA	32 994	13 417	407
	<b>Sous-total</b>	<b>78 353</b>	<b>31 602</b>	<b>403</b>
• Huiles de Soja épurées ou raffinées mais non chimiquement modifiées	Italie	3 132	2 747	877
<b>Sous-total</b>		<b>81 485</b>	<b>34 349</b>	<b>422</b>
<b>Huile de colza</b>				
• Huile de Colza brute importée par l'ONH	France	34 612	13 419	387
	RFA	965	335	370
	Pays Bas	3 000	1 107	369
	Royaume Uni	3 150	1 159	368
	Hongrie	3 034	1 107	369
	<b>Sous-total</b>	<b>44 671</b>	<b>17 117</b>	<b>383</b>
• Autres huiles de Colza et leurs fractions épurées ou raffinées mais non chimiquement modifiées	France	200	145	726
	RFA	490	172	350
	Suède	762	436	573
	<b>Sous-total</b>	<b>1 452</b>	<b>753</b>	<b>519</b>
<b>Sous-total</b>		<b>46 123</b>	<b>17 870</b>	<b>387</b>
<b>Total huiles de soja et de colza</b>		<b>127 608</b>	<b>52 219</b>	<b>409</b>
<b>Autres huiles végétales</b>				
Autres huiles végétales importées				
• H. de palme épurée ou raffinée		1 027	312	304
• H. de tournesol épurée ou raffinée		5	11	2 045
• Huile de N. de coco brute (coprah)		331	178	537
• Coprah épurée ou raffinée		1	3	1 766
• H. de palmiste brute	Mal	110	37	518
• H. de lin brute et ses fractions	B, FR, PB, Arg	1 217	1 055	868
• H. de maïs et ses fractions raffinées ou épurées	B, RFA	14	17	1 186
<b>Sous-total</b>		<b>2 705</b>	<b>1 632</b>	<b>603</b>
<b>Importations totales 1990</b>		<b>130 314</b>	<b>53 851</b>	<b>413</b>

ANNEXE N° 17: IMPORTATION D'HUILES VÉGÉTALES 1959-1991 (suite)

Année	Pays d'origine	Quantité (tonnes)	Valeur (1000 DT)	Priv/unité (DT/T)
<b>1990</b>				
<b>Huile de soja</b>				
• Huile de soja brute importée par l'ONH	Italie	2 989	1 269	425
	Espagne	36 360	14 356	395
	Yougoslavie	6 010	2 559	426
	USA	32 994	13 417	407
	<b>Sous-total</b>	<b>78 353</b>	<b>31 602</b>	<b>403</b>
• Huiles de soja épurées ou raffinées mais non chimiquement modifiées	Italie	3 132	2 747	877
<b>Sous-total</b>		<b>81 485</b>	<b>34 349</b>	<b>422</b>
<b>Huile de colza</b>				
• Huile de Colza brute importée par l'ONH	France	34 612	13 469	387
	RFA	905	335	370
	Pays Bas	3 000	1 107	369
	Royaume Uni	3 150	1 159	368
	Hongrie	3 034	1 107	369
	<b>Sous-total</b>	<b>44 671</b>	<b>17 117</b>	<b>383</b>
• Autres huiles de Colza et leurs fractions épurées ou raffinées mais non chimiquement modifiées	France	200	145	726
	RFA	490	172	350
	Suède	762	436	573
	<b>Sous-total</b>	<b>1 452</b>	<b>753</b>	<b>519</b>
<b>Sous-total</b>		<b>46 123</b>	<b>17 870</b>	<b>387</b>
<b>Total huiles de soja et de colza</b>		<b>127 608</b>	<b>52 219</b>	<b>409</b>
<b>Autres huiles végétales</b>				
Autres huiles végétales importées				
• H. de palme épurée ou raffinée		1 027	312	304
• H. de tournesol épurée ou raffinée		5	11	2 045
• Huile de N. de coco brute (coprah)		331	178	537
• Coprah épurée ou raffinée		1	3	1 766
• H. de palmiste brute	Mal	110	57	518
• H. de lin brute et ses fractions	B, FR, PB, Arg	1 217	1 055	868
• H. de maïs et ses fractions raffinées ou épurées	B, RFA	14	17	1 186
<b>Sous-total</b>		<b>2 705</b>	<b>1 632</b>	<b>603</b>
<b>Importations totales 1990</b>		<b>130 314</b>	<b>53 851</b>	<b>413</b>

ANNEXE N° 17: IMPORTATION D'HUILES VÉGÉTALES 1989-1991 (suite et fin)

Année Qualité	Pays d'origine	Quantité (tonnes)	Valeur (1000 DT)	Prix/unité (DT/T)
<b>1991 (9 mois)</b>				
<b>Huile de soja</b>				
• Huile de soja brute et ses fractions, importées par l'ONH	Italie	5 741	2 957	515
	USA	31 497	13 440	427
	<b>Sous-total</b>	<b>37 239</b>	<b>16 397</b>	<b>440</b>
• Autres huiles de soja et ses fractions épurées ou raffinées mais non chimiquement modifiées	France	0	1	2 253
	<b>Sous-total</b>	<b>37 239</b>	<b>16 397</b>	<b>440</b>
<b>Huile de colza</b>				
• Huile de Colza brute importées par l'ONH	Belgique	8 972	3 250	362
	France	18 013	7 168	398
	RFA	13 792	5 426	393
	Royaume Uni	11 301	4 118	364
	Suède	1 900	821	432
	<b>Sous-total</b>	<b>53 978</b>	<b>20 784</b>	<b>385</b>
• Huile de Colza épurée ou raffinée, importées par l'ONH	France	1 153	896	777
• Autres huiles de colza et leurs fractions épurées ou raffinées mais non chimiquement modifiées	Finlande	232	77	330
	<b>Sous-total</b>	<b>55 363</b>	<b>21 756</b>	<b>393</b>
	<b>Total huiles de soja et de colza</b>	<b>92 602</b>	<b>38 154</b>	<b>412</b>
<b>Autres huiles végétales</b>				
• Huile d'olive pure	I	18	24	1 310
• H. de palme et ses fractions	FR, Mal	140	65	466
• H. de tournesol et leur fractions		5	10	1 767
• Huile de N. de coco brute (coprah)	FR, Inds, Mal	515	211	410
• Coprah épurée ou raffinée		2	4	1 769
• H. de lin brute et ses fractions		992	617	622
• H. de maïs et ses fractions raffinées ou épurée	PB	23	26	1 139
	<b>Sous-total</b>	<b>1 696</b>	<b>958</b>	<b>565</b>
	<b>Importations totales 1991</b>	<b>94 299</b>	<b>39 112</b>	<b>415</b>

ANNEXE N° 18 : ANALYSE DES PRIX INTERNATIONAUX DES HUILES DE GRAINES

Les prix des huiles de graines ont connu d'importantes fluctuations entre 1984 et 1989 avec une première phase (1984-2/1986-2) marquée par une tendance générale à la baisse, une deuxième phase (1986-3/1988-2) marquée par une tendance à la hausse relativement moins importante, et enfin, une troisième phase de stabilité relative, avec toutefois une légère tendance à la baisse.

Les prix moyens les plus faibles sur la période considérée sont ceux de :

- l'huile de palme : 443 \$/tonne (écart type = 174) ;
- l'huile de colza : 448 \$/tonne (écart type = 151) ;
- l'huile de soja : 480 \$/tonne (écart type = 152).

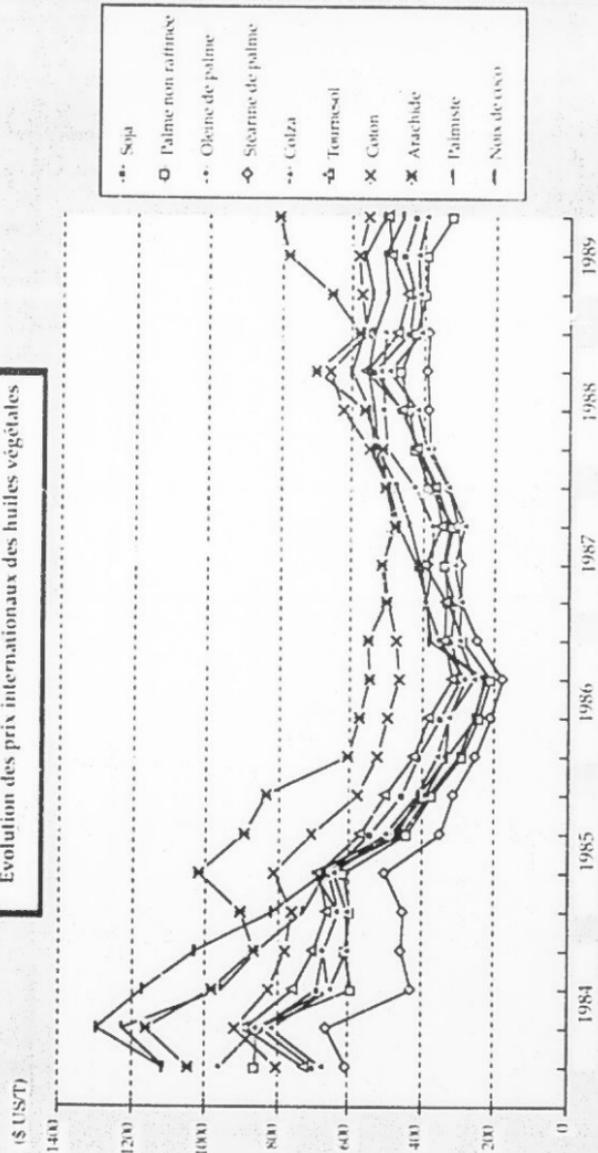
Les prix moyens les plus élevés sont ceux de :

- l'huile d'arachide : 722 \$/tonne (écart type = 208) ;
- l'huile de coton : 619 \$/tonne (écart type = 136) ;
- l'huile de noix de coco : 600 \$/tonne (écart type = 293).

Le prix moyen de l'huile de tournesol, de l'oléine de palme et celui de l'huile de palmiste se situent à un niveau intermédiaire par rapport aux deux groupes de produits présentés ci-haut :

- huile de tournesol : 510 \$/tonne (écart type = 208) ;
- oléine de palme : 512 \$/tonne (écart type = 136) ;
- huile de palmiste : 559 \$/tonne (écart type = 260).

Évolution des prix internationaux des huiles végétales



Annexe n° 19 : ESTIMATION DE L'IMPACT DES MESURES PROPOSEES SUR LES CHARGES DE LA CCC

	Année 0	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5	Année 6	Année 7	Année 8	Année 9	Année 10	Année 11	Année 12	Année 13	Année 14	Année 15
<b>Besoins en huiles alimentaires</b>	190 000	194 320	198 841	203 414	208 092	212 878	217 775	222 784	227 908	233 149	238 512	243 998	249 610	255 351	261 224	267 232
<b>Consommation</b>	140 000	136 820	133 766	130 720	127 781	124 937	122 195	119 551	117 003	114 558	112 216	109 977	107 845	105 815	103 889	102 061
Huile submercée (de Ps)	30%	30%	30%	30%	30%	30%	30%	30%	30%	30%	30%	30%	30%	30%	30%	30%
Huiles non submercées	110 000	106 820	103 766	100 720	97 781	94 937	92 195	89 551	87 003	84 558	82 216	79 977	77 845	75 815	73 889	72 061
Huile d'olive	50 000	52 333	54 722	57 165	59 661	62 210	64 814	67 474	70 194	72 974	75 814	78 714	81 674	84 694	87 774	90 914
<b>Présentation des HS</b>																
(en \$)																
Via	20%	62%	64%	66%	68%	70%	72%	74%	76%	78%	80%	82%	84%	86%	88%	90%
Conditionnée	30%	33%	33%	33%	33%	33%	33%	33%	33%	33%	33%	33%	33%	33%	33%	33%
(en T)																
Via	98 000	91 703	87 566	83 528	79 581	75 724	71 954	68 269	64 669	61 154	57 724	54 377	51 114	47 934	44 834	41 814
Conditionnée	42 000	45 157	49 900	54 992	60 417	66 123	72 020	78 104	84 474	91 124	98 046	105 274	112 814	120 654	128 794	137 134
<b>PRIX UNITAIRES (DOLL)</b>																
Prix de revient	599	613	628	643	659	674	691	707	724	742	759	778	796	815	835	855
Conditionnée	663	699	716	733	751	769	787	806	826	845	866	886	908	929	952	975
Prix de vente	120	108	128	140	151	161	171	181	191	201	209	219	229	239	249	259
Conditionnée	460	495	532	571	611	650	710	763	820	885	966	1056	1156	1266	1386	1516
Subvention	229	216	201	184	164	143	120	93	64	32	0	0	0	0	0	0
Conditionnée	223	205	184	162	136	108	77	43	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>SUBVENTIONS TOTAL</b>																
(en MDD) Via	22,4	19,8	17,6	15,2	12,7	10,1	7,6	5,2	3,0	1,2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Conditionnée	9,4	9,2	9,2	8,9	8,2	7,2	5,6	3,4	0,4	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
<b>TOTAL</b>	31,8	29,0	26,8	24,1	20,9	17,3	13,2	8,5	3,4	1,2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0

ANNEXE N° 20 : EXEMPLES DES INSUFFISANCES CONSTATÉES EN MATIÈRE D'ÉTIQUETAGE

HUILE DE QUALITÉ  
**ZITOR**  
HUILE D'OLIVE PURE



Sté FAKHFAKH Z. I. KSAP SAID - Tunis 511.105  
520.303

← Indication  
susceptible de  
tromper le  
consommateur

Manque des indications suivantes :

- ▮ composition en huile raffinée et en huile vierge
- ▮ date limite d'utilisation ;
- ▮ lot de fabrication ;
- ▮ date de fabrication ;
- ▮ conditions de conservation ;
- ▮ traduction en arabe

UNE HUILE DE SANTÉ!

**OLIVIA**

HUILE D'OLIVE PURE



---

**FIN**

**109**

**VUES**