



MICROFICHE 14

30484

الجمهورية التونسية

MINISTRE DE L'AGRICULTURE

CENTRE NATIONAL DE

DOCUMENTATION AGRICOLE

TUNIS

الجمهورية التونسية
وزارة الزراعة

المركز القومي
للتوثيق الفلاحي
تونس

F

1

REPUBLIQUE TUNISIENNE
MINISTRE DE L'AGRICULTURE

Bureau du Plan et du Développement
Agricole

RAPPORT DU SOUS COMITE DE
L'AMPLIANT DES PRODUITS
ET DE LA POLITIQUE DES PRIX
PLAN 1973 - 1976 (2e partie)

JANVIER 1973

REPUBLIQUE TUNISIENNE
MINISTRE DE L'AGRICULTURE
BUREAU DU PLAN ET DU DEVELOPPEMENT
AGRICOLE

RAPPORT DU COMITE DE L'ACCOMPLISSEMENT DES
PROJETS ET DE LA REALISATION DES TRAVAUX
PLAN 1973-1976 (2^{me} Partie)

GENERALES

- / -

1. Situation actuelle

1.1. Système de commercialisation

L'établissement d'un programme d'équilibre des ressources et des besoins, et les opérations d'achat et de vente en vue de compléter l'approvisionnement ou d'évacuer les excédents relèvent de l'Office des Céréales.

C'est à cet office qu'incombe par conséquent l'organisation et le contrôle de la commercialisation.

Dans la pratique, environ la moitié de la production fait l'objet d'une commercialisation contrôlée, le reste est destiné à l'auto-consommation, aux semences et au marché parallèle.

1.2. Politique des prix

Les prix des céréales sont fixés, chaque année, avant la récolte par le gouvernement après consultation du Conseil d'Administration de l'Office des Céréales qui possède le monopole de la commercialisation.

Ces prix sont uniformes à travers le pays quel que soit le lieu où se trouve situé le producteur par rapport au centre d'achat. Ils ne subissent pas de variation au cours de l'année pour subvenir aux frais de stockage.

2. Problèmes posés dans ce secteur sur le plan de la commercialisation

2.1. Prix à la production non rémunérateurs

L'analyse de la série des prix fait ressortir que les augmentations dans les prix courants des céréales depuis une vingtaine d'années ont été dépassées par des accroissements plus importants du niveau général des prix.

A cet égard, une étude intitulée "Prix du blé dur et politique de prix en Tunisie" indique qu'entre 1949 et 1966, le prix réel du blé dur est passé de 29^D,120 à 42^D,000 la tonne, soit un accroissement de 43% environ. Cependant durant la même période, l'indice du prix de gros a subi une hausse telle que le prix réel du blé dur est tombé en réalité à 22^D,070, la tonne, soit une baisse de 23% environ.

GENERALES

- / -

1. Situation actuelles

1.1. Système de commercialisation

L'établissement d'un programme d'équilibre des ressources et des besoins, et les opérations d'achat et de vente en vue de compléter l'approvisionnement ou d'évacuer les excédents relèvent de l'Office des Céréales.

C'est à cet office qu'incombe par conséquent l'organisation et le contrôle de la commercialisation.

Dans la pratique, environ la moitié de la production fait l'objet d'une commercialisation contrôlée, le reste est destiné à l'auto-consommation, aux semences et au marché parallèle.

1.2. Politique des prix

Les prix des céréales sont fixés, chaque année, avant la récolte par le gouvernement après consultation du Conseil d'Administration de l'Office des Céréales qui possède le monopole de la commercialisation.

Ces prix sont uniformes à travers le pays quel que soit le lieu où se trouve situé le producteur par rapport au centre d'achat. Ils ne subissent pas de variation au cours de l'année pour subvenir aux frais de stockage.

2. Problèmes posés dans ce secteur sur le plan de la commercialisation

2.1. Prix à la production non rémunérateurs

L'analyse de la série des prix fait ressortir que les augmentations dans les prix courants des céréales depuis une vingtaine d'années ont été dépassées par des accroissements plus importants du niveau général des prix.

A cet égard, une étude intitulée "Prix du blé dur et politique de prix en Tunisie" indique qu'entre 1949 et 1966, le prix réel du blé dur est passé de 29^D,120 à 42^D,000 la tonne, soit un accroissement de 43% environ. Cependant durant la même période, l'indice du prix de gros a subi une hausse telle que le prix réel du blé dur est tombé en réalité à 22^D,070, la tonne, soit une baisse de 23% environ.

La même étude a examiné les fluctuations des prix du blé en relation avec les changements des prix de certains intrants (superphosphates, ammoniac, autres produits industriels, etc...) et a conclu que seul le prix de l'ammoniac n'a pas augmenté par rapport au prix du blé grâce à une subvention que l'Etat accorde indirectement aux agriculteurs. En ce qui concerne les prix des superphosphates et des autres produits industriels, les prix ont plus que doublé au cours de la période 1949-1967. Cependant pour la même période les prix du blé dur et du blé tendre n'ont augmenté que de 67% pour le blé dur et de 72% pour le blé tendre.

En 1971 l'impôt sur les céréales a été ramené de 7,7% à 6%.

En égard à ces considérations et malgré la subvention indirecte du prix de l'ammoniac et la réduction du taux de l'impôt de 23% environ en 1971, les producteurs se plaignent de ce que les prix ne sont pas rémunérateurs et n'encouragent pas à produire davantage.

2.2. Transports

Le transport des céréales de la ferme aux centres de collecte ou de stockage se fait en grande part durant la période juillet-août, date à laquelle les moyens de transport sont sollicités pour d'autres services.

2.3. Superphosphates

a) Super 45: Au cours de la dernière décennie il a été constaté que les organismes producteurs n'ont pas été en mesure d'approvisionner régulièrement le marché local et ceci pour les raisons suivantes:

- la concentration de tous les moyens à l'opération "Exportation" pour faire face aux engagements pris à l'avance avec les pays importateurs.

- la pénurie des produits finis résultant d'une mauvaise programmation des besoins tant étrangers que locaux. C'est ainsi qu'en 1972, une partie du super 45 a été livrée sous forme de poudre ou de blocs au lieu de l'être sous forme granulée.

b) Super 16:

Le super 16 dont la totalité est absorbée par le marché local pose aussi certains problèmes:

- pénurie des produits
- limitation des moyens de transport
- vétusté de la seule usine existante la S.T.E.C.

2.4. Semences.

Il est à préciser à cet effet que l'Office des Céréales a pris des mesures pour encourager les variétés à haut rendement. La multiplication et la production des semences sont réalisées par la C.C.S.P.S. et la COSEM. Les prévisions de semences sont faites au mois de juillet en collaboration entre l'Office, l'INHEAT et les Coopératives en question. Dans le cas où il y aurait un excédent de semences, il serait soit exporté, soit écoulé à l'intérieur du pays aux prix des céréales ordinaires.

Il est à remarquer par ailleurs que la capacité de stockage des semences est actuellement insuffisante, que le niveau du prix de semences sélectionnées est assez élevé.

Comme il peut arriver que les prévisions en semences ne concordent pas avec les demandes réelles en ces produits et qu'il peut se trouver en conséquence un excédent en semences difficile à écouler au prix adéquat, le S/Comité propose que des solutions soient envisagées afin que les organismes intéressés n'aient pas à souffrir de cette situation.

2.5. Carburants:

Malgré les mesures prises tendant à alléger le prix des carburants, celui-ci demeure toujours élevé et ce, par suite des droits et taxes imposés par les formalités douanières. Ces droits et taxes représentent 76% du prix arrivé-dépôt.

2.6. Capacité de Stockage:

Si la capacité de stockage des céréales en général est actuellement suffisante, elle se trouve mal répartie entre les régions céréalières. Il est à signaler à ce propos que les gouvernorats de Kef et de Jendouba sont relativement bien équipés par rapport à d'autres régions, d'où des problèmes de transport et de sacherie.

2.7. Escheries

L'importation de sacs usagés en admission temporaire n'étant pas soumise à un contrôle strict à leur entrée et à leur sortie perturbe le marché des sacs et pose des difficultés à la Société Tunisienne de Filature et de Tissage, le seul producteur local de Sacs. En effet les sacs usagés importés dans ces conditions reviennent moins chers que les sacs de production locale. Dans la pratique ces sacs ne sont pas reexportés en totalité et continuent à être utilisés dans le pays.

3. Actions à mettre en oeuvre

Les solutions et actions tendant à améliorer la situation peuvent être résumées dans ce qui suit:

3.1. Révision des prix

En égard aux considérations présentées dans le paragraphe 2.1, le prix des céréales devrait être étudié et révisé en fonction du prix de revient d'un quintal.

Or en augmentant le prix, cela répond au désir du producteur, mais aura des effets néfastes sur le plan de la consommation.

En conséquence le problème qui se pose est de savoir comment parvenir à améliorer le pouvoir d'achat du producteur?

Il est prévu une amélioration du rendement moyen. A cet élément très important assigné au plan 1973-76 et qui est de nature à augmenter directement la recette du producteur, on pourrait proposer d'une part, un allègement de la charge fiscale et une révision des marges commerciales ainsi que des prix des intrants et moyens de production produits à l'intérieur du pays, et d'autre part, une amélioration du niveau des prix à la production. Il s'agit par conséquent de réviser les prix au départ et à l'arrivée.

Il y a lieu de proposer un ajustement des prix chaque fois que la nécessité l'exige, surtout les années de mauvaise récolte.

Le 2/Comité propose enfin de réduire encore la différence de prix entre le blé dur et le blé tendre pour encourager davantage les exploitants en blé tendre et par conséquent augmenter la production de cette variété dont les rendements sont plus élevés et dont nos besoins sont couverts en grande ^{partie} par des importations.

3.2. Amélioration des conditions de transport:

Cette amélioration se traduit par une meilleure organisation et un renforcement dans la période de collecte des céréales.

3.3. Solutions aux problèmes des approvisionnements:

3.3.1. Il est nécessaire de réviser le niveau des prix en supprimant totalement la taxe à la production de ces fertilisants. Cette taxe est actuellement de 17%.

3.3.2. Il faudra tenir compte des besoins réels du pays avant d'entreprendre toute opération d'exportation.

3.3.3. La constitution d'un stock de sécurité pour éviter les ruptures dans les livraisons, est indispensable.

3.3.4. Les moyens de transport et de distribution de ces produits devraient être renforcés.

3.3.4. Enfin, il serait souhaitable d'accorder de très larges facilités de paiement aux distributeurs pour leur permettre de pouvoir acheter les engrais hors saison et les livrer au moment opportun.

3.4. Solutions à apporter aux problèmes de semences.

Il s'agit de:

- a) réviser le prix des semences sélectionnées
- b) améliorer les taux et les conditions d'échanges de certaines ordinales contre/semences sélectionnées,
- c) porter la capacité de stockage du silo de la Manouba à 60.000 qx.

3.5. Réduction des prix des carburants:

A cet effet il ya lieu de réduire encore le prix des carburants en comprimant davantage les droits et taxes imposés par les formalités douanières.

Le 2/Comité propose enfin de réduire encore la différence de prix entre le blé dur et le blé tendre pour encourager davantage les exploitants en blé tendre et par conséquent augmenter la production de cette variété dont les rendements sont plus élevés et dont nos besoins sont couverts en grande ^{partie} par des importations.

3.2. Amélioration des conditions de transport:

Cette amélioration se traduit par une meilleure organisation et un renforcement dans la période de collecte des céréales.

3.3. Solutions aux problèmes des approvisionnements:

3.3.1. Il est nécessaire de réviser le niveau des prix en supprimant totalement la taxe à la production de ces fertilisants. Cette taxe est actuellement de 17%.

3.3.2. Il faudra tenir compte des besoins réels du pays avant d'entreprendre toute opération d'exportation.

3.3.3. La constitution d'un stock de sécurité pour éviter les ruptures dans les livraisons, est indispensable.

3.3.4. Les moyens de transport et de distribution de ces produits devraient être renforcés.

3.3.4. Enfin, il serait souhaitable d'accorder de très larges facilités de paiement aux distributeurs pour leur permettre de pouvoir acheter les engrais hors saison et les livrer au moment opportun.

3.4. Solutions à apporter aux problèmes de semences.

Il s'agit de:

- a) réviser le prix des semences sélectionnées
- b) améliorer les taux et les conditions d'échanges de certaines ordinales contre/semences sélectionnées,
- c) porter la capacité de stockage du silo de la Manouba à 60.000 qx.

3.5. Réduction des prix des carburants:

A cet effet il ya lieu de réduire encore le prix des carburants en comprimant davantage les droits et taxes imposés par les formalités douanières.

Le H/Comité propose enfin de réduire encore la différence de prix entre le blé dur et le blé tendre pour encourager davantage les emblavures en blé tendre et par conséquent augmenter la production de cette variété dont les rendements sont plus élevés et dont nos besoins sont couverts en grande partie par des importations.

3.2. Amélioration des conditions du transport:

Cette amélioration se traduit par une meilleure organisation et un renforcement dans la période de collecte des céréales.

3.3. Solutions aux problèmes des superphosphates:

3.3.1. Il est nécessaire de réviser le niveau des prix en supprimant totalement la taxe à la production de ces fertilisants. Cette taxe est actuellement de 17%.

3.3.2. Il faudra tenir compte des besoins réels du pays avant d'entreprendre toute opération d'exportation.

3.3.3. La constitution d'un stock de sécurité pour éviter les ruptures dans les livraisons, est indispensable.

3.3.4. Les moyens de transport et de distribution de ces produits devraient être renforcés.

3.3.4. Enfin, il serait souhaitable d'accorder de très larges facilités de paiement aux distributeurs pour leur permettre de pouvoir acheter les engrais hors saison et les livrer au moment opportun.

3.4. Solutions à apporter aux problèmes des semences.

Il s'agit de:

- a) réviser le prix des semences sélectionnées
- b) améliorer les taux et les conditions d'échanges de céréales ordinaires contre/semences sélectionnées,
- c) porter la capacité de stockage du silo de la Manouba à 00.000 qx.

3.5. Réduction des prix des carburants:

A cet effet il y a lieu de réduire encore le prix des carburants en comprimant davantage les droits et taxes imposés par les formalités douanières.

3.6. Renforcement du contrôle d'importation de sacs usagés:

Dans le domaine de la sancharie, il y a lieu d'instituer un système de contrôle très strict à l'entrée et à la sortie des sacs usagés entrés dans le pays en admission temporaire de façon à s'assurer que la totalité de ces sacs a été réexportée pour ne pas perturber le marché des sacs produits localement.

4. Ecoulement:

Au rythme actuel de production et compte tenu du prix non compétitif à l'exportation, il n'est pas prévu d'exportation, le tableau ci-après dresse la situation en 1976.

Production.....	1.138.000 T	1
Importations.....	144.000 T	1
Total des ressources.	1.282.000 T	1
Exportations.....	1.065.000 T	1
Consommation humaine	110.000 T	1
Semences	107.000 T	1
Total des emplois	1.282.000 T	1

1 : Situation actuelle :

Avant 1967, le marché et la fixation des prix dépendaient en principe de la loi de l'offre et de la demande. Toutefois les textes organisant les campagnes oléicoles chargeaient un organisme étatique ou para-étatique (S.T.F., O.N.H., etc...) de se porter acquéreur d'une certaine quantité d'huile à des prix garantis, dans le cadre de la constitution d'un stock régulateur.

À la veille de la campagne 1967-68 a été créée l'Union Centrale des Coopératives Oléicoles en vue d'exercer le monopole des achats à la production et de l'exportation des huiles d'olives.

Avec la création de l'Union Centrale des Coopératives Oléicoles il y eut l'institution d'une avance sur les prix à la production qui devait être annoncée au début de chaque campagne.

L'avance est payée au moment de la livraison de la marchandise et un complément de prix est versé à la fin de la campagne dans le cas où des bénéfices supplémentaires sont réalisés.

À partir de la campagne 1970-71 ont été confiées à l'Office National de l'Huile, les prérogatives qui étaient dévolues à l'Union Centrale des Coopératives Oléicoles.

Ainsi l'Office National de l'Huile devient l'organisme unique chargé en même temps du ravitaillement du marché de consommation en huiles de mélange et en huiles d'olive en petits emballages (bouteilles) ainsi que de la commercialisation des huiles d'olives (collecte à l'intérieur et exportations).

2 : Actions tentées pour remonter des augmentations au niveau actuel

La politique actuelle a permis de combler le déficit en huiles durant les années de mauvaises récoltes et de maintenir nos courants d'exportations grâce à la substitution des huiles de mélange sur huiles d'olives sur le marché intérieur. Elle a enfin permis de maintenir un prix garanti au producteur.

En conséquence, le S/Comité estime que le système actuel de commercialisation et la politique de fixation de prix garantis sont à maintenir.

Cependant il y a lieu de proposer certaines actions tendant à apporter des améliorations au système sus-visé.

Il s'agit de :

a) Développer la responsabilité des producteurs au sein de l'Office National de l'huile et de tout autre organisme oléicole ainsi que dans toutes les actions touchant à la commercialisation (collecte, stockage, conditionnement, etc...).

b) Réduire autant que possible l'écart entre l'avance sur les prix et les prix définitifs escomptés.

c) Rechercher continuellement des marchés plus rémunérateurs.

d) Réduire au maximum les coûts de production et les frais de commercialisation par la révision de l'impôt sur les olives et les grignons et l'allègement de la fiscalité qui frappe les produits et les équipements du secteur.

e) Veiller à la correspondance entre broyeur et unités de pression par l'adjonction de presses néoconstruits (6 presses simples par broyeur).

f) Procéder à une étude afin de préciser les actions de modernisation à entreprendre et les encouragements nécessaires à apporter dans l'oléification et le raffinage.

g) Instituer : carte professionnelle pour les oléificateurs.

3 : Relevement

3.1. Demande intérieure :

Les résultats de la projection de la demande intérieure en huiles d'olive pures en bouteilles et en huiles de mélange faite sur la base des objectifs assignés au plan 1973-76, sont donnés dans le tableau ci-après :

Année	Unité : la tonne			
	1973	1974	1975	1976
Quantité totale	73.000	75.200	77.400	79.700
Dont huile de graines	45.000	46.000	47.000	48.000

3.2. Prospections extérieures :

L'analyse de l'évolution des exportations tunisiennes d'huile d'olive fait ressortir que ces exportations se sont élevées en moyenne et par an au cours de la décennie 1962/71, à 39.000 tonnes. L'importance de ces exportations dans le commerce extérieur global doit être soulignée. En effet les recettes des exportations d'huile d'olive ont représenté en moyenne 17 % des exportations totales au cours de la décennie 1962-71.

Les clients les plus importants et les plus réguliers sont la France, l'Italie, la Libye et l'U.R.S.S. D'autres sont des importateurs réguliers mais d'une importance beaucoup moindre ; parmi ces pays, on peut citer les U.S.A. et l'Angleterre. Enfin, de nombreux pays sont nos clients d'une façon épisodique. On peut inclure dans cette catégorie l'Espagne et la Grèce pendant leurs années de mauvaise récolte. Ces 2 pays qui n'ont pas importé d'huile d'olive de Tunisie au cours de la décennie 1962/71 ont été de bons clients au cours de la campagne 1971/72 avec 27.400 T pour l'Espagne et 1.200 Tonnes pour la Grèce.

Il s'agit de voir dans quelle mesure on peut accroître ces exportations dans l'avenir jusqu'à absorber les excellentes exportables de 90.000 tonnes d'huile d'olive projetées pour 1976.

L'idéal serait d'examiner pour chacun des principaux clients de la Tunisie, actuels ou futurs les possibilités d'exportation en fonction de la concurrence que pourrait exercer chacun des grands producteurs d'huile. Or, cela nécessite une étude très complète du développement de la production et de la consommation dans l'ensemble des pays exportateurs et importateurs d'huile d'olive.

A défaut de cette étude, nous essaierons en conséquence de dégager nos possibilités d'exportations en fonction des tendances du passé.

2.3. : Transport maritime

Les exportations des fruits et légumes se font principalement par voie maritime. Or les frais d'approche grevant le kilogramme de ces produits à l'exportation sont actuellement assez élevés pour pouvoir concurrencer certains pays déjà installés sur les marchés européens.

Par ailleurs le S/Comité a souligné l'insuffisance de l'équipement en chambres frigorifiques.

La capacité moyenne actuelle de transport sous froid est de 40 tonnes par jour pour les fruits et légumes.

Pour ce qui du transport aérien, il est à signaler l'insistance d'avions "cargo" conçus spécialement pour le transport des produits périssables et de haute valeur (primeurs et arrière-saison).

3 : Actions à mettre en œuvre pour améliorer la situation actuelle

Afin de résoudre en partie les problèmes qui se posent actuellement à la commercialisation des fruits et légumes, une série d'actions devront être entreprises. Il s'agit de :

3.1. : Renforcement d'organismes existants et création d'un Office pour les exportations des fruits et légumes :

A cet égard il y a lieu de renforcer le Groupement Interprofessionnel des Agrumes et des Fruits, de le doter de moyens suffisants pour lui permettre d'accomplir sa mission dans de bonnes conditions et d'étendre ses prérogatives à toute la gamme des produits maraîchers.

Les marchés extérieurs deviennent de plus en plus exigeants au point de vue qualité, présentation et date de livraison. La concurrence devient de plus en plus vive. A cet effet le S/Comité propose de créer un Office qui sera chargé des opérations d'exportations à l'instar de l'Office Chérifien des Exportations au Maroc. Cela aura pour conséquence la réduction du nombre d'entreprises exportatrices de petites dimensions qui sont non viables. Exemple, pour les agrumes sur 34 exportateurs, 17 ne dépassent pas la capacité de 500 tonnes par an.

3.2. amélioration de la commercialisation au stade de gros :

3.2.1. : dans l'immédiat : Il est proposé l'agrandissement du local occupé par le marché de gros de Tunis.

Il y a lieu aussi d'exiger le conditionnement de toute marchandise avant son arrivage sur le marché de gros. Dans le cas où la présentation sera faite sous plusieurs choix selon des critères adaptés aux conditions de notre production et au niveau intellectuel des producteurs, les nombreux problèmes qui se posent au stade de gros seront résolus deux tiers en totalité ou en partie.

Le s/commité recommande par ailleurs la généralisation de la présentation des produits dans des caisses en plastique.

Pour mettre en application ces actions, il y a lieu d'envisager la création de coopératives de service à l'échelle régional et local.

3.2.2 : A long terme

Le s/commité propose d'entreprendre une étude portant sur la création à Tunis d'un marché d'intérêt national (marché à cadran).

Ce genre de marché, appelé encore "enchères à cadran" présente de nombreux avantages :

- a) Le producteur sollicité en même temps par de nombreux acheteurs, peut réserver à chacun les mêmes chances d'acquérir la denrée présentée sans tenir compte d'entente préalable ou de vente de tête à tête.
- b) De son côté l'acheteur se trouve en présence d'une grande quantité de marchandises, le plus souvent convenablement conditionnées, qu'il peut étudier dans la chambre de présentation et qui lui sont garanties selon les critères énoncés par le maître de vente.
- c) Le producteur est complètement déchargé de tout rôle purement commercial qui lui est assuré par le personnel du marché.
- d) Les intermédiaires sont réduits au minimum.
- e) Le système permet de plus, l'établissement de cotations sur la seule base de l'offre et de la demande et permet d'excellentes observations pour les services des nouvelles du marché.

3.3 : Amélioration de l'infrastructure destinée à la collecte, au conditionnement et au stockage

Il s'agit ici de faire un inventaire des centres de collecte et de conditionnement, de renforcer ces centres et de les équiper en appareils suffisants de conditionnement.

Dans les zones où ces centres n'existent pas, il est indispensable de les créer.

Pour la pomme de terre il y a lieu d'étudier le problème du stockage. En effet la fluctuation des prix de la pomme de terre est due essentiellement à l'arrivée massive de la production dans une période assez limitée. La capacité actuelle de stockage n'est pas suffisante.

Le comité des cultures maraîchères propose à cet égard la création d'une infrastructure de stockage et d'un organisme d'intervention qui achèterait les excédents au moment de la chute des prix ou qui les stockerait pour le compte des producteurs en vue de les écouler dans les périodes d'hare-saison.

3.4 : Amélioration des conditions du transport maritime :

Il a été demandé d'augmenter la contenance de 20 T/jour à 100 T/jour aux termes de 1976 à concurrence de 50 % sous froid et 50 % en conteneur ou palétisée.

Le comité recommande également l'amélioration du transport au départ et à l'arrivée de la marchandise et son adaptation aux exigences de nos exportations.

4 : Écoulement :

Le tableau ci-après présente le tableau ressources-emplois pour l'année 1976.

	Production	Importation	Total	Exportation	Consommation humaine	Reserves
Tomates	268.700	-	268.700	106.200	162.500	-
Piments	124.100	-	124.100	6.000	118.100	-
Artichauts	24.900	-	24.900	12.900	12.000	-
Petits pois	18.200	-	18.200	1.300	17.000	-
Haricots	2.400	-	2.400	1.500	900	-
Pommes de terre	125.000	21.000	146.000	26.800	119.200	13.200
Asperges	540	-	540	400	140	-
Melons-pastèques	152.100	-	152.100	7.800	144.300	-
Autres légumes	302.400	-	302.400	5.800	296.600	-

LE VIN :

1 - Situation actuelle :

1-1 : Système de commercialisation :

Jusqu'en 1967, le commerce du vin était libre. L'Office du Vin contrôlait les prix à l'intérieur du pays et à l'exportation.

A partir du mois de septembre 1967, l'Union Centrale des Coopératives Viticoles a eu le monopole des achats à la production et de la commercialisation tant à l'intérieur qu'à l'exportation.

Le 14 Août 1970, une loi a reconstitué, sous la forme d'un établissement Public, l'Office du Vin qui avait été dissout en 1967 et lui a confié le monopole des achats à la production, de l'exportation, de l'importation et du commerce de gros sur le marché intérieur. Cette loi permet à l'Office de déléguer ce monopole à des organismes étatiques, coopératifs et privés agréés à cet effet.

Actuellement, la commercialisation (achat à la production, commerce de gros et exportation) est faite par l'U.C.C.V., l'O.T.D. les établissements Lavan, Tardi et Bou Khobza, les sociétés Cartaghe et des Vins Lamblau et enfin le domaine de Zibyr.

Par ailleurs, 2 autres sociétés, la première dite Société Tunisienne des Boissons du Sud, la deuxième Société Tunisienne des Boissons du Centre sont chargées uniquement des achats à la production. Elles font le travail pour le compte des viticulteurs et perçoivent 150 millimes par hectolitre de vin quand il s'agit de la commercialisation intérieure et 350 millimes par hectolitre de frais pour les vins livrés à l'exportation.

A côté de ces organismes et établissements, il y a de très petits industriels qui sont autorisés à faire la mise en bouteilles pour le marché local en s'approvisionnant chez les organismes agréés.

1-2 : Politique des prix :

Une avance sur les prix à la production est fixée au début de chaque campagne en tenant compte des prévisions des possibilités d'écoulement et des prix escomptés sur le marché local

et à l'exportation.

L'avance est fixée cette année à 3^D,50 l'hectolitre pour un vin faisant au minimum 12° d'alcool.

Un complément de prix est versé à la fin de la campagne sous déduction des frais de commercialisation et de vinification.

Pour le producteur privé faisant la vinification dans sa cave, l'avance sur le prix est majorée de 0^D,450 l'hectolitre.

Le système actuel paraît équitable. Cependant de nombreux problèmes rendent difficile l'écoulement de nos vins tant à l'intérieur qu'à l'extérieur.

1-3 : Contraintes :

1-3-1 : Marché intérieur

1-3-1-1 : Prix à la consommation : les prix pratiqués dans les hôtels, restaurants et bars sont très élevés et constituent un frein au développement de la consommation intérieure.

1-3-1-2 : Fiscalité : Il paraît superflu de souligner la situation difficile dans laquelle se débat le secteur viti-vinicole. Malgré ces difficultés, le secteur continue à supporter des charges fiscales relativement lourdes. En effet, l'impôt sur la vigne qui était de 5 % en 1964/65, a été augmenté d'année en année, pour arriver en 1969/70, à 7,7 %. Il a été ramené à 6 % à partir du 1/1/71.

En matière de prestation d'alcool vinique, la loi 59/118 du 28/9/1959 prévoit le paiement en nature de 0,80 litre par hectolitre de vin produit. Ce taux pourra être réduit de 40 % soit 0,48 litre dans la limite de 10 hectolitres d'alcool pur pour les prestataires ayant demandé l'autorisation de détruire les marcs provenant de leur récolte.

Cette limitation de l'abattement est applicable aussi bien aux producteurs privés qu'aux coopératives considérées comme une seule unité productrice. Les coopératives sont donc désavantagées par rapport aux privés, puisqu'elles ne peuvent bénéficier que d'un abattement unique limité à 10 hls.

1-3-1-3 : Intérêt sur Warrant

La crise du sévère du vin, oblige le secteur à gérer des stocks de report importants de l'ordre d'une récolte moyenne, soit plus de 800.000 hectolitres. Les frais financiers et les pertes dûs au stockage sont très lourds à supporter d'autant plus que les prix de vente sont bas cette année et les deux à trois années à venir.

Le secteur sera ainsi amené à payer plus de 200.000 D annuellement d'intérêt sur warrant.

Le taux actuellement appliqué est de 7 %, ce qui est difficilement supportable dans la mauvaise conjoncture actuelle du secteur.

1-3-2 : Marché extérieur

D'une façon générale, le marché du vin est devenu des plus incertains du fait de l'augmentation de la production et du ralentissement de la demande dans le monde. Cette situation semble devoir persister pour de longues années et l'avenir de l'écoulement des vins courants et de coupage est compromis.

A cela s'ajoutent des éléments suivants :

- a) Prix international des vins très bas (4¹1¹hl).
- b) Concurrence de plus en plus accentuée exercée par les autres pays producteurs notamment, l'Algérie, l'Espagne et le Maroc.
- c) Réglementation vinicole extrêmement rigide de la CEE à l'égard des pays tiers.
- d) Recul de la consommation mondiale des vins courants au profit des vins de qualité.

Il est à rappeler, à cette occasion, que le vignoble tunisien dont la production était, jusqu'en 1964, orientée presque exclusivement sur le marché français qui l'employait pour le coupage de ses vins propres, n'a cessé, depuis cette année, de traverser les pires difficultés (sécheresse, stocks importants, prix de vente réduit de moitié environ, coût de revient plus élevé etc...).

A la veille de la récolte 1972, la production et le stock report ont été estimés respectivement à 1.000.000 d'hectolitres et 700.000 d'hectolitres.

Ainsi les disponibilités totales pour la campagne 1972-73 seront de 1.700.000 hls.

En égard à ces considérations, les perspectives d'écoulement, notamment sur les marchés extérieurs, paraissent dans la conjoncture actuelle très limitées.

2 - Actions à mettre en oeuvre :

2-1 : Actions à court terme :

2-1-1 : Sur le plan intérieur :

2-1-1-1 : Fixation de prix raisonnables à la consommation :

Le secteur touriste qui se développe dans notre pays d'une manière sensible, constitue un consommateur relativement important qu'il ne faut pas négliger; aussi devrait-on intensifier sa consommation par l'application de prix raisonnables au niveau des lieux de consommation (Hôtels, restaurants et Bars). En effet, on assiste actuellement, dans ces établissements à la pratique de prix exagérément élevés, malgré la concurrence sous le régime de la détaxe des vins à l'hôtellerie. Ces prix élevés constituent un frein au développement de la consommation.

La mesure tendant à intensifier la consommation au moyen de prix raisonnables aurait pour conséquence, une publicité indirecte pour nos vins à l'étranger, à travers les touristes.

Dans cette optique, il y aurait ^{lien} à procéder à une homologation des prix des produits vendus dans les établissements sus-visés.

2-1-1-2 : Réduction du taux de l'impôt sur la vigne et adaptation de la loi relative à la production d'alcool vinique aux coopératives :

Le Sous-Comité propose de ramener exceptionnellement et pour la période couverte par le plan 1973/76 le taux actuel de l'impôt de 6 % à 3 %. Une telle mesure est de nature à aider le producteur puisque son effet se répercuterait sur les prix de revient.

Par ailleurs, pour remédier à la situation inéquitable en matière de prestation d'alcool vinique, il serait opportun de faire jouer l'abattement au profit des coopératives au prorata de la production de chaque adhérent, dans la limite de 10 hectolitres d'alcool pur pour chacun d'eux.

2-1-1-3 : Réduction du taux d'intérêt
sur warrants :

Il y a lieu de demander de la Banque Centrale une révision spéciale du ce taux applicable au vin et sa réduction à 5,25 %, ce qui allégerait le secteur d'environ 52.000 D.

2-1-2 : Sur le plan extérieur :

2-1-2-1 : La communauté Economique
Européenne :

En ce qui concerne la CEE, la réglementation communautaire sus-visée, impose notamment un prix de référence à l'égard des vins importés des pays tiers, dont la Tunisie et interdit le compage de leurs vins avec ceux de la Communauté.

Ces mesures constituent un obstacle presque infranchissable pour l'écoulement de nos vins sur les marchés de cet ensemble économique. En effet, le niveau de ce prix étant trop élevé, les acheteurs préfèrent s'adresser aux exportateurs Italiens, dont le vin leur revient 30 à 40 % moins cher.

Aussi, conviendrait-il d'intervenir, tant auprès des autorités communautaires, qu'auprès des Etats membres pour insister sur la nécessité d'admettre nos vins au droit de compage (même à un pourcentage de 30 à 50 %), étant précisé que ce point constitue le nœud des problèmes qui nous sont posés.

En outre, il serait souhaitable que cette intervention couvre également notre demande tendant à l'obtention d'un abattement sur le prix de référence qui nous est imposé et qui nous empêche de placer nos vins sur les marchés concernés.

Par ailleurs, la Tunisie rencontre depuis le 1er Janvier 1972, une impossibilité totale de placer sur le marché français, les produits vinicoles spéciaux (muscats, mistellon et mutés), jus, à l'exporter sur ce marché, dans le cadre de contingents annuels et qui représentent une production dont l'impact social est

important puisque certaines régions telles que celle de KELIBIA ne produisent que du Muscat.

Il est à remarquer, que ces produits ont toujours servi et servent encore de matière première pour l'élaboration en France, des vins mousseux et apéritifs.

Pour lever ces difficultés, il y aurait lieu d'intervenir auprès des autorités françaises compétentes, pour qu'elles demandent à la C.E.E. une autorisation spéciale de coupage pour ces produits et de leur utilisation dans les vins mousseux, particulièrement pour nos muscats de Kelibia.

D'autre part, le prix de référence des mistelles n'est pas encore fixé par la C.E.E. Celle-ci les assimile provisoirement, aux vins doux naturels dont le prix de référence, extrêmement élevé, ne nous permet pas d'écouler un seul litre de mistelles. Il y aurait donc lieu de demander à la CEE de fixer un prix de référence pour les mistelles qui serait raisonnable. Les vins doux naturels qui sont faits avec des moûts partiellement fermentés et auxquels on ajoute de l'alcool pour les ramener à 15 ou 17 %, ne payent pas les droits de consommation sur l'alcool, si bien qu'ils valent trois fois plus chers que les mistelles qui servent de matières premières pour la fabrication des apéritifs.

En ce qui concerne les mutés, ceux-ci sont actuellement classés dans la rubrique dénommée 20.07 (matière première pour l'élaboration des jus de raisin), il y aurait lieu de les faire admettre indifféremment, dans les rubriques 20.07 (Jus de raisin) et 22.04 (apéritif à base de vin) et d'obtenir qu'il leur soient appliqués les anciens taux de droit de douanes respectifs de 3,5 % et 5 %, sur la valeur C.I.F. au lieu des taux actuels de 28 et 40 %, jugés exorbitants par rapport aux prix bas des mutés.

A noter à ce propos que les mutés algériens sont importés en France sous le régime de la franchise totale.

Comme on le voit, il s'agit là d'une série d'actions diplomatiques à entreprendre, tant au niveau de la CEE à Bruxelles qu'au niveau des pays membres (France - R.F.A. - Bénélux).

2-1-3-2 Afrique Noire et autres marchés au cours international

Les pays de l'Afrique Noire, notamment la Côte d'Ivoire, le Sénégal, le Cameroun, ont toujours constitué

des marchés traditionnels pour nos vins. Cependant, la concurrence très vive exercée à l'égard de nos vins par ceux d'autres pays exportateurs, principalement l'Algérie le Maroc et l'Espagne, ne nous permet de nous y placer qu'au cours international.

Or, celui-ci est particulièrement bas (4 à 4,5^D l'hectolitre et se traduit par une perte de l'ordre de 1 D à 1,5^D, au niveau de la production. Mais, compte tenu de la nécessité dans laquelle se trouve notre pays, d'écouler le maximum de volume de vin, il lui est difficile de négliger l'importance de ces marchés qui constituent pour nous un auxiliaire à nos problèmes d'exportation.

Dans cette perspective, il y aurait lieu d'entreprendre les actions ci-après :

a) Côte d'Ivoire : Ce pays nous achète près de 70.000 hl de vin par an, dont l'exportation est liée à l'importation de 3000 tonnes de bananes, en application d'un accord passé entre la Caisse de Stabilisation des Prix des Productions Agricoles de la Côte d'Ivoire et l'Office du Commerce de la Tunisie, accord qui prévoit l'achat par ce pays, de vins Tunisiens (90.000 hl environ) contre 4000 tonnes de bananes.

Il nous est possible de placer sur ce marché près de 150.000 hl, dans la mesure où nos importations de bananes seraient portées à 4000 tonnes et que nous importions en plus, près de 1000 tonnes de Café "Robusta".

Il semble que cette opération est facilement réalisable dans les deux sens, à condition que le principe de la couverture des pertes subies par l'exportation des vins, par le bénéfice réalisé sur l'importation des bananes, soit admis. A cet égard, il y a lieu de signaler que la perte prévisible sur l'exportation des 150.000 hl, sur la base d'un prix de vente de 4,700^D est de 1,600^D par hl, soit 240.000 D au total.

Au cas où cette perte ne pourrait pas être entièrement couverte par les bénéfices actuellement réalisés sur la vente des bananes, il paraît possible de recourir à l'augmentation du prix de vente de ces fruits à concurrence de 25 millimes par Kg environ, ce qui est supportable, la recette escomptée serait donc de : 4.000 T x 25 D = 100.000 D supplémentaires.

Par ailleurs en ce qui concerne le café ivoirien, il semble selon les services de l'Economie Nationale que son importation

est possible dans le cadre d'un compte hors contingent international, c'est à dire à un prix plus avantageux que par le passé.

b) Autres pays d'Afrique et pays à compte International

Les possibilités maximales sur ces pays ne pourraient guère dépasser 100.000 hl au cours international; dans ces conditions, la perte serait de 2 B, environ par hl, soit au total 600.000 Dinars.

Pour couvrir ces pertes, il y aurait lieu de prévoir dans le cadre de la mission de la Suisse Générale de Compensation, une subvention à inscrire au programme 1973 de cette caisse.

2-1-2-3 : Pays du Clearing :

Les exportations potentielles sur ces pays sont de l'ordre de 100.000 hl maximum. La réalisation de ce volume ne paraît possible que si on liait les importations en provenance de ce pays, à l'exportation du Vin; aussi, conviendrait-il à l'avenir, de recourir à cette formule. Les services du Ministère de l'Economie Nationale devraient pouvoir être en mesure de dégager des opérations de ce genre.

REMARQUE : Il est possible, sur le marché international, de monter des opérations de compensation bilatérales ou triangulaires, portant sur l'exportation de Vin et l'importation des produits, tels que le bétail d'élevage (Suisse et Autriche). L'équipement électroménager (Espagne), le matériel agricole, les engrais etc... Il conviendrait en conséquence, d'encourager de telles opérations, pour placer le maximum de volume de vin et soulager ainsi les stocks de report importants.

2-2 : Actions à moyen et long terme :

Il est évident, que compte tenu de l'orientation de la consommation de vin dans le monde vers les vins de qualité au détriment des vins courants, notre viticulture doit à l'avenir, s'attacher à produire des vins pouvant soutenir la concurrence sur le marché international.

Dans ce cadre, une série d'actions doivent, d'ores et déjà, être entreprises. Ces actions porteront sur :

2-2-1 : l'implantation des cépages adéquats dans des zones appropriées. Ceci nécessiterait l'ordonnance du

programmes de reconversion et de reconstitution du vignoble.

2-2-2 : la codification et l'actualisation de notre législation vinicole qui doit répondre, tant aux exigences de la qualité requise, que des normes internationales.

2-2-3 : l'institution des vins d'appellation d'origine et la réinstitution des vins supérieurs de Tunisie.

2-2-4 : application du prix à la production favorisant la qualité.

2-2-5 : promotion de l'exportation des vins en bouteilles.

En effet, cette formule permettrait une valorisation de nos produits et constituerait un élément publicitaire de premier ordre. Cependant, elle ne se réaliserait que si les conditions suivantes sont remplies :

a) Habillage Soigné : (étiquettes, bouchons, capsules, colle). Il serait donc, souhaitable que ces éléments, soient importés librement. Il en est de même pour l'approvisionnement en emballage (bouteilles), car la production locale est actuellement insuffisante et chère (20 millimes de plus environ par bouteille).

b) Stabilisation parfaite des vins :

Outre le traitement courant de stabilisation des vins, il faut un traitement spécial au froid pour éviter toute précipitation dans la bouteille destinée aux pays froids (Europe, Amérique du Nord).

Actuellement il existe deux installations pouvant faire le traitement au froid, mais qui devraient être remises en état, après un abandon de plusieurs années. Ces installations sont actuellement détenues par l'UGCV et les Etablissements LAVAL.

Au cas où le problème de l'importation des éléments d'habillage et des bouteilles n'est pas résolu, ces organismes seraient priés d'engager les frais nécessaires pour la remise en état des dites installations.

2-2-6 : Prospection et Publicité :

Pour développer nos exportations de vin, une fois la qualité obtenue, il est absolument nécessaire d'entreprendre une prospection systématique des marchés étrangers, appuyée sur des

programmes de publicité dynamique.

A cet égard, l'Office du Vin et les organismes exportateurs, aidés par nos représentations diplomatiques à l'étranger, devraient fournir tous les efforts nécessaires.

3) Écoulement :

Il est prévu en 1976 une exportation de 515.000 hectolitres répartis comme suit :

E.F.A. :	100.000 hls
France :	100.000 hls
Suisse :	15.000 hls
Afrique :	200.000 hls
Autres pays :	100.000 hls
Total	<u>515.000 hls</u>

La consommation intérieure pour la même année est estimée à 250.000 hectolitres.

ELVIER

1 - Situation actuelle

1-1 : Viande

1-1-1 : Système de commercialisation

En matière de viande, il n'existe pas encore de structures permettant la régularisation des marchés par achats anticipés en période de surproduction, stockage et mise sur le marché en période de pénurie.

Par ailleurs les structures actuelles de commercialisation ne tiennent pas compte des problèmes des producteurs, ce qui les ont souvent découragés et les a amenés à réduire ou cesser leur activité.

1-1-2 : Politique des prix :

En ce qui concerne les prix, ils ont été toujours fixés indépendamment des coûts de production en spéculant sur les faibles coûts de l'élevage extensif qui ne peut dépasser un certain niveau de production et par conséquent ne peut répondre aux besoins sans cesse croissants de la population.

1-2 : Abattages :

Depuis plus d'un demi-siècle, les autorités gouvernementales ont essayé de sauvegarder le cheptel de rente par des mesures réglementant les abattages :

C'est ainsi que le décret du 6.7.1904 interdisait l'abattage des vaches et bœufs pleines.

Celui du 30.12.1939 interdisait l'abattage des vaches pouvant fournir une quantité même réduite de lait sain.

L'arrêté du 26.10.1940 interdisait l'abattage des agneaux dont le poids vif est inférieur à 20 kgs.

Par ailleurs, une nouvelle notion apparaissait en 1940 à savoir celle de l'augmentation du poids des animaux.

Cette notion a été précisée par l'arrêté du Ministre de l'Agriculture du 25.3.1971 réglementant l'abattage des animaux des espèces bovine et ovine.

A partir de cette date, est seul autorisé, l'abattage des mâles répondant à l'un des cas suivants :

- Sujet d'un poids supérieur à 300 kgv vif pour les races pie-noire et pie-rouge tachetée de l'Est ;

- Sujet d'un poids supérieur à 250 kgv vif pour les races croisées ;

- Sujet d'un poids supérieur à 200 kgv vif pour les races locales ;

- Sujet âgé de plus de huit ans pour les races tarbataise et brune des Alpes.

1-3 : Lait :

1-3-1 : Système de commercialisation

L'insuffisance de l'infrastructure en matière de collecte du lait provoque un gaspillage certain de la production actuelle et voue à l'échec toute tentative d'implantation de nouveaux producteurs dans les zones peu ou pas équipées.

Cet état de fait a pour conséquence une augmentation considérable des importations en produits laitiers les faisant passer d'une valeur de 1.500.000 dinars en 1962 à 4.000.000 dinars en 1971.

1-3-2 : Politique des prix :

Pour ce qui est des prix pratiqués par la STIL, ils ne semblent pas être rémunérateurs ; ce qui a favorisé l'instauration d'un circuit de commercialisation parallèle échappant à tout contrôle et n'offrant aucune garantie de qualité et d'hygiène. Il est à signaler que le prix officiel n'a pas pratiquement changé depuis plus de dix ans.

2 - Actions à mettre en œuvre :

2-1 : Viande :

2-1-1 : La réorganisation des marchés du bétail :

C'est la première mesure à mettre en œuvre pour améliorer les conditions actuelles de la commercialisation de la viande.

Dans chaque Gouvernorat, un certain nombre de marchés devraient être organisés et directement contrôlés par la Société Elcouhoum.

Son intervention sur ces marchés revêtirait plusieurs

aspects en dehors des modalités traditionnelles d'organisation ;
il s'agit essentiellement :

a) du maintien des prix du bétail sur pied à l'intérieur d'une "fourchette" définie au préalable et qui assurerait aux producteurs une rémunération normale tout en protégeant les consommateurs contre les hausses spéculatives.

Pour cela, la Société achèterait systématiquement au prix "plancher" dès que les cours descendraient au dessous de celui-ci et retirerait sur le marché des animaux au prix "plafond" dès que la diminution de l'offre amènerait les prix au dessus de ce prix.

Elle utiliserait pour cette action la capacité frigorifique du nouvel abattoir pour la conservation des carcasses. Cette action serait complétée par un stockage sur pied dans les exploitations de la Société ou dans d'autres exploitations du domaine de l'Etat des secteurs coopératifs ou privés selon les modalités à définir entre les différents partenaires, pour les reports de production de courte durée.

b) de la réalisation sur ces marchés des conditions indispensables à l'application de la législation en matière d'abattage par :

La récupération des animaux proposés à la vente mais ne correspondant pas aux critères légaux d'abattage lorsqu'ils ne trouvent pas d'acquéreurs pour l'élevage ou l'engraissement (femelles aptes à la reproduction, reproducteurs mâles de race protégée, animaux mâles trop légers etc...)

Ces animaux seraient ensuite répartis dans les différentes structures d'accueil susceptible de les recevoir.

La mise sur le marché d'animaux de boucherie répondant aux critères légaux d'abattage, provenant de la production locale (secteur contrôlé, contrats d'embouche, animaux précédemment récupérés et amenés à un poids normal d'abattage) ou de l'importation.

aspects en dehors des modalités traditionnelles d'organisation ;
il s'agit essentiellement :

a) du maintien des prix du bétail sur pied à l'intérieur d'une "fourchette" définie au préalable et qui assurerait aux producteurs une rémunération normale tout en protégeant les consommateurs contre les hausses spéculatives.

Pour cela, la Société achèterait systématiquement au prix "plancher" dès que les cours descendraient au dessous de celui-ci et retirerait sur le marché des animaux au prix "plafond" dès que la diminution de l'offre amènerait les prix au dessus de ce prix.

Elle utiliserait pour cette action la capacité frigorifique du nouvel abattoir pour la conservation des carcasses. Cette action serait complétée par un stockage sur pied dans les exploitations de la Société ou dans d'autres exploitations du domaine de l'Etat des secteurs coopératifs ou privés selon les modalités à définir entre les différents partenaires, pour les reports de production de courte durée.

b) de la réalisation sur ces marchés des conditions indispensables à l'application de la législation en matière d'abattage par :

La récupération des animaux proposés à la vente mais ne correspondant pas aux critères légaux d'abattage lorsqu'ils ne trouvent pas d'acquéreurs pour l'élevage ou l'engraissement (femelles aptes à la reproduction, reproducteurs mâles de race protégée, animaux mâles trop légers etc...)

Ces animaux seraient ensuite répartis dans les différentes structures d'accueil susceptible de les recevoir.

La mise sur le marché d'animaux de boucherie répondant aux critères légaux d'abattage, provenant de la production locale (secteur contrôlé, contrats d'embouche, animaux précédemment récupérés et amenés à un poids normal d'abattage) ou de l'importation.

Cet apport pourrait s'effectuer sous forme d'une substitution à poids égal de ces animaux récupérés.

L'importation jouerait ainsi un rôle positif dans l'accroissement et la régularisation de la production animale.

La mise en place de ce système d'intervention impliquerait une restructuration de la Société Eilouhoum pour lui permettre d'assurer une présence effective à l'échelle régionale et une représentation permanente sur les marchés dont elle aurait la responsabilité.

Ces marchés pourraient être au nombre de 4 à 6 selon les gouvernorats. Chacun d'entre eux nécessiterait la présence d'une équipe d'organisation.

Chaque équipe pourrait assurer la tenue de 3 marchés hebdomadaires.

Un service central coordonnerait l'activité des équipes régionales, en ce qui concerne la gestion des stocks et assurerait la diffusion dans l'ensemble du pays des renseignements relatifs au commerce des viandes (importance des transactions, niveaux des prix, évolution de la demande etc...) et la liaison avec les structures de productions susceptibles de collaborer avec la Société.

2-1-2 : La diversification des prix des viandes

au détail : Cette action devrait accompagner la réorganisation des marchés.

Dans ce domaine une libéralisation complète des prix des morceaux nobles (viandes à rôtir et à griller) permettrait de fixer les prix des morceaux à bouillir ou à braiser à un niveau compatible avec le pouvoir d'achat des couches les plus défavorisées de la population, leur permettant d'augmenter leur consommation de viande tout en assurant un prix rémunérateur aux producteurs.

./...

Il est évident que cette libéralisation ne pourrait s'appliquer qu'aux bouchers pratiquant une découpe de type "européen" et qui respecteraient scrupuleusement la taxation des bis-morceaux.

Stimulant la demande sans léser les intérêts des producteurs, cette mesure serait à coup sûr un moyen de promotion de l'élevage.

2.1.3 - la régularisation de la production : Elle représente dans un premier temps du moins une importance presque égale à son réglementation en particulier dans le secteur ovin.

Ce rôle pourrait être confié à l'Office de l'Élevage et des Pâturages qui serait amené :

- a) à réaliser des stocks d'aliments, du bétail dans les régions et des insuffisances alimentaires sont à craindre.
- b) à distribuer ou à contrôler la distribution de ces aliments éventuellement subventionnés.
- c) à créer des centres où les éleveurs pourraient mettre leurs agneaux à l'engraissement en cas d'insuffisance de production des producteurs. Ces centres où seraient regroupés un grand nombre d'agneaux, feraient participer les éleveurs aux bénéfices de l'opération au prorata du poids d'agneau qu'ils auraient livré.

2.1.4 l'utilisation optimale des structures de production existantes et en particulier des bâtiments d'exploitation permettrait également d'augmenter et de mieux maîtriser la production de viande.

Dans cette optique la Société Kilouhoum pourrait fournir à des agriculteurs privés ou à des coopératives, disposant des bâtiments et de l'alimentation nécessaire mais dépourvus de moyens financiers des animaux à engraisser (bovins ou ovins). Cet organisme pourrait également fournir la partie de l'alimentation à acheter à l'extérieur ou se porter garant vis à vis du fournisseur d'aliments concentrés. Ces avances (prix des animaux et de l'aliment), seraient récupérées au moment de la vente qui se ferait exclusivement par le canal d'Kilouhoum à un prix fixé avant le début de l'opération.

Afin de permettre à la Société Kilouhoum de jouer ce rôle de promotion de l'élevage et lui assurer un certain volume de commercialisation constant, l'Etat lui réserverait la totalité de ses achats de viande pour ses collectivités (hôpitaux, armée, établissements d'enseignement etc...) sur la base d'un accord direct entre les demandeurs et les responsables de la Société et non à la suite d'appels d'offres publics.

De même la Société serait chargée d'assurer les éventuelles exportations de viande ou de bétail de boucherie sur pied. Elle pourrait le faire à partir de sa propre production, de ses stocks ou de la production d'autres éleveurs avec lesquels elle serait liée par contrat.

2.2. Abattoirs

En matière d'abattage, les textes ne provoquent pas le résultat escompté parce que l'infrastructure de contrôle était insuffisante et la récupération des animaux répondant pas aux critères d'abattage n'était pas organisée. Seulement 26 abattoirs sont soumis à l'heure actuelle à une inspection sanitaire ; or puisque le Ministère de l'Agriculture n'est pas représenté, toutes les bêtes ne répondant pas aux règles édictées peuvent être abattues.

En matière bovine en 1969, 15 % environ des abattages étaient inspectés alors que la viande ovine transitait par les structures de contrôle organisées ne représentait que 35 % des effectifs abattus.

Une modification devra être apportée au dernier texte :

Grouper races croisées et locales en ne permettant pas les abattages à un poids inférieur à 250 kgs pour les deux catégories.

Pour les ovins garder la distinction nouvelle entre les races améliorées et les autres, le poids d'abattage permis pour ceux-là devra être supérieur à 14 kgs.

Les contraintes auxquelles se trouve confronté le contrôle sont les trois ordres :

- a) aucun texte ne régit l'inspection des viandes en dehors des communes ;
- b) le texte réglementant le contrôle des denrées alimentaires dans les communes permet aux communes de s'adresser à un vétérinaire, à un médecin ou à toute autre personne sans préciser sa qualification.

Ce texte a été certainement promulgué en raison du manque de cadres compétents ; mais, les communes, soucieuses de récupérer des taxes, s'efforcent pour ne pas recruter les seuls agents qualifiés et l'occurrence des vétérinaires, même si ceux-ci se présentent à eux pour effectuer l'inspection des viandes. L'inspecteur devenait ainsi un frein pour l'augmentation des recettes municipales par l'application des textes législatifs.

- c) le nombre insuffisant de vétérinaires.

Ces trois contraintes pourraient disparaître si les mesures préconisées étaient retenues :

- 1a/ Obligation pour les communes et les conseils de gouvernement de soumettre l'inspection des abattoirs et des magasins de traitement ou de vente de denrées alimentaires à un vétérinaire.

Pour cela, abroger l'ancien texte permettant aux communes de s'adresser à toute personne habilitée par elle à procéder à l'inspection des viandes.

2°/ Grupper les abattoirs dans les abattoirs et établir un calendrier par zone de consommation.

3°/ Le problème de l'insuffisance des effectifs d'inspection sanitaire pourra se résoudre par la désignation d'un vétérinaire responsable non plus d'un seul abattoir mais d'une zone géographique en fonction du siège de son poste . EV, vu le grand nombre de vétérinaires dans ce secteur, de son lieu d'habitation, il pourra ainsi procéder à des inspections sans avoir les responsabilités des abattoirs du jour et de l'heure de son passage.

4°/ Pour que cette mesure aboutisse à un résultat positif, les préposés des abattoirs ne doivent plus dépendre des communes mais de la Direction des Services Vétérinaires pour être retribué par le Ministère de l'Agriculture.

5°/ La Direction des Services Vétérinaires devra déposer un modèle d'attestation officiel qui sera la propriété du Ministère de l'Agriculture.

6°/ La Direction des Services Vétérinaires devra former les préposés des abattoirs.

7°/ Tous les bouchers devront se ravitailler dans les abattoirs soumis à une inspection vétérinaire.

8°/ Fermer toutes les tueries, boucheries ou boutiques de vente de denrées alimentaires non soumises à une inspection vétérinaire.

9°/ Tout lieu d'abattage ou de vente de denrées alimentaires devra recevoir un agrément sanitaire temporaire qui pourra être retiré en cas de défaillance.

10°/ Demander aux agents vétérinaires d'inspecter tout lieu de vente des denrées alimentaires et de requérir les agents de la force publique en cas de besoin.

11°/ Contrôler le déplacement de la viande fraîche par l'établissement d'un certificat de l'inspecteur-vétérinaire indiquant le lieu de l'abattage, l'heure de départ et la destination de la viande et ce, dans les véhicules portant distinctement le sigle "VIANDES", ces véhicules devront répondre à des normes d'hygiène précisées par la Direction des Services Vétérinaires.

12°/ Demander aux agents de la force publique de verbaliser les contrevenants.

Relet Lett :

Les problèmes de commercialisation du lait n'intéressent que l'espèce bovine et une faible partie de l'espèce ovine.

Les quantités de lait commercialisées par des structures organisées représentent moins de 10 % de la production totale.

Les structures existantes dans ce domaine sont inadaptées à la taille et à la dispersion des structures de production.

Un effort particulier doit être réalisé dans ce domaine d'une part, par les organismes de commercialisation, d'autre part, par les producteurs eux-mêmes.

Pour faciliter l'approvisionnement des centres de collecte existant et inciter à la création de nouveaux centres, il est indispensable d'encourager les producteurs à organiser le ramassage de la ferme jusqu'au centre de collect.

Dans ce but, des crédits d'équipement à des conditions favorables devraient être mis à la disposition de groupements qui se créeraient pour mettre en place de tels circuits.

Dans le cas où l'initiative des producteurs serait défailante il appartient à l'Etat par le canal des organismes sous tutelle de mettre ces structures en place pour faciliter la commercialisation du lait, encourager le développement de la production et inciter les producteurs à prendre en main et poursuivre cette action.

Les prix actuellement pratiqués par la STIL devraient être sensiblement relevés pour créer des conditions favorables à l'augmentation de la production, et à l'acheminement de celle-ci dans les circuits commerciaux contrôlés.

Les problèmes de commercialisation du lait n'intéressent que l'espèce bovine et une faible partie de l'espèce ovine.

Les quantités de lait commercialisées par des structures organisées représentent moins de 10 % de la production totale.

Les structures existantes dans ce domaine sont inadaptées à la taille et à la dispersion des structures de production.

Un effort particulier doit être réalisé dans ce domaine d'une part, par les organismes de commercialisation, d'autre part, par les producteurs eux-mêmes.

Pour faciliter l'approvisionnement des centres de collecte existant et inciter à la création de nouveaux centres, il est indispensable d'encourager les producteurs à organiser le ramassage de la ferme jusqu'au centre de collect.

Dans ce but, des crédits d'équipement à des conditions favorables devraient être mis à la disposition de groupements qui se créeraient pour mettre en place de tels circuits.

Dans le cas où l'initiative des producteurs serait défailante il appartient à l'Etat par le canal des organismes sous tutelle de mettre ces structures en place pour faciliter la commercialisation du lait, encourager le développement de la production et inciter les producteurs à prendre en main et poursuivre cette action.

Les prix actuellement pratiqués par la STIL devraient être sensiblement relevés pour créer des conditions favorables à l'augmentation de la production, et à l'acheminement de celle-ci dans les circuits commerciaux contrôlés.

Produits de la Pêche

-/-

1 : Situation actuelle :

1.1 : Système de commercialisation :

De 1964 à 1970, l'Office National des Pêches détenait le monopole de fait de la commercialisation à l'intérieur du pays comme à l'extérieur et ceci au stade de gros et de détail.

A partir d'Avril 1970, l'O.N.P. n'a plus ce monopole de fait de commercialisation des produits de la mer. Néanmoins, il a gardé quelques points de vente jouant le rôle de magasins tampons dans les grandes villes. La commercialisation est donc devenue libre.

1.2 : Politique des prix :

Durant la période 1964-1970, les prix appliqués à la production et au détail étaient fixés tous les six mois par le Secrétariat d'Etat au Plan et à l'Economie Nationale sur proposition du Conseil d'Administration de l'O.N.P. Toutefois au niveau régional, des prix de campagne sont fixés sur proposition d'une commission régionale appropriée pour les produits de pêche côtière.

A partir de 1970, à la suite de la libéralisation de la commercialisation, les prix de gros sont déterminés à la criée en fonction de l'offre et de la demande. Les prix de détail sont déterminés officiellement en majorant de 20 % les prix de gros.

2 : Avantages et inconvénients du système actuel :

La marge commerciale de 20 % entre le prix de détail et celui de gros est parfois non respectée à cause de la fraude pratiquée par certains détaillants.

.../...

Ce système a permis d'entraîner une hausse des prix et a par conséquent encouragé les producteurs à accroître leur production pour répondre à la demande en augmentation rapide.

Sur le plan des exportations, la libéralisation de la commercialisation a fait passer le nombre d'exportateurs d'un exportateur (O.E.P.) à une trentaine environ.

3 : Actions permettant l'amélioration de la situation :

Afin de sauvegarder à la fois les intérêts du consommateur et du producteur et tout en gardant l'orientation libérale du marché, on peut prévoir les actions suivantes :

3.1 : Réglementer le métier des maryeurs en instituant la carte professionnelle

3.2 : Renforcer le contrôle des prix au niveau du détail pour veiller au respect de la marge commerciale prescrite.

3.3 : Envisager, sur le plan des exportations, l'organisation des opérations d'exportations par la création d'un groupement interprofessionnel du Poisson du type G.I.A.F pour les Agrumes et autres fruits au sein duquel l'O.E.P. jouera un grand rôle vu ses moyens et son expérience acquise dans ce domaine.

4 : Ecoulement :

En comparant la demande intérieure projetée pour 1976 sur la base de l'élasticité de la demande en fonction de l'évolution du revenu et de l'accroissement démographique, la production prévue ne peut pas faire face à d'éventuelles exportations. Si on exportait, la consommation intérieure payerait les frais des ces exportations.

On donnera ci-après la situation en 1976.

Production	52.000 Tonnes
Consommation des résidents	46.500 Tonnes
Consommation des touristes	5.000 "
Exportations	1.000 "
Total	52.000 Tonnes

Autres produits

Le tabac :

1 : Système de commercialisation

La Régie Nationale des Tabacs et des Allumettes tient le monopole d'achat, de transformation et de vente des tabacs.

L'achat est fait directement au producteur en commission d'achat présidée par un représentant de l'administration et où sont représentés les producteurs.

En principe la confiance du producteur est gagnée du fait qu'il se trouve représenté par un expert producteur dans la commission et qu'il est rassuré quant à l'agrégé de sa récolte.

2 : Fixation des prix :

Les prix sont fixés en fonction des rendements moyens, en fonction des charges d'exploitation, et en garantissant une marge bénéficiaire au producteur moyen.

La comparaison des rendements moyens et des charges de production permet de déterminer un taux d'augmentation de la moyenne des prix.

Cette augmentation sera par la suite répartie, soit uniformément sur les prix unitaires, soit proportionnellement à la qualité des tabacs en favorisant l'augmentation des prix des meilleures qualités.

L'analyse des prix au cours de la décennie écoulée fait ressortir que les prix ont augmenté aux taux annuels moyens de 2,4 % pour le tabac à priser et 2,9 % pour le tabac à fumer.

Ces taux d'augmentation des prix à la production s'avèrent insuffisants, compte tenu des taux d'accroissement des coûts de production qui sont nettement plus élevés, particulièrement au niveau des salaires agricoles qui ont augmenté au taux annuel moyen de 6 % alors qu'ils interviennent pour les 2/3 dans le coût global de production du tabac.

La politique de révision des prix engagée par la R.N.T.A. depuis 1972 devrait être par conséquent poursuivie.

La betterave à sucre :

Compte tenu de l'accroissement rapide de la consommation en sucre (114.000 tonnes en 1971 contre 148.000 tonnes prévues pour 1976) d'une part et de l'augmentation constante du prix international du sucre brut d'autre part, il est souhaitable d'envisager l'augmentation de l'activité de la Sucrerie - Raffinerie de Béja par son alimentation davantage en betterave à sucre. Cela suppose une augmentation de la production de betterave à sucre. Or, le seul stimulant pour augmenter la production de betterave est l'élévation du prix à la production qui paraît encore non rémunérateur malgré la hausse qui a eu lieu depuis 1971-72.

Les produits forestiers :

1 - Organisation de la commercialisation :

1.1 - Liège : Le liège brut est vendu par la Direction des Forêts à la Société Nationale du liège qui tient le monopole de l'achat et de la commercialisation.

1.2 - Bois : La vente des bois, des souches de bruyère, du palmier nain et du romarin est faite conformément au code forestier. Les produits sont vendus bruts, soit sur pied, soit exploités et rendus bois de pistes, par adjudication publique ou de gré à gré. Les acheteurs sont :

- pour le bois : des titulaires de la carte professionnelle de commerçant en charbon et bois, ou des utilisateurs directs de bois ou des industries,
- pour le romarin et les plantes aromatiques : des industriels membres du groupement des Industries de Transformation des fleurs et plantes aromatiques
- pour les autres produits : des industriels

1.3 Alfa :

C'est la Société Nationale Tunisienne de Cellulose qui a le monopole de l'exploitation et de la commercialisation de l'alfa.

2 - Problèmes relatifs à l'écoulement :

Les problèmes relatifs à l'écoulement des produits de la forêt peuvent se résumer ainsi :

- Inorganisation du métier d'exploitants forestier ou plutôt son inexistence dans le sens juridique du terme.
- Inexistence d'études de marchés relatives aux besoins réels de la population de l'agriculture et de l'industrie en produits forestiers.
- Octroi des cartes professionnelles aux commerçants en charbon et bois sans discernement.

MEMBRES DU COMITE :

Président : A. Salmoun /
 Rapporteur : A. Salmoun /
 Membres : A. Boukhalil /
 Imail H'rad /
 R. Sghaier /
 T. Tarrad /
 M. Chakib /
 M. B. Ammar /
 M.H. Chouik /
 M. Ghorfali /
 A. Mahlouli /
 M. Abdelmoula /
 S. Basly /
 Mme K. Daffon /
 H. B. Khelifa /
 K. Gaudin /
 B. Bouhaya /
 H. Ben Jolan /
 S. Ben Sedrine /
 M. Asif /
 T. Kharris /
 F. Tilouche /
 M. Ghali /
 A. Sfer /
 A. Daly /
 M. Ben Salah /
 M. Echouk /
 M. El-Kobbi /
 A. Ben Attia /
 H. Hammami /
 A. Perieni /
 LAVAU /
 Skandrani /
 K. Letaief /
 B. Basid /
 M. Lassouad /

B.P.D.A.
 "
 U.N.A.
 "
 U.T.I.C.A.
 Office des Céréales
 C.C.S.P.B.
 C.O.C.E.B.L.E. et C.O.E.M.E.
 S.T.U.P.I.T.
 "
 Office National de l'Enile
 Coopérative Centrale Oléicole
 Direction du Commerce N.N.
 "
 "
 Direction de marchés Municipaux
 de Tunis
 "
 C.T.E.
 S.T.I.C.
 G.I.A.P.
 "
 Ingénieur (I.N.A.T.)
 Coopérative Centrale Methana
 Office du Commerce
 Société des Bois et Minérals
 Production Agricole
 S.T.I.L.
 R.N.T.A.
 Office du Vin
 "
 "
 Professionnel
 "
 U.C.C.V.
 O.N.P.
 Direction des Pêches.

MEMBRES DU COMITE :

Président : A. Salmoun /
 Rapporteur : A. Salmoun /
 Membres : A. Boukhalil /
 Imail H'rad /
 R. Sghaier /
 T. Tarrad /
 M. Chafab /
 M. B. Ammar /
 M.H. Chouik /
 M. Ghorfali /
 A. Mahlouli /
 M. Abdelmoula /
 S. Basly /
 Mme K. Daffon /
 H. B. Khelifa /
 K. Gaudin /
 B. Bouhaya /
 H. Ben Jolan /
 S. Ben Sedrine /
 M. Asif /
 T. Kharris /
 F. Tilouche /
 M. Ghali /
 A. Sfer /
 A. Daly /
 M. Ben Salah /
 M. Echouk /
 M. El-Kobbi /
 A. Ben Attia /
 H. Hammami /
 A. Perieni /
 LAVAU /
 Skandrani /
 K. Letatet /
 B. Basid /
 M. Lassouad /

B.P.D.A.
 "
 U.N.A.
 "
 U.T.I.C.A.
 Office des Céréales
 C.C.S.P.B.
 C.O.C.E.B.L.E. et C.O.E.M.E.
 S.T.U.P.I.T.
 "
 Office National de l'Enile
 Coopérative Centrale Oléicole
 Direction du Commerce N.N.
 "
 "
 Direction de marchés Municipaux
 de Tunis
 "
 C.T.E.
 S.T.I.C.
 G.I.A.P.
 "
 Ingénieur (I.N.A.T.)
 Coopérative Centrale Methana
 Office du Commerce
 Société des Bois et Minérals
 Production Agricole
 S.T.I.L.
 R.N.T.A.
 Office du Vin
 "
 "
 Professionnel
 "
 U.C.C.V.
 O.N.P.
 Direction des Pêches.

FIN

43

VUE