



ONAGRI
TUNISIE

MICROFICHE N°

10606

REPUBLIQUE TUNISIENNE
MINISTERE DE L'AGRICULTURE

الجمهورية التونسية
وزارة الزراعة

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

المركز الوطني للفلاحة
41. محمد السادس - 1002 تونس

F 1

REPUBLIQUE TUNISIENNE
MINISTERE DE L'INDUSTRIE



GROUPEMENT DES INDUSTRIES
DE CONSERVES ALIMENTAIRES

**ETUDE STRATEGIQUE
SUR LA FILIERE DE LA
TOMATE D'INDUSTRIE**

PHASE II : STRATEGIE DE DEVELOPPEMENT

Septembre '99

GICA : 77 AVENUE TAIEB M'HIRI 1002 TUNIS

Tél. : 01.782 633 E-mail : gica@planet.tn Fax. : 01.763 206

REPUBLIQUE TUNISIENNE
MINISTERE DE L'INDUSTRIE



GROUPEMENT DES INDUSTRIES
DE CONSERVES ALIMENTAIRES

**ETUDE STRATEGIQUE
SUR LA FILIERE DE LA
TOMATE D'INDUSTRIE**

PHASE II : STRATEGIE DE DEVELOPPEMENT

Septembre '99

GICA : 77 AVENUE TAIEB M'HIRI 1002 TUNIS

Tél. : 01.782 633 E-mail : gica@planet.tn Fax : 01.783 206



SOMMAIRE

PREMIERE PARTIE/ LA FILIERE DE LA TOMATE D'INDUSTRIE : CONJONCTURE ET SCENARIOS DE DEVELOPPEMENT

I/ RAPPEL DES RESULTATS DU DIAGNOSTIC	P.1
A- DIAGNOSTIC EXTERNE : LE CONTEXTE INTERNATIONAL	P.1
B- DIAGNOSTIC INTERNE : LA SITUATION LOCALE	P.4
1- Diagnostic commercial	P.4
2- Diagnostic industriel	P.4
3- Diagnostic agronomique	P.6
II/ SCENARIOS DE DEVELOPPEMENT	P.8
A- CHOIX DES SCENARIOS	P.8
B- EVALUATION DES SCENARIOS	P.9
1- Scénario de continuité	P.9
2- Scénario de discontinuité	P.10

DEUXIEME PARTIE/ POTENTIALITES, OBJECTIFS, ET MOYENS DE DEVELOPPEMENT DE LA FILIERE

I/ PRODUCTION DE LA TOMATE D'INDUSTRIE	P.13
A- POTENTIALITES REGIONALES DE PRODUCTION DE LA TOMATE D'INDUSTRIE	P.13
B- OBJECTIFS ET MOYENS DE DEVELOPPEMENT POUR UNE STRATEGIE D'AUTOSUFFISANCE ET DE MAINTIEN DES MARCHES TRADITIONNELS A L'EXPORTATION	P.18
OBJECTIF I : ASSURER UNE REGULARITE DE LA PRODUCTION AGRICOLE	
I.1- Produire dans le cadre d'une stratégie d'économie en eau	P.18
I.2- Produire ce que l'on programme de transformer	P.19
I.3- Assurer une meilleure organisation de l'approvisionnement des conserveries en tomates	P.20
I.4- Assurer une meilleure maîtrise des techniques culturales afin d'améliorer et de stabiliser le rendement agricole	P.23
I.5- Renforcer le rôle des structures de recherche et de vulgarisation	P.26
OBJECTIF II : GAGNER EN PRODUCTIVITE	
II.1- Réviser le prix de la tomate fraîche selon le coût réel de production	P.28
II.2- Améliorer la qualité de la tomate fraîche	P.29
II.3- Améliorer les conditions de collecte et de transport de tomates fraîches	P.30



C- OBJECTIFS ET MOYENS DE DEVELOPPEMENT POUR UNE STRATEGIE D'EXPORTATION

OBJECTIF : SE RA'PROCHER DES PERFORMANCES AGRONOMIQUES DE LA CONCURRENCE INTERNATIONALE

- 1- Assurer une régularité quantitative de la production de la tomate d'industrie P.31
- 2- Répondre à des critères qualitatifs plus exigeants P.31
- 3- Faire du prix de la tomate fraîche un des principaux piliers de la compétitivité du concentré P.32

II/ LA TRANSFORMATION DE LA TOMATE D'INDUSTRIE

A- POTENTIALITES DE TRANSFORMATION DE LA TOMATE D'INDUSTRIE P.33

B- OBJECTIFS ET MOYENS DE DEVELOPPEMENT POUR UNE STRATEGIE D'AUTOSSUFFISANCE ET DE MAINTIEN DES MARCHES TRADITIONNELS A L'EXPORTATION P.37

OBJECTIF I : ASSURER UNE REGULARITE DE LA PRODUCTION DE CONCENTRE

- 1.1- Transformer ce que l'on sait vendre P.37
- 1.2- Mieux organiser la campagne de transformation P.38
- 1.3- Assurer une meilleure efficacité d'exploitation du potentiel de transformation P.38

OBJECTIF II : AMELIORER LA COMPETITIVITE DU CONCENTRE

- 11.1- Maîtriser le coût de revient du concentré P.39
- 11.2- Produire un concentré de meilleure qualité P.41

C- OBJECTIFS ET MOYENS DE DEVELOPPEMENT POUR UNE STRATEGIE D'EXPORTATION

OBJECTIF : DEVELOPPER L'ACTIVITE DU CONCENTRE INDUSTRIEL

- 1- L'investissement matériel P.46
- 2- L'investissement immatériel P.46
- 3- La qualité produit P.47



III/ COMMERCIALISATION DES TOMATES TRANSFORMEES

A- OBJECTIFS ET MOYENS DE DEVELOPPEMENT POUR UNE STRATEGIE D'AUTOSSUFFISANCE ET DE MAINTIEN DES MARCHES TRADITIONNELS A L'EXPORTATION

OBJECTIF I : VERS UN COMMERCE LOCAL QUI REpond AUX EXIGENCES DE LA COMPETITIVITE

- I.1- Renforcer la structure commerciale des conserveurs** P.48
- I.2- Se préparer à la libéralisation** P.49

OBJECTIF II : AMELIORER L'APPROCHE DES MARCHES TRADITIONNELS A L'EXPORTATION

- II.1- Approche quantitative** P.50
- II.2- Approche qualitative** P.52
- II.3- Soutien à l'exportation** P.53

B/ OBJECTIFS ET MOYENS DE DEVELOPPEMENT POUR UNE STRATEGIE D'EXPORTATION

OBJECTIF : DEVELOPPER UNE DYNAMIQUE COMMERCIALE A L'EXPORTATION

- 1- Structuration et organisation commerciale des conserveries** P.53
- 2- Place des sociétés de commerce international** P.54
- 3- Système d'information sur le marché mondial** P.55
- 4- Le partenariat** P.55

SYNTHESE GENERALE ET PLAN D' ACTIONS



PREMIERE PARTIE/LA FILIERE DE LA TOMATE D'INDUSTRIE : CONJONCTURE ET SCENARIOS DE DEVELOPPEMENT

La filière de la tomate d'industrie a enregistré durant les deux dernières décennies une évolution importante sur le plan quantitatif permettant de faire face à une demande croissante en double concentré de tomate sur le marché local, et de dégager ces dernières années un excédent de production qui a été écoulé principalement sur le marché libyen.

Mais, si potentiellement, cette filière est aujourd'hui capable de satisfaire l'auto-suffisance du pays en cette denrée considérée sensible, une certaine fragilité est constatée et concerne notamment le manque de maîtrise des fluctuations de la production et sa faible compétitivité par rapport aux filières des autres pays producteurs.

C'est dans le but de dresser un bilan de la situation actuelle et de formuler des propositions visant le développement de cette filière que le GICA a entrepris la réalisation de la présente étude.

Les termes de référence dressés dans ce cadre envisageaient de fournir à la lumière des résultats du diagnostic, des propositions pour le développement de la compétitivité de la filière et son ancrage dans un contexte de libéralisation du commerce international.

Avant de procéder au développement de la stratégie de la filière, objet du présent rapport, il est opportun de rappeler les résultats du diagnostic qui ont permis de dégager les atouts et les déficiences de notre filière, sur les plans agronomique, industriel et commercial. Cette évaluation a été conduite en situant la filière par rapport aux pays concurrents, avec une analyse du contexte international dans lequel elle évolue.

I/ RAPPEL DES RESULTATS DU DIAGNOSTIC

A- DIAGNOSTIC EXTERNE : LE CONTEXTE INTERNATIONAL

Un commerce mondial dominé par des pays potentiellement producteurs et exportateurs de concentré industriel

Huit pays transforment les 3/4 des quantités de tomates d'industrie produites à l'échelle mondiale. Mis à part les Etats-Unis qui consomment la grande part de leur production, la transformation de la tomate d'industrie dans les autres pays est réalisée essentiellement pour la production de concentré industriel destiné à l'exportation. Ainsi, 86% des exportations mondiales sont assurées par les sept pays premiers producteurs de tomates transformées et 80% du commerce international du concentré est représenté par le concentré industriel.



Dans ces pays, cette filière se trouve de fait, bien ancrée dans un contexte international caractérisé par une forte concurrence due à des possibilités d'offre fortement supérieures aux possibilités d'absorption des marchés. Ces pays sont ainsi 'contraints' à une continuelle recherche de compétitivité.

Par ailleurs, la multiplicité des marchés destinataires constitue un des principaux points communs à ces pays exportateurs (certains exportent vers plus de 30 destinations)

Cette intégration dans le marché international qui se caractérise sur le segment du concentré industriel par des exigences qualitatives strictes, exige de la part des exportateurs de ces pays, qui sont souvent des entreprises industrielles de taille importante, une parfaite intégration du maillon agronomique, nécessaire pour satisfaire ces exigences, assurer et stabiliser leur offre

Par ailleurs, l'assise financière de ces entreprises leur permet d'être souvent en situation excédentaire par rapport aux besoins du marché et, de supporter ainsi des stocks inventés entre deux campagnes de commercialisation

De plus, les pays exportateurs se distinguent par de bas coûts de production de la tomate d'industrie pour les pays transformateurs non européens (USA, Chili et Chine) et par des prix de concentré compétitifs pour les pays membres de l'Union Européenne grâce au système de subvention à la transformation

Une consommation mondiale principalement orientée vers les produits élaborés

L'Amérique du Nord et l'Europe occidentale consomment 70% des quantités de tomates transformées. Cette consommation se présente sous forme de produits élaborés diversifiés. La consommation du concentré sous sa forme basique, tel que produit en Tunisie, se trouve surtout localisée en Afrique, au Moyen Orient et en Europe de l'Est.

Un commerce mondial concentré dans les zones limitrophes ou dans les grandes zones de libre-échange

Vu l'intensité de la concurrence internationale, le concentré ne peut supporter des coûts de transport lointain ni des tarifications douanières, même peu élevées

Ainsi, plus de 90% des importations de l'Union Européenne proviennent des pays membres. La Turquie, pays limitrophe, assure l'essentiel des importations de l'UE de provenance extra UE.

Une concurrence au niveau des produits de seconde transformation et des conserves de tomate encore plus rude qu'au niveau du concentré

Le commerce international de produits de seconde transformation se trouve essentiellement détenu par les grandes multinationales (Heinz, Unilever, Kraft, Master Foods, Amora, ...) Pour ce type de produit, des budgets importants sont alloués au marketing et à la promotion



Quant aux conserves de tomates (tomate entière pelée et autres), les italiens demeurent pour le moment « imbattables » sur ce marché en détenant près de 75% du marché mondial. L'Espagne, deuxième exportateur de ce type de produit, ne détient qu'une part de 7%.

Les pays exportateurs de concentré de tomate se positionnent sur le marché international grâce à leurs faibles coûts de production mais également à leur dynamisme commercial. Ce dynamisme provient notamment de grandes unités de production, voire de multinationales, qui déploient de grands moyens pour la commercialisation de leurs produits. La qualité constitue aussi un critère important, notamment pour le concentré destiné à la deuxième transformation.

Le segment du concentré en boîtes constitue au niveau du commerce mondial des produits dérivés un segment à part, nettement distinct de celui du concentré industriel. La transformation de la tomate pour la fabrication de concentré cold break raffiné, conditionné directement en boîtes, est une activité qui est de plus en plus abandonnée par les pays exportateurs et ce, pour les raisons suivantes :

↳ Une consommation mondiale en stagnation, voire en fléchissement, au profit de produits moins concentrés (qui paraissent plus frais - polpa, passata... - consommés en Italie) et de produits à plus grande valeur ajoutée (divers types de sauces et ketchup)

Il apparaît aussi que cette activité est surtout développée pour satisfaire des besoins locaux de consommation sachant que la consommation mondiale de ce type de produit est de l'ordre de 25% de la consommation totale de concentré. Les importations sont surtout localisées au niveau de la Libye, du Moyen-Orient, de l'Afrique de l'Ouest et de l'Europe de l'Est.

↳ C'est un commerce qui porte sur un produit de seconde qualité, qui est reconditionné à partir de concentré en vrac en provenance de pays à faibles coûts de production (Chine).

Ainsi, vu son caractère standard et basique, le prix de vente de ce produit conditionne fortement les chances de saisir des opportunités commerciales. Des courtiers et spécialistes de vente en Italie, en Grèce et en Turquie très actifs en Afrique et au Moyen-Orient dominent le commerce mondial de ce produit, qui se trouve plus ou moins partagé entre :

- Les Italiens du sud, qui détiennent l'exclusivité du marché de l'Afrique noire (30 000 T sur un marché de 35 000 T) et une bonne part du marché du Moyen-Orient (18 000 T sur 50 000 T), ainsi que 27% du marché maghrébin estimé à 70 000 T.
- Les Grecs, avec 41% du marché maghrébin et 10% du marché du golfe.
- Les Turcs avec en moyenne 30% du marché de l'Europe de l'Est, 30% du marché du golfe, 20% du marché maghrébin et 9% du marché africain.
- Les Chinois et les Portugais, détenant respectivement 14% et 11% du marché du golfe.



B- DIAGNOSTIC INTERNE : LA SITUATION LOCALE

1- DIAGNOSTIC COMMERCIAL

Une production destinée prioritairement à une importante consommation locale, avec des excédents ciblant essentiellement le marché libyen

Par tête d'habitant, la Tunisie est le premier pays consommateur de concentré de tomate en boîtes. L'industrie de transformation n'a pas une vocation exportatrice et est plutôt tournée vers le marché local avec des excédents exportables destinés principalement au marché libyen qui présente grossièrement les mêmes caractéristiques de consommation que la Tunisie.

Ainsi, le marché libyen constitue aujourd'hui le principal client de la Tunisie, alors que le marché algérien s'est quasiment éclipsé. Le marché français est encore présent mais les quantités exportées sont relativement faibles.

La continuité et le développement des exportations de concentré sur le marché libyen n'auraient pu être assurés sans le soutien financier de l'Etat et ce, à travers la subvention directe accordée aux industriels permettant de compenser le différentiel entre le prix du concentré tunisien et celui du marché international. Par ailleurs, les quantités engagées avec les partenaires libyens n'ont pas pu être totalement satisfaites vu que la transformation programmée cadre rarement avec les réalisations. Mis à part les aléas climatiques, cette situation revient à l'existence d'un certain clivage entre les deux maillons agronomique et industriel.

La filière s'étant développée notamment pour satisfaire les besoins locaux, sa compétitivité au niveau international se trouve affectée par des coûts de production peu compétitifs, notamment au niveau de la matière première.

Une concurrence locale forte traduisant une saturation du marché

Le marché local montre des signes de saturation, avec une concurrence locale de plus en plus vive. Les marges à accorder aux grossistes constituent l'un des principaux critères de commercialisation. Cette saturation est d'autant plus accrue que les débouchés à l'export, autres qu'en Libye et en France, sont limités.

2- DIAGNOSTIC INDUSTRIEL

Une structure dispersée avec des petites unités à faible potentiel à l'export

Le secteur de transformation de la tomate est dispersé et se trouve à moitié représenté par des unités de taille moyenne, de capacités comprises entre 500 et 1000 Tonnes/j. Dans la majorité des autres pays transformateurs, la production du concentré



de tomate est détenue principalement par des unités de grande taille. Cette taille constituerait la capacité critique à partir de laquelle l'entreprise peut accéder à une certaine organisation industrielle, condition nécessaire pour affronter la concurrence sur le marché à l'exportation (service agronomique, structure commerciale, laboratoire qualité, ...)

La taille des firmes tunisiennes et leur assise financière ne leur permet pas ainsi de gérer des situations de report de stock, à l'instar des grandes firmes dans les pays concurrents.

Une exploitation peu efficace de la capacité installée mais susceptible d'être améliorée

La capacité opérationnelle se situerait en 1977 à 14 000 Tonnes/j environ par rapport à une capacité pratique pouvant atteindre plus de 19 000 Tonnes/j. Cet écart revient à l'existence de goulots d'étranglement, depuis la réception de la matière première jusqu'au stockage du produit fini (organisation de l'approvisionnement, sous-dimensionnement et manque d'entretien au niveau de certains postes ...)

La question de l'étalement de la campagne, soulevée constamment par les industriels, est d'ailleurs en partie liée à ce manque d'efficacité de l'exploitation de la capacité. En effet, la concentration « agronomique » de l'approvisionnement représente un point critique qui se trouve accru par les goulots d'étranglement existants au niveau de la transformation.

Un approvisionnement en tomates fraîches le plus souvent improvisé

Le manque d'organisation de l'approvisionnement commence dans la majorité des conserveries par l'absence d'une structure chargée des relations avec les agriculteurs. L'intervention des industriels dans la campagne agricole se situe principalement au niveau du financement alors que la planification des plantations et de la récolte relèvent souvent de la décision de l'agriculteur.

Ce type de relations est en partie à l'origine du problème d'organisation de l'approvisionnement, notamment de l'encombrement des usines en période de pointe, avec ce qui en découle et même pertes de matières et de qualité.

Ajouté à cela, la tomate fraîche est généralement acceptée par l'industriel quelle que soit la qualité fournie par l'agriculteur. Les réfections sont parfois pratiquées par quelques industriels, mais elles ont surtout lieu lorsque la campagne est excédentaire en tomate.

De meilleures perspectives pour l'offre en emballage métallique

L'entrée en production de deux nouvelles unités laisse entrevoir de meilleures perspectives de l'offre en emballage métallique. Quant à la qualité des boîtes, la non maîtrise de certaines règles au niveau de leur manipulation de la part de certains industriels explique en partie le problème « classique » de la corrosion.



Concernant le conditionnement aseptique, son utilisation actuelle à des fins de dépôtage dans les boîtes métalliques s'avère coûteuse et non rentable, malgré la souplesse qu'elle introduit au niveau de la production

Une politique qualité limitée

Un triage généralement insuffisant et un contrôle à la réception souvent peu efficace sont à l'origine d'une qualité du concentré de tomate insuffisamment maîtrisée et surtout peu constante, avec des coûts de non-qualité importants

Un prix de concentré de tomate faiblement compétitif avec toutefois des possibilités de compression des coûts

Le coût du concentré de tomate est dominé à près de 75% par le coût de la matière première et de l'emballage (50%, 25%). La marge de manœuvre de l'industriel est en fin de compte relativement faible mais compte tenu du faible taux d'exploitation des équipements et des pertes constatées au niveau de la consommation énergétique, il existe des gisements substantiels de compression des coûts

3- DIAGNOSTIC AGRONOMIQUE

Une structure d'exploitation éclatée, avec une dimension sociale importante

La structure des exploitations réservées à la culture de la tomate est fortement éclatée, se traduisant par un grand nombre de parcelles de petite taille (67 à 93% des parcelles inférieures à 3 Ha). Cette structure pose des problèmes de fatigue de sol d'une part, et constitue une contrainte pour l'encadrement et l'organisation de la production d'autre part

L'autre principale contrainte structurelle de la culture de tomate en Tunisie est la présence d'une importante population d'agriculteurs (près d'une dizaine de milliers) avec un niveau de formation assez bas et pour laquelle la transmission du savoir-faire nécessite une méthodologie de vulgarisation adaptée et des moyens assez importants

Par ailleurs et chez les petits agriculteurs, la rentabilité de la culture de tomate est confondue avec le revenu global obtenu. Ce revenu est souvent limité en raison de la taille réduite de la superficie exploitée d'où les réclamations continues des agriculteurs pour l'augmentation du prix de référence de la tomate d'industrie

Ecart entre les prévisions et les réalisations de production

Contrairement aux autres pays producteurs de la tomate d'industrie, la décision de l'agriculteur de cultiver la tomate ne provient pas directement des besoins de l'industrie de



transformation. Une part non négligeable des réalisations dépendent de la décision « individuelle » de l'agriculteur. D'après l'enquête réalisée auprès d'un échantillon de 400 agriculteurs, seuls 10% établissent des contrats écrits. De plus, un manque de coordination entre les producteurs et les conserveurs au niveau de l'organisation de la campagne et de l'approvisionnement accentue le clivage entre ces deux maillons de la filière (choix des semences, programmation des plantations et de la récolte). Dans les pays concurrents, l'industriel cède les plants à l'agriculteur d'une manière échelonnée et commande la récolte d'une parcelle donnée selon un calendrier. Ceci permet dans une certaine mesure d'étaler la récolte et de programmer les approvisionnements en vue d'une qualité et d'une rentabilité optimales.

Concernant l'étalement agronomique de la campagne, les limites climatiques sont assez serrées mais la production précoce et surtout tardive semble être possible.

Un rendement agricole encore faible par rapport aux autres pays producteurs

Le rendement national moyen demeure faible par rapport à celui des pays concurrents (une moyenne de 27 T/ha par rapport à 46,5 T/ha des pays de l'AMITOM, sur la période 1995-1997). Les performances atteintes sont variables d'un agriculteur à un autre et semblent encore dépendre fortement des conditions climatiques (+ ou - 40%, voire plus pour l'irrigation traditionnelle).

Un tel niveau de rendements revient à la faible maîtrise des techniques culturales. En effet, les superficies cultivées en tomates sont souvent sur-dimensionnées par rapport aux disponibilités réelles en eau d'irrigation. L'économie réalisée normalement en irrigation goutte à goutte (30% par rapport à l'irrigation traditionnelle) est d'ailleurs souvent exploitée par l'agriculteur pour s'étendre en superficie.

Une fertilisation et un traitement phytosanitaire non adéquats contribuent aussi à cette faible productivité. Ce manque d'efficacité revient à un manque de savoir-faire accentué par l'insuffisance de la vulgarisation auprès des agriculteurs. L'insuffisance de recherche spécifique à cette culture explique en partie cette situation du fait du manque de disponibilité de l'information pratique adéquate. En effet, bien qu'elle ait pu bénéficier du statut de culture stratégique, la culture de la tomate d'industrie n'a pas bénéficié pour autant d'un intérêt spécifique au niveau de la recherche agronomique et industrielle.

Des producteurs de tomates peu sensibilisés à la qualité

La chaîne de la qualité depuis le choix variétal jusqu'à la livraison des tomates à l'usine est peu maîtrisée et ne fait pas partie des préoccupations premières de l'agriculteur. L'insuffisance d'encadrement et de sensibilisation des producteurs de la part des industriels explique en partie cette situation caractérisée par une tomate pas toujours saine affectant la qualité et le rendement de la transformation. L'absence d'un système d'encouragement à une production de qualité ne peut qu'accentuer le manque de sensibilisation de l'agriculteur à ce facteur de productivité.



II/ SCENARIOS DE DEVELOPPEMENT

Partant des résultats du diagnostic, il apparaît clairement que la filière ne devrait pas tabler uniquement sur le quantitatif pour assurer son développement. En effet, une approche qualitative s'avère indispensable pour assurer la pérennité de cette filière. Cette approche sera développée au niveau des alternatives stratégiques qui seront tracées dans ce qui suit.

A- CHOIX DES SCENARIOS DE DEVELOPPEMENT

Comme il a été souligné dans les termes de référence, la stratégie doit envisager, avec les mesures d'accompagnement requises, deux scénarios de développement : un premier scénario visant une stabilisation de la production permettant d'assurer l'autosuffisance du pays, avec des excédents exportables, et un deuxième scénario basé sur une production volontariste avec le développement des exportations.

Il s'agit dans cette partie de préciser le contenu des scénarios retenus et d'imaginer l'évolution de la demande en produits dérivés de la tomate pour chacun d'eux. Cette évaluation permettrait notamment d'apprécier l'importance des moyens à mettre en œuvre. En effet, le développement de la filière va être régi par l'évolution de la demande en dérivés de tomate, tant sur le plan de la quantité que sur celui de la qualité.

Préalablement, les scénarios de développement qui seront étudiés correspondront à des stratégies à développer à partir de la campagne agricole 1999/2000 (campagne de transformation 2000/2001) jusqu'à la campagne agricole 2006/2007 (campagne de transformation 2007/2008), soit sur une période comprenant 7 campagnes. Cet horizon d'étude coïncide avec la fin du X^{ème} Plan.

En ce qui concerne l'évolution du paysage concurrentiel du marché local, celui-ci connaîtra probablement peu de changements d'ici 2007. En effet, compte tenu de l'impact social de cette filière et de la concurrence internationale basée sur une politique de subvention à outrance, notamment à l'échelle de l'Union européenne, la Tunisie, ne pouvant subventionner au même niveau, serait sans doute contrainte de poursuivre la protection de son marché local pour ce type de production. Ainsi, l'ouverture de notre marché ne sera vraisemblablement que proportionnelle et observera le rythme des futurs engagements de la Tunisie vis à vis de l'OMC.

Le scénario de continuité

Ce scénario, dit « de continuité » vise l'autosuffisance sur le marché local et le maintien des marchés traditionnels à l'exportation, à savoir le marché libyen et français. Nous signalons toutefois, que cette « continuité » devrait être fondée sur une stratégie de développement visant des gains de productivité au niveau de tous les maillons de la filière.



Le scénario de discontinuité

Ce scénario vise, en plus de l'autosuffisance et le maintien des marchés traditionnels, le développement de nouveaux marchés à l'exportation.

Dans le cadre de ce scénario, il importe de rappeler que le développement des exportations est difficile à réaliser au niveau du segment de DCT en boîtes ; la filière devrait en conséquence suivre de nouvelles orientations stratégiques sur le plan agronomique, industriel et commercial, visant le développement du concentré industriel.

Toutefois, il est à signaler que, lors d'une réunion de réflexion organisée par le GICA et regroupant des intervenants de la filière, ces derniers se sont déclarés en faveur du scénario de continuité compte tenu des potentialités de développement de la filière, sachant que les objectifs de ce scénario ne sont pas pour autant faciles à atteindre.

B- EVALUATION DES SCENARIOS DE DEVELOPPEMENT

1. Scénario de «continuité»

1.1- Evaluation qualitative de la demande : type de dérive

Il s'agit de satisfaire dans le cadre de ce scénario une demande locale occupée principalement par le double concentré de tomate dont l'utilisation est fortement liée aux traditions culinaires. Le développement du mode de vie aura certainement un impact sur l'introduction d'autres produits dérivés de la tomate tels que les tomates pelées ou les produits de la deuxième transformation. En termes de consommation de quantités de tomates fraîches traitées, cette évolution qualitative ne pourrait le cas échéant que baisser ou faire stagner la demande en équivalent 28/30 brix vu que l'on va substituer des produits à concentration 28-30 brix par des produits à moindre concentration.

1.2- Evaluation quantitative de la demande

L'évaluation quantitative de la demande a été conduite selon deux hypothèses d'évolution de la consommation en double concentré de tomate ; une hypothèse basse de stagnation qui suivrait l'évolution de la croissance démographique, et une hypothèse haute d'augmentation de la croissance qui suivrait la tendance des trois dernières années.

Concernant la demande sur les marchés traditionnels, ce scénario vise le maintien des quantités actuellement exportées. Quant à la demande en tomates fraîches, elle enregistrerait une évolution équivalente à celle de la croissance démographique (hypothèse de stagnation). Le tableau suivant présente, à travers une projection de la demande en tomates transformées et en tomates fraîches, le bilan des besoins en tomates pour l'horizon 2007.



I- DEMANDE DU MARCHÉ LOCAL	
Consommation Tomates transformées	
Hypothèse basse : Stagnation de la consommation \Rightarrow TAAM* = 1,54% (croissance démographique) et une consommation apparente de base de 75 000 Tonnes de DCT \Rightarrow 87 400 Tonnes de DCT environ en l'an 2007 (équivalent à 489 440 tonnes de tomates d'industrie)	Hypothèse haute : Tendance à la même croissance que les dernières années \Rightarrow TAAM = 2,88% et une consommation apparente de base de 75000 Tonnes de DCT \Rightarrow 99 600 Tonnes de DCT en l'an 2007 (équivalent à 557760 Tonnes de tomates d'industrie)
Consommation Tomates fraîches	
Stagnation de la consommation \Rightarrow 170000 Tonnes en l'an 2007 (TAAM=1,54% et une consommation moyenne de base de 145000 Tonnes de tomates fraîches)	
II- DEMANDE DU MARCHÉ A L'EXPORTATION	
Produits : DCT en boitage métallique	
Marché(s) : libyen et français	
QUANTITE :	
Libyen : 20 000 à 25 000 Tonnes nettes	
Français : à partir d'un contingent à droits nuls de 2 000 Tonnes	
Soit 24 000 Tonnes de DCT en moyenne, équivalent à 134 400 Tonnes de tomates d'industrie	
TOTAL DEMANDE EN TOMATES	
Hypothèse de stagnation de la consommation de DCT	Hypothèse de croissance de la consommation de DCT
111 400 Tonnes de DCT (équivalent à 623 840 Tonnes de tomates d'industrie)	123 600 Tonnes de DCT (équivalent à 692 160 Tonnes de tomates d'industrie)
+ 170 000 Tonnes de tomates fraîches	+ 170 000 Tonnes de tomates fraîches
= 793 840 Tonnes de tomates	= 862 160 Tonnes de tomates
Soit 860 000 Tonnes de tomates environ	Soit 860 000 Tonnes de tomates environ
Soit entre 800 000 et 860 000 Tonnes de tomates environ à la fin du X^{ème} plan	

(*) TAAM = Taux d'Accroissement Annuel Moyen

2. Scénario de « discontinuité »

En plus de l'autosuffisance et le maintien des marchés traditionnels, ce scénario vise la conquête de nouveaux marchés à l'exportation sur le segment du concentré de tomate afin d'écouler les surplus d'une production volontariste. Il est difficile d'évaluer, au même titre que le premier scénario, la demande en ce type de produit à travers les parts que la Tunisie peut acquérir sur le marché international. En effet, l'importance de ces parts de marché dépendra en partie du degré d'agressivité des industriels par rapport à leurs concurrents étrangers.

Toutefois, il est possible de caractériser, grâce aux résultats du diagnostic externe, la nature de cette demande, les marchés porteurs ainsi que leur portée et leur évolution. Ainsi, compte tenu de la configuration du commerce international des dérivés de la tomate et de la situation de notre filière, le développement des marchés à l'exportation doit être basé, du moins dans un premier temps, sur un seul produit stratégique, à savoir le concentré de tomate, principal produit exporté sur le marché international. En effet, l'expérience des industries tunisiennes dans ce type de transformation permettra à la filière de consolider ses



acquis techniques et technologiques et de se spécialiser dans ce domaine d'activité stratégique

Au niveau de ce domaine d'activité, deux sous-segments doivent être visés : le sous-segment du concentré en emballage commercial tel que produit actuellement par notre industrie et le sous-segment du concentré industriel conditionné en sacs aseptiques (cold break et hot break)

Toutefois, il importe de rappeler que le premier type de concentré présente des potentialités de commercialisation beaucoup plus restreintes que le concentré industriel étant donné qu'il ne représente que 20% du total des exportations mondiales du concentré de tomate. Par ailleurs, le concentré industriel qui peut être destiné soit au reconditionnement, soit à l'industrie de la deuxième transformation se caractérise par des spécifications techniques et de qualité plus exigeantes que le concentré conditionné en emballage commercial, principalement au niveau de la couleur et de la viscosité du concentré (dans le cas où celui-ci est fabriqué selon le procédé Hot Break destiné exclusivement à la seconde transformation). Le tableau suivant donne les grandeurs caractéristiques de la demande dans le cadre de ce deuxième scénario :

Produit	Marché	Portée de la demande	Evolution
Concentré en emballage commercial	Moyen Orient Europe de l'Est	40 000 T 20 000 T	Stagnation
Concentré industriel	Union Européenne	400 000 T dont 8% en provenance des pays tiers (soit 32 000 T)	- Stagnation pour le marché de re-conditionnement. - Croissance pour la 2ème transformation

Pour le segment du concentré en emballage commercial, le marché du Moyen-Orient est principalement un marché demandeur de la boîte de 70gr, de concentration variant du 18/20 au 28/30. Quant au marché de l'Europe de l'Est, il est caractérisé par un produit de seconde catégorie, en vrac (non aseptique) ou en emballage 1/2 et 4/4. Il est à noter que le marché potentiel libyen paraît le plus exigeant en termes de qualité du concentré en boîtes.

Concernant le segment du concentré industriel, le développement du commerce dans les zones limitrophes ou dans les grandes zones de libre-échange fait de l'union européenne le principal marché potentiel pour la Tunisie. Cette potentialité sera d'autant plus importante que les prochaines négociations portant sur le volet agro-alimentaire permettront d'augmenter le contingent à droits nuls, actuellement de 2 240 Tonnes.

L'étude du contexte international a montré la vivacité de la concurrence sur le marché mondial des tomates transformées, se traduisant par un commerce dominé à 86% par sept pays grands producteurs et exportateurs de concentré industriel, ce dernier représentant 80% des échanges mondiaux. Ce type de concentré permet en effet de répondre à une consommation croissante de produits élaborés, sachant que la consommation de concentré basique, tel que produit en Tunisie, est en stagnation, voire en fléchissement, et est principalement située en Afrique, au Moyen orient et en Europe de l'Est.



Compte tenu de la situation de notre filière, la stratégie de développement préconise deux scénarios d'évolution à l'horizon 2007 :

- un scénario de continuité visant l'autosuffisance et le maintien du marché libyen et français, avec des besoins évalués à 111 400 tonnes et à 123 600 Tonnes de double concentré, selon deux hypothèses de croissance de la consommation. Dans un contexte d'ouverture de nos frontières au commerce mondial, cette continuité doit reposer sur une amélioration de la compétitivité de la filière, au niveau de tous ses maillons.

- Un scénario de discontinuité visant, en plus des objectifs du scénario de continuité, le développement des exportations. En égard aux faibles potentialités du segment du concentré conditionné en emballage commercial (marchés et portée de la demande), cette stratégie doit principalement reposer sur le développement du concentré industriel qui requiert d'autres exigences en matière de production agricole et de transformation. Par ailleurs, compte tenu de l'importance du commerce de zone de ce type de produit, la portée de la demande se trouve principalement limitée au marché de l'Union européenne qui importe 400 000 Tonnes dont seulement 32 000 Tonnes en provenance des pays tiers. Ainsi, la conquête de ce marché repose en partie sur la révision du contingent à droits nuls accordé à la Tunisie, et ce dans le cadre des prochaines négociations avec l'union européenne.



DEUXIEME PARTIE/ POTENTIALITES, OBJECTIFS, ET MOYENS DE DEVELOPPEMENT DE LA FILIERE

I- PRODUCTION DE LA TOMATE D'INDUSTRIE

A- POTENTIALITES REGIONALES DE PRODUCTION DE LA TOMATE D'INDUSTRIE

Le potentiel de production de la tomate d'industrie en Tunisie dépend principalement de deux facteurs, à savoir les possibilités d'extension en superficies et la disponibilité de l'eau d'irrigation. Toutefois, d'autres facteurs socio-économiques, pouvant influencer ce potentiel, doivent être pris en considération dans les projections de production. En effet, quel que soit l'effort fourni pour favoriser le développement de la culture de tomate, il y a toujours des contraintes d'ordre structurel qui ne permettent pas d'atteindre le potentiel naturel d'une région donnée.

Nous étudierons en ce qui suit le potentiel agronomique de chacune des quatre grandes régions de production (Cap Bon, Sidi Bouzid, Beja et Ariana), tout en tenant compte de leurs caractéristiques socio-économiques.

1- La région du Cap Bon

Comme il a été montré au niveau du diagnostic agronomique, le Cap Bon se caractérise par un morcellement accentué des exploitations. Les possibilités d'extension en superficies de maraîchage se trouvent par conséquent extrêmement limitées. Ajouté à cela, les ressources en eau d'irrigation et particulièrement celles liées à la nappe phréatique connaissent une baisse critique.

D'après les projections du CRDA de Nabeul, les superficies réservées à la culture de tomate d'industrie seront stabilisées autour de 10 000 à 11 000 hectares avec toutefois une mutation qualitative vers l'utilisation du système d'irrigation en goutte à goutte qui intéresserait 8 500 hectares à l'horizon 2007. A ce propos, il y a lieu de noter que la région du Cap Bon se classe première en termes de superficie équipée en système d'irrigation localisée pour la culture de tomate. C'est également la première région qui a introduit cette technique avec le taux d'accroissement annuel le plus élevé. En effet, les superficies destinées à la culture de tomate d'industrie irriguées en goutte à goutte ont grimpé de 863 hectares en 1996 à 3 100 hectares en 1998 sur un total national qui a évolué de 1 800 hectares à 4 760 hectares sur la même période.

La productivité à l'hectare est également entraînée de s'améliorer grâce à l'introduction de la technique d'irrigation en goutte à goutte d'une part et à l'amélioration du niveau de technicité des agriculteurs d'autre part. Les projections de rendement pour la fin du X^{ème} plan tablent sur 50 T/ha pour l'irrigation à la raie et 80 T/ha pour l'irrigation en goutte à goutte.



Par ailleurs, la gestion des réseaux d'irrigation dans les périmètres irrigués publics est entrain d'être confiée graduellement aux associations d'intérêt commun (AIC) dont le nombre a atteint 29 AIC en 1998. Parallèlement, le coût de l'eau d'irrigation dans les PPI de la région est variable selon la source et peut aller de 61 à 91 millimes le mètre cube. Ce coût enregistre une augmentation annuelle d'environ 6% mais il semble qu'il n'affectera pas le coût de la consommation globale avec l'application de la nouvelle procédure du tarif binôme. Ce dernier consiste à payer automatiquement le coût fixe de 2000 m³ et au-delà de cette limite, on applique un coût unitaire fixe. Cette procédure testée auprès d'un échantillon d'agriculteurs a démontré que le coût de consommation globale des eaux d'irrigation baisse par rapport à l'ancienne procédure de facturation. Un autre objectif de ce système est de réduire la pression sur la nappe phréatique en poussant les agriculteurs à utiliser davantage les eaux du réseau public (eaux de barrage ou de sondage).

D'autres mesures prises par le CRDA sont de nature à aider à l'amélioration du niveau de technicité des agriculteurs de la région et par conséquent à l'amélioration des performances de la culture de tomate. On peut citer à titre d'exemple les programmes de formation réalisés au profit des fournisseurs de matériels d'irrigation en goutte à goutte et des jeunes agriculteurs (qui ont déjà démarré dès la fin de 1998).

Compte tenu des conditions favorables à la réalisation des objectifs d'équipement en goutte à goutte et des mesures d'accompagnement prise pour améliorer le niveau de technicité des producteurs, il est possible de réaliser un saut qualitatif au niveau de la productivité et par conséquent une augmentation importante de la production de tomate dans la région du Cap Bon. Le potentiel de production de cette région en tomates d'industrie pourrait se situer autour de 805 000 tonnes à l'horizon 2007.

2- La région de Sidi Bouzid

La culture de tomate d'industrie est une pratique relativement récente à Sidi Bouzid. Elle s'est surtout développée et maintenue grâce à l'installation des deux unités de transformation dans la région. Les superficies emblavées se situent autour de 2 000 hectares en moyenne avec un pic de 2 800 Ha en 1996 et un creux de 1 470 Ha en 1997. La majorité de la production est transformée localement et une faible partie est transférée vers les autres gouvernorats notamment vers Béja, Kairouan, Kef et Nabeul.

Les eaux d'irrigation proviennent essentiellement des puits de surface. Ainsi, sur 31 000 hectares irrigués de la région, 25 000 hectares sont irrigués à partir des puits artésiens, et le périmètre public irrigué ne représente que 3 000 hectares. C'est une structure qui ne permet pas d'influencer convenablement la décision des agriculteurs. En d'autres termes, les orientations générales en matière de production et d'assolement sont plus difficiles à mettre en œuvre avec des agriculteurs sur lesquels on n'a aucun moyen d'influence à part le dialogue.

L'introduction de la technique d'irrigation en goutte à goutte n'a atteint que 147 hectares en 1998 et semble être freinée par la mentalité des agriculteurs qui n'arrivent pas encore à assimiler convenablement l'intérêt de cette nouvelle technique. Compte tenu des réalisations des années précédentes et des nouveaux investissements dans le secteur de la transformation (création d'une nouvelle unité de transformation d'une capacité de 500 T/)



qui sera fonctionnelle en 1999 et probablement d'autres unités dans le futur), il est possible que les superficies réservées à la tomate atteignent les 3 500 hectares dont 1 000 hectares en goutte à goutte, ce qui correspondrait à une production potentielle de 170 000 tonnes de tomates fraîches pour un objectif de rendement de 40 T/Ha en irrigation traditionnelle et 70 T/Ha en goutte à goutte.

L'implication des industriels dans le processus de production et leur soutien aux agriculteurs conditionnera le développement de la culture dans la région de Sidi Bouzid, vu que les industriels de cette région participent d'une manière très appréciable au soutien financier et matériel des producteurs. L'augmentation du nombre d'unités de transformation dans le gouvernorat de Sidi Bouzid favoriserait substantiellement l'extension de la culture de tomate.

3- La région de Béja

La région de Béja se caractérise par la stabilité de la superficie réservée à la tomate de saison qui se situe autour de 1 000 à 1 100 hectares localisés principalement dans le périmètre irrigué de Medjez El Bab et Testour. La culture de tomate est souvent pratiquée en rotation avec les céréales sur des terres en location partielle.

En termes de superficies, il est potentiellement possible d'étendre la culture sur des superficies supplémentaires (superficies laissées en jachères après les céréales). Toutefois, cette possibilité se trouve limitée en raison de la concurrence des grandes cultures et des contraintes logistiques liées à la culture de tomate sur de grandes superficies (difficultés au niveau de la récolte et de la livraison des tomates à l'usine). Ainsi, malgré l'existence d'une capacité de transformation de 2 520 tonnes par jour dans la région du nord ouest, l'offre en tomates d'industrie n'arrive pas à satisfaire la demande des transformateurs qui s'approvisionnent auprès d'autres régions de production pour une bonne partie de leurs besoins.

Les nouveaux périmètres irrigués de la région, à savoir Sidi Ismail (mise en eau en 1998) et Gouboullat (en cours de réalisation et qui sera probablement fonctionnel après l'an 2006) sont principalement destinés à la production de fourrages et de céréales en irrigué. La culture de tomate n'en occuperait probablement qu'environ 300 à 400 hectares.

Ainsi, compte tenu des conditions socio-économiques de la région, la culture de tomate n'occuperait que 1 400 hectares en 2007 dont 800 hectares environ en goutte à goutte. Par conséquent, avec des projections de rendements de 45T/Ha en irrigation traditionnelle et de 80T/Ha en goutte à goutte, le potentiel de production de la région se situerait à 91 000 tonnes de tomates fraîches.

4- La région de l'Ariana

La région de l'Ariana représente environ 8,6% du total des superficies réservées à la tomate d'industrie à l'échelle nationale, soit une moyenne de 1 750 Ha sur les trois dernières années 1996-98. C'est une région relativement ancienne et la majorité des superficies cultivées en maraîchage sont principalement localisées dans les périmètres publics irrigués de la basse vallée de la Medjerda, avec des superficies relativement limitées.



Toutefois, il importe de noter la présence des Sociétés de Mise en Valeur et de Développement Agricole dans la région qui, malgré des programmes de production essentiellement basés sur l'élevage et l'arboriculture, peuvent réserver une part importante de leurs superficies à la culture de tomate d'industrie.

Toutefois, en termes de superficies et de disponibilité en eau d'irrigation, les potentialités de la région semblent être relativement limitées. Ainsi, la capacité de transformation installée dans la région du Grand Tunis, estimée à 6 494 T/J, est loin d'être satisfaite par la production de la région de l'Ariana. Encore une fois, et comme pour la région de Beja, la demande n'a pas entraîné l'offre.

Par ailleurs, l'on note une évolution qualitative assez importante à travers l'augmentation annuelle des superficies irriguées en goutte à goutte dont l'apport est assez important en termes de quantité et de stabilité de la production dans le temps. En 1998, les superficies équipées en goutte à goutte ont atteint 560 hectares sur un total de 1 620 hectares, soit 34%.

Compte tenu de la structure foncière de la région et de la disponibilité en eau d'irrigation, l'extension des superficies réservées à la culture de tomate est très peu envisageable, mais il faudrait s'attendre plutôt à une amélioration quantitative de la production résultant de l'augmentation de la productivité à l'hectare. Ainsi, l'on pourrait situer la limite supérieure des superficies réservées à la culture de tomate à 2 500 hectares dont 1 500 hectares en goutte à goutte, ce qui correspondrait à une production potentielle d'environ 157 500 tonnes de tomates fraîches pour des rendements de 45 T/Ha en irrigation traditionnelle et 75 T/Ha en irrigation localisée.

5- Les autres régions

Les autres régions de production de tomate (Bizerte, Kef, Siliana, Jendouba, Zaghuan et Kairouan) représentent environ 25% de la superficie annuelle moyenne réservée à la tomate de saison à l'échelle nationale et ne participe qu'avec 2,15% à l'approvisionnement des unités de transformation. La majeure partie de la production de ces régions est en effet destinée à la consommation en frais.

S'agissant de régions spécialisées dans d'autres cultures telles que le piment pour la région de Kairouan, la betterave à sucre pour la région de Jendouba ou la pastèque pour la région de Siliana, les potentialités de la culture de tomate dans ces régions semblent être limitées.

En 1996 où la campagne de tomate a enregistré son premier record de superficie, de production et de transformation, les superficies emblavées par la culture de tomate ont atteint dans ces différentes régions 6 785 hectares dont 521 hectares en goutte à goutte.

Ainsi, compte tenu des possibilités de substitution de la betterave à sucre par la culture de tomate dans la région de Jendouba, et de l'extension des périmètres irrigués dans la région de Zaghuan, l'on pourrait envisager la disponibilité de 1 000 hectares supplémentaires pour la culture de tomate dans l'ensemble des régions citées. Le potentiel serait ainsi de l'ordre de 7 800 hectares environ.



Avec des projections de rendement de 35 T/Ha en irrigation traditionnelle et de 65 T/Ha en goutte à goutte et avec l'hypothèse de 1 000 hectares en irrigation localisée, le potentiel de production serait de l'ordre de 303 000 tonnes de tomates fraîches.

A partir de l'analyse des potentialités régionales production de la tomate d'industrie, nous pouvons donner une estimation de l'offre potentielle dont pourrait bénéficier l'industrie de transformation compte tenu des gains de productivité escomptés :

Potentialités en superficies

Zone de production	Traditionnel	Goutte à Goutte	Total
Cap Bon	2 500	8 500	11 000
Sidi Bouzid	2 500	1 000	3 500
Béja	600	800	1 400
Ariana	1 000	1 500	2 500
Autres régions	6 800	1 000	7 800
Total	13 400	12 800	26 200

Gains de productivité et Rendements

Zone de production	Traditionnel	Goutte à Goutte
Cap Bon	50	80
Sidi Bouzid	40	70
Béja	45	80
Ariana	45	75
Autres régions	35	65
Rendement moyen	42	75

Potentialités en tomates à l'horizon 2007

	Traditionnel	Goutte à Goutte	Total
Production Moyenne	562 800	960 000	1 522 800
Consommation en frais			170 000
Offre pour l'industrie			1 352 800
Equivalent en DCT			241 570

Ainsi, compte tenu de la disponibilité des ressources en eau, des structures foncières et des systèmes d'assolements des différentes régions de production de la tomate de saison et de l'amélioration probable de la productivité à l'hectare, la Tunisie pourrait disposer à l'horizon 2007 d'un potentiel de 1 525 000 tonnes de tomates fraîches. Tenant compte de la consommation en frais estimée à 170 000 tonnes en 2007, le secteur de la transformation pourrait disposer de 1 353 000 tonnes de tomates fraîches environ, équivalent à 241 600 Tonnes de double concentré de tomate.



B- OBJECTIFS ET MOYENS DE DEVELOPPEMENT POUR UNE STRATEGIE D'AUTOINSUFFISANCE ET DE MAINTIEN DES MARCHES TRADITIONNELS A L'EXPORTATION

OBJECTIF I : ASSURER UNE REGULARITE DE LA PRODUCTION DE TOMATES D'INDUSTRIE

1.1- Produire dans le cadre d'une stratégie d'économie en eau

La culture de tomate est l'une des cultures les plus consommatrices d'eau. Ce volume est variable en fonction des conditions climatiques, notamment de l'évapotranspiration potentielle (ETP), des conditions édaphiques (nature du sol) et du système d'irrigation (traditionnel ou en goutte à goutte).

Pour assurer le développement de cette culture tout en restant en harmonie avec la stratégie d'économie d'eau adoptée par l'Etat tunisien, il est nécessaire sinon impératif de développer le système d'irrigation en goutte à goutte pour assurer l'économie en eau.

Outre la réalisation de cet objectif, l'adoption de ce type de système permet de mieux répondre aux besoins quantitatifs de l'irrigation de la culture étant donné que certaines superficies se trouvent surdimensionnées par rapport aux disponibilités en eau. Elle permet aussi une meilleure répartition qualitative de l'eau disponible en fonction des besoins de la plante, évitant ainsi le stress hydrique. Par conséquent, cette technique permet l'amélioration de la productivité, autre aspect important qui sera développé au niveau de l'objectif II.

Ainsi, pour répondre aux objectifs d'autosuffisance et de maintien des marchés traditionnels à l'exportation, l'amélioration des rendements consécutive à l'utilisation de l'irrigation localisée permettrait de stabiliser sinon réduire les superficies cultivées en tomate.

La subvention octroyée par l'Etat pour l'installation des systèmes d'économie en eau, pouvant aller jusqu'à 60% des coûts d'investissements, est une mesure très favorable pour les agriculteurs. Ainsi, l'on devrait assurer la couverture d'une bonne partie des emblavures allouées à la culture de tomate par ce type de système.

Cet encouragement doit être toutefois accompagné des mesures de sensibilisation et de vulgarisation nécessaires à une bonne maîtrise de cette technique. Le diagnostic agronomique a en effet montré que certains agriculteurs profitent de l'adoption de ce système d'économie en eau pour s'étendre en superficie. L'ampleur de ces mesures et le mécanisme de leur mise en place seront développés dans la partie portant sur le renforcement des structures de vulgarisation et d'encadrement.



1.2- Produire ce que l'on programme de transformer

1- « Inverser » la filière

Actuellement, le Ministère de l'agriculture joue le premier rôle au niveau de la détermination des prévisions des superficies réservées à la culture de tomate. Ces prévisions sont basées dans une première phase sur des enquêtes régionales auprès des agriculteurs qui avanceraient leurs intentions de plantation. Après concertation avec les ministères de l'Industrie et du Commerce, les prévisions de plantation seront reajustées selon les besoins du marché local et des programmes d'exportation.

Cette situation est appelée à changer et les données commerciales et industrielles devraient désormais constituer, à l'instar des autres pays transformateurs, le point de départ de la campagne de production de la tomate d'industrie. « L'inversion » de la filière devrait notamment se traduire par la planification des prévisions de transformation de la part des industriels qui répercuteraient une bonne partie des besoins auprès des agriculteurs à travers des contrats écrits. Le GICA peut jouer un rôle important au niveau de la collecte de l'information relative aux intentions de transformation exprimées par les conserveurs. De par son adhésion à l'AMITOM, le GICA peut également donner des éclaircissements sur la situation mondiale et méditerranéenne de la filière de la tomate d'industrie.

2- Développer les contrats de culture

Pour éviter les problèmes qui pourraient découler d'une production excédant les besoins de la transformation, il est recommandé d'ajuster les emblavures dans les limites des prévisions de transformation. En effet, l'expérience des années précédentes a montré que l'excès de production imprévisible nuit énormément à la filière en l'absence d'un système de régulation des stocks de DCT. La maîtrise des emblavures passe obligatoirement par la généralisation des contrats de culture.

Ces contrats de culture ou d'approvisionnement doivent fixer la quantité à livrer au transformateur qui s'engage à en prendre livraison, avec une marge de tolérance à partir de laquelle la partie n'ayant pas respecté le contrat versera une indemnité par kg manquant entre les quantités livrées et les quantités contractées. Les cas de forces majeures qui peuvent se présenter seront définis dans le contrat. Ce dernier doit également fixer le prix de référence et le calendrier de livraison (par quinzaine par exemple). Il doit enfin préciser les modalités d'arbitrage en cas de litige.

Le modèle de contrat de culture actuellement disponible semble manquer certaines clauses pour acquérir une valeur juridique certaine d'autant plus qu'il implique les centres de collecte qui sont seulement des intermédiaires. A ce propos, le GICA, avec la collaboration des parties concernées, est appelé à élaborer un modèle de contrat de culture qui ne fait intervenir que les conserveurs et les producteurs, tout en apportant les précisions nécessaires pour garantir les droits de chacune des parties intéressées.



Ce contrat peut être établi entre le transformateur et le producteur ou un groupement de producteurs d'une localité de production donnée. La constitution de ce type d'association est primordiale pour pallier la contrainte du grand nombre d'exploitants. La constitution des groupements de producteurs ne pourrait être que graduelle et il faudrait tout d'abord établir les textes juridiques qui définissent ce type d'association.

Les Fédérations Locales Sectorielles prévues dans le cadre de la réorganisation de l'UTAP pourraient jouer un rôle important dans l'organisation des producteurs du fait qu'elles sont des structures représentatives des agriculteurs. La Fédération des Producteurs de Tomates pourrait constituer un interlocuteur vis à vis de la profession des conserveurs (Chambre syndicale des conserveurs de fruits et légumes) et pourrait piloter le projet d'organisation de la production au niveau des agriculteurs.

Finalement, l'on pourrait promouvoir dans une première étape les contrats de culture entre les conserveurs et les grands agriculteurs, ou les sociétés de mise en valeur et de développement agricole, ensuite toucher les petits agriculteurs ayant des niveaux de production intéressants indépendamment de la superficie cultivée. En effet, l'on devrait fixer la quantité minimale de tomates fraîches qui pourrait faire l'objet d'un contrat d'approvisionnement direct avec les conserveurs. Les quantités en dessous du seuil fixé feront l'objet de contrat d'approvisionnement avec les centres de collecte.

1.3- Assurer une meilleure organisation de l'approvisionnement des conserveries en tomates

1- Pousser à la spécialisation des agriculteurs en tomate d'industrie

L'introduction de nouvelles variétés de tomates devrait tenir compte de leur destination finale, à savoir la consommation en frais ou la transformation. Pour mieux organiser le secteur, il est nécessaire de séparer la production de tomate pour le marché de frais de celle destinée à la transformation, et ce par l'utilisation de variétés spécifiques, comme c'est le cas dans la majorité des pays concurrents.

Les variétés de tomates destinées à la transformation présentent généralement des caractéristiques spécifiques telles que la maturation groupée, l'adaptation à la récolte mécanique et la haute productivité. Elles sont généralement produites avec des quantités et sur des superficies de dimension industrielle de façon à répondre aux exigences de la productivité.

La spécialisation des producteurs en tomate d'industrie conduirait à la réduction du nombre d'agriculteurs approvisionnant le secteur de la transformation, favoriserait la généralisation des contrats de culture et contribuerait ainsi à une meilleure organisation et encadrement des producteurs.

Les industriels devraient jouer le premier rôle dans le processus de spécialisation en fournissant aux agriculteurs les semences ou les plants des variétés industrielles. Le renforcement de l'expérimentation variétale, aspect qui sera développé dans ce qui suit, permettra d'orienter le choix des industriels.



2- Renforcer les centres de collecte

Les centres de collecte jouent un rôle important dans l'organisation de la collecte et de la livraison des tomates aux unités de transformation. Ces structures se sont développées dans les régions de production les plus morcelées, notamment dans le Cap Bon.

Les industriels de la région de Sidi Bouzid devraient promouvoir l'installation des centres de collecte dans les zones de production et assurer des moyens de transport de grande capacité. En effet, l'installation de centres à proximité des champs permettrait aux agriculteurs de compresser les frais de transport.

3- Mieux comprendre la question de l'étalement de la campagne

La question relative à l'étalement de la campagne, constamment soulevée par les industriels, doit être posée sous deux angles différents. Un premier angle sous lequel est soulevé le problème de l'encombrement des usines pendant la période de pointe. La deuxième notion d'étalement se retrouve au niveau des possibilités d'utilisation des variétés précoces et tardives permettant d'accroître la campagne de transformation.

3.1- La planification de l'approvisionnement

Compte tenu du choix variétal disponible et des contraintes climatiques, il est normal que la réalisation des plantations sur une cinquantaine de jours aboutisse à une campagne d'apport très centrée de 20 à 35 jours.

Le manque d'organisation de l'approvisionnement (planification des plantations, de la récolte et des livraisons) et l'inefficacité des unités à absorber des quantités de tomates équivalentes à leur capacité pratique, accentuent l'encombrement lié à une concentration « naturelle » de la campagne.

En ce qui concerne l'organisation des plantations, l'étalement de la production par des repiquages échelonnés ne peut pas intéresser les petits producteurs qui cherchent à réaliser le meilleur rendement sur une petite surface. En effet, l'étalement de la production par l'échelonnement des repiquages dans une région donnée entraîne généralement une baisse importante des rendements qui ne pourrait en aucun cas être compensée par l'augmentation du prix de référence. Par contre, cette alternative est possible pour les grands producteurs et est même « forcée » en raison des contraintes logistiques liées au repiquage ou à la récolte. Ainsi, l'incitation à planter un choix de variétés à des périodes précises permet de mieux gérer la récolte et la livraison. Outre l'échelonnement des plantations sur une superficie donnée, la planification des emblavures peut être basée sur la répartition des besoins de conserver entre les zones de production en exploitant le différentiel climatologique régional.

Dans tous les cas, la planification des plantations, de la récolte et des livraisons doit faire l'objet d'une coordination entre l'agriculteur et l'industriel, et doit être intégrée au niveau de l'établissement des contrats de culture.



3.2- La production précoce ou tardive

L'étalement de la campagne permettant de mieux valoriser l'exploitation des équipements est un paramètre économique important. Toutefois, le paramètre de rentabilité doit être parallèlement pris en compte ; autrement dit, est-il rentable de faire fonctionner l'usine 5 jours en plus avec un taux d'utilisation de la capacité inférieure à 20%, en notant que les usines européennes ferment généralement leurs portes quand le taux d'occupation de leur capacité nominale devient inférieur à 50% ?

Ainsi, les productions précoces ou tardives ne présentent un intérêt que dans le cas où elles seraient suffisantes pour garantir un rythme de fonctionnement économique des unités de transformation.

De point de vue technique, la Tunisie offre des possibilités climatiques régionales qui permettent un étalement naturel de la production.

En effet, certains indices de terrain prouvent qu'il est techniquement possible de produire de la tomate précoce surtout dans la région du Cap Bon pour une récolte à partir de la dernière semaine de Juin.

Au niveau de la production tardive, la région du Nord-ouest, bien que sa participation à l'approvisionnement du secteur soit faible, permet de couvrir la période de fin août et du mois de septembre et offre ainsi une possibilité importante d'étalement de la campagne. Dans cette zone, la tomate est produite avec des rendements assez intéressants surtout en système d'irrigation en goutte à goutte (région de Laroussa). Toutefois, la production des régions tardives est jusque là insuffisante et ne permet pas une exploitation rationnelle des équipements de transformation.

Par ailleurs, si l'on raisonne en termes de gain de temps par rapport à la pleine saison, il faut noter que pour la production précoce, ce gain est relativement court surtout avec les variétés à cycle court. En année normale, ce gain ne dépasserait pas une semaine à 10 jours et en année froide, les plantations de saison rattrapent rapidement les plantations précoces.

Pour la production tardive, la Tunisie jouit d'un automne assez chaud et long favorable à la maturation des tomates et l'on peut alors exploiter au minimum tout le mois de Septembre pour produire des tomates. Avec le potentiel géo-climatique existant, la production tardive semble plus intéressante à développer.

Dans les deux cas, il y a lieu de repérer les itinéraires techniques adoptés et de valoriser les expériences réussies des producteurs. Des essais culturaux dans ces zones tardives permettront une mise au point sur l'ensemble des exigences de la production de tomate.

Toutefois, compte tenu des contraintes économiques et techniques sus-mentionnées, la question de l'étalement de la campagne doit être prioritairement résolue par une meilleure planification de l'approvisionnement des unités de transformation, permettant ainsi d'atténuer l'encombrement rencontré en période de pointe. Une meilleure



exploitation des équipements constitue aussi une réponse à cette problématique (voir stratégie au niveau du maillon industriel).

Au vu de l'expérience des pays européens, l'étalement agronomique de la campagne s'est avéré être un problème « théorique » pour lequel les solutions pratiques sont limitées. La question a été plutôt contournée par l'industrie qui a augmenté la capacité opérationnelle afin de mieux absorber les pointes de transformation liées à la concentration de la campagne.

1.4. Assurer une meilleure maîtrise des techniques culturales afin d'améliorer et de stabiliser le rendement agricole

L'amélioration des rendements agricoles est un objectif primordial de la stratégie de développement de la filière de la tomate d'industrie. Le rendement de la culture de tomate est la résultante de plusieurs facteurs dont les principaux sont l'irrigation, la fertilisation et la protection phytosanitaire. La maîtrise de ces facteurs assure en grande partie la réussite de la culture.

Il est certain que certains facteurs exogènes peuvent influencer négativement le rendement de la culture. La chaleur, facteur climatique le plus menaçant pour la culture de tomate en Tunisie, est la cause principale des fluctuations de la production.

Toutefois, moyennant une bonne maîtrise de l'irrigation, il est possible d'atténuer l'effet néfaste de ce facteur. Encore plus, si le choix variétal tient compte de la nécessité d'une bonne couverture végétale pour protéger les fruits contre les coups de soleil, l'influence de la chaleur ne peut être que limitée. A ce propos, les cas de réussite enregistrés pendant les années difficiles 1997 et 1998 témoignent des possibilités de maîtrise de la production. En effet, il a été constaté que, dans des parcelles irriguées en goutte à goutte et convenablement pilotées, la culture de tomate peut supporter des températures extrêmes sans dégâts.

1- L'irrigation

Compte tenu de l'importance du facteur eau, en tant que ressource de moins en moins disponible et en tant que facteur limitant pour la culture de tomate dans un contexte climatique où règne des conditions de sécheresse et de températures souvent extrêmes, la technique d'irrigation revêt un aspect très important. En effet, cette technique devrait être maîtrisée par les producteurs pour réaliser deux objectifs à la fois : économiser l'eau et améliorer la productivité de la culture.

Toutefois, comme il a été constaté au niveau du diagnostic agronomique, cette technique nouvellement introduite n'est pas tout à fait maîtrisée et nécessite un effort de vulgarisation important pour transmettre le message technique aux agriculteurs. Or, l'information sur les exigences de l'irrigation localisée et de la fertilisation de la tomate de plein champ n'est pas suffisamment disponible et l'expérience tunisienne est encore dispersée. De ce fait, un effort particulier en matière d'information sur les techniques d'irrigation doit être déployé pour mettre à la disposition des producteurs les outils de base nécessaires à la bonne conduite de l'irrigation.



Pour réaliser ces objectifs, il est souhaitable d'allouer une partie de la subvention des systèmes d'économie en eau au financement d'un programme national de vulgarisation de la technique d'irrigation en goutte à goutte.

A ce propos, un guide sur la conduite de cette technique est en cours d'élaboration par le GICA. Une fois finalisé, l'information théorique qui sera exploitée par les structures de vulgarisation, méritera d'être enrichie par une application sur le terrain dans le cadre de travaux d'expérimentation. Ce type de travaux sera davantage détaillé dans la partie portant sur le renforcement des structures d'encadrement et de recherche.

2- Le choix variétal

L'enquête entreprise auprès d'un échantillon de 400 agriculteurs a montré que plus de 90% des producteurs de tomates d'industrie cultivent des variétés fixées et que seulement 7,4% utilisent des variétés hybrides. Bien qu'elles se caractérisent par une meilleure résistance aux maladies, les variétés hybrides coûtent chères et ne peuvent pas être produites localement.

En ce qui concerne les variétés fixées, elles présentent de hautes potentialités en matière de rendement. Toutefois, la liste des variétés actuellement utilisées est réduite. En effet, mis à part la variété RIO GRANDE largement utilisée pour ses qualités de double fin, les autres variétés fixées conviennent peu à la transformation, notamment VENTURA et CHICO III qui possèdent des qualités agronomiques et technologiques peu satisfaisantes (faible fermeté des fruits, sensibilité à la nécrose apicale, degré brix faible, goût aigre du fruit. . .)

L'amélioration des rendements visant la stabilité de la production doit passer par un élargissement de la liste des variétés fixées pour la culture de la tomate d'industrie. Tout en optant pour la spécialisation, cet élargissement permettra d'augmenter la résistance de la culture aux maladies.

D'autres variétés fixées inscrites en Tunisie ne sont pas encore utilisées à grande échelle bien qu'elles présentent des caractéristiques agronomiques et technologiques intéressantes. Ces variétés et bien d'autres nécessitent une action de promotion de la part des fournisseurs pour les faire connaître auprès des industriels et des agriculteurs.

L'introduction de nouvelles variétés de tomates destinées à la transformation et leur propagation est une tâche qui incombe en partie aux industriels, avec la collaboration de la recherche agronomique et industrielle qui orienterait le choix selon les besoins du secteur.

L'expérimentation des nouvelles variétés est actuellement assurée par l'Institut National de la Recherche Agronomique (INRAT) qui devrait être soutenu par l'interprofession pour mener à bien ses programmes de recherche et d'expérimentation.



3- La fertilisation

La fertilisation de la tomate d'industrie est encore peu maîtrisée par les producteurs tunisiens aussi bien sur le plan quantitatif que qualitatif. En effet, l'on a pu constater un gaspillage très important au niveau de la fertilisation phosphatée et azotée, et un manque au niveau de la fertilisation potassique et magnésienne.

Il est nécessaire de mieux gérer ce facteur pour améliorer les rendements de la culture d'une part et comprimer les frais de production d'autre part. Des essais de fertilisation utilisant les engrais les plus courants et les moins chers sont à envisager dans le cadre de parcelles de démonstration. Les résultats des essais seraient ensuite vulgarisés auprès des agriculteurs qui disposeraient ainsi de modèles de fertilisation de la culture de tomate selon le type de sol et les systèmes d'irrigation. Comme pour les autres techniques culturales, la conduite des parcelles de démonstration en matière de fertilisation serait assurée conjointement par l'interprofession (UTAP, GICA), l'INRAT et les CRDA.

4- La protection phytosanitaire

La protection phytosanitaire, bien qu'elle semble relativement maîtrisée pour la majorité des maladies et ravageurs, présente toutefois une problématique, particulièrement pour les noctuelles et les acariens. En effet, pour ce type de ravageur, les stades d'intervention sont encore mal connus par les agriculteurs et les traitements par les produits usuels sont souvent inefficaces.

Une mise au point d'un itinéraire technique de traitement est alors nécessaire. Des essais culturaux de tomate d'industrie avec des degrés variables de protection phytosanitaire sont nécessaires pour convaincre les producteurs de la possibilité technique d'une meilleure protection de la culture et des pertes de production que peuvent occasionner les maladies et ravageurs en l'absence d'une protection adéquate de la culture. Encore plus, l'on vise à travers ces essais à mettre au point les stades d'intervention et à définir les conditions propices de propagation des maladies ainsi que les différents types de produit et le nombre optimum de traitement. Cette action pourrait s'insérer dans le cadre d'un projet pilote d'expérimentation à court terme, basé sur l'exploitation de parcelles de démonstration.

La protection phytosanitaire intéressera toutes les étapes de la culture depuis la pépinière jusqu'à la récolte et aura pour objectif d'assurer la protection de la culture pour améliorer et stabiliser les rendements d'une part, et préserver la qualité de la matière première, d'autre part.



1.4- Renforcer le rôle des structures de recherche et de vulgarisation

1- Développer une recherche spécifique à la tomate d'industrie

1.1- Actions à mettre en œuvre

Comme il a été dégagé au niveau du diagnostic, la recherche sur la tomate d'industrie est encore peu développée en raison de l'absence de programme spécifique à cette espèce, et de soutien financier et logistique. Or les principales contraintes techniques rencontrées au niveau de la culture de tomate d'industrie ne peuvent être résolues sans l'intervention de la recherche agronomique, qui doit être exploitée comme base à la vulgarisation.

Les lacunes en matière d'information pratique sur l'ensemble des techniques de production ainsi que sur le choix variétal ne peuvent être comblées que par un travail d'expérimentation sur deux principaux axes, à savoir la sélection ou l'adaptation variétale, et la maîtrise des techniques culturales, principalement l'irrigation, la fertilisation et la protection phytosanitaire.

Au niveau de ces deux axes, l'on pourrait développer des actions de recherche et d'expérimentation à court terme (3 années) dont les résultats pourraient être utilisés immédiatement et revêtiraient ainsi un aspect pratique de maîtrise. D'autres actions nécessiteraient par ailleurs une expérimentation continue dans le temps.

Dans le premier cas, on cherchera à préciser à travers une expérimentation de terrain certaines informations sur les techniques culturales relativement connues. L'objectif de ce type d'action est la mise au point de modèles d'itinéraires techniques accessibles aux producteurs, la priorité devant être donnée à la maîtrise de l'irrigation traditionnelle et en goutte à goutte. A ce propos, il est très intéressant d'intégrer la composante économique pour approcher la combinaison optimale des facteurs techniques de production qui assurerait le meilleur rendement avec les charges les plus faibles.

Dans le second cas, il s'agit d'expérimenter les nouvelles variétés de tomates d'industrie qui ne cessent d'apparaître d'une année à l'autre. L'objectif est la sélection d'un ensemble de variétés de tomates qui répondent aux exigences de la productivité agronomique et industrielle, tout en encourageant la spécialisation.

1.2- Intervenants

Ce projet devrait être conçu et réalisé par la recherche agronomique (INRAT), la profession (UTAP, GICA), l'AVFA et les CRDA. Le GICA jouerait le rôle de « chef d'orchestre » pour initier ce type de projet, coordonner l'ensemble des actions et veiller à l'exploitation des résultats.



2- Renforcer la vulgarisation des techniques culturales et l'encadrement des agriculteurs

2.1- Actions à mettre en œuvre

Comme il a été dégagé par le diagnostic agronomique, le transfert du message technique à une population de producteurs d'un niveau d'instruction assez faible devient une tâche difficile compte tenu du nombre important d'individus à toucher, et de la limitation des moyens logistiques et humains.

Ainsi, il devient impératif de raisonner la méthodologie d'intervention en fonction des moyens disponibles et des atouts du terrain. A ce propos, l'intervention par zone de production et auprès d'un échantillon d'agriculteurs qui devrait rayonner par la suite sur le reste des producteurs, est la solution la plus rationnelle. Il faudrait cibler en premier lieu les producteurs ayant un niveau d'instruction assez élevé pour faciliter la transmission du message technique, notamment l'utilisation de documents écrits.

Outre la formation théorique et pratique des agriculteurs cibles, il faudrait installer des parcelles de démonstration dans chaque zone de production qui servirait de témoin pour l'ensemble des agriculteurs. Dans ces parcelles, il faudrait se rapprocher au maximum des conditions d'exploitation des agriculteurs surtout en matière de logistique afin de mettre en exergue l'apport substantiel de la maîtrise des techniques culturales.

Les parcelles de démonstration envisagées doivent inclure l'irrigation traditionnelle et l'irrigation en goutte à goutte. L'objectif de cette action est de démontrer aux agriculteurs qu'il est possible d'améliorer considérablement les rendements dans les deux systèmes d'irrigation.

Le projet démarrera la première année avec un nombre réduit d'agriculteurs qui, au bout de deux années, compteront sur leurs propres moyens d'encadrement. Un nouveau groupe d'agriculteurs pourra être alors pris en charge. Un suivi étroit de l'ensemble des agriculteurs déjà formés permettrait d'évaluer l'efficacité de l'intervention.

2.2- Intervenants

La conduite de ces parcelles de démonstration doit être supervisée par les institutions intéressées, principalement l'UTAP, l'AVFA, les CRDA, l'ENRAT et le GICA. La présence des compétences scientifiques dans une commission de supervision apporterait un grand intérêt à l'ensemble par l'échange mutuel d'informations et d'expériences.

La diffusion des acquis d'expérimentation serait assuré par les CRDA, l'AVFA, l'UTAP et également par les industriels après élaboration et mise au point par l'ENRAT, l'AVFA, l'UTAP et le GICA. LTRESA serait informée des résultats d'expérimentation et jouerait le rôle de vérificateur approuvateur des supports de vulgarisation et du contenu de l'information à diffuser aux agriculteurs. Le GICA coordonnerait cette action.

Toutefois, toutes les actions de développement proposées ne pourraient être prises en charge par l'une ou l'ensemble des institutions existantes compte tenu de la limitation des moyens financiers et humains, et de la multitude des tâches de chacune de



ces institutions. En effet, une action spéciale pour la tomate d'industrie ne pourrait s'inscrire que dans le cadre d'un projet pilote conduit par un organisme spécialisé qui concentrera ses efforts uniquement sur le développement de la filière de la tomate d'industrie et qui serait capable de réaliser le progrès souhaité dans les meilleurs délais. A ce propos, le Groupement des Industries de Conserves Alimentaires (GICA) pourrait piloter ces actions moyennant un soutien financier lui permettant d'assurer la réalisation et la continuité de l'ensemble des actions proposées. L'intervention du GICA concerne particulièrement l'expérimentation agricole et technologique qui pourrait être menée en collaboration avec l'Institut National de la Recherche Agronomique (INRA) pour le volet agricole, et avec l'Institut National Agronomique de Toul (INAT) pour le volet technologique.

L'INRA, à travers son laboratoire de cultures maraichères pourrait apporter un soutien scientifique appréciable quant à la conception et au choix des priorités d'expérimentation agricole. L'INAT, disposant de son côté d'un hall technologique pour les conserves alimentaires, pourrait collaborer avec le GICA dans le cadre de l'ouverture de l'université sur l'environnement économique.

Pour réaliser les projets d'expérimentation agricole, le GICA envisagerait la création d'une station d'expérimentation agricole dans l'une des régions productrices de tomates d'industrie.

OBJECTIF II : GAGNER EN PRODUCTIVITE

II.1- Réviser le prix de la tomate fraîche selon le coût réel de production

Comme il a été montré par le diagnostic, le coût d'achat de la tomate fraîche représente environ 50% du coût de revient d'un kilo de double concentré de tomate. Ainsi, l'effort visant une meilleure compétitivité du produit fini devrait être principalement fourni au niveau de la matière première. Toutefois, cet effort ne doit pas seulement incomber à l'agriculteur étant donné le gain de productivité qui peut être réalisé au niveau des autres composantes du coût, à savoir l'emballage et les frais de fabrication (voir stratégie industrielle).

La réduction du coût de la matière première suppose un gain de productivité à l'hectare. Ce gain devrait se traduire par une augmentation du rendement agricole à un niveau rentable pour l'agriculteur et l'industriel.

Cet objectif ne pourra être atteint que si l'ensemble des actions précédemment définies aussi bien au niveau de la maîtrise des techniques culturales qu'au niveau du renforcement de la recherche et de la vulgarisation, soient mises en œuvre.

Par ailleurs, le diagnostic agronomique a montré l'existence de gisements importants pour comprimer les coûts de production notamment au niveau de l'irrigation et de la fertilisation où des gaspillages quantitatifs ont été observés.



La compression des charges de production ne pourrait résulter que d'une meilleure maîtrise des techniques culturales. En effet, l'adoption et la maîtrise de l'irrigation en goutte à goutte permettent de réduire la facture de l'eau, première composante dans le coût de production de la tomate. Par ailleurs, la fertilisation en irrigation localisée pourrait être assurée avec les engrais courants sans avoir recours aux engrais combinés qui sont de loin plus chers. La protection phytosanitaire pourrait être également assurée convenablement moyennant des produits conventionnels avec des interventions préventives aux moments opportuns, tout en intégrant la rotation des cultures.

L'amélioration du rendement agricole, qui devrait être confirmée par un sondage spécial, et l'amélioration des conditions d'exploitation doivent être suivies d'une révision progressive du prix de référence de la tomate fraîche, en commun accord entre l'UTAP et l'UTICA. Cette révision devrait être opérée en se référant aux prix de la tomate fraîche dans les pays concurrents. Dans ce cadre, il serait opportun de désigner une commission spéciale regroupant les différents intervenants de la filière qui sera chargée d'élaborer annuellement un rapport sur l'évolution des coûts de production et des gains de productivité. Ce rapport servirait de support de négociation entre l'UTAP et l'UTICA pour la fixation du prix de référence de la tomate fraîche. A ce niveau, il importe d'attirer l'attention sur la nécessité de mettre en place les moyens permettant de connaître le rendement réel auprès d'un échantillon représentatif d'exploitation.

11.2- Améliorer la qualité de la tomate fraîche

La qualité de la tomate fraîche influe directement sur la qualité du produit fini fabriqué par les conserveurs. Ainsi, si la qualité de la matière première n'est pas satisfaisante, tout effort d'amélioration de la qualité du produit fini n'est pas automatiquement valorisé. La production d'une tomate de qualité exige dès le départ un certain nombre de mesures préventives dont :

- 1- Une variété ayant des caractéristiques agronomiques et technologiques satisfaisantes telles que la fermeté du fruit, la résistance à la sur-maturation, la bonne coloration, la bonne couverture végétale et la résistance aux maladies.
- 2- Une bonne conduite de l'irrigation pour éviter la nécrose apicale des fruits et la pourriture provoquée par l'excès d'humidité.
- 3- Une protection phytosanitaire adéquate pour éviter toute détérioration de la qualité des fruits par les maladies et ravageurs.
- 4- Une récolte convenable où il faut ramasser seulement les fruits sains et n'utiliser que des caisses propres.

Ces objectifs pourraient être réalisés moyennant un encadrement adéquat des agriculteurs, d'où le rôle des vulgarisateurs et des industriels. L'effort des agriculteurs devrait être toutefois récompensé à travers l'instauration de mesures d'encouragement.

Dans ce cadre, il serait opportun d'instituer un référentiel qualité permettant de payer l'agriculteur en fonction de la qualité livrée. Le contrôle de la qualité des tomates fraîches devrait être opéré dans un premier temps selon des critères pour lesquels l'agriculteur dispose d'une certaine maîtrise, indépendamment du choix variétal (taux de fruits mûrs et décalés, tomates vertes, impuretés, ...).



D'autres critères, notamment technologiques tels que le degré brix, la couleur, l'acidité et la viscosité, sont étroitement liés à la variété et c'est aux conservateurs d'orienter le choix des agriculteurs en leur fournissant les variétés qui conviennent le mieux à la transformation. Le contrôle du degré brix pourrait être réalisé pour les livraisons importantes provenant de grands agriculteurs ou de sociétés de mise en valeur. Ces «grands» fournisseurs méritent d'être récompensés pour l'effort qu'ils fournissent en utilisant les variétés hybrides à extrait sec soluble élevé.

Toutefois, l'application des mesures de contrôle de la qualité de la matière première se heurte à la difficulté de mise en place d'un système d'agrégation inhérente à l'existence d'un grand nombre de petits producteurs. En effet, il faudrait disposer de grands moyens humains et logistiques pour pouvoir contrôler la totalité des lots livrés surtout au niveau des centres de collecte où les apports individuels concernent généralement de petites quantités. Dans les pays pratiquant le paiement à la qualité, les charges dépassent généralement 15 tonnes de tomates et les livraisons se font soit en bennes, soit en pallox (contenance de 200 kg). Un lot donné provient généralement d'une même et grande parcelle.

A cet effet, une étude de faisabilité d'un tel projet doit être préalablement conduite afin d'évaluer d'une manière précise les objectifs, les moyens et les modalités de mise en œuvre d'un système d'agrégation. Cette étude pourrait être initiée et pilotée par le GICA, avec la collaboration des parties intéressées, notamment l'UTAP et l'UTICA.

11.3- Améliorer les conditions de collecte et de transport des tomates fraîches

Le temps de séjour des tomates dans les centres de collecte, et les conditions de stockage et de transport influent sensiblement sur la qualité de cette matière première. Au même titre que la production d'une tomate de qualité, l'agriculteur ou le collecteur devrait être sensibilisé à l'impact de ce maillon de la filière sur la qualité du produit fini.

Au niveau des centres de collecte, le temps de séjour des tomates devrait être réduit au strict minimum. A titre d'illustration, en France, l'une des clauses de l'accord interprofessionnel sur la tomate d'industrie postule que le temps de séjour entre la récolte et l'entrée en usine ne doit pas dépasser les 18 heures. L'influence de ce temps de séjour est d'autant plus néfaste que les tomates présentent à l'arrivée un taux élevé de fruits écrasés, favorisant la prolifération des moisissures et la dégradation de la qualité des fruits.

Au niveau du stockage, il est nécessaire d'aménager un local pour protéger la marchandise des coups de soleil. Cette obligation peut faire l'objet d'une clause du contrat liant l'industriel au centre de collecte.

Lors du transport, il faudrait respecter une hauteur de chargement dans les bennes ne dépassant pas 75 cm et veiller à la propreté du contenant. La compartimentation des grandes bennes ou l'utilisation des caisses « pallox » (contenance de 200 kg) permettraient de préserver la qualité des fruits en limitant leur écrasement.



C- OBJECTIF ET MOYENS DE DEVELOPPEMENT POUR UNE STRATEGIE D'EXPORTATION

OBJECTIF : SE RAPPROCHER DES PERFORMANCES AGRONOMIQUES DE LA CONCURRENCE INTERNATIONALE

1- Assurer une régularité quantitative de la production de la tomate d'industrie

La régularité de la production dans le temps est un facteur primordial pour assurer la pérennité des marchés conquis d'une part et pour profiter des opportunités d'exportation en cas de baisse de la production à l'échelle mondiale, d'autre part. Cette régularité est fortement liée à la maîtrise des techniques culturales et particulièrement à l'irrigation et à la protection phytosanitaire qui sont les deux principaux facteurs déterminants d'un rendement stable. Ainsi, les recommandations émises pour le premier scénario de continuité restent valables pour le second scénario.

Comme il a été montré dans l'étude des potentialités agricoles, le potentiel de production de la tomate d'industrie en Tunisie se situerait à 1 523 000 tonnes, ce qui permettrait de dégager 1 353 000 tonnes pour la transformation, soit l'équivalent 241 600 tonnes de double concentré de tomate.

Dans le cas de l'hypothèse de stagnation des superficies à 20 000 hectares, et compte tenu des besoins du marché local et des marchés traditionnels, l'excédent disponible à l'exportation se situerait entre 54 970 et 67 170 tonnes de DCT, ce qui correspond respectivement à 13,7% et à 16,8% de la demande du concentré industriel (en emballage aseptique) sur le marché de l'Union Européenne.

Dans le cas de l'hypothèse d'extension des superficies jusqu'à 26 200 hectares, les quantités de DCT disponibles à l'exportation se situeraient entre 118 000 et 130 200 tonnes, soit respectivement 29% et 32% de la portée de la demande du concentré industriel sur le marché de l'Union Européenne.

Ainsi, selon les deux hypothèses, le potentiel quantitatif à l'exportation existe et est même important. Toutefois, le développement des exportations doit reposer sur une meilleure compétitivité, tant sur le plan du prix que celui de la qualité.

2- Répondre à des critères qualitatifs plus exigeants

Comme il a été mentionné antérieurement, le concentré industriel de tomate commercialisé à l'échelle mondiale présente des exigences qualitatives plus strictes, notamment au niveau de la couleur, de la viscosité et du degré Howard.



Ainsi, les conservateurs devraient prendre les mesures nécessaires pour satisfaire ces exigences aussi bien au niveau de la matière première qu'au niveau de la transformation. A ce propos, les recommandations émises dans le cadre du premier scénario restent valables, avec toutefois une attention particulière à la couleur. Il faudrait éviter les variétés présentant une couleur claire (type Cal J, Ventura et Roma) ainsi que la transformation de tomates tardives qui manquent généralement de coloration. Par ailleurs, il faudrait intégrer la couleur comme un critère de sélection dans les essais d'adaptation variétale, à côté des autres critères technologiques.

Le contrôle des résidus de pesticides doit être également pris en compte dans la production des tomates d'industrie. En effet, contrairement à notre filière, ce critère qualité qui est amélioré par le tri et le lavage dépend surtout de la valeur initiale de la tomate. Il présente souvent des exigences très strictes et peut constituer ainsi un obstacle à l'entrée de certains marchés, comme le marché américain ou britannique.

3- Faire du prix de la tomate un des principaux piliers de la compétitivité du concentré

La mise en place d'une stratégie de développement visant l'autosuffisance et le maintien des marchés traditionnels à l'exportation mise sur une meilleure compétitivité du concentré, notamment à travers la révision du prix de la tomate selon le coût réel de production. Ceci reste valable dans le cadre d'une stratégie d'exportation. Toutefois, des efforts supplémentaires doivent être à ce niveau fournis pour pouvoir concurrencer les autres pays transformateurs. En effet, c'est au niveau de cette composante que des pays émergents comme le Chili ou la Chine ont construit les bases de leur compétitivité et ont pu en quelques années gagner des parts appréciables sur le marché international, au détriment des pays traditionnellement exportateurs.

A titre d'illustration, pour les campagnes 1995-97, le prix de cession de la tomate fraîche dans les pays de l'union européenne a été légèrement supérieur au prix de référence en Tunisie (117 \$ US contre 103 \$US la tonne). Toutefois, grâce à la subvention, les industriels européens achètent la tomate à 55 \$US environ. Quant à la Turquie, le prix moyen a été de 72 \$US/Tonne sur la même période. Ainsi, avec un prix agricole subventionné qui a baissé de 16,2% (en ECU) entre 1992 et 1998 pour les pays de la communauté européenne et avec l'émergence de pays tiers présentant des bas coûts de production de la tomate d'industrie, la Tunisie se retrouve dans une position de compétitivité défavorable. L'amélioration de la compétitivité de notre produit sera nécessaire pour concurrencer les produits étrangers sur notre propre marché mais aussi pour mieux se positionner sur le marché international dans le cadre d'un scénario de développement des exportations.

La spécialisation des agriculteurs, le développement de grands producteurs et des sociétés de mise en valeur doivent contribuer à la construction des bases de performance d'une production de tomate d'industrie destinée à l'exportation.



II- TRANSFORMATION DE LA TOMATE D'INDUSTRIE

A- POTENTIALITES DE TRANSFORMATION DE LA TOMATE D'INDUSTRIE

D'après l'analyse conduite dans le cadre du diagnostic, la conclusion la plus importante qui a été dégagée au niveau de l'exploitation du potentiel de transformation existant est l'écart significatif entre le potentiel théorique installé et la capacité pratique opérationnelle effectivement atteinte par les conserveries.

Dans cette partie, il s'agit d'estimer les potentialités de transformation que peuvent atteindre les industriels à travers une meilleure efficacité d'utilisation de leurs équipements. L'objectif de cette analyse est d'orienter les investissements industriels par rapport aux objectifs fixés dans le cadre des deux scénarios de développement retenus.

1- Tendances d'évolution du potentiel existant

D'après les données recueillies par le GICA, les extensions réalisées et celles en cours correspondraient à une augmentation de la capacité théorique d'évaporation de 4 950 Tonnes par jour, à la veille de la campagne 1999/2000. En plus, les prévisions d'extension pour l'an 2000 intéressent une capacité de 1 200 T/j, ce qui porterait la capacité totale théorique à 28 484 T/j, par rapport à une capacité de 22 334 T/j évaluée à la veille de la campagne 1997. Ceci correspond à une augmentation annuelle moyenne de 2050 T/j sur la période (1998-2000), soit un accroissement annuel moyen de 9% par rapport à 1997. Ces nouveaux investissements se répartissent selon les régions comme suit :

Région	Type d'investissement	1998	1999	2000	Total à l'horizon 2000 en T/j
Cap Bon	Extension	350	2400	800	3 550
Sidi Bouzid	Création	-	500	-	500
Béja	Extension	400	-	-	400
Ben Arus	Création	-	800	-	800
	Extension	500	-	-	500
Kef	Extension	-	-	400	400
Total		1250	3700	1200	6150

Concernant l'évolution des investissements à l'horizon 2007, deux hypothèses peuvent être émises ; une première hypothèse haute de continuité de la tendance d'évolution des trois dernières années, avec un taux d'accroissement annuel moyen de 9%. La deuxième hypothèse consisterait en un fléchissement des investissements à partir de l'an 2001 avec le taux d'évolution annuel de 5,6% enregistré sur la période 1992-1997.

L'analyse de l'historique de l'évolution de la capacité a par ailleurs montré la disparition de certaines unités de transformation. Cette disparition a surtout concerné les conserveries disposant d'une capacité inférieure à 250 T/j. Toutefois, sur la période 1997-1999, l'on a pu constater que certaines des petites unités ont plutôt consolidé leur position par l'augmentation de leurs capacités de transformation. D'autres ont maintenu leur part de



marché et ne semblent pas être affectées par la vivacité de la concurrence sur le marché local ; pour ces dernières, il s'agit d'unités à production diversifiée destinée principalement aux collectivités

Ainsi, compte tenu de la protection du marché local, la disparition des petites unités de transformation ne semble pas être envisageable, du moins à moyen terme. De plus, l'historique du secteur a montré que le matériel des unités dissoutes est transféré à d'autres unités, et que la capacité totale de transformation est généralement conservée

Compte tenu de l'ensemble des hypothèses précédemment émises, les scénarios d'évolution des investissements en termes de capacité de transformation aboutissent aux projections suivantes :

	Année de base= 2000	Horizon 2007	
		Hypothèse haute (TAAM* = 9%)	Hypothèse basse (TAAM = 5,6%)
Total investissements (TJ)	+6150	+29 586	+10 395
Capacité théorique cumulée (TJ)	28 484	52 070	38 879

(*) TAAM = Taux Annuel d'Accroissement Moyen

2- Estimation des potentialités de transformation

2.1- Principe de calcul

L'estimation des potentialités de transformation d'une conserverie de tomate nécessite la connaissance préalable des conditions prévisionnelles d'exploitation de la capacité. Pour ce faire, trois principaux critères doivent être connus, à savoir :

- L'étalement de la campagne
- La durée de la période de pointe pendant laquelle l'unité travaille à sa capacité journalière optimale (taux d'occupation de 75%)
- Les quantités de tomates fraîches transformées pendant cette période de pointe

Il est certain que ces critères sont variables d'une unité à une autre. Toutefois, l'expérience des pays transformateurs du bassin méditerranéen a permis d'établir des «normes» d'exploitation qui servent actuellement de référence pour l'étude de projets d'investissement. Ainsi, pour un étalement de 90 jours de la campagne de transformation, les normes d'exploitation d'une capacité journalière donnée sont les suivantes :

- La durée de la période de pointe pendant laquelle l'unité travaille à sa capacité optimale est de 45 jours qui se situent au milieu de la campagne (jours centraux)
- Les quantités de tomates fraîches transformées pendant cette période correspondent à 75% des quantités totales transformées pendant toute la campagne

(Source : Station Expérimentale de Parme)



Cette approche sera appliquée pour estimer les potentialités de transformation des conserveries tunisiennes, aussi bien pour la capacité probable à la veille de l'an 2000 que pour celle projetée à l'horizon 2007. Il est à noter, toutefois, que les potentialités estimées ne peuvent être atteintes que dans des conditions performantes de production agricole et de transformation.

2.2- Application

a- Rappel des conditions actuelles d'exploitation du potentiel existant

- *Durée de la campagne* : 70 jours en moyenne avec une durée de 35 jours pendant laquelle la réception est inférieure à 5 000 T/j (soit 20% de la capacité installée).
- *Durée de la période de pointe* (limitée par un taux d'occupation supérieur à 50% de la capacité pratique) :

	1996	1997
Nombre de jours	26	18
Taux d'occupation moyen	64%	58%

- *Quantités transformées pendant la moitié de la campagne* (32 jours environ, du 10/07 au 10/08)

	1996	1997
	63%	73,2%

b- Hypothèses de gain de productivité

Il s'agit d'émettre des hypothèses d'amélioration de la productivité dans le but d'évaluer les potentialités qui peuvent être atteintes par le parc existant et futur. Tout en soulignant le caractère théorique de cette démarche, le calcul utilisé permet de montrer l'importance des gisements de productivité qui peuvent être exploités avec le potentiel de transformation installé, et ce à travers une meilleure efficacité d'utilisation des équipements et une meilleure organisation de l'approvisionnement.

Il serait peu réaliste de prendre comme référence les normes d'exploitation précédemment définies. En effet, les potentialités en matière de production de tomate et les grandeurs caractéristiques de la filière des autres pays du bassin méditerranéen diffèrent de ceux prévalant dans notre pays. Ainsi, l'objectif est de se rapprocher de ces critères de performances en émettant les hypothèses suivantes de gain de productivité :

- *Durée de la campagne* : 70 jours en moyenne avec une amélioration de la réception journalière en dehors de la période de pointe, et particulièrement pendant la période tardive. Cette amélioration pourra être obtenue à travers un meilleur échelonnement des plantations permettant ainsi de mieux répartir les livraisons et d'atténuer la concentration de la campagne liée à la culture de saison.



- Durée de la période de pointe

Nbre jours	35
Taux d'occupation moyen	75%

Cette amélioration de la productivité permettrait aussi d'augmenter le taux d'occupation moyen des équipements pendant toute la campagne, en passant d'un taux moyen de 35% à 50%.

- Quantités transformées pendant la période de pointe : 75% du total de toute la campagne

c- Evaluation des potentialités de transformation

	Potentiel		Potentiel en l'an 2007	
	1999	2000	Hypothèse de croissance	Hypothèse de fléchissement
Tomates fraîches (en Tonnes)*	763 952	797 552	1 457 960	1 088 612
Equivalent en DCT (En Tonnes)**	136 420	142 420	260 350	194 395

(*) (A) = Quantités transformées pendant la période de pointe = Cap. Théorique $\times 0,8 \times 0,75 \times 35$

(B) = Quantités transformées pendant toute la campagne = (A) $\times 0,75$

(**) Equivalent en DCT = (B) $\times 5,6$

Bien qu'il s'agisse de projections, il est intéressant de s'attarder sur les chiffres obtenus au niveau des potentialités de transformation qui peuvent être atteintes moyennant l'exploitation des gisements de productivité.

Ainsi, dans le cas du premier scénario de développement, une meilleure exploitation de la capacité de transformation disponible à la veille de la campagne 1999 permettrait de réaliser les objectifs de production prévus jusqu'à l'horizon 2007 (estimé entre 111 400 Tonnes et 123 600 Tonnes de DCT). Dans ce cas, tout nouvel investissement pour le concentré en boîte ne fait qu'accroître l'état de saturation du secteur. Ainsi, il est indispensable de focaliser les efforts sur l'amélioration de la productivité des équipements existants.

3- Evolution des investissements et Equilibre intra-régional

L'analyse de l'équilibre intra-régional a été basée, dans le cadre du diagnostic, sur les disponibilités régionales de la production de la tomate destinée à la transformation par rapport à la capacité installée dans la même région. Selon cette analyse, deux zones de production ont présenté un bilan excédentaire, à savoir le Cap Bon et Sidi Bourid dont les excédents de production sont acheminés vers d'autres régions. L'équilibre dans la région de Béja n'est pas toujours atteint en raison des flux sortants de matières premières. La région du Grand Tunis (Ariana et Ben Arous) présente un bilan déséquilibré et les conserveries vont chercher la tomate en dehors de leur périmètre d'implantation.



L'évolution de l'investissement intra-régional doit tenir compte de cet équilibre et du coût du transport. La composante relative au transport de la matière première introduit un facteur coût mais aussi un facteur lié à la qualité de la matière première.

En effet, compte tenu du morcellement des exploitations dans certaines régions de production de la tomate, particulièrement dans la région du Cap Bor, le processus de la collecte et de l'acheminement de la tomate depuis sa récolte jusqu'à l'usine s'étale parfois sur plusieurs jours, ce qui entraîne des pertes de qualité et de matières. Dans ce cas, la proximité des industries de transformation est recommandée afin de réduire au maximum le temps écoulé entre la cueillette des tomates et leur livraison à l'usine. Il est à noter que ce délai, fixé dans le cadre d'une clause faisant partie de l'accord interprofessionnel relatif aux tomates de transformation (France), ne doit pas dépasser les 18 heures.

Le transport sur un long trajet ne devrait être ainsi envisagé, que dans le cas où la tomate proviendrait directement de grandes exploitations et que des quantités importantes peuvent être acheminées en une seule fois (à partir de 35 tonnes)

B- OBJECTIFS ET MOYENS DE DEVELOPPEMENT POUR UNE STRATEGIE D'AUTOSSUFISANCE ET DE MAINTIEN DES MARCHES TRADITIONNELS A L'EXPORTATION

OBJECTIF I : ASSURER UNE REGULARITE DE LA PRODUCTION DE CONCENTRE

1.1- Transformer ce que l'on sait vendre

Le marché international du concentré de tomate est un marché assez important caractérisé par une concurrence accrue. Il faut donc ajuster la transformation au pouvoir d'écoulement afin d'éviter les stocks excédentaires difficilement gérables. En effet, l'expérience vécue par les industriels durant les années précédentes a montré que le secteur de la transformation en Tunisie est relativement fragile et que tout excédent de production de concentré nuit énormément aux entreprises dont les moyens financiers ne permettent pas de supporter les stocks reports.

Ainsi, le programme de transformation, à l'échelle de l'entreprise ou à l'échelle du secteur, doit être établi en parfaite adéquation avec les possibilités d'écoulement sur le marché local et d'exportation. Les potentialités de transformation existent et sont même importantes ; mais le problème majeur se situe au niveau de la commercialisation de ce qui est produit. Ainsi, vendre avant de produire devrait constituer l'un des principaux axes de la stratégie de développement de la filière.

Par ailleurs, il est important de signaler que le programme de transformation établi au départ est souvent dépassé, notamment lors d'une production excédentaire de tomates. Pendant plusieurs campagnes, les industriels ont été contraints de faire tourner leurs usines pour absorber des quantités supplémentaires de tomates fraîches. Pour assurer l'équilibre du secteur, cette situation est appelée à changer, à travers la généralisation des



contrats de culture qui permettra de respecter, avec une marge acceptable, le programme de transformation.

1.2- Mieux organiser la campagne de transformation

1- Préparer l'approvisionnement en matière première

Une fois les prévisions de transformation arrêtées, l'approvisionnement en tomates fraîches va constituer le souci majeur du conserveur au niveau de la préparation de la campagne. Même si la majorité des industriels déclarent établir des relations avec leurs fournisseurs à travers des contrats oraux, notamment à travers la distribution des intrants et des semences, celles-ci sont parfois insuffisantes pour assurer le bon déroulement de la campagne.

Aussi, l'établissement des contrats de culture doit-il constituer la base de l'organisation de l'approvisionnement. (Le développement de ce type de contrat a été déjà traité au niveau du maillon agricole). Cette relation contractuelle peut être renforcée par un financement de la campagne agricole de la part de l'industriel et par un encadrement de l'agriculteur.

Les moyens logistiques notamment les moyens de transport et les caisses de ramassage doivent être également bien étudiés et préparés pour assurer l'acheminement des tomates dans les meilleures conditions. Parallèlement, un calendrier de livraison hebdomadaire ou par quinzaine, faisant suite au contrat de culture ou d'approvisionnement, devrait être établi à l'avance et agréé d'un commun accord par l'industriel et les approvisionneurs.

2- Préparer l'approvisionnement en boîtes métalliques

L'approvisionnement en emballage constitue aussi une étape primordiale de la préparation de la campagne de transformation. En effet, les conserveurs doivent établir leurs besoins en emballage et transmettre leurs commandes aux emballagistes dans les meilleurs délais pour permettre notamment l'importation du fer blanc. Le diagnostic a toutefois montré que les retards de commandes occasionnent des problèmes dans les délais de livraison, source de perte de matière première et d'une détérioration de la qualité des tomates fraîches.

Par ailleurs, le respect du programme de transformation est bien évidemment une condition sine qua non pour éviter les ruptures de stocks en emballage, comme cela était le cas en 1996.

1.3- Assurer une meilleure efficacité d'exploitation du potentiel de transformation

Une des conclusions les plus importantes qui a été dégagée par le diagnostic industriel concerne les goulots d'étranglement qui affectent l'efficacité d'utilisation des équipements et donc la régularité de la production. La réduction, voire l'élimination de ces dysfonctionnements nécessitent les actions suivantes :



1- Assurer une plus grande maîtrise du procédé de transformation

La maîtrise partielle du procédé de transformation constatée à l'issue du diagnostic technique contribue dans une large mesure à l'inefficacité d'exploitation du potentiel existant. Le principal point critique identifié concerne le rendement des évaporateurs qui se trouve affecté par le manque d'efficacité de la phase de refroidissement des eaux de condensation. A cet effet, l'installation des tours de refroidissement avec une capacité adaptée aux besoins de la transformation est primordiale pour assurer une meilleure régularité de la production. Le sous-dimensionnement des pompes d'extraction du jus affecte également le rendement des évaporateurs. A ce niveau, il importe de souligner qu'un dimensionnement équilibré des différents maillons de la chaîne de transformation doit être basé sur une étude des besoins réels de la production, cette étude devant être confiée à un bureau d'ingénering spécialisé.

Enfin, l'amélioration de l'entretien des machines ne peut que contribuer positivement à la régularité de la production, à travers la réduction du taux de pannes, plutôt fréquentes surtout en période de pointe.

2- Mieux encadrer la production

Le taux d'encadrement de la production dans les conserveries de tomate est très faible comparativement aux autres industries agro-alimentaires (un taux moyen de 2% environ), cette faiblesse étant souvent justifiée de la part des industriels par la saisonnalité de l'activité. Cet argument ne doit plus constituer un obstacle à un encadrement adéquat de la production. Tout d'abord, compte tenu de la diversification relative des conserveries, il est possible de valoriser ce potentiel humain pour d'autres activités de transformation telles que la fabrication de l'harissa ou celle des conserves de fruits et légumes.

Par ailleurs, la présence de personnel qualifié au niveau de la production devient indispensable dans un contexte de libéralisation. Cette qualification peut être apportée par le recrutement de cadres sachant que, par référence aux autres pays transformateurs, il existe des normes déterminées en matière d'encadrement dans les conserveries de tomate. Ainsi, pour la transformation de 10 000 Tonnes, la production doit disposer d'un cadre technique (bac +5 ou +6) ou d'un technicien supérieur (bac +3) le cas échéant. A titre de simulation, les conserveries tunisiennes, avec une production moyenne de 100 000 Tonnes de DCT correspondant à une transformation de 560 000 Tonnes de tomates fraîches, devraient disposer de 56 cadres techniques.

Pour contourner le problème de la saisonnalité, certaines entreprises des autres pays transformateurs procèdent à un redéploiement interne temporaire de leurs cadres (dans le cas de multinationales notamment) ou font appel d'une manière ponctuelle à des cadres extérieurs à l'entreprise.

Enfin, il importe de souligner que l'encadrement peut être également renforcé par l'amélioration des compétences de l'ensemble du personnel productif, et ce à travers sa formation et son recyclage permanents, sachant que ce type d'action est pratiquement inexistant dans les conserveries tunisiennes.



OBJECTIF II : AMELIORER LA COMPETITIVITE DU CONCENTRE

II.1- Maitriser le coût de revient du concentré

Comme il a été souligné dans ce qui précède, le coût du concentré est composé à 50% par le coût d'achat de la tomate fraîche. Outre la révision du prix de cette matière première selon le coût réel de la production (voir stratégie agronomique), la maîtrise du coût de concentré doit être basée sur la compression des frais de fabrication relevant de la responsabilité de l'industriel (25% du coût) et sur une meilleure compétitivité de l'emballage (25% du coût) qui dépend des performances du secteur d'activité concerné.

1- Les frais de fabrication

Une meilleure efficacité d'exploitation du potentiel de transformation (voir sous-objectif I/3) ne peut avoir que des retombées bénéfiques sur la compression des charges de production, notamment au niveau de la consommation énergétique. L'amélioration de la gestion de la qualité permettra quant à elle de réduire les coûts de non qualité à tous les niveaux de la chaîne de transformation (voir sous-objectif II/2).

Par ailleurs, il importe de noter que la Tunisie est compétitive au niveau des coûts d'énergie et de main d'œuvre par rapport aux autres pays de l'AMITOM et il est donc possible de comprimer davantage les frais de fabrication en profitant de cet avantage comparatif.

2- L'emballage

L'emballage métallique de petite contenance (format 1/6, 1/2 et format 4/4) est le plus utilisé à travers le monde pour le concentré destiné à la consommation finale. Etant résistante aux différentes manipulations physiques et permettant une durée de vie relativement longue du produit (DLC de 3 ans après fabrication), la boîte métallique est l'emballage qui convient le mieux pour le conditionnement du double concentré de tomate. Les contraintes d'ordre économique et technologique justifient également l'intérêt de ce type d'emballage pour ce produit à faible valeur ajoutée.

Concernant le conditionnement aseptique, sa part bien qu'elle ait enregistré une hausse sensible à partir des années 90 (avec un maximum de 9,2% en 1996), n'a pas cessé de fluctuer durant la dernière décennie. Ceci est expliqué par l'absence de marchés auxquels est destiné ce type d'emballage, à savoir la deuxième transformation ou l'exportation en vrac de concentré de tomate. A titre de comparaison, ce mode de conditionnement occupe en Europe environ 70% du segment du concentré.

D'autres types d'emballage (le verre et le Tetra Pack) existent mais sont peu employés. En effet, l'emballage en verre est très peu utilisé pour le double concentré de tomate en raison de son coût élevé. Pour les dérivés à plus grande valeur ajoutée, ce type d'emballage est utilisé, outre pour sa fonction de conservation, à des fins marketing. Quant à l'emballage Tetra Pack, les inconvénients qu'il présente sur le plan technologique et de conservation justifient le faible intérêt des industriels vis à vis de ce



type de conditionnement, malgré son coût plus faible. Le développement de ce type de conditionnement pour le double concentré de tomate n'est pas envisageable, en analogie avec les autres pays grands producteurs de tomate. Toutefois, ce type d'emballage peut être introduit pour d'autres dérivés de la tomate, tels que la pulpe de tomate, les sauces ou autres produits présentant une consistance plus faible que le DCT

a- Coût de l'emballage métallique

Comme il a été montré par le diagnostic industriel, la Tunisie n'est pas compétitive au niveau du coût de l'emballage métallique par rapport aux autres pays de l'AMITOM. Toutefois, avec la création de deux nouvelles unités, le contexte monopolistique préexistant a connu une certaine métamorphose, se manifestant notamment par une réduction sensible du prix des boîtes, cette réduction a été respectivement de 18% et 12% pour le format 1/2 et 4/4. Ainsi, avec l'instauration de nouvelles règles concurrentielles, le prix de l'emballage métallique est susceptible de connaître une meilleure compétitivité.

b- Coût de l'emballage aseptique

L'emballage aseptique, utilisé actuellement à petite échelle, est importé et son coût est relativement comparable à celui pratiqué dans les pays de l'Union Européenne. Ce type de conditionnement revient moins cher que l'emballage commercial mais nécessite un investissement important et une plus grande qualification du personnel. Son développement en Tunisie est fortement lié à la politique d'exportation, à travers le développement du concentré industriel.

11.2- Produire un concentré de meilleure qualité

Le diagnostic a montré que le concentré de tomate fait l'objet d'un commerce intense. Ce marché s'internationalise de plus en plus en ce qui concerne la demande, mais surtout l'offre. Cela oblige les pays traditionnellement exportateurs, notamment les pays du bassin méditerranéen, à considérer avec une attention particulière les possibilités d'amélioration du prix et de la qualité du concentré. Les paramètres de qualité établis par les acheteurs dans les pays européens, sont de plus en plus stricts. La maîtrise de la qualité de ce type de produit doit être basée sur la réalisation des objectifs suivants :

1- Mieux organiser la réception des tomates fraîches

La qualité des tomates fraîches peut subir des dégradations à l'usine, et ce avant son déchargement et au cours de son stockage dans les bassins de réception. Cette détérioration se traduit notamment par une perte de jus qui est d'autant plus grande que la hauteur du chargement est importante. Ce jus va ainsi constituer un milieu favorable pour le développement des moisissures, phénomène qui s'accroît avec le temps et la température. De même, les bassins de réception présentent un endroit favorable au développement des moisissures, d'autant plus qu'ils font rarement l'objet d'un nettoyage adéquat.



Pour préserver la qualité des tomates, il est donc recommandé d'organiser l'étape de la réception de façon à assurer une fluidité optimale entre l'entrée des tomates et leur transformation. Pour cela, il faudrait éviter les goulots d'étranglement par l'aménagement d'un quai de réception en parfaite adéquation avec la capacité d'évaporation de l'usine. L'accès à ce quai doit être aménagé de façon à respecter la marche en avant et éviter les croisements des véhicules de transport qui engendrent souvent des encombrements et des pertes de temps importantes. Il est aussi recommandé d'aménager un abri pour les véhicules en stationnement pour protéger les tomates contre les coups de soleil. Avant de quitter l'usine, les bennes ou les caisses devraient être nettoyées par des jets d'eau sous pression.

2- Améliorer la qualité de transformation

La maîtrise du procédé de transformation conditionne la régularité de la production sur le plan quantitatif mais aussi qualitatif. Une meilleure maîtrise de ce procédé ne peut que contribuer à l'amélioration de la qualité du produit et à la réduction des coûts de non qualité, particulièrement au niveau de la température de préchauffage des tomates broyées (influant le goût et la couleur du concentré) et de la phase de refroidissement des boîtes (influant le degré d'altération du concentré durant le stockage).

Il est à remarquer que le renforcement de l'encadrement de la production, traité dans le cadre d'une meilleure régularité de la production, est également déterminant pour une meilleure maîtrise de la gestion de la qualité.

3- Développer la gestion de la qualité au niveau de la transformation

Comme il a été souligné au niveau du diagnostic, la gestion de la qualité dans les conserveries de tomate n'a pas reçu suffisamment d'attention de la part de la majorité des industriels. En effet, compte tenu de l'irrégularité de la production de tomate d'industrie, le premier souci des conserveurs est d'assurer un approvisionnement régulier en tomates permettant notamment de satisfaire leurs prévisions de production. Cette préoccupation imprègne aussi « la politique commerciale » des instances publiques dans la mesure où la disponibilité du concentré a toujours constitué un des principaux objectifs de la campagne de transformation. Le contrôle commercial existe bien évidemment mais prend une dimension moins importante.

Au niveau de la gestion de la qualité dans les conserveries, il y a lieu de développer deux aspects portant sur le contrôle de la qualité produit d'une part et l'organisation qualité d'autre part.

☛ Contrôle de la qualité produit

° L'auto-contrôle ou le contrôle sur la chaîne de fabrication

A la lumière des résultats du diagnostic, les principaux points de contrôle doivent être renforcés au niveau du brix du concentré à la sortie de l'évaporation, du poids et serti de la boîte et de la température à cœur du produit effectué souvent par un simple toucher.



Au niveau de tous ces contrôles, il importe de procéder à l'enregistrement des résultats afin que ces derniers puissent servir à la mise en place d'actions préventives et/ou correctives permettant l'amélioration de la qualité du produit fini. Le renforcement de l'auto-contrôle et la mise en place d'un système de cartes de contrôle doivent être accompagnés par un programme de sensibilisation et de formation du personnel concerné.

** Contrôle externe en laboratoire*

D'après le diagnostic, les unités disposant d'un laboratoire de contrôle qualité adapté aux besoins de la production sont bien rares et sont représentées exclusivement par les unités de grande capacité (capacité supérieure à 1 000 T/j). Il est par ailleurs vrai que les petites unités (Capacité inférieure à 500 T/j) ne peuvent pas investir dans ce type de structure mais ceci ne doit pas les empêcher de solliciter les services de laboratoires externes, notamment ceux de GICA qui disposera dans un proche avenir d'une accréditation de l'activité des essais portant sur le double concentré de tomate.

☞ L'organisation et l'Assurance Qualité

Aucune conserverie ne dispose actuellement (1997) d'un système d'assurance qualité conformément à la série des normes ISO 9000. Ceci est facile à comprendre dans la mesure où la plupart de ces conserveries ciblent en premier lieu le marché local. En effet, le certificat d'assurance qualité constitue pour les entreprises industrielles en général et pour les entreprises agroalimentaires en particulier un passeport parfois obligatoire pour accéder à certains marchés à l'exportation. Toutefois, ceci ne peut pas empêcher les unités opérant sur le marché local d'entreprendre une démarche de mise en place d'un système qualité vu les retombées bénéfiques d'un tel système sur l'organisation interne de l'entreprise.

Toutefois, compte tenu de la situation actuelle, il est plus urgent que la priorité soit donnée à la maîtrise de la qualité du produit à travers un meilleur contrôle du processus de fabrication, l'assurance qualité pouvant ainsi constituer une deuxième étape de progrès dans la gestion de la qualité. Ainsi, le programme pilote récemment lancé dans le cadre de la stratégie de promotion des industries agro-alimentaires (Conseil ministériel du 07 Mai 1999) pour la mise en place d'un système de contrôle et de prévention basé sur l'outil de gestion de la qualité « HACCP » et l'agrégation des unités de transformation, pourrait être mis au profit de certaines conserveries. Cette action vise en effet une plus grande maîtrise des méthodes de transformation afin d'atteindre un haut niveau de qualité et de sécurité des produits.

Par ailleurs, il importe de remarquer que le renforcement du contrôle analytique, au niveau de la fréquence et de la qualité des essais, sera lié aux contrôles commerciaux existants sur le marché local et donc au renforcement des contrôles de la part des services concernés. Ce point sera traité dans ce qui suivra d'une manière plus détaillée.



4. Améliorer la qualité de l'emballage métallique

Cet aspect peut être étudié sous deux angles différents : un premier aspect portant sur le problème de la corrosion des boîtes et un deuxième aspect portant sur le rôle qu'il joue au niveau du marketing.

Concernant le problème de la corrosion des boîtes, le diagnostic a mis en évidence la responsabilité mutuelle des emballagistes et des conserveurs dans la création de ce type de défaut qui, sans affecter la qualité du contenu, constitue un signe non apprécié par le consommateur.

L'étude de la qualité de l'emballage offert aux conserveurs (qualité du fer blanc et du vernis) et des causes de la corrosion apporterait les éléments d'information nécessaires pour déterminer la responsabilité de chacune des deux parties.

a- Le phénomène de corrosion

➤ Produire un emballage de qualité

Le respect des normes de fabrication est la première condition pour préserver la qualité de l'emballage métallique, notamment au niveau de la qualité du métal et du vernis, et de leur épaisseur.

Toutefois, ce type de spécification n'est pas systématiquement conforme aux normes, ceci est d'autant plus vrai dans un contexte monopolistique. Or, dans un nouveau contexte de concurrence entre les sociétés d'emballage, cette situation est appelée à changer et le client conserveur est appelé à spécifier ses exigences qualitatives sous forme d'un cahier des charges, et veiller à leur respect.

➤ Préserver la qualité de l'emballage

Au niveau de la transformation, la qualité de l'emballage subit souvent une dégradation au niveau des différentes opérations de manipulation. Cette dégradation résulte soit des conditions de stockage (humidité et manque d'aération), soit de chocs mécaniques reçus par les boîtes lors du sertissage, de la sortie du stérilisateur et/ou de la ligne de refroidissement. La qualité de l'eau de refroidissement influe également sur le phénomène de corrosion, étant donné que les eaux fortement chargées attaquent les boîtes métalliques.

Ainsi, pour préserver l'emballage métallique contre les phénomènes de corrosion, il est primordial de tenir compte des recommandations suivantes :

- Atténuer les chocs entre les boîtes par l'adoption d'un plan à faible inclinaison à la sortie du tunnel de stérilisation et/ou du bac de refroidissement*
- Améliorer l'efficacité du séchage des boîtes à la sortie du bac de refroidissement en améliorant le dimensionnement entre le flux des boîtes et la capacité de séchage*
- Maîtriser l'humidité des dépôts de stockage, tout en assurant leur aération*



b- L'emballage, en tant que support de marketing

Les efforts en matière de design de la boîte métallique ont été jusqu'à ce jour timides. En effet, toutes les marques commerciales se confondent pratiquement en un seul emballage avec les couleurs traditionnelles dominées par le rouge, le jaune et le vert. L'on assiste toutefois aujourd'hui à des efforts de différenciation déployés par certains industriels. Ces efforts en matière de design doivent être consolidés dans le sens d'une plus grande valorisation du concentré permettant d'atténuer le caractère « standard » de ce produit auprès du consommateur final.

5- Renforcer le rôle des instances publiques dans le contrôle sanitaire et commercial

Le diagnostic a mis en évidence une insuffisance des moyens déployés au niveau du contrôle commercial, ce qui a en partie favorisé une certaine concurrence déloyale caractérisant un marché local exigé et fortement concurrentiel. Ceci touche surtout la conformité du taux de matière sèche du double concentré et l'étiquetage de l'emballage. Ce contrôle est d'autant plus insuffisant qu'il se réfère à des textes législatifs qui ne répondent plus aux besoins actuels du marché vu que certains d'entre eux datent des années 70. Il est à noter toutefois que la norme NT 52-02 servant de référence pour le contrôle du concentré de tomate a été révisée et mise à jour conformément à la réglementation européenne et le Codex alimentarius (idem pour les deux autres normes portant sur les autres dérivés de la tomate). Son homologation est imminente.

Toujours dans le cadre de l'intervention de l'Etat dans la maîtrise de la qualité de la production du concentré de tomate, l'agrément effectué par une commission technique nationale constituée encore aujourd'hui un passeport obligatoire pour les unités exportatrices. Certains professionnels proposent même d'élargir ce type de pratique à toutes les unités, quel que soit le marché ciblé.

Dans un contexte de libéralisation et à l'instar des autres pays transformateurs, la maîtrise de la qualité du produit doit relever exclusivement de la responsabilité de l'industriel. Ce dernier est appelé en effet à mettre en œuvre les moyens nécessaires pour obtenir un produit de qualité. Dans ce cas, l'agrément pour les unités exportatrices est même appelé à disparaître et l'industriel est seul responsable du choix des moyens et des méthodes pour assurer la conformité de ses produits aux normes en vigueur. L'introduction des démarches d'assurance qualité conformément à la série des normes ISO 9000 vient appuyer d'ailleurs cette tendance de responsabilisation des opérateurs à qui l'on exige plus une obligation de résultats que de moyens.

Le renforcement du contrôle commercial doit toutefois dans un premier temps contribuer à la sensibilisation des industriels visant leur responsabilisation. A cet effet, les moyens alloués à ce type de contrôle doivent être renforcés ; par ailleurs, certains textes législatifs doivent être révisés pour une meilleure efficacité du contrôle (notamment les textes relatifs aux sanctions aux infractions).

Ces actions peuvent être intégrées dans le cadre de la stratégie de promotion réciproque trade pour le secteur de l'agro-alimentaire. Cette stratégie vise le renforcement du



particulièrement au contrôle des circuits de la collecte et de l'écoulement, notamment après la création de l'Agence nationale de contrôle sanitaire et environnemental des produits (création le 5 Avril 1999)

C- OBJECTIF ET MOYENS DE DEVELOPPEMENT POUR UNE STRATEGIE D'EXPORTATION

OBJECTIF : DEVELOPPER L'ACTIVITE DU CONCENTRE INDUSTRIEL.

1- L'investissement matériel

Selon l'étude des potentialités de transformation, il est clair qu'il conviendrait de se garder de tout investissement visant l'extension de ses capacités de fabrication de concentré en boîte, même dans le cadre d'un scénario de développement des exportations de ce type de produit.

Pour répondre aux objectifs du scénario de discontinuité, les nouveaux investissements devraient être orientés vers la production du concentré industriel en emballage aseptique (cold break ou hot break) qui peut être destiné soit au reconditionnement, soit à la deuxième transformation. Dans le cadre de cette stratégie, il est difficile d'estimer d'une manière chiffrée l'ampleur de ces investissements qui va dépendre du degré d'agressivité et d'introduction des conserveurs sur le marché mondial.

Pour une unité de transformation donnée, l'investissement doit atteindre un niveau de capacité critique (à partir de 1000 T/h) qui permet une économie d'échelle d'une part, et une organisation industrielle répondant aux critères de productivité, d'autre part.

Cette organisation industrielle doit notamment se traduire par la mise en place d'un laboratoire de contrôle qualité pour pouvoir répondre aux exigences du marché à l'export. Ces unités doivent également disposer d'un service agronomique chargé des relations avec les agriculteurs et de leur encadrement.

Par ailleurs, des aménagements au niveau de l'infrastructure et du génie civil sont à prévoir pour améliorer l'organisation générale de l'unité de transformation. Une attention particulière devrait être accordée à l'environnement sanitaire de la transformation. Les normes européennes dans ce domaine sont strictes et il est impératif d'en tenir compte en tant que composante principale de la politique d'exportation, notamment sur le marché de l'Union Européenne.

2- L'investissement immatériel

L'investissement matériel doit être accompagné des mesures nécessaires pour améliorer les compétences humaines. Les recommandations émises dans le cadre du scénario de continuité restent valables pour ce scénario. Il importe de noter toutefois que la



technologie du conditionnement aseptique exige des compétences humaines plus qualifiées que celles utilisées pour le conditionnement en emballage métallique.

3 - La Qualité produit

Comme il a été précédemment souligné, le concentré industriel présente des exigences qualitatives plus strictes que le concentré basique, particulièrement le concentré destiné à la deuxième transformation. En effet, ce concentré est généralement utilisé pour la fabrication d'une gamme variée de produits élaborés à haute valeur ajoutée, telles que les sauces et le ketchup. A cet effet, l'on exige un concentré à haute viscosité, de couleur rouge caractéristique, avec l'absence de points noirs et un faible degré Howard. Ce produit ne peut être obtenu qu'avec une bonne maîtrise du procédé de transformation permettant d'éviter la dégradation de la couleur. A ce niveau, deux points critiques sont à considérer, à savoir un triage efficace et un traitement thermique modéré.

Le critère de la couleur, actuellement négligé par notre industrie, passe pour être le plus déterminant au niveau de la commercialisation du concentré industriel, cette caractéristique étant principalement imputable à la couleur de la tomate fraîche.

Par ailleurs, il faut veiller à ce que le concentré ne contienne pas des doses de résidus de pesticides supérieures à la norme. En plus de la nécessité de rationaliser les traitements phytosanitaires au niveau de la production agricole, le lavage joue aussi un rôle important au niveau de ce critère. Dans ce sens, il est recommandé de procéder à l'analyse des résidus de pesticides dans le concentré par des laboratoires spécialisés pour s'assurer de la conformité du produit fini aux normes exigées par le client.

En plus de la maîtrise de la qualité du produit, l'organisation qualité doit également faire partie des priorités de l'entreprise exportatrices dans la mesure où l'accès à certains marchés exige le certificat de conformité aux normes ISO 9002.



III- COMMERCIALISATION DES TOMATES TRANSFORMÉES

A- OBJECTIFS ET MOYENS DE DEVELOPPEMENT POUR UNE STRATEGIE D'AUTOSSUFFISANCE ET DE MAINTIEN DES MARCHES TRADITIONNELS A L'EXPORTATION

OBJECTIF I : VERS UN COMMERCE LOCAL QUI REpond AUX EXIGENCES DE LA COMPETITIVITE

1.1- Renforcer la structure commerciale des conserveurs

Au niveau de notre industrie, la fonction commerciale est insuffisamment développée et fait souvent partie des prérogatives du premier responsable. Cette situation s'explique en partie par une politique commerciale sur le marché local principalement basée sur la négociation de remises à accorder aux distributeurs grossistes. La supériorité de l'offre par rapport à la demande est ainsi à l'origine de fortes remises, ce qui a pour conséquence d'accentuer la vivacité de la concurrence.

Un manque de fidélisation des clients est aussi constaté. Certaines entreprises (qui ne sont pas les plus petites), perdent jusqu'à la moitié de leur part de marché entre deux campagnes de commercialisation.

Une certaine passivité de l'approche du marché est également constatée de la part de la majorité des industriels, se traduisant notamment par le manque d'une activité marketing. L'environnement dans lequel évolue la filière n'incite pas les opérateurs à se développer sur ce plan. En effet, les prix garantis à la production et les primes directes à l'exportation font que les différents opérateurs des trois millions de la filière évoluent dans un contexte favorable, qui ne les pousse pas à s'investir davantage pour améliorer leur compétitivité.

Compte tenu de la situation, il faudrait procéder à la mise à niveau de la fonction commerciale à travers la création d'un noyau marketing. Des efforts devraient être en effet déployés pour le développement du produit, notamment à travers une meilleure présentation de l'emballage et la mise en œuvre d'un programme de promotion et de communication visant à renforcer l'image de marque du concentré. Toutefois, compte tenu de la faible valeur ajoutée de ce produit, les efforts ne peuvent pas être à la hauteur de ceux fournis pour les produits plus élaborés. Par ailleurs, le recrutement de cadres spécialisés en la matière est une donnée fondamentale dans un contexte où la concurrence devient de plus en plus forte sur un marché limité.

Ainsi, l'agressivité commerciale est un caractère qui pourrait être développé grâce à une activité marketing bien ciblée. Les parts de marché actuelles sont appelées à varier au profit de celui qui offre le meilleur rapport qualité/prix. Il ne s'agit plus de produire pour vendre mais plutôt de vendre avant de produire et c'est au plus performant de gagner des parts de marché. La nouvelle situation devrait désormais être à l'encontre de la passivité.



2- Se préparer à la libéralisation

2.1- Le contexte de libéralisation et son impact

Comme il a été souligné dans la partie introductive, le paysage concurrentiel du marché local connaîtra probablement peu de changements d'ici 2007 compte tenu de l'impact social de cette filière et de la concurrence internationale basée sur une politique de subvention à outrance, notamment à l'échelle de l'Union européenne. La filière pourrait ainsi résister à un éventuel démantèlement progressif des tarifs douaniers dans le cadre des prochaines négociations de l'OMC, prévues vers l'an 2000, au cas où ce démantèlement serait similaire à celui entamé en 1995. Les taux douaniers actuellement en vigueur constituent en effet un garde fou difficilement franchissable par la concurrence étrangère.

Toutefois, la libéralisation sera progressive et totale, donc inévitable à plus long terme et se traduira notamment par :

↳ L'entrée de concentré de tomate en boîtes en provenance de pays concurrents à des prix plus compétitifs pourrait ravir des parts de marché à notre produit, surtout :

☐ Que le prix de ce produit est un paramètre très important dans la décision d'achat du consommateur final, la qualité intrinsèque de ce produit étant faiblement perceptible par celui-ci.

☐ Que ce type de produit est fabriqué à partir de concentré brade de seconde catégorie destiné à l'exportation, surtout en Italie et en Grèce. Ceci est d'ailleurs manifeste quand l'on voit au niveau des transactions internationales le prix du concentré cold break 28/30 en boîtes inférieur à celui du même concentré conditionné dans des sacs aseptiques de plus de 200 kilos. Etant destiné à l'industrie, le concentré du second type doit présenter des critères qualitatifs spécifiques et est donc plus cher.

☐ Que les marges de profit à accorder aux intermédiaires (grosistes et autres) ont une influence primordiale dans le système actuel de commercialisation.

↳ Le secteur industriel pourrait avoir accès à une matière première à meilleur coût (il s'agirait, dans ce cas, de concentré en vrac destiné au reconditionnement), ce qui porterait préjudice à toute l'activité agronomique de la filière.

↳ L'arrivée sur le marché tunisien de produits plus élaborés (divers types de sauces) pourrait entraîner, par substitution, un fléchissement de la demande en concentré, au profit de produits plus attractifs supportés par des actions de marketing de grande envergure de la part de multinationales. Cet accroissement de la demande en ces produits prêts à l'emploi se ferait parallèlement au développement prévisible de nos habitudes de consommation.

Ainsi, même dans un scénario de continuité, l'amélioration de la compétitivité s'avère nécessaire pour les opérateurs de notre filière, pour garder leur position sur le marché local, si ce n'est pour accéder au marché libyen sans avoir recours à la subvention à l'exportation.



2.2- Actions à mener

L'amélioration de la compétitivité devrait être réalisée au niveau de toute la filière et le maillon commercial est appelé à créer une plus grande dynamique. A ce propos, le développement d'un système de communication et d'information sur les cours du concentré de tomate à l'échelle internationale et la mise en place d'un mécanisme de soutien et de promotion des exportations est l'une des priorités à envisager. Le soutien de l'Etat au secteur est certes nécessaire, du moins pour les premières années pour faire face à la concurrence étrangère, notamment européenne. La suppression de l'aide européenne aux produits tomates sera en faveur de notre filière puisque nous sommes déjà compétitifs au niveau de la main d'œuvre et de l'énergie et la seule différence substantielle se trouve au niveau de la matière première qui bénéficie d'une aide importante au niveau des pays de l'Union Européenne.

Par ailleurs, il est également primordial d'assurer une coordination étroite entre les opérateurs commerciaux et se présenter sur le marché international en tant qu'un seul interlocuteur tunisien, ce qui donnerait beaucoup plus de poids à notre présence vis à vis des multinationales étrangères. Ceci suppose une collaboration étroite entre les conserveurs et les sociétés tunisiennes de commerce international.

Dans le cadre d'une stratégie de continuité, la démarche intéresse le double concentré en boîte, mais il n'est pas exclu de saisir des opportunités de vente de produits tomates tels que la tomate séchée ou autres dérivés.

Pour les produits à plus grande valeur ajoutée, les opérateurs locaux sont appelés à faire un effort particulier pour lancer de nouveaux produits en harmonisation avec les nouvelles tendances culinaires en Tunisie permettant d'anticiper les éventuelles importations de ce type de produits. A ce propos, des efforts de marketing et de promotion publicitaire sont à envisager pour le développement de ce type de produits. Des études ciblées sur ce segment pourraient être d'un grand intérêt pour orienter les choix de production.

OBJECTIF II : AMELIORER L'APPROCHE DES MARCHES TRADITIONNELS A L'EXPORTATION

1- Approche quantitative des marchés traditionnels

1.1- Le marché libyen

La Libye est de loin le premier importateur mondial de concentré en boîtes avec une moyenne annuelle de l'ordre de 57 000 tonnes sur la période 92-97. Les fournisseurs de ce pays sont par ordre d'importance la Grèce (40% de part de marché), l'Italie (29%), la Turquie (15%), la Tunisie (12%) et la Chine (4%).

L'une des particularités de ce marché réside dans sa politique d'approvisionnement qui exige, pour ce type de produit de base, le ravitaillement à partir de trois pays différents.



L'évolution des importations par pays illustre bien cette politique. En effet, aucun des pays fournisseurs n'a réussi à développer, voire à stabiliser ses réalisations sur ce marché. Le volume le plus important a été concrétisé par l'Italie en 1995 avec 45 420 tonnes, représentant 61% des importations libyennes durant l'année considérée. En 1997, les exportations italiennes vers ce pays ont été de 10 000 tonnes seulement.

Les importations libyennes présentent également un caractère fluctuant des volumes globaux importés d'une année à l'autre. Ceux-ci ont en effet varié entre 76 800 T en 1992 et 39 900 T en 1997.

Nous pouvons donc considérer, de par notre position acquise sur le marché de ce pays, qu'il serait possible de réaliser jusqu'à 60% du volume importé par la Libye, soit entre 24 000 T et 45 000 T, selon le niveau de leurs importations annuelles. La filière devrait ainsi garantir annuellement un excédent de 35 000 T par rapport aux besoins locaux (tenant compte du contingent négociable avec l'Union Européenne), indépendamment des aléas climatiques.

Ceci nécessite évidemment la mise en place d'un système de régulation des stocks dont la gestion pourrait être prise en charge par les conserveurs (ou groupes de conserveurs) et/ou les sociétés de commerce international. Il est à rappeler que le report de stock est un paramètre qui caractérise toute activité saisonnière et est d'une nécessité absolue pour les raisons suivantes : tout d'abord, la production mondiale du concentré est fluctuante et il serait opportun de saisir des occasions d'exportation permettant d'exploiter tout excédent de production. Par ailleurs, si la date de la marchandise du stock report dépasse celle exigée par l'importateur (cas du marché libyen), cette demande pourrait être satisfaite à partir de la production de l'année et le stock pourrait ainsi être exploité pour les besoins de la consommation locale.

De plus, le volume d'exportation vers le marché libyen ne pourrait être réalisé que si nous continuons à nous engager vis à vis de la partie libyenne avant la campagne, procédure qui n'est pas toujours en notre faveur si une régulation de stock n'est pas envisagée. En effet, lorsque la production est déficitaire, l'importation de concentré de tomate devient incontournable pour garantir la continuité sur ce marché. Cet effort doit être rentabilisé sur les années à venir par une meilleure approche du marché et par une régulation de notre offre.

1.2- Le marché européen

L'Union européenne constitue une autre destination « potentielle » pour notre concentré en boîte, la portée de ce marché étant de l'ordre de 6 000 tonnes en provenance de pays tiers.

Nous devons tout d'abord fournir l'effort nécessaire pour remplir pleinement le contingent qui nous sera alloué à partir de l'an 2000, à savoir 2 300 Tonnes de concentré. En plus, l'environnement commercial de ce marché nous est propice vu le différend qui oppose, actuellement, la commission européenne à la Turquie, principal fournisseur extra-européen de ce marché. En effet le contingent de 30 000 T à droits nuls dont bénéficiait la Turquie est actuellement suspendu par la commission européenne et il y a lieu de saisir cette occasion pour nous attribuer une meilleure part de ce marché.



Enfin, il importe de souligner que le développement des exportations vers l'Algérie et les pays de l'Afrique Noire est possible ; toutefois, compte tenu du caractère conjoncturel du marché algérien et de la dominance des italiens sur le marché de l'Afrique Noire caractérisé par un concentré de seconde catégorie vendu à des prix bradés, ce développement ne peut pas être basé sur une stratégie continue d'exportation et devrait principalement profiter d'opportunités commerciales

2- Approche qualitative des marchés traditionnels

Pour le concentré basique tel que nous le fabriquons, le prix est un élément déterminant dans la stratégie de commercialisation.

Notre dépendance d'un seul marché ne doit pas constituer une faiblesse lors de la négociation des contrats de vente avec ce pays. Au contraire, il y a lieu de fonder notre compétitivité sur une différenciation par la qualité de notre concentré

A cet effet, l'implication de tous les opérateurs pour l'amélioration de la qualité du produit est nécessaire pour garantir la continuité sur ce marché traditionnel. La production des conserveries étant prioritairement destinée au marché local, l'insuffisance des moyens alloués au contrôle de la qualité a été parfois à l'origine d'un manque de disponibilité de concentré répondant aux exigences du marché libyen.

Ainsi, il y a lieu de saisir l'opportunité de ce marché qui paraît être le plus exigeant en matière de qualité sur le segment du concentré basique (tout en vérifiant que les Libyens procèdent de la même manière avec les autres fournisseurs, à savoir le contrôle de la production sur les lieux de fabrication) et introduire dans les négociations cette clause de garantie de la qualité pour la payer correctement.

Parallèlement à l'amélioration de la qualité, des actions promotionnelles devraient être conduites à l'échelle du marché libyen en vue de créer une image de marque du concentré tunisien, bien que cette tâche soit difficile de par le caractère basique de cette denrée.

Concernant le marché européen, il appartient à nos opérateurs ayant déjà des expériences de ce marché, de se rapprocher des centrales d'achat (tel que PROMODES), même s'il y a lieu de travailler à la marque des distributeurs. Les contrats se font nécessairement avant la campagne pour les produits sous marque, et avant et après campagne pour les produits à marque propre avec des livraisons échelonnées sur toute l'année.

3- Soutien à l'exportation

Vu la difficulté de trouver une solution optimale pour rétablir le soutien à l'exportation, cette question serait à discuter au sein d'un comité de réflexion qui pourrait être mis en place par le GICA, en collaboration avec le CEPFEX. Plusieurs questions sont à débattre, telles que :



☒ Comment aider, à travers un système d'aide à l'exportation, à l'amélioration de la compétitivité de la filière?

☒ Comment intégrer dans ce système le maillon agronomique pour une matière première plus compétitive et pour une meilleure coordination entre les maillons agricole et industriel ?

Il y a lieu par ailleurs de discuter l'opportunité de réorienter le montant alloué actuellement à la subvention directe vers d'autres frais visant l'amélioration de la compétitivité de tous les maillons de la filière, notamment au niveau de la gestion de la qualité, la mise en place d'une fonction commerciale à l'export, la gestion des frais de stockage, ...

A juste titre, il est à noter que le FOPRODEX, dans le cadre du redéploiement de son fond, prévoit l'assistance des entreprises exportatrices, notamment pour la mise en place de la fonction commerciale à l'export. Ce redéploiement pourrait être réalisé d'une manière graduelle par une diminution progressive de la prime directe dont le taux est fixé au prorata du montant rapatrié et en dépendance directe des prix contractés et de notre coût de production

Ce redéploiement pourrait également viser l'acquisition d'une habileté de négociation de nos contrats d'exportation par l'acquisition de données sur les marchés et sur les prix de la concurrence en se rapprochant des courtiers spécialistes sur ce segment. Il est à signaler à ce niveau que les cours internationaux du concentré publiés par la chambre de commerce de Parme concernent le concentré industriel et ne donnent pas une idée réelle sur le prix du concentré en boîte.

C- OBJECTIF ET MOYENS DE DEVELOPPEMENT POUR UNE STRATEGIE D'EXPORTATION

OBJECTIF : DEVELOPPER UNE DYNAMIQUE COMMERCIALE A L'EXPORTATION

1- Structuration et organisation commerciale des conserveries

Le scénario de discontinuité repose essentiellement sur le développement d'une force commerciale permettant à l'ensemble du secteur d'affronter la concurrence sur le marché local et surtout à l'exportation. Ceci nécessite en premier lieu l'organisation et la mise à niveau de la fonction commerciale à l'export. La présence d'une structure commerciale au niveau de chaque unité de transformation faciliterait les actions commerciales collectives

La restructuration des conserveries au niveau commercial commence par la réhabilitation du personnel existant en lui assurant la formation et le recyclage nécessaires et/ou par le recrutement de cadres qualifiés. La mise en place d'une structure commerciale permettra de développer la prospection d'une nouvelle clientèle et d'améliorer la fonction marketing en renforçant les actions de promotion, et de recherche et développement



SUITE EN

F 2



ONAGRI
TUNISIE

MICROFICHE N°

10606

REPUBLIQUE TUNISIENNE
MINISTERE DE L'AGRICULTURE

الجمهورية التونسية
وزارة الزراعة

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

المركز الوطني للفلاحة
41... محمد الأمين سافاري - 1002 تونس

F 2



Par ailleurs, l'information sur les marchés extérieurs doit occuper une place capitale pour trouver des opportunités d'exportation. Cette information peut être obtenue à travers le réseau d'internet et/ou la participation aux foires et salons spécialisés.

Compte tenu de la taille actuelle des entreprises, il est vivement souhaité de favoriser la création de structures commerciales uniques par groupe de conserveries et de les doter des moyens humains, matériels et financiers nécessaires pour pouvoir satisfaire la demande quantitative et qualitative des marchés extérieurs. La création de telles structures viserait essentiellement d'exporter sur des marchés où la concurrence se joue parfois par la taille et la force financière. En effet, le concentré industriel est généralement commercialisé en grandes quantités et les petites entreprises ne peuvent pas s'introduire toutes seules sur un marché fortement concurrentiel.

2- Place des Sociétés de Commerce International

Les sociétés de commerce international jouent un rôle important dans la promotion et le développement des exportations des conserves alimentaires et particulièrement du concentré de tomate. En effet, jusque là, nos exportations en double concentré de tomate ont été réalisées à travers une société de commerce international qui a établi des relations privilégiées avec les opérateurs du marché libyen. Cette société a participé d'une manière substantielle à la préservation de l'équilibre de la filière tomate d'industrie en créant un deuxième « poumon » pour les conserveurs.

Dans le cadre d'une stratégie de développement des exportations, les sociétés de commerce international devraient développer leurs systèmes de communication avec les unités de transformation pour une meilleure synergie. A cet effet, ces sociétés devraient être informées à l'avance des programmes de production des unités de transformation, de la part des quantités destinées à l'exportation, afin de pouvoir réagir à toute demande extérieure de concentré de tomate. Egalement, un suivi étroit du cours du concentré de tomate sur le marché international devrait être assuré. A ce propos, les sociétés de commerce international sont appelées à développer leurs systèmes d'information et à se faire connaître dans les pays importateurs du concentré de tomate, aussi bien dans les pays limitrophes que dans les pays lointains présentant des marchés potentiels. A cet effet, l'internet constitue un précieux outil aussi bien pour la recherche de l'information que pour sa diffusion.

3- Système d'Information sur le marché mondial

Comme il a été mentionné auparavant, l'information sur le marché mondial des produits dérivés de la tomate, et particulièrement du concentré de tomate est une composante principale de la politique d'exportation. Cette information peut provenir de plusieurs sources, notamment des revues spécialisées (Tomato News, Food News, ...), de l'internet, de contacts directs avec les sociétés étrangères, des missions de prospection, des représentations commerciales,

Le plus important est de veiller à la circulation d'une information harmonisée entre les différents intervenants. Le GICA, de par sa position dans la filière en tant que



groupement interprofessionnel d'une part, et en tant que représentant du secteur de la transformation à l'AMITOM et au Conseil Mondial de la Tomate Transformée (WPTC), pourrait assurer l'essentiel de cette tâche.

L'établissement d'un système de circulation de l'information entre le GICA, les industriels et les sociétés de commerce international, aiderait à mieux exploiter les opportunités d'exportation.

4- Le partenariat

Le partenariat constitue une alternative assez intéressante pour le développement des exportations, la forme la plus envisageable concernerait la production de concentré industriel destiné à la seconde transformation.

Toutefois, il faudra créer l'environnement propice pour attirer les partenaires étrangers. En effet, pour un produit basique tel que le concentré de tomate, le prix, la qualité et la disponibilité de la matière première constituent les premiers critères qui vont attirer les investisseurs étrangers. Ainsi, le premier préalable pour le développement du partenariat est l'amélioration de la compétitivité de la production agricole. La maîtrise et la régularité de la qualité de la tomate doit également constituer un préalable important pour développer le partenariat, en notant que la tomate tunisienne se distingue par des caractéristiques qualitatives liées aux conditions naturelles de culture, lui conférant un goût et une saveur appréciés. Enfin, la régularité de la production est une condition nécessaire pour attirer les investisseurs étrangers, d'où l'importance de maîtriser les techniques culturales et de stabiliser les rendements.



SYNTHESE GENERALE ET PLAN D'ACTIONS

Dans le cadre de la mise en place d'une stratégie de développement de la filière de la tomate d'industrie, l'on a essayé, à travers ce document, de donner les principales recommandations pour tous les opérateurs de la filière afin d'exploiter les gisements de productivité dans tous les domaines d'activité. Les recommandations ont été données dans le cadre de deux scénarios ; un premier scénario visant l'autosuffisance et le maintien des marchés traditionnels à l'exportation, et un deuxième scénario plus ambitieux visant le développement des exportations.

Il est vrai toutefois que le premier scénario a fait l'objet d'un développement plus poussé que le second. En effet, compte tenu des disponibilités en eau et des orientations de l'Etat en matière de stratégie d'économie en cette ressource, l'avis de la majorité des professionnels de la filière convergent vers l'adoption d'une stratégie d'autosuffisance avec des excédents facilement exportables. Ce scénario, jugé plus réaliste, suppose bien évidemment une meilleure organisation de la filière et des gains de productivité substantiels.

Le tableau suivant synthétise les orientations stratégiques et les actions à mettre en œuvre dans le cadre du premier scénario. Les recommandations émises ont été définies par objectif, sachant que l'ensemble des objectifs fixés vise au niveau des maillons agricole et industriel de la filière une régularité quantitative et qualitative de la production, avec des gains de productivité.

Dans le cadre d'un scénario d'exportation, il nous a paru plus opportun de donner les préalables au développement d'une telle alternative stratégique, sachant que les recommandations émises dans le cadre du premier scénario restent valables pour le scénario d'exportation.

**PLAN D'ACTIONS POUR LA MISE EN ŒUVRE D'UNE STRATEGIE D'AUTOSUFFISANCE
AVEC LE MAINTIEN DES MARCHES TRADITIONNELS A L'EXPORTATION**

OBJECTIF	ACTIONS A METTRE EN ŒUVRE	INTERVENANTS	PREALABLES ET OBSERVATIONS
<p>PRODUIRE DANS LE CADRE D'UNE STRATEGIE D'ECONOMIE EN EAUX</p>	<p>La culture de tomate est l'une des cultures les plus consommées en eau ; compte tenu des disponibilités du pays en cette ressource, le développement de cette culture doit être basé sur le système d'irrigation en goutte à goutte. Toutefois, il est important de signaler que l'adoption de ce type d'irrigation ne doit pas être exploitée pour s'en tenir en superficie, d'où l'importance de la vulgarisation</p>	<p>Aide de l'Etat (jusqu'à satisfaction des objectifs)</p>	<p>La maîtrise de l'irrigation en goutte à goutte est nécessaire pour exploiter les avantages de cette technique ; ainsi, il serait opportun d'étudier la possibilité d'utiliser une partie de l'aide pour programmer un projet d'encadrement visant la vulgarisation de cette technique auprès des agriculteurs.</p> <p>Cet objectif ne peut être assuré qu'à travers le renforcement du rôle des structures de recherche, d'encadrement et de vulgarisation (voir cet objectif dans ce qui suit)</p>
<p>ASSURER UNE MEILLEURE MAITRISE DES TECHNIQUES CULTURALES</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. L'irrigation <ul style="list-style-type: none"> - Développer l'information portant sur la technique d'irrigation en goutte à goutte - Compléter le guide sur l'irrigation en goutte à goutte, en cours d'élaboration par le GICA, par une expérimentation pratique - Lancer un programme national de sensibilisation et de vulgarisation sur la technique d'irrigation en goutte à goutte 2. Choix variétal <ul style="list-style-type: none"> - Elargir la liste des variétés fixées - Promouvoir les variétés fixées présentant des caractéristiques agronomiques et industrielles intéressantes 3. La fertilisation <ul style="list-style-type: none"> - Menier des essais culturaux utilisant les engrais les plus courants et les moins chers dans le cadre de parcelles de démonstration - Mettre au point des modèles de fertilisation en fonction du type de sol et du système d'irrigation et les vulgariser auprès des agriculteurs 4. La protection phytosanitaire <ul style="list-style-type: none"> - Menier, au même titre que la fertilisation, des essais culturaux (départ la pépinière jusqu'à la récolte) afin de mettre au point les stades d'intervention, les produits et le nombre de traitement 	<p>INRAT, GICA, GIL, CRDA, AVFA</p> <p>INRAT, GICA, CRDA, AVFA, GIL</p> <p>INRAT, GICA, CRDA, AVFA, GIL</p>	<p>L'expérimentation est une condition nécessaire pour orienter le choix variétal ; par ailleurs, les industriels jouent un rôle déterminant dans le développement de variétés adaptées à la transformation</p>



OBJECTIF	ACTIONS A METTRE EN OEUVRE	INTERVENANTS	PRE ALIABLES ET OBSERVATIONS
RAPORTER LE RÔLE DES STRUCTURES DE RECHERCHE ET DE VIABILISATION	<p>1. Développer une recherche spécifique à la tomate d'industrie à l'instar du programme Quidion de l'UE</p> <ul style="list-style-type: none"> - Développer des actions d'expérimentation à court terme (3 ans) concernant les essais sur les techniques culturales, permettant de préciser les informations nécessaires à une vulgarisation adéquate sur la culture, et d'intégrer la composante économique sur le coût des facteurs de production - Développer l'expérimentation continue de nouvelles variétés de tomate - Etudier l'opportunité de créer une station expérimentale dont la gestion pourrait être assurée conjointement par le GICA et le GIL aussi bien au niveau du fonctionnement qu'au niveau des programmes d'expérimentation. <p>2. Renforcer la vulgarisation et l'encadrement des agriculteurs</p> <ul style="list-style-type: none"> - Menner des actions de vulgarisation et d'encadrement des producteurs par zone de production et auprès d'un échantillon d'agriculteurs, en ciblant au départ une population à un niveau d'instruction assez élevé - Installer dans chaque zone de production des parcelles de démonstration pour la formation pratique des agriculteurs aux techniques culturales 	<p>-GICA responsable du pilotage de l'ensemble des actions ciblant la filière de la tomate d'industrie</p> <p>-INRAT responsable de la conception et des choix des priorités d'expérimentation</p> <p>-INAT responsable de l'expérimentation technique</p> <p>Avec la participation de l'UTAP, des CRDA et de l'AVFA pour la diffusion des informations</p>	<p>Il y a lieu d'élaborer une enveloppe financière pour l'ensemble des actions visant la réalisation de ces objectifs, en donnant la priorité à la maîtrise de l'irrigation, premier facteur déterminant pour un bon rendement agricole, et à l'expérimentation variétale.</p>

OBJECTIF	ACTIONS A METTRE EN OEUVRE	INTERVENANTS	PREALABLES ET OBSERVATIONS
<p>REVISER LE PRIX DE LA TOMATE FRAICHE SELON LE COÛT DE PRODUCTION</p>	<p>L'amélioration du rendement agricole à travers la maîtrise des techniques culturales et la compression du coût de production moyennant une meilleure gestion des facteurs de production doivent être suivies d'une révision progressive du prix de la tomate fraîche ; pour ce faire, il y a lieu de :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Conduire cette révision dans le cadre d'une commission spéciale regroupant les différents intervenants de la filière - Mener les négociations en se basant sur une étude annuelle de l'évolution des coûts de production et des gains de productivité 	<p>UTAP, UTCA, CICA</p>	<p>La détermination du coût réel de production peut être initiée dans le cadre de l'expérimentation des techniques culturales, par ailleurs, l'évaluation des gains de productivité doit être basée sur la connaissance du rendement réel de la culture, ce rendement pouvant être mesuré auprès d'un échantillon d'exploitations.</p>
<p>AMELIORER LA QUALITE DE LA TOMATE</p>	<p>- Compte tenu de la difficulté inhérente au morcellement des exploitations, conduire une étude de faisabilité pour instaurer un système d'agréage de la tomate selon un référentiel qualité prédefini</p>	<p>CICA Responsable de l'étude UTAP, UTCA</p>	<p>La maîtrise des techniques culturales, principalement l'irrigation et la pratique phytosanitaire, ainsi que le choix variétal contribuent à l'amélioration de la qualité de la tomate.</p> <p>La dimension industrielle des exploitations dans les pays transformateurs européens a facilité dans une large mesure l'instauration d'un système d'agréage, contrairement à la Turquie où la structure agraire est similaire à celle de la Tunisie</p>
<p>AMELIORER LES CONDITIONS DE COLLECTE ET DE TRANSPORT DES TOMATES</p>	<p>- Aménager au centre de collecte un local pour protéger la marchandise contre le soleil ; cette obligation pouvant faire l'objet d'une clause du cahier des charges relatif aux centres de collecte</p> <p>- Respecter une hauteur de chargement des benes ne dépassant pas 75 cm et veiller à la propreté du contenant</p>		
<p>PROHIBER L'USAGE DES FILIBRES NON TRANSFORMES ET TRANSFORMER CE QUE L'ON SAIT VENDRE</p>	<p>1. - Favoriser « la filière en I »</p> <ul style="list-style-type: none"> - établissant les prévisions de transformation selon les possibilités d'écoulement sur le marché local et à l'export - utilisant les prévisions de transformation pour programmer les plantations en tomate et les transformer au Ministère de l'Agriculture 	<p>Opérateurs commerciaux Ministère Commerce du</p>	<p>Faisabilité de l'information concernant les prévisions de transformation de chaque cultivateur</p>



OBJECTIF	ACTIONS A METTRE EN OEUVRE	INTERVENANTS	PREALABLES ET OBSERVATIONS
	<p>2. Développer les contrats de culture</p> <p>- Créer des associations de producteurs pour pallier la contrainte du morcellement des exploitants</p> <p>- Revue le modèle de contrat existant, notamment sur le plan juridique</p> <p>- Se renseigner sur les expériences de contrats réussies entre industriels et grands agriculteurs ou sociétés de mise en valeur</p>	<p>Fédérations locales sectorielles prévues par l'UTAP</p> <p>Fédération des producteurs de tomates</p> <p>GICA</p>	<p>Une plus grande spécialisation des agriculteurs relative à la généralisation des contrats de culture</p> <p>La participation de l'industriel au financement de la campagne agricole ne peut que contribuer au développement de contrats de culture</p> <p>Le renforcement de l'expérimentation variable est nécessaire pour orienter le choix des industriels</p>
<p>AMBIER MEILLIER D'APPROVISIONNEMENT INDUSTRIEL</p>	<p>1. Séparer la production pour le marché au frais de celle destinée à la transformation en mettant à la spécialisation, notamment en fournissant aux agriculteurs les semences ou plants de variétés industrielles</p> <p>2. Renforcer la présence des centres de collecte, principalement dans la région de Sidi Bessid, dans le but de diminuer le coût du transport</p> <p>3. Assurer un meilleur écoulement de la campagne à travers : a. La planification de l'approvisionnement - Etablir les plantations dans une région donnée chez les grands producteurs et exploiter le différentiel climatique des régions productrices b. Le développement de la production tardive - Se renseigner sur les expériences réussies dans la région du Nord Ouest (Laroussa notamment)</p> <p>Lancer des essais culturaux pour mettre en place des circuits techniques</p>	<p>Industriels</p> <p>Agriculteurs</p> <p>Industriels</p> <p>INDRAT</p>	<p>La planification de l'approvisionnement doit faire l'objet de coordination entre l'agriculteur et l'industriel et doit être intégrée dans le contrat de culture</p> <p>Les quantités produites tardivement doivent permettre un fonctionnement rentable des conserveries</p>
<p>AMBIER MEILLIER D'APPROVISIONNEMENT INDUSTRIEL EXISTANT</p>	<p>1. Assurer une meilleure maîtrise du procédé de transformation, notamment au niveau de l'opération d'évaporation ou l'insolubilisation des tours de refroidissement est indispensable pour la phase de condensation des vapeurs. L'entretien des machines doit être fait ailleurs au lieu de réduire le taux des pannes (surtout au niveau des condenseuses)</p> <p>2. Optimiser le dimensionnement des équipements, principalement au niveau des tours de refroidissement et des pompes d'extraction des eaux de condensation</p>	<p>Industriels</p>	<p>La maîtrise des techniques à l'entrée du secteur (technologie standard et rentabilité de l'activité) est un enjeu majeur de l'industrie. Par ailleurs, dans une optique de développement durable, il est nécessaire d'organiser un projet d'extension ou de création d'usine</p>



Etude Stratégique sur le Filibre de la Tomate d'Industrie
Dernière phase : Stratégie de développement de la filière

OBJECTIF	ACTIONS A METTRE EN OEUVRE	INTERVENANTS	PREALABLES ET OBSERVATIONS
MAINTIENIR LE COÛT DE MAINTIEN DE L'UNITE DE PRODUCTION	<p>Le coût du concentré conditionné en emballage commercial est occupé à 50% par le coût d'achat de la tomate ; le reste est partagé entre :</p> <ol style="list-style-type: none">les frais de fabrication dont la compression repose principalement sur l'amélioration de l'efficacité d'exploitation du potentiel de transformationLe coût de l'emballage métallique : la création de deux nouvelles unités d'emballage laisse entrevoir de meilleures perspectives pour le prix de la boîte métallique dans un nouveau contexte concurrentiel. Par ailleurs, la dynamique qui caractérise actuellement le secteur d'emballage, notamment au niveau des études de développement, contribuera à l'amélioration de la compétitivité de la boîte métallique.	Industriels Emballagistes PACNTEC	La boîte métallique est l'emballage qui convient le mieux pour le conditionnement du DCT ; l'emballage en verre n'est pas valorisé pour ce type de produit et le Tera Pack présente des inconvénients technologiques et techniques liés à la consistance du produit et à sa durée de conservation
PRODUIRE UN MEILLEUR NIVEAU DE CONCENTRÉ DE MEILLEURE QUALITÉ	<ol style="list-style-type: none">Mieux organiser la réception des tomates en :<ul style="list-style-type: none">aménageant un quai de réception en adéquation avec la capacité d'évaporation de l'usineen assurant la marche en avant des véhicules de transportaménageant un abri pour les véhicules en stationnementAméliorer la qualité de la transformation, particulièrement au niveau du maîtrise du procédé de transformation, notamment au niveau du préchauffage des tomates broyées et de refroidissement des boîtesDévelopper la gestion de la qualité dans les conserveries pour ce faire <p>- Mettre en place un système de contrôle et de prévention basé sur l'outil de gestion « Analyse des risques et points critiques pour leur contrôle » (IACCP). certaines conserveries pourraient profiter du programme pilote tracé dans le cadre de la stratégie de promotion des IAA</p> <p>- Renforcer le contrôle au niveau des points critiques de production (bruit du concentré, poids et senti de la boîte, température à cœur du produit) et procéder à l'enregistrement des résultats qui serviront à l'amélioration de la qualité</p>	Conserveurs Conserveurs Conserveurs	L'installation d'un bassin de réception peut contribuer à la fluidité de la réception ; toutefois, ce système nécessite une gestion assez délicate, notamment au niveau du nettoyage, étant donné que le bassin peut devenir un milieu propice au développement des moisissures



OBJECTIF	ACTIONS A METTRE EN OEUVRE	INTERVENANTS	PREALABLES ET OBSERVATIONS
VERS UN COMMERCE LOCAL QUI REpond AUX EXIGENCES DE LA COMPETITIVITE	<ul style="list-style-type: none">- Pour les petites unités ne disposant pas de laboratoire de contrôle, faire appel aux prestataires de service pour les analyses effectuées en dehors de la chaîne de production (notamment le GICA dont le labo sera prochainement accrédité)- Assurer une meilleure maîtrise de l'hygiène de corrosion des boîtes- Etablir un cahier des charges pour l'emballage métallique et profiter du niveau concurrentiel pour le faire respecter- Contrôler certains points critiques au niveau de la transformation (chocs à la sortie du tunnel de refroidissement, séchage des boîtes, humidité et aération du local de stockage) pour préserver l'emballage contre la corrosion4. Renforcer le contrôle sanitaire et commercial- Renforcer les moyens humains et financiers alloués au contrôle commercial- Réviser les textes législatifs en vue d'assurer l'efficacité du contrôle- Intégrer les conserveries de tomates dans le programme trace dans le cadre de la stratégie de promotion des I.A.A. visant le renforcement du contrôle de l'hygiène et de la qualité à tous les niveaux de la production	Conservateurs, Emballagistes Structures administratives concernées	A l'instar des autres pays transformateurs, la maîtrise de la qualité doit relever exclusivement de la responsabilité de l'industriel. Il est en effet seul responsable du choix des moyens pour assurer la conformité de ses produits aux normes en vigueur. Ainsi, l'agrément appliqué aux unités exportatrices pourrait être généralisé pour le marché local et ce contrôle devrait disparaître à moyen terme.
	<ul style="list-style-type: none">1. Renforcer la structure commerciale des conserveries- Mettre à niveau la fonction commerciale à travers la création d'un embryon marketing visant le développement du produit (présentation de l'emballage, communication et promotion)- Développer les actions de communication afin de renforcer la notoriété des conserveries2. Se préparer à la libéralisation- Développer un système d'information et de communication sur le cours du concentré à l'échelle internationale	Conservateurs GICA	Compte tenu de la faible valeur ajoutée du DCT et de son caractère standard, les efforts déployés en matière de marketing ne peuvent pas être à la hauteur de ceux fournis pour les produits plus élaborés.

OBJECTIF	ACTIONS A METTRE EN OEUVRE	INTERVENANTS	PREALABLES ET OBSERVATIONS
<p>AMELIORER L'APPREHENSION MARCHES TRADITIONNELLS L'EXPORTATION</p>	<p>- Assurer une coordination étroite entre les opérateurs commerciaux et se présenter sur le marché international en tant qu'un ou deux interlocuteurs tunisiens</p> <p>- Conduire des études de marché visant à s'adapter à l'évolution des besoins du consommateur tunisien en d'autres produits dérivés de la tomate, et permettant d'anticiper l'importation de produits plus élaborés</p> <p>1. Approche quantitative</p> <p>- La maintenance, voire le renforcement de la position de la Tunisie sur le marché libyen (part de marché pouvant atteindre 60% des importations, soit entre 24 000 T et 45 000 T) nécessite la mise en place d'un report de stock permettant de réguler l'offre en concourant</p> <p>- Pour le marché européen, remplir pleinement le contingent qui sera alloué à partir de l'an 2000</p> <p>2. Approche qualitative</p> <p>- Faire de la qualité du concentré un avantage comparatif sur le marché libyen qui paraît le plus exigeant en matière de qualité sur le segment du concentré tomate, contrairement à d'autres marchés (Afrique Noire, Europe de l'Est)</p> <p>- Conduire des actions promotionnelles sur le marché libyen en vue d'impromouvoir l'image de marque du concentré tunisien</p> <p>- Concernant le marché européen, promouvoir le concentré tunisien auprès des centrales d'achat, notamment avec la campagne afin de répondre aux besoins des distributeurs</p> <p>J. Soutien à l'exportation</p> <p>- Mettre en place un comité de réflexion en afin de débattre de l'opportunité de redéployer l'aide à l'exportation avec l'objectif de contribuer à l'amélioration de la compétitivité de la filière</p> <p>- Profiter des avantages du FOPRODEX prévoyant notamment l'assurance des entreprises pour la mise en place d'une fonction commerciale à l'export, la conduite d'études de marché, la participation à des salons spécialisés.</p>	<p>Conseillers en SCI</p> <p>Conseillers</p> <p>Conseillers, SCI</p> <p>Conseillers, SCI</p> <p>GICA, CEPPEX</p>	<p>Compte tenu des deux documents et de la subvention à l'échelle de l'UE, le marché local des produits dérivés de la tomate restera protégé, du moins à moyen terme. Toutefois, la libéralisation sera progressive et méritable à plus long terme</p> <p>- Le stock report est une composante qui caractérise toute activité saisonnière et est d'une nécessité absolue pour la régulation de l'offre</p> <p>- Il serait opportun de profiter du différentiel opposant actuellement l'UE et la Turquie, premier fournisseur extra-UE qui bénéficie d'un contingent à droits zéro de 10 000 T</p> <p>- La promotion du concentré tunisien peut être associée à d'autres produits de ditour, tels que l'harissa</p> <p>L'implication de tous les opérateurs de la filière dans l'amélioration de la qualité est nécessaire pour garantir la compétitivité des exportations sur le marché libyen</p>



PREALABLES POUR LA MISE EN ŒUVRE D'UNE STRATEGIE D'EXPORTATION

Il est important tout d'abord de rappeler que l'étude des potentialités de production de la tomate d'industrie a montré que la Tunisie est capable de produire pour une stratégie d'exportation ; ces potentialités ont été estimées à l'équivalent de 241 570 Tonnes de concentré compte tenu du développement de l'irrigation en goutte à goutte (12 800 Ha contre 13 400 Ha en traditionnel) et de l'amélioration du rendement agricole moyen (42 T/Ha en traditionnel et 75 T/Ha en goutte à goutte)

Cette stratégie va être bien évidemment conditionnée par la demande sur le marché international. A ce propos, il est utile de rappeler encore une fois les grandeurs du marché mondial des tomates transformées caractérisé par :

- Un commerce mondial dominé par des pays potentiellement producteurs et exportateurs de concentré industriel, ce dernier représentant 80% des exportations du concentré
- Une consommation de concentré basique :
 - représentant 25% de la consommation mondiale de concentré
 - en stagnation, voire en fléchissement
 - localisée principalement en Afrique, au Moyen orient et en Europe de l'Est
- Un commerce mondial concentré dans les zones limitrophes ou dans les grandes zones de libre-échange
- Une concurrence au niveau des produits de seconde transformation et des conserves de tomate encore plus rude qu'au niveau du concentré avec la dominance des multinationales sur le premier segment et des italiens sur le second.

Compte tenu des ces grandeurs caractéristiques et des autres résultats du diagnostic du commerce mondial des tomates transformées, les principaux préalables pour hisser la filière tunisienne au niveau des pays potentiellement exportateurs portent sur les points suivants :

* **Investissements** : l'étude des potentialités de transformation a montré clairement que le potentiel existant et celui prévu en l'an 2000 suffit, à travers l'amélioration de la productivité, pour répondre aux besoins de production du concentré commercial. La stratégie d'exportation devant être basée sur le développement du concentré industriel en emballage aseptique, il conviendrait d'orienter les nouveaux investissements vers la production de ce type de concentré, sachant que ce type d'investissement exige des compétences plus qualifiées que pour la production de concentré conditionné en boîte métallique.

Ces investissements doivent atteindre une capacité critique supérieure à 1000 T/j qui va permettre une économie d'échelle et une organisation industrielle répondant aux critères de compétitivité (présence de laboratoire qualité et d'un service agronomique)

* **Politique qualité** : le concentré industriel présente des exigences qualitatives plus strictes que le concentré basique (en plus du D^o Howard et du brix). Ces exigences concernent principalement



- **la couleur** : le choix variétal et la transformation de la tomate de pleine campagne sont déterminants pour ce critère
- **la viscosité** : ce critère est particulièrement exigé pour le concentré Hot break destiné à la seconde transformation ; la maîtrise du procédé de transformation est fondamentale pour respecter ce critère qui peut varier d'un client à un autre
- **Les résidus pesticides** : la politique qualité depuis la protection phytosanitaire jusqu'au lavage des tomates doit tenir compte des doses à ne pas dépasser au niveau du concentré

Au niveau de l'organisation qualité, l'assurance qualité ne peut constituer qu'un avantage comparatif par rapport aux unités concurrentes dans la mesure où l'accès à certains marchés exige le certificat de conformité aux normes ISO 9000.

Politique commerciale : la dynamique commerciale est une condition nécessaire pour se positionner sur le marché à l'export, pour ce faire, les conserveries de tomate seraient appelées à :

- **mettre en place une structure commerciale** pour l'exportation chargée notamment de la prospection des marchés et de l'amélioration de la fonction marketing
- **favoriser, à l'instar de la Turquie, la création de sociétés commerciales par groupe de conserveries** pour renforcer le poids de la filière par rapport aux grandes unités ou aux multinationales
- **Développer un système d'information sur le marché extérieur du concentré de tomate** et assurer une plus grande synergie avec les sociétés de commerce international (SCI) qui sont appelées elles aussi développer leur système d'information. L'Internet constitue un outil précieux pour la recherche et la diffusion de l'information
- **Etablir un système de circulation de l'information entre les conserveries, les SCI et le GICA** afin de mieux exploiter les opportunités à l'exportation

Les deux principaux objectifs visés dans le cadre du scénario de continuité, à savoir la régularité qualitative et quantitative de la production agricole et l'amélioration de la productivité, restent valables pour une stratégie d'exportation. Toutefois, les quantités transformées seront plus importantes et les efforts en matière d'organisation de la filière seront plus conséquents. Ainsi, à l'instar des pays concurrents, la spécialisation des agriculteurs et l'industrialisation des exploitations sont des conditions nécessaires pour construire les bases de performance d'une production de tomate destinée à l'exportation.

Par ailleurs, la compétitivité du concentré, de par sa faible valeur ajoutée, repose à 50% sur le prix de la tomate fraîche. A l'instar des pays émergents comme le Chili qui a pu gagner des parts sur le marché international au détriment des pays traditionnellement exportateurs grâce à un bas coût de production de la tomate (50 mub/kg en moyenne), les efforts en matière de révision du prix de référence conséquents à l'exploitation des gisements de productivité devraient être plus importants. La réalisation de l'ensemble de ces objectifs ne peut que favoriser le partenariat qui ne peut se développer qu'en présence d'un environnement propice pour attirer les investisseurs étrangers.

FIN

70

VUBB