



MICROFICHE N°

07925

République Tunisienne

MINISTÈRE DE L'AGRICULTURE

CENTRE NATIONAL DE
DOCUMENTATION AGRICOLE
TUNIS

الجمهورية التونسية
وزارة الزراعة

المركز القومي
للتوثيق الزراعي
تونس

F 1

CNSA 7925

Projet de Mise en Oeuvre de La Politique Agricole

Ministère de l'Agriculture, Direction Générale de La Planification, du Développement et des Investissements Agricoles (DGPDA)
Bureaux du Projet: Boite Postale 24, 1003 Cité EPKhadra, Tunis, République Tunisienne • tél. (216-1) 681-570/573

DIRECTION GÉNÉRALE DE LA
PLANIFICATION, DU DÉVELOPPEMENT
ET DES INVESTISSEMENTS AGRICOLES

DOCUMENTATION

ETUDE SUR LES ARTICLES D'EXPORTATION

HUILE D'OLIVE

Contractant Principal: Abt Associates Inc., 4250 Connecticut Ave. N.W., Suite 500, Washington, D.C. 20008 • (202) 362-2800

Sous-traitants: Institut Supérieur de Gestion, 41, Avenue de la Liberté, Cité Bouchoucha, Le Bardo, Tunis, République Tunisienne • (216-1) 260-378/261-854
Ithaca International Limited, 707 Cayuga Heights Road, Ithaca, New York 14850 • (607) 257-2541
University of Wisconsin, International Agriculture Programs, 240 Agriculture Hall, Madison, Wisconsin 53706-1562 • (608) 262-1271

Sous les auspices de l'USAID Mission Spéciale Américaine de Coopération Economique et Technique

PROJET DE MISE EN ŒUVRE DES POLITIQUES AGRICOLES
ETUDE SUR LES ARTICLES D'EXPORTATION

Partie A

Analyse sur la compétitivité de l'huile d'olive

Janvier 1989

RAPPORT FINAL

PREFACE

Cette étude de la partie A sur la production, la transformation et la commercialisation de l'huile d'olive tunisienne a été effectuée à la demande du Gouvernement tunisien dans le contexte de son programme d'ajustement structurel du secteur agricole. Les travaux de recherche ont été financés dans le cadre du Projet de mise en oeuvre des politiques agricoles en Tunisie -- Projet No. 664-0343 -- qui a été parrainé et financé conjointement par le ministère de l'Agriculture tunisien et l'Agence des Etats-Unis pour le développement international (USAID). Le contractant principal pour ce projet est Abt Associates, Inc. de Washington, D.C. et Cambridge, Massachusetts. Les sous-traitants pour le projet sont notamment l'Université du Wisconsin, Madison, Wisconsin; l'Institut supérieur de gestion (ISG), Tunis, Tunisie; et Ithaca International Limited, Ithaca, New York.

La partie A, Etude sur les articles de base: l'huile d'olive a été élaborée, écrite et revue d'avril 1988 à janvier 1989 par une équipe de six spécialistes agricoles provenant de la Direction générale, de la planification du développement et des investissements agricoles/Direction générale pour la planification, le développement et l'investissement agricole du ministère de l'Agriculture (DGPDIA) et l'Institut supérieur de gestion (ISG), tous deux à Tunis, en Tunisie, et Ithaca International Limited d'Ithaca, à New York. Ces spécialistes étaient notamment:

DGPDIA

Abdel Hakim Khaldi
Abdel Rachman Chaffai
M'Nasri Belgacem

ISG

Rafik Chetouane

Ithaca International Limited

John H. Eriksen
Jack W. King, Jr.

Les travaux de recherche de l'équipe en Tunisie ont été grandement facilités grâce à l'assistance et au conseil donnés par le directeur et le personnel de la DGPDIA, le responsable résident du projet APIP, Dr. Roger Montgomery, et le responsable du projet de l'USAID, Dr. Shirley Pryor. Les directeurs et le personnel de l'Office national de l'huile (ONH) tunisien et de l'Institut de l'olivier nous ont apporté des informations extrêmement précieuses sur la situation actuelle du sous-secteur de l'huile d'olive en Tunisie. Pour cela, ils ont travaillé de longues heures pour répondre aux questions générales de l'équipe et aux demandes d'éclaircissement sur certains points. Finalement, les membres de l'équipe ont fait de nombreuses interviews sur le terrain avec les producteurs et les transformateurs appartenant tant au secteur public que privé. Ils nous ont tous apporté de nouveaux points de vue et de nouvelles informations pour ce rapport final.

A la fin de la rédaction de l'avant-projet final du rapport, le texte et les tableaux ont été revus et critiqués par le Dr. Max Brunk, Professeur émérite du Marketing agricole à l'Université Cornell; Dr. Gary W. Williams, Professeur et coordinateur au Agricultural Market Research and Development Center de l'université A&M du Texas; et les Drs. Roger Montgomery et Mark Newman d'Abt Associates, Inc. Leurs commentaires et révisions ont été dans la mesure du possible intégrés au présent rapport final.

L'équipe tient à remercier tous les spécialistes qui ont apporté tant d'efforts sincères et une assistance aussi inestimable à la réalisation du présent rapport final.

TABLE DES MATIERES

I.	INTRODUCTION	1
A.	CARACTERISTIQUES GENERALES DU SOUS-SECTEUR DE L'HUILE D'OLIVE	1
	1. Terres et autres ressources utilisées	1
	2. Importance économique du sous-secteur	3
	3. Importance sociale du sous-secteur, en particulier, l'emploi	4
	4. Importance régionale et utilisation de terres qui autrement seraient inutilisées	5
II.	ASPECTS DE LA PRODUCTION, DE LA TRANSFORMATION ET DE LA COMMERCIALISATION DE L'HUILE D'OLIVE DESTINEE A L'EXPORTATION	6
A.	ASPECTS DE LA PRODUCTION	6
	1. Facteurs agro-climatiques qui influencent la production de l'huile d'olive	6
	2. Régions agricoles en Tunisie	7
	3. Description de la capacité du sous-secteur de l'olive à huile en Tunisie	7
	4. Principaux facteurs qui influencent la production et la qualité de l'huile d'olive	9
	5. Principaux facteurs qui influencent le coût de la production au niveau de l'exploitation	16
	6. Perspectives d'amélioration de la production oléicole dans le moyen terme	20
B.	ASPECTS DE LA TRANSFORMATION	20
	1. Description de la capacité de transformation	20
	2. Principaux facteurs qui influencent la production d'huile d'olive	26
	3. Principaux facteurs qui influencent la qualité de l'huile d'olive produite	27
	4. Principaux facteurs qui influencent les coûts de la transformation	30
	5. Perspectives d'amélioration des activités de transformation	32
C.	ASPECTS DE COMMERCIALISATION	34
	1. Description du rôle de l'ONH dans la commercialisation de l'huile d'olive	34
	2. Opportunité et régularité au niveau de la disponibilité du produit	38
	3. Description des marchés existants avec les quantités exportées, les prix reçus et les caractéristiques des produits exportés	39
	4. Description des moyens de l'ONG en ce qui concerne la préparation, le conditionnement et l'étiquetage du produit	41

5.	Structure tarifaire indicative pour les exportations d'huile d'olive FOB Tunis, CAF New York et CAF Houston	42
6.	Concurrence entre les exportations et la consommation nationale de l'huile d'olive	42
7.	Informations dont dispose l'ONH sur les débouchés internationaux pour l'huile d'olive	43
8.	Politique de détermination des prix de l'huile d'olive du Gouvernement tunisien et de l'ONH	44
III. CONCLUSIONS		48
A.	EST-CE QUE LES COÛTS DE PRODUCTION, DE TRANSFORMATION ET DE COMMERCIALISATION INFLUENCENT LE POTENTIEL D'EXPORTATION DE L'HUILE D'OLIVE TUNISIENNE?	48
B.	EST-CE QUE LA QUALITE DE L'HUILE D'OLIVE TUNISIENNE A UNE INFLUENCE SUR LE POTENTIEL D'EXPORTATION?	50
C.	EST-CE QUE LES POLITIQUES DU GOUVERNEMENT TUNISIEN ET DE L'ONH ET LE SYSTEME DE COMMERCIALISATION TUNISIEN ACTUEL ONT UNE INFLUENCE SUR LE POTENTIEL D'EXPORTATION?	52
1.	Rôle prédominant de l'ONH dans la commercialisation de l'huile d'olive	52
2.	Politique du Gouvernement tunisien et de l'ONH de détermination des prix de l'huile d'olive et des produits de substitution	55
3.	Politique de développement sous-sectoriel du Gouvernement tunisien	55
ANNEXE I - Tableaux statistiques		
ANNEXE II - Cartes et figures		
ANNEXE III- Conseil oléicole international Normes pour l'huile d'olive et l'huile de grignons		
ANNEXE IV - Normes CODEX pour l'huile d'olive		
ANNEXE V - Rapport Partie A - Termes de référence		
ANNEXE VI - Bibliographie		

RAPPORT PRINCIPAL

Partie A

Analyse de la compétitivité de l'huile d'olive

RESUME ANALYTIQUE

Le Gouvernement de la Tunisie (GT) a mis en place un programme continu d'ajustement structurel du secteur agricole. Ce programme accorde la priorité à la promotion des exportations agricoles. L'huile d'olive est l'un des cinq articles de base retenus aux fins d'analyse, en 1988-89, dans le cadre du projet GT/AID de la mise en oeuvre des politiques agricoles. La partie A de la présente étude vise à évaluer les principaux facteurs qui influencent le potentiel tunisien de production d'huile d'olive et la commercialisation de l'huile d'olive destinée à l'exportation. La partie B se penche sur les perspectives d'expansion des exportations d'huile d'olive, notamment sur le marché nord-américain. Les recommandations d'une stratégie de commercialisation pour le sous-secteur de l'huile d'olive en Tunisie se fondent sur les conclusions tirées des parties A et B.

A. PRODUCTION, TRANSFORMATION ET COMMERCIALISATION SUR LE PLAN NATIONAL

Les olives sont une des cultures commerciales les plus répandues en Tunisie. Pendant les dix dernières années, la production totale d'huile d'olive s'est élevée en moyenne à 104.000 tonnes métriques par an et la Tunisie a exporté chaque année environ 50% de la production. Les recettes tirées des exportations ont atteint en moyenne 54 millions de dinars par an. Seules les recettes tirées des exportations de produits marins sont aussi importantes.

La présente étude constate que, si l'huile d'olive tunisienne est compétitive sur les marchés mondiaux en raison de sa qualité, les exportations subissent néanmoins une concurrence de plus en plus serrée de la part de la Communauté économique européenne. Dans un avenir proche, la concurrence sur les marchés d'exportation se fera en fonction des prix et d'une bonne stratégie de commercialisation. Si la Tunisie veut rester compétitive sur le marché, il lui faut améliorer les rendements actuels au niveau de la production, de la transformation et de la commercialisation.

1. Production

En ce qui concerne la production, la conclusion de l'étude est que la Tunisie vit des investissements effectués par les générations précédentes d'oléiculteurs et par le Gouvernement tunisien lui-même. Rien qu'il existe de grandes oliveraies avec une bonne productivité, il y a aussi une grande proportion d'oliviers qu'on a laissés vieillir et/ou qui sont devenus moins productifs sans qu'on ait cherché à les remplacer.

Etant donné que ce n'est que dans une minorité d'oliveraies qu'on fait vraiment appel aux méthodes culturales modernes, aux mécanismes de captage de l'eau et qu'on utilise régulièrement des facteurs de production agricole mécanique, il est fort possible que les coûts de production moyens par arbre soient plus élevés que dans les pays européens concurrents suite aux faibles rendements par arbre et au coût de plus en plus élevé de la main-d'oeuvre

pour le désherbage, l'émondage des arbres et la cueillette des olives. En plus, la petite taille de la plupart des oliveraies tunisiennes et la fragmentation croissante des propriétés ne permettent que difficilement aux planteurs d'adopter les nouvelles technologies de production modernes, car ils ne peuvent pas répartir les coûts fixes de cette modernisation sur un nombre suffisant d'arbres très productifs. Dans un domaine où la main-d'œuvre agricole, qualifiée ou non, revient de plus en plus chère, cette situation s'applique tout particulièrement aux techniques de production mécaniques utilisées pour le désherbage, la rétention de l'eau, l'émondage des arbres et la cueillette des olives.

L'étude conclut en disant que si la Tunisie veut rester compétitive sur les marchés d'exportation, elle devra déployer d'importants efforts pour:

- a. Encourager la régénération des oliviers - Encourager la régénération des oliveraies en tant que moyen la plus économique pour améliorer les rendements et diminuer les coûts.
- b. Regrouper les propriétés - Apporter des incitations économiques aux planteurs pour qu'ils regroupent leurs propriétés en unités très productives éliminant les arbres qui n'ont plus un bon rendement, qui ne sont pas bien soignés ou pas bien situés.
- c. Restructurer les prix à la production - Restructurer le barème des prix à la production pour aligner davantage les prix des différentes qualités sur la demande effective des exportations. La structure tarifaire actuelle prévoyant des primes de qualité favorise la production d'huile vierge par rapport à l'huile pure alors que les nouveaux marchés demandent surtout de l'huile pure. De la même manière, la structure des prix de transformation doit être changée. Au lieu de se baser sur le nombre de tonnes brutes d'olives pressurées, il serait bon d'adopter un système qui tienne compte de la quantité d'huile d'olive effectivement extraite par tonne d'olives transformées. Finalement, les industries de transformation si elles adoptent des technologies plus efficaces devraient pouvoir offrir aux oléiculteurs des prix de transformation plus faibles par unité, ce qui leur permettrait de reprendre une partie des affaires des transformateurs moins efficaces.

2. Transformation

L'huile d'olive tunisienne est considérée comme étant de très bonne qualité. Cependant, la plus grande partie de l'huile est transformée à des coûts plus élevés que nécessaires à cause de l'obsolescence et du manque de rendement de la plupart des usines de transformation locales. On pourrait améliorer leur rendement en prenant les mesures suivantes:

- a. Encourager la modernisation des pressoirs à olives - Il est évident que les coûts de transformation des olives en Tunisie subissent les effets adverses entraînés par le fait que les usines de transformation continuent à utiliser des systèmes de pressurage démodés, que les pressoirs sont souvent mal situés par rapport aux régions de production des olives et que la structure tarifaire pan-régionale pour le pressurage des olives récompense les opérateurs de pressoirs les plus

pour le désherbage, l'émondage des arbres et la cueillette des olives. En plus, la petite taille de la plupart des oliveraies tunisiennes et la fragmentation croissante des propriétés ne permettent que difficilement aux planteurs d'adopter les nouvelles technologies de production modernes, car ils ne peuvent pas répartir les coûts fixes de cette modernisation sur un nombre suffisant d'arbres très productifs. Dans un domaine où la main-d'œuvre agricole, qualifiée ou non, revient de plus en plus chère, cette situation s'applique tout particulièrement aux techniques de production mécaniques utilisées pour le désherbage, la rétention de l'eau, l'émondage des arbres et la cueillette des olives.

L'étude conclut en disant que si la Tunisie veut rester compétitive sur les marchés d'exportation, elle devra déployer d'importants efforts pour:

- a. Encourager la régénération des oliviers - Encourager la régénération des oliveraies en tant que moyen la plus économique pour améliorer les rendements et diminuer les coûts.
- b. Regrouper les propriétés - Apporter des incitations économiques aux planteurs pour qu'ils regroupent leurs propriétés en unités très productives éliminant les arbres qui n'ont plus un bon rendement, qui ne sont pas bien soignés ou pas bien situés.
- c. Restructurer les prix à la production - Restructurer le barème des prix à la production pour aligner davantage les prix des différentes qualités sur la demande effective des exportations. La structure tarifaire actuelle prévoyant des primes de qualité favorise la production d'huile vierge par rapport à l'huile pure alors que les nouveaux marchés demandent surtout de l'huile pure. De la même manière, la structure des prix de transformation doit être changée. Au lieu de se baser sur le nombre de tonnes brutes d'olives pressurées, il serait bon d'adopter un système qui tienne compte de la quantité d'huile d'olive effectivement extraite par tonne d'olives transformées. Finalement, les industries de transformation si elles adoptent des technologies plus efficaces devraient pouvoir offrir aux oléiculteurs des prix de transformation plus faibles par unité, ce qui leur permettrait de reprendre une partie des affaires des transformateurs moins efficaces.

2. Transformation

L'huile d'olive tunisienne est considérée comme étant de très bonne qualité. Cependant, la plus grande partie de l'huile est transformée à des coûts plus élevés que nécessaires à cause de l'obsolescence et du manque de rendement de la plupart des usines de transformation locales. On pourrait améliorer leur rendement en prenant les mesures suivantes:

- a. Encourager la modernisation des pressoirs à olives - Il est évident que les coûts de transformation des olives en Tunisie subissent les effets adverses entraînés par le fait que les usines de transformation continuent à utiliser des systèmes de pressurage démodés, que les pressoirs sont souvent mal situés par rapport aux régions de production des olives et que la structure tarifaire pan-régionale pour le pressurage des olives récompense les opérateurs de pressoirs les plus

inefficaces et n'encourage guère la modernisation des pressoirs. Le Gouvernement tunisien peut aider le sous-secteur en libéralisant notamment la structure tarifaire actuelle de la transformation et en apportant des incitations plus dynamiques et plus directes aux transformateurs afin qu'ils adoptent, dans leurs usines, des technologies de pressurage plus modernes et établissent, le cas échéant, de nouveaux pressoirs plus proches des régions de culture de l'olivier.

b. Empêcher la fermentation des olives avant le pressurage. En prévoyant mieux les dates de la récolte et des opérations de stockage des olives récoltées, on pourra éviter que celles-ci ne fermentent, d'où une meilleure qualité. A cet égard, la libéralisation des barèmes de prix à la transformation permettrait une relation de travail plus étroite entre les planteurs et les transformateurs de manière à ce que les dates de la cueillette correspondent mieux à la capacité et aux délais de transformation.

3. Commercialisation

Trois mesures sont essentielles pour améliorer l'efficacité de la commercialisation de l'huile d'olive destinée à l'exportation.

a. Simplifier le fonctionnement de l'ONH - Si l'ONH reste l'organisation principale chargée de veiller aux intérêts du Gouvernement tunisien en ce qui concerne la commercialisation de l'huile d'olive, elle devra être dotée d'une structure qui lui permette de remplir les fonctions qu'on en attend. La conclusion de l'étude est que ses fonctions principales devraient se limiter au contrôle de la qualité, la promotion de l'huile d'olive tunisienne et aux incitations commerciales pour les exportateurs tunisiens du secteur privé et que ses seules activités de commercialisation directes devraient se faire sur les marchés où les ventes de Gouvernement à Gouvernement constituent le seul moyen de pénétrer sur le marché pour soutenir l'expansion des exportations.

b. Abolir le monopole actuel que détient l'ONH sur les exportation et supprimer ses activités non-commerciales - Tenant compte des fonctions de l'ONH définies ci-dessus, l'étude recommande d'abolir le monopole détenu actuellement par l'Office sur le marché des exportations et recommande également au Gouvernement tunisien d'encourager activement les intervenants du secteur privé à promouvoir agressivement les ventes d'huile d'olive tunisienne surtout sur les marchés hors de la CEE. En outre, le Gouvernement tunisien devrait songer à dégager l'ONH de la responsabilité des programmes et activités qui seraient mieux réalisés dans le cadre d'un contrat direct entre le Gouvernement et les organisations du secteur privé, par exemple la lutte phytosanitaire, en libérant les conditions du marché qui régissent la fourniture de facteurs de production ou en transférant à des services du ministère de l'Agriculture les travaux de recherche portant sur la production et la transformation des olives et les activités de vulgarisation agricole pour les producteurs.

c. Apporter des incitations pour un meilleur conditionnement des produits destinés à l'exportation - Les politiques publiques actuelles qui encouragent l'utilisation des matériaux locaux pour le

conditionnement entraînent des coûts élevés et un conditionnement médiocre, c'est d'ailleurs une des raisons pour laquelle la plus grande partie de l'huile d'olive tunisienne est exportée en vrac. Un conditionnement de qualité médiocre ternit l'image de marque des exportations tunisiennes sur les marchés à l'étranger. Tant qu'on n'arrive pas à améliorer la qualité du conditionnement, il sera impossible de s'introduire de manière significative sur le marché nord-américain ou les autres marchés hors de la CEE et partant de réaliser des marges bénéficiaires plus grandes liées à l'expédition de produits conditionnés. Si l'on veut que l'emballage et l'apparence du produit répondent aux conditions des marchés et que les coûts unitaires des articles destinés à l'exportation soient plus faibles, il est capital que le Gouvernement tunisien encourage à cet égard des dispositions contractuelles avec des organismes étrangers, des opérations conjointes de commercialisation et d'autres mesures de promotion des exportations afin d'améliorer le conditionnement.

A. CONDITIONS SUR LE MARCHÉ MONDIAL.

1. Production

Mi-1980, époque la plus récente pour laquelle on dispose de données, la production mondiale d'huile d'olive se situait dans la fourchette de 1.700.000 à 2.000.000 tonnes métriques. Les fluctuations mondiales de la production, d'une année à l'autre, étaient moins de 10%, dont la moitié s'était située pendant les cinq années précédentes. Les informations disponibles ne permettent pas de déterminer exactement les causes immédiates des variations annuelles dans la production mondiale.

L'Italie et l'Espagne sont respectivement les principaux fournisseurs mondiaux et représentent la plus grande part des 75% du marché mondial détenus par la Communauté économique européenne. Ces dix dernières années, la Tunisie a produit entre 7 et 9% de l'huile d'olive mondiale et a connu des niveaux d'exportation relativement stable, d'une année à l'autre, même si les niveaux de production ont fluctué.

2. Exportations

Ces dix dernières années, le marché mondial de l'huile d'olive s'est de plus en plus axé sur les exportations. En effet les exportations mondiales ont quasiment triplé (10 à 27%). L'Espagne est le plus grand exportateur net au monde, suivi de près par la Grèce. La Tunisie se situe au quatrième rang mondial mais exporte la plus grande partie de la production nationale, environ 50%.

On ne dispose pas de données fiables signalées régulièrement sur les cours mondiaux par qualité et conditionnement. La valeur brute des exportations n'est pas un bon indicateur des prix en vigueur puisqu'il n'existe pas de données fiables pour corréler les prix, les qualités et le conditionnement de l'huile par marché d'exportation.

3. Importations

L'Italie est le plus grand importateur mondial d'huile d'olive, acceptant certaines années plus de la moitié des exportations mondiales totales. Cependant, la plus grande partie de ces exportations est transformée et réexportée. Les Etats-Unis sont actuellement le plus grand consommateur d'huile d'olive importée avec environ 10% du total des exportations mondiales, à savoir 52.000 tonnes métriques en 1986. La croissance des importations aux Etats-Unis a été soutenue même si elle a été tant soit peu irrégulière. Deux autres pays, la France et la Libye, tous deux, grands importateurs par le passé, ont nettement diminué leurs importations dans les années 80. La Tunisie est le troisième fournisseur d'huile d'olive aux Etats-Unis après l'Italie et l'Espagne, mais détient actuellement moins de 5% du marché. Certaines exportations italiennes qui arrivent aux Etats-Unis contiennent très certainement de l'huile d'olive d'origine tunisienne.

4. Consommation

Des quinze dernières années, la consommation moyenne d'huile d'olive par habitant aux Etats-Unis s'est accrue au rythme de 2,5% par an. Le rythme d'accroissement annuel est légèrement supérieur au Canada. La consommation totale par habitant dans les deux pays, cependant, reste assez faible se situant à 0,19 kg en 1986, soit 2% de la consommation totale d'huile comestible. On prévoit des accroissements plus notables dans un avenir proche.

5. Restrictions commerciales

La Tunisie a une franchise de droits sur le marché nord-américain, aucun obstacle tarifaire n'entrave l'accès tunisien sur le marché. Seulement l'absence de normes de définition pour les qualités de l'huile d'olive aux Etats-Unis rend la commercialisation plus difficile. En l'absence d'une telle norme, les agents nationaux de commercialisation font souvent une promotion de leurs produits en utilisant des termes et des étiquettes telles que "pressurisés à froid", "extra-légères" qui n'ont pas d'équivalent dans le code international en vigueur pour les produits tels que l'huile d'olive.

C. LE MARCHÉ NORD-AMÉRICAIN

A part des données commerciales globales, il n'existe que peu d'informations sur les ventes d'huile d'olive en Amérique du Nord. Aux fins de la présente étude, on a eu 31 interviews approfondies aux Etats-Unis et au Canada avec des importateurs d'huile d'olive et d'autres personnes qui connaissent bien les conditions du marché et les importations.

Dans les années 80, la configuration de la demande sur le marché des Etats-Unis a subi une profonde transformation. En effet, de nouveaux consommateurs à revenu élevé et soucieux de leur santé viennent rejoindre un marché dominé jusqu'alors par des consommateurs originaires de l'Europe du Sud. Ces nouveaux consommateurs ont tendance à acheter l'huile d'olive dans de petits emballages (250 millilitres) contrairement aux consommateurs traditionnels qui préfèrent les achats par gallons.

Le Gouvernement espagnol encourage actuellement une importante expansion de l'huile d'olive espagnole sur le marché des Etats-Unis et fait des rabais de prix de l'ordre de 40 à 60% par rapport aux huiles italiennes comparables. Mais l'huile d'olive reste relativement chère et les substitutions surtout pour l'huile de soja ne seront probablement pas très importantes. Les ventes augmenteront plutôt à cause du changement de style de vie et du régime alimentaire des consommateurs américains. La plupart de l'huile d'olive semble être consommée dans les grandes villes, surtout sur la côte Est et Ouest et à Chicago.

Le marché nord-américain est dominé par les ventes d'huile d'olive pure. L'huile vierge est considérée comme étant trop chère et ayant un goût trop fort pour la plupart des consommateurs. Les huiles "légères" -- produits mal définis -- deviennent de plus en plus populaires.

Environ 70 à 80% des ventes d'huile d'olive se font par l'intermédiaire de supermarchés et le reste auprès des restaurants. Trois marques -- à savoir Bertolli, Berio et Pompeian -- détiennent 70% du marché de détail aux Etats-Unis. Ce marché semble solidement établi surtout à cause des bons réseaux de distribution de ces sociétés et une préférence pour la marque de la part des consommateurs. Toute une gamme d'autres marques constituent les 30% restants du marché. Quatre-vingt-onze sociétés et filiales importent et distribuent l'huile d'olive en Amérique du Nord. On peut classer ces sociétés de la manière suivante:

1. Filiales de sociétés étrangères;
2. Importateurs et distributeurs de produits de leur propre marque; ou
3. Courtiers.

On dispose encore de moins de données sur le marché canadien de l'huile d'olive que pour les Etats-Unis, mais on pense qu'il partage nombreuses des mêmes caractéristiques au niveau de l'offre et de la demande. La demande du marché canadien est très concentrée dans deux grandes villes à l'Est, Toronto et Montréal.

Dans les deux pays, l'huile d'olive tunisienne est très connue et jouit parmi les plus grands importateurs d'une excellente réputation du point de vue qualité. Malheureusement, la source de ces produits n'est pas connue par les consommateurs. Une huile d'olive commercialisée comme un Produit de la Tunisie serait probablement acceptée par les importateurs et les consommateurs mais devrait être vendue à rabais par rapport à l'huile italienne.

D. DIVERSES STRATEGIES POUR PENETRER SUR LE MARCHÉ

Dans la partie B du présent rapport, six grandes possibilités de commercialisation de l'huile d'olive sur le marché nord-américain sont analysées. S'agissant notamment de:

Le Gouvernement espagnol encourage actuellement une importante expansion de l'huile d'olive espagnole sur le marché des États-Unis et fait des rabais de prix de l'ordre de 40 à 60% par rapport aux huiles italiennes comparables. Mais l'huile d'olive reste relativement chère et les substitutions surtout pour l'huile de soja ne seront probablement pas très importantes. Les ventes augmenteront plutôt à cause du changement de style de vie et du régime alimentaire des consommateurs américains. La plupart de l'huile d'olive semble être consommée dans les grandes villes, surtout sur la côte Est et Ouest et à Chicago.

Le marché nord-américain est dominé par les ventes d'huile d'olive pure. L'huile vierge est considérée comme étant trop chère et ayant un goût trop fort pour la plupart des consommateurs. Les huiles "légères" -- produits mal définis -- deviennent de plus en plus populaires.

Environ 70 à 80% des ventes d'huile d'olive se font par l'intermédiaire de supermarchés et la reste auprès des restaurants. Trois marques -- à savoir Bertolli, Berio et Pompeian -- détiennent 70% du marché de détail aux États-Unis. Ce marché semble solidement établi surtout à cause des bons réseaux de distribution de ces sociétés et une préférence pour la marque de la part des consommateurs. Toute une gamme d'autres marques constituent les 30% restants du marché. Quatre-vingt-onze sociétés et filiales importent et distribuent l'huile d'olive en Amérique du Nord. On peut classer ces sociétés de la manière suivante:

1. Filiales de sociétés étrangères;
2. Importateurs et distributeurs de produits de leur propre marque; ou
3. Courtiers.

On dispose encore de moins de données sur le marché canadien de l'huile d'olive que pour les États-Unis, mais on pense qu'il partage nombreuses des mêmes caractéristiques au niveau de l'offre et de la demande. La demande du marché canadien est très concentrée dans deux grandes villes à l'Est, Toronto et Montréal.

Dans les deux pays, l'huile d'olive tunisienne est très connue et jouit parmi les plus grands importateurs d'une excellente réputation du point de vue qualité. Malheureusement, la source de ces produits n'est pas connue par les consommateurs. Une huile d'olive commercialisée comme un Produit de la Tunisie serait probablement acceptée par les importateurs et les consommateurs mais devrait être vendue à rabais par rapport à l'huile italienne.

D. DIVERSES STRATEGIES POUR PENETRER SUR LE MARCHÉ

Dans la partie B du présent rapport, six grandes possibilités de commercialisation de l'huile d'olive sur le marché nord-américain sont analysées. S'agissant notamment de:

Le Gouvernement espagnol encourage actuellement une importante expansion de l'huile d'olive espagnole sur le marché des États-Unis et fait des rabais de prix de l'ordre de 40 à 60% par rapport aux huiles italiennes comparables. Mais l'huile d'olive reste relativement chère et les substitutions surtout pour l'huile de soja ne seront probablement pas très importantes. Les ventes augmenteront plutôt à cause du changement de style de vie et du régime alimentaire des consommateurs américains. La plupart de l'huile d'olive semble être consommée dans les grandes villes, surtout sur la côte Est et Ouest et à Chicago.

Le marché nord-américain est dominé par les ventes d'huile d'olive pure. L'huile vierge est considérée comme étant trop chère et ayant un goût trop fort pour la plupart des consommateurs. Les huiles "légères" -- produits mal définis -- deviennent de plus en plus populaires.

Environ 70 à 80% des ventes d'huile d'olive se font par l'intermédiaire de supermarchés et la reste auprès des restaurants. Trois marques -- à savoir Bertolli, Berio et Pompeian -- détiennent 70% du marché de détail aux États-Unis. Ce marché semble solidement établi surtout à cause des bons réseaux de distribution de ces sociétés et une préférence pour la marque de la part des consommateurs. Toute une gamme d'autres marques constituent les 30% restants du marché. Quatre-vingt-onze sociétés et filiales importent et distribuent l'huile d'olive en Amérique du Nord. On peut classer ces sociétés de la manière suivante:

1. Filiales de sociétés étrangères;
2. Importateurs et distributeurs de produits de leur propre marque; ou
3. Courtiers.

On dispose encore de moins de données sur le marché canadien de l'huile d'olive que pour les États-Unis, mais on pense qu'il partage nombreuses des mêmes caractéristiques au niveau de l'offre et de la demande. La demande du marché canadien est très concentrée dans deux grandes villes à l'Est, Toronto et Montréal.

Dans les deux pays, l'huile d'olive tunisienne est très connue et jouit parmi les plus grands importateurs d'une excellente réputation du point de vue qualité. Malheureusement, la source de ces produits n'est pas connue par les consommateurs. Une huile d'olive commercialisée comme un Produit de la Tunisie serait probablement acceptée par les importateurs et les consommateurs mais devrait être vendue à rabais par rapport à l'huile italienne.

D. DIVERSES STRATEGIES POUR PENETRER SUR LE MARCHÉ

Dans la partie B du présent rapport, six grandes possibilités de commercialisation de l'huile d'olive sur le marché nord-américain sont analysées. S'agissant notamment de:

1. La distribution nationale d'une marque du propriétaire - Cela permet d'avoir un nom de marque tunisienne pour les ventes au détail et les ventes institutionnelles sur l'ensemble de l'Amérique du Nord;
2. La distribution régionale d'une marque du propriétaire - Il s'agit d'une stratégie analogue à celle citée ci-dessus mais qui se concentre sur une région spécifique en Amérique du Nord, par exemple, les Grands Lacs, ou un Etat comme la Californie;
3. Fournisseur exclusif d'une marque du distributeur - Arrangement contractuel de distribution pour être le fournisseur exclusif de toute une région ou de tout un marché;
4. Fournisseur pour les ventes institutionnelles - Viser les ventes institutionnelles, surtout auprès des restaurants, avec des bidons d'un gallon;
5. Ventes en vrac - Ce serait essentiellement la continuation des pratiques actuelles de l'ONH sur le marché des Etats-Unis;
6. Ventes en vrac avec des réserves en Amérique du Nord - Augmenter le volume des échanges actuels en constituant des stocks d'huile d'olive en Amérique du Nord pour pouvoir livrer plus vite les produits.

E. STRATEGIE COMMERCIALE RECOMMANDEE

Parmi les stratégies décrites au chapitre III ci-dessus, les solutions 1 et 2 sont jugées trop onéreuses et risquées puisque la réussite de la solution 1 demanderait un investissement allant jusqu'à deux millions de dollars. Le coût d'une stratégie régionale, tout en étant moindre, reste considérable. En outre, les agents de l'ONH et du secteur privé ne disposent pas actuellement de l'expertise nécessaire pour diriger une campagne de commercialisation aussi complexe en Amérique du Nord. La solution 4 place les exportateurs tunisiens sur un marché extrêmement sensible aux prix et où la qualité, qui fait la force de l'huile tunisienne, n'est que faiblement appréciée. Les deux dernières solutions, 5 et 6, ne diffèrent guère des pratiques de commercialisation actuelles de l'ONH et n'offrent que peu de possibilités d'augmenter les ventes alors que les prix et les volumes de ventes resteraient instables d'une année à l'autre.

Par conséquent, la troisième solution est la meilleure stratégie à court terme. Il convient de passer des contrats avec plusieurs distributeurs qui desservent le marché aux Etats-Unis et au Canada. Les contrats devraient:

1. S'étendre sur plusieurs années et porter les dates d'expiration pour minimiser l'impact des pertes d'un seul contrat;
2. Spécifier une fourniture exclusive de la Tunisie; et
3. Etablir une formule pour déterminer les prix.

La présente étude identifie plusieurs éventuels distributeurs nord-américains, dont Lindsay Olive Growers, a fait une première proposition.

Dans le long terme, une fois que les exportateurs tunisiens connaîtront mieux le marché nord-américain, il sera peut-être davantage possible d'acquérir une marque nord-américaine. Cela demandera qu'un cadre tunisien s'établisse en Amérique du Nord. Cette personne devra s'exprimer couramment en anglais et bien connaître les pratiques de commercialisation et les droits de douane en Amérique du Nord.

I. INTRODUCTION

L'agriculture a toujours tenu une place importante dans l'économie tunisienne. Dans les années 60, ce secteur a contribué à raison de 25% au produit intérieur brut du pays (PIB). Dans les années 70, cette contribution a baissé à 18% du PIB et est descendue à 14% pendant la première moitié de la présente décennie.

La baisse de la contribution relative du secteur agricole aux comptes nationaux est due en partie à la stagnation ou au manque de croissance du secteur lui-même. Mais surtout il y a eu d'importants changements structurels dans le PIB suite à la rapide croissance des autres secteurs, surtout le secteur manufacturier, le tourisme, les services et le pétrole. Si la croissance de ces secteurs a été solide sinon spectaculaire dans les années 80, la plupart des entreprises agricoles ont dû, elles, faire face à une pluviosité extrêmement variable, des coûts de production de plus en plus élevés, et des prix aux producteurs qui, pour certaines cultures, ne constituent pas un encouragement suffisant pour que les exploitants agricoles investissent pour moderniser et produire davantage.

Comme on le constate sur le Tableau I de l'Annexe 1, la Tunisie possède environ 4.700.000 hectares de terres arables. Les céréales, surtout le blé et l'orge, sont cultivées sur environ 40% de ces terres. Les cultures arbustives, surtout les olives, les fruits et les noix, occupent 37% du total des terres arables. Les 1.050.000 hectares restants sont divisés entre les haricots et les légumes (100.000 hectares), les cultures industrielles et légumineuses (100.000 hectares), les cultures fourragères (250.000 hectares) et les terres en friche (600.000 hectares).

A. CARACTERISTIQUES GENERALES DU SOUS-SECTEUR DE L'HUILE D'OLIVE

1. Terres et autres ressources utilisées

En Tunisie, comme dans la plupart du Bassin méditerranéen, l'oléiculture est pratiquée depuis des milliers d'années. Avant la fin du 19^e siècle, les Tunisiens cultivaient environ 11.000.000 d'oliviers sur 275.000 hectares. En 1930, un recensement agricole notait 16.500.000 oliviers sur 410.000 hectares.

Depuis l'indépendance en 1956, des efforts considérables ont été déployés pour élargir la superficie nationale de culture des oliviers. Pendant la grande période d'expansion s'étendant de 1956 à 1976, la superficie plantée en oliviers a pratiquement doublé passant de 750.000 hectares à 1.400.000 hectares. Depuis 1976, la superficie totale plantée en oliviers est restée pratiquement la même. De nouvelles plantations remplacent les vieilles oliveraies au fur et à mesure que les propriétaires adoptent d'autres cultures et que les arbres tombent devant la rapide progression des zones urbaines.

Contrairement à de nombreuses autres cultures tunisiennes, les oliviers sont distribués pratiquement sur l'ensemble du pays. Comme on peut le voir sur

la Figure 1 en Annexe 2, les oliveraies occupent des terres allant de l'extrême Nord où la pluviosité annuelle est en moyenne de 1.200 millimètres, aux zones semi-arides tout au Sud où la pluviosité dépasse rarement 150 millimètres. Le Tableau 2 en Annexe 1 indique la distribution des arbres dans les trois grandes zones. En termes d'oliviers, on estime que la zone du Nord détient environ 14,8% de la superficie totale en oliviers, la zone du centre 29% et la zone du Sud 56,2%.

Etant donné que la production d'olives varie en fonction de l'âge des oliviers et de leur densité par hectare, l'utilisation des terres n'est pas en soi le meilleur indicateur de l'importance relative des trois zones de production. L'espacement entre les arbres par hectare dans les différentes zones est bien sûr fonction de la pluviosité et des conditions du sol. Actuellement, on a des densités de plantation allant de 200 ou plus arbres par hectares dans le Nord à environ 17 arbres par hectares tout au Sud. Par conséquent, comme on peut le voir sur le Tableau 3 en Annexe, la zone du Nord a le plus grand pourcentage d'oliviers (37,2%) bien que la superficie cultivée soit la plus petite alors que la zone du Sud n'a que 26,7% de la plantation nationale estimée à 55.000 arbres.

En outre, étant donné que le Nord est une région oléicole relativement nouvelle, elle a le plus haut pourcentage d'oliviers de moins de 20 ans (24%). En revanche, la région du centre et surtout une région connue sous le nom de Vieux Sahel le long de la côte Est, si elles ont été pendant longtemps les grandes régions de production, connaissent actuellement un déclin. Celui-ci, est surtout dû au fait qu'environ 44,5% des oliviers ont 70 ans ou plus, âge limite après lequel les arbres sont atteints de sénescence.

Pour des raisons qui sont traitées dans la section suivante sur la production, la grande partie de la zone plantée en oliviers est jugée être de productivité marginale par les experts locaux, c'est-à-dire que les sols peu fertiles et/ou mal drainés, les plantations se sont détériorées à un point de non retour et/ou les pluies sont insuffisantes ou irrégulières pendant la plupart des années. A titre d'exemple, le ministère de l'Agriculture estime qu'environ 500.000 à 600.000 hectares de plantations existantes sont dans un état marginal (ministère de l'Agriculture, janvier 1987, page 5). L'Office national de l'huile (ONH) qui est l'organisation officielle chargée de la commercialisation de l'huile d'olive en Tunisie a fondé ses estimations de production annuelle ces dernières années sur une zone productive entre 1.050.000 et 1.130.000 hectares (ONH, communication parsonnelle).

En plus des ressources matérielles consacrées à l'oléiculture, comme on peut le voir sur le Tableau 4 de l'Annexe 1, plus de 30% des 374.500 exploitations agricoles en Tunisie se consacrent à l'oléiculture. Là aussi, l'importance de la production varie considérablement entre les trois grandes zones. Dans le Nord, on estime que 7.100 exploitations agricoles -- 5,8% du total des exploitations agricoles de la zone -- se consacrent en premier lieu à l'oléiculture. Dans la zone du centre, 43,7% toutes les exploitations cultivent l'olivier comme leur principale source de revenus, et dans le Sud, 38,1% des exploitations agricoles se consacrent essentiellement à cette culture.

Dans toutes les zones, la plupart des oliveraies sont détenues par de petits propriétaires. Le Tableau 5 en Annexe 1 présente la distribution des oliveraies par taille en Tunisie. Comme on le note sur ce tableau, 61,3% de toutes les oliveraies occupent 10 hectares ou moins et 84,5% ont 20 hectares ou moins. Les fermes d'Etat et les coopératives bénéficiant du soutien de l'Etat ne représentent que 0,1% du total des oliveraies et les grandes plantations privées ne représentent que 15,4% du total des propriétés.

Bien que la majorité des oliveraies soient de petites exploitations, le Tableau 5 en Annexe 1 ne signifie pas nécessairement que ce sont les petits propriétaires qui produisent en fait la plus grande partie de l'huile d'olive en Tunisie. Pour déterminer les parts de production par taille d'exploitation, il faudrait disposer de données complémentaires, à savoir la superficie moyenne en hectares et le rendement moyen des olives par hectares pour les différentes tailles des plantations.

2. Importance économique du sous-secteur

Dans les années 80, la Tunisie s'est rangée au cinquième rang mondial en tant que producteur d'huile d'olive et est généralement le deuxième ou troisième plus grand exportateur. En observant le Tableau 6 en Annexe 1, on peut voir que la production moyenne d'olives estimée pour la période 1976-77 à 1987-88 a été de 517.917 tonnes métriques. Mais les niveaux de production d'une année à l'autre ont fortement varié en fonction de la pluviosité et des caractéristiques fructifères bi-annuelles des oliviers. 1977-78 est une année récente de forte production atteignant 650.000 tonnes métriques et en 1982-83 on avait un faible niveau de production avec 290.000 tonnes métriques.

De 1979-80 à 1987-88, la production totale d'huile d'olive est estimée avoir atteint en moyenne 104.000 tonnes métriques par an. Là aussi, la production a fortement varié d'une année à l'autre allant de 155.000 tonnes métriques en 1983-84 à un minimum de 85.000 tonnes métriques en 1982-83 (Annexe 1, Tableau 7).

Pendant les années 80, en dépit de ces fortes fluctuations dans la production, la Tunisie a maintenu sa position de second exportateur mondial d'huile d'olive après l'Espagne. Selon l'ONH, les exportations d'huile d'olive en 1979-80 à 1986-87 ont atteint en moyenne 54.976 tonnes métriques par an, allant d'un minimum de 36.117 tonnes métriques en 1982-83 à un maximum de 70.674 tonnes métriques à l'année suivante. En 1986-87, les recettes des exportations ont atteint un total d'environ 70 millions de dinars (environ 87.500.000 dollars EU au taux de change de 1988). Ces exportations ont fait de l'huile d'olive de loin la principale exportation agricole de la Tunisie. L'huile d'olive se situe au troisième rang pour les recettes des exportations après le pétrole et les phosphates, représentant 8% du total des exportations et 40% des exportations agricoles.

Dans un pays en développement qui connaît une rapide croissance démographique et un besoin de plus en plus grand pour des devises étrangères, cette performance au niveau des exportations, à elle-seule, fait de l'huile d'olive un élément extrêmement important pour le développement national. Cependant, étant donné que la Tunisie est un pays déficitaire en ce qui concerne les huiles comestibles, la production d'huile d'olive joue également un rôle

important sur le marché national. Ces dernières années, la consommation nationale d'huile d'olive a été estimée à environ 49.000 tonnes métriques. Cette consommation représente 35% de la consommation nationale estimée à 140.000 tonnes métriques, le reste provenant des huiles végétales importées surtout l'huile de soja.

La production nationale d'huile d'olive a permis à la Tunisie de mettre en place une politique commerciale publique visant à exporter de l'huile d'olive très chère sur les marchés étrangers, surtout la Communauté économique européenne et d'importer des produits de substitution d'huile végétale à faible prix auprès des grands fournisseurs mondiaux. Cette politique dans l'argumentation de l'Etat comporte les avantages suivants pour le pays:

Elle a permis aux consommateurs nationaux, dont le pouvoir d'achat réel est limité au départ et dont les salaires actuels sont bloqués et peut-être en train de baisser, de satisfaire leurs besoins d'huile comestible étant donné la grande différence de prix entre l'huile d'olive et les produits de substitution (environ 1,3 dinars pour 1 litre d'huile d'olive et 0,320 dinars pour 1 litre d'un produit de substitution);

Elle a aidé à équilibrer la balance du commerce extérieur de la Tunisie;

Elle a rapporté les devises étrangères nécessaires pour financer les programmes d'investissement nationaux;

Elle a aidé à maintenir les revenus des producteurs du sous-secteur de l'huile d'olive à des niveaux plus élevés que ceux qu'on aurait obtenus si l'huile avait été uniquement consommée sur les marchés nationaux.

3. Importance sociale du sous-secteur, en particulier, l'emploi

Le fait que l'olivier s'adapte à des conditions difficiles, surtout la zone aride du Sud de la Tunisie, explique, entre autres, pourquoi les exploitants ont continué à garder leurs plantations. La présence d'une culture arborescente viable dans ces régions contribue à l'installation des exploitants agricoles et empêche que l'exode rural ne prenne des proportions plus grandes. En plus, l'oléiculture est une source de revenus sûrs, même s'ils sont modestes, pour des exploitants dont les autres possibilités sont plutôt limitées.

Même si l'on peut remettre en question le rôle que l'oléiculture joue au niveau de l'exode rural, il ne fait aucun doute que l'olivier apporte à certaines familles un emploi à temps plein et fournit un emploi saisonnier à de nombreux autres. Le ministère de l'Agriculture estime qu'environ 1 million des 7 millions d'habitants de la Tunisie tirent une partie ou l'intégralité de leurs revenus annuels de la culture de l'olivier. On estime que la production et le traitement des olives représentent 25.000.000 personnes/jours de travail pour les Tunisiens, soit 20% de l'emploi total du secteur agricole.

La main-d'oeuvre nécessaire pour l'oléiculture se répartit entre le désherbage et l'émondage (64%) et la cueillette des olives (36%). Ces

travaux sont effectués avec l'aide de journaliers saisonniers qui viennent souvent des zones les plus démunies du pays de novembre à avril pour gagner de l'argent.

En plus de ces travaux dans les champs, des emplois saisonniers sont également fournis par les opérateurs des pressoirs à huile, que ce soit au niveau du transport des olives, des exploitations des pressoirs, des activités de pressurage et de transport, du stockage, du conditionnement ou de la distribution de l'huile d'olive. Ces emplois sont créés pendant juste 90 à 100 jours par an, de mi-décembre à début avril.

4. Importance régionale et utilisation de terres qui autrement seraient inutilisées

Les activités de production et de transformation des olives ont une importance économique et sociale qui change selon les régions de la Tunisie. En tant qu'entreprise agro-industrielle régionale, l'oléiculture est extrêmement importante dans le Sud du pays. Si l'on traverse la région autour de Sfax, on ne peut s'empêcher de constater combien les exploitants locaux dépendent de l'oléiculture. Alors que dans les zones rurales du Nord et du centre du pays, il semble y avoir un certain nombre de possibilités de culture et un meilleur accès à des emplois non agricoles, les exploitants du Sud en revanche semblent bien plus limités dans leurs choix. Il n'existe que peu de solutions de remplacement dans les difficiles conditions du Sud de la Tunisie -- peut-être, les pistaches, les amandes et certaines variétés de fruits adaptés. Toutes ces possibilités rencontreraient certainement de gros problèmes de commercialisation si la production agricole dépassait largement les limites de la demande de consommation locale.

Comme nous le verrons plus tard, il y a également une forte concentration des entreprises de transformation de l'huile d'olive dans le Sud de la Tunisie. En outre, la majorité des exportations de l'huile d'olive tunisienne part du port de Sfax, ce qui renforce encore l'importance de cette culture dans l'économie de la région.

En gros, tout déclin persistant dans la production d'olives ou tout effet adverse dans les échanges internationaux de l'huile d'olive se ferait durement ressentir dans la partie Sud du pays. Etant donné que cette région semble déjà être désavantagée face au reste du pays, une baisse de la rentabilité de sa principale culture agricole ne ferait qu'accentuer encore davantage les disparités régionales.

II. ASPECTS DE LA PRODUCTION, DE LA TRANSFORMATION ET DE LA COMMERCIALISATION DE L'HUILE D'OLIVE DESTINEE A L'EXPORTATION

A. ASPECTS DE LA PRODUCTION

1. Facteurs agro-climatiques qui influencent la production de l'huile d'olive en Tunisie

Il est nécessaire de comprendre d'abord l'olivier si l'on veut comprendre son rôle très diversifié dans l'agriculture tunisienne. A quelques exceptions près, on range généralement les cultures en ordre croissant de risque ou de complexité de gestion: forêts et terrains de parcours, cultures arbustives, cultures annuelles irriguées et cultures en bour.

L'olivier est un des arbres les plus résistants et les plus robustes. Un olivier peut être négligé pendant des années et redevenir productif après quelques années de soins. A la limite de son adaptabilité, l'olivier peut pousser à la lisière d'un désert dans un climat aussi aride que les seules autres possibilités d'utilisation seraient le pacage du bétail et une culture d'arabes de blé ou d'orge. On peut utiliser des ressources agricoles marginales pour l'olivier qui continuera à donner un produit de haute qualité. Suivant certains sols, cet arbre peut pousser là où aucun autre arbre ne pourrait survivre.

Les oliviers sont généralement plantés sur des terrains qui sont considérés marginaux pour toute autre culture. Il faut cependant savoir que l'olivier est exigeant du point de vue conditions du sol. Pour survivre pendant les longs étés chauds, il a besoin d'un sol profond, léger, bien drainé, retenant de manière uniforme l'humidité. Pour de bons résultats de production, il faudrait un sol d'un mètre de profondeur. Ce terrain est considéré comme marginal pour les autres cultures, surtout à cause du manque d'humidité nécessaire pour la croissance de ces cultures.

Dans un climat tempéré, le début et la fin de la saison de plantation de l'été connaît généralement le premier et le dernier gel dévastateur. Par contre, dans une région de climat méditerranéen, la saison des cultures se situe d'habitude pendant les mois d'hiver et est limitée par les conditions de sécheresse imposées par l'été chaud et sec. La température, la durée de la journée et la radiation solaire dans un climat méditerranéen sont extrêmement favorables à la croissance des plantes. Si l'on irrigue les cultures d'été, le climat méditerranéen a la plus grande capacité de rendement parmi tous les autres climats. Sans irrigation, aucune culture annuelle et très peu de cultures arbustives ou fourragères peuvent survivre les étés chauds et secs. Le climat méditerranéen a également des températures qui approchent de 0 pendant certaines nuits en hiver. En Tunisie, c'est généralement plutôt dans le Centre et le Sud que dans le Nord. Mais ces températures n'atteignent jamais un niveau assez bas pouvant menacer la production des olives à l'huile.

2. Régions agricoles en Tunisie

La Tunisie a différentes régions agricoles. Généralement, on divise le pays en trois grandes régions. S'agissant de la riche zone agricole du Nord, de la zone agricole pauvre du Sud, et entre les deux d'une zone de transition appelée le Centre. L'industrie oléicole en Tunisie utilise les mêmes termes et divisions régionales avec les connotations suivantes.

Le Nord est bien arrosé aussi bien du point de vue pluviosité qu'irrigation venant des barrages établis dans les montagnes au nord-ouest du pays.

Le Centre englobe les plaines de la côte et les régions de la steppe. Les plaines côtières autour de Sousse constituaient traditionnellement la grande région productrice d'olive à huile du pays. Les steppes sont une région semi-aride de montagnes dénudées et de plateaux qui traditionnellement ont servi de pâturages. Ils sont séparés du Nord par la chaîne dorsale et touchent le désert au Sud. Tout le long de la côte Est, les steppes sont séparées de la mer par une bande de terre large de 45 km appelée le Sahel. Ce terme signifie côte ou frontière en arabe et désigne en Tunisie une région de plaines qui longe la côte Est, allant de Nabeul à Gabes.

Le Sud comprend les régions côtières et celles de l'intérieur. La principale zone de production oléicole se situe autour de Sfax. Dans le langage courant des oléiculteurs tunisiens, les plaines côtières autour de Sfax ne sont pas considérées comme faisant partie du Sahel. Les zones pré-désertiques et désertiques à l'extrême Sud sont généralement comprises dans cette région mais ne sont pas très importantes pour la production d'olives.

En règle générale, dans les régions agricoles de la Tunisie la pluviosité diminue au fur et à mesure qu'on va vers le Sud. En raison de l'altitude, les températures moyennes diminuent au fur et à mesure qu'on va vers l'intérieur. Pendant ce siècle, l'oléiculture s'est déplacée vers le Sud et les terres de l'intérieur. Le Sud qui compte 26,7% des oliviers produit en moyenne 51,3% de l'huile d'olive tunisienne. Sfax, la plus grande ville et le port du Sud, est actuellement le pivot de la région la plus importante de production d'olives.

3. Description de la capacité du sous-secteur de l'olive à huile en Tunisie

L'oléiculture en Tunisie est une forme d'agriculture plutôt extensive qu'intensive. Une pluviosité annuelle de 400 millimètres est généralement considérée comme le minimum pour l'olive à huile. A cause de ses sols, la Tunisie peut planter des oliviers dans des régions ayant moins de 200 millimètres de pluviosité annuelle. Dans de telles circonstances d'humidité du sol, l'espacement des arbres est moins dense (20 à 40 arbres par hectare contre plus de 200 dans le Nord). Les rendements -- et donc la profitabilité nette par hectare -- ne sont pas très élevés, quels que soient les facteurs de production utilisés. Par conséquent, les propriétaires doivent avoir de grandes plantations s'ils veulent tirer des revenus importants de la monoculture oléicole.

L'ascendance de la région de Sfax sur Sousse en tant que centre de la principale zone de production d'olives en Tunisie montre combien la taille

de l'exploitation est importante. Soussou a probablement le meilleur environnement pour la production de l'olive à huile en Tunisie; mais sa production effective décline fortement à l'heure actuelle à cause de la petite taille et du morcellement de plus en plus important des oliveraies (à cause des lois d'héritage).

Dans le Sud, par ailleurs, le climat est dur pour les olives avec seulement 200 millimètres en moyenne de pluviosité saisonnière. Ce n'est qu'au début du siècle qu'on a véritablement cherché à introduire une production commerciale d'olive à huile dans cette région. Cependant, les oliveraies dans cette région sont assez grandes et, par conséquent, la région est devenue le centre de la production commerciale d'olives en Tunisie.

Dans les trois régions de production, on peut distinguer trois approches de culture de l'olivier fondées sur la taille de l'entreprise économique. Les petites entreprises constituent de loin la catégorie la plus importante et la plus variable. Elles peuvent aller d'un seul arbre qui est négligé et qui ne produit jamais pour le marché commercial à de petites opérations dynamiques de production d'olive à huile. Cette dernière forme, bien qu'étant économiquement solide et techniquement bien gérée, est trop petite pour faire subsister une famille agricole en tant qu'unité économique indépendante. De telles opérations existent sur l'ensemble de la Tunisie.

Ces petites exploitations agricoles avec leurs oliviers et autres cultures jouent un rôle très important dans l'économie agricole tunisienne, même si elles sont généralement jugées comme étant peu rentables dans le contexte d'une agriculture moderne orientée vers le profit. Les exploitations familiales de ce type, cherchant surtout à être autonomes et à assurer la subsistance alimentaire de la famille, apportent un important élément de stabilisation à la configuration de la vie rurale. En fait, la production de ces exploitations agricoles permet de nourrir de grands nombres de paysans même si leur impact net sur l'économie commerciale est modeste.

Dans ces exploitations agricoles, l'introduction de l'olive à huile permet de diversifier les activités agricoles, d'utiliser des ressources marginales et de diminuer le risque global. Dans ces conditions, les oliviers sont généralement bien soignés par une main-d'oeuvre familiale mais on n'achète guère de facteurs de production. L'huile d'olive produite peut être entièrement consommée par la famille ou vendue dans un cercle local de consommateurs ruraux. Une telle production n'est pas forcément contraire aux lois de l'économie si l'on se place du point de vue du propriétaire même si elle n'atteint jamais les marchés urbains ou le commerce d'exportation.

On a également de petites oliveraies bien soignées lorsqu'un propriétaire absent, qui a de bons revenus qui ne proviennent pas de l'agriculture, est fier de son oliveraie qu'il a souvent héritée. Ce type de propriétaire qui dispose de capitaux est plus à même d'appliquer certains facteurs de production agricoles et de suivre les recommandations de vulgarisation agricole. Là aussi, pourtant, ce type d'oliveraies n'est pas la principale source de revenus du propriétaire et les raisons de maintenir l'entreprise d'olives ne sont pas toujours attribuées aux seuls motifs de profit.

S'il existe un peu partout en Tunisie de petites oliveraies bien entretenues, le tableau général pourtant reflète une forte proportion de vieux arbres,

c'est-à-dire plus de 70 ans, et de rendements décroissants par arbre. On cite souvent la très petite taille des oliveraies à Soussse comme un exemple du problème de la production décroissante d'olive à huile. L'érosion des sols et la plantation d'arbres dans des régions inadaptées traditionnellement pour la collecte d'eau sont des facteurs complémentaires qui contribuent à ce déclin.

Les exploitations de taille moyenne constituent le niveau suivant de l'oléiculture. Les entreprises à ce niveau sont axées sur le commerce et disposent généralement d'un nombre suffisant d'hectares plantées en oliviers pour en faire la principale source de revenus à une famille d'exploitants agricoles. La plupart de ces exploitations se trouvent dans le Centre et le Sud du pays.

Le fait d'avoir des employés payés à plein temps constitue la principale caractéristique de la troisième catégorie des entreprises d'olives à huile. Ces exploitations sont la principale source de subsistance pour un opérateur et des employés payés. Il peut s'agir d'exploitations privées ou de fermes d'Etat. Elles peuvent réaliser des économies d'échelle en raison de leur taille et des meilleures possibilités de transformation des olives, par exemple, transformation directe sur place. C'est à ce niveau que la Tunisie pourrait être la plus compétitive en termes de coûts de production, qualité d'huile d'olive produite et capacité de contrôler les caractéristiques de l'huile produite.

4. Principaux facteurs qui influencent la production et la qualité de l'huile d'olive

D'après la littérature disponible et les interviews avec les participants du sous-secteur, trois problèmes de production sont généralement cités comme causant le plus de préjudice à la production et à la qualité de l'huile d'olive en général. S'agissant de: (a.) le fait que les arbres sont vieux, (b.) mauvais contrôle du chiendent dans les oliveraies, et (c.) mauvais traitement des olives après la cueillette. Certains ont cité d'autres problèmes tels que:

- Les exploitants n'appliquent pas les pratiques culturales recommandées en matière d'émondage et du fumage;
- L'irrégularité des pluies et le manque de techniques de rétention de l'humidité; et
- Les caractéristiques fructifères de l'olivier.

La lutte phytosanitaire dans les exploitations oléicoles n'a pas été citée comme un problème important au niveau de la production par les spécialistes locaux.

a. Vieillesse des arbres

En Tunisie on juge qu'un olivier a une vie productive d'environ 70 ans. L'arbre atteint son apogée de production à environ 30 ans et commence à décliner à environ 50 ans. Tel qu'on peut le voir sur le Tableau 3 en Annexe 1, on estime que 64,7% de tous les oliviers en Tunisie entrent ou sont dans

leur étape de production maximale et 14,5% sont jugés trop âgés. La zone centrale autour de Sousse a le plus faible pourcentage d'arbres en pleine production (36,5%) et le plus haut pourcentage d'arbres trop âgés (44,5%).

Ce problème peut être résolu de trois manières:

- en enlevant les vieux arbres et replantant de nouveaux;
- en taillant les arbres existants;
- en procédant à des régénérations.

La première méthode se passe d'explications. La deuxième -- taille ou émondage -- signifie qu'on coupe l'arbre jusqu'au tronc pour faire repousser les branches. Dans les trois ans qui suivent cet émondage, l'arbre retrouvera sa vigueur et sa productivité. Cette technique redonne à un arbre de la vigueur pour environ 10 ans. Mais on ne peut pas l'employer si le tronc est atteint d'une maladie quelconque. La troisième méthode -- régénération -- consiste à prendre de nouvelles racines pour remplacer le vieil arbre. Une fois le vieux tronc enlevé, les racines peuvent pousser et l'arbre sera productif dans les cinq ans qui suivent. La deuxième et la troisième méthodes demandent que l'arbre en question ait des racines bien implantées dans le sol qui vont repousser rapidement.

Le principal avantage quand on enlève entièrement les vieux arbres et qu'on replante est qu'on peut nettoyer le sous-sol de la plantation avant de replanter les nouveaux arbres. Cela peut être très important lorsque des carapaces de calcaire ou autres obstacles empêchent l'eau de passer dans le sol.

Un des avantages lorsqu'on prend des rejetons pour replanter est qu'il n'est pas nécessaire d'arroser l'arbre en amenant l'eau sur les lieux. Lorsqu'on replante, cet arrosage à la main est nécessaire pendant deux ans. Les autres avantages sont que l'olivier régénéré est improductif pendant moins longtemps et que cette technique peut être appliquée progressivement aux arbres. Un troisième avantage est que les coûts liés à la régénération d'une oliveraie sont largement compensés par les ventes du bois d'olivier.

Les avantages liés à la régénération revêtent une importance particulière pour les petits exploitants puisque la perte totale des recettes des olives suite à une replantation est un problème si la famille n'a pas d'autres revenus, que ce soit pour d'autres cultures ou des revenus non liés à l'agriculture.

Le Gouvernement tunisien est en train de subventionner un programme pour encourager les exploitants agricoles à améliorer leurs oliveraies grâce à cette technique de régénération.

b. Mauvais contrôle du chiendent dans les oliveraies

Le chiendent en Tunisie est souvent appelé l'"herbe du diable" à l'Ouest des Etats-Unis. Elle est considérée comme étant une mauvaise herbe qui nuit énormément aux oliveraies car elle se bat avec les arbres pour l'humidité du sol. Un bon désherbage est toujours un préalable pour toute culture en sec.

leur étape de production maximale et 14,5% sont jugés trop âgés. La zone centrale autour de Sousse a le plus faible pourcentage d'arbres en pleine production (36,5%) et le plus haut pourcentage d'arbres trop âgés (44,5%).

Ce problème peut être résolu de trois manières:

- en enlevant les vieux arbres et replantant de nouveaux;
- en taillant les arbres existants;
- en procédant à des régénérations.

La première méthode se passe d'explications. La deuxième -- taille ou émondage -- signifie qu'on coupe l'arbre jusqu'au tronc pour faire repousser les branches. Dans les trois ans qui suivent cet émondage, l'arbre retrouvera sa vigueur et sa productivité. Cette technique redonne à un arbre de la vigueur pour environ 10 ans. Mais on ne peut pas l'employer si le tronc est atteint d'une maladie quelconque. La troisième méthode -- régénération -- consiste à prendre de nouvelles racines pour remplacer le vieil arbre. Une fois le vieux tronc enlevé, les racines peuvent pousser et l'arbre sera productif dans les cinq ans qui suivent. La deuxième et la troisième méthodes demandent que l'arbre en question ait des racines bien implantées dans le sol qui vont repousser rapidement.

Le principal avantage quand on enlève entièrement les vieux arbres et qu'on replante est qu'on peut nettoyer le sous-sol de la plantation avant de replanter les nouveaux arbres. Cela peut être très important lorsque des carapaces de calcaire ou autres obstacles empêchent l'eau de passer dans le sol.

Un des avantages lorsqu'on prend des rejets pour replanter est qu'il n'est pas nécessaire d'arroser l'arbre en amenant l'eau sur les lieux. Lorsqu'on replante, cet arrosage à la main est nécessaire pendant deux ans. Les autres avantages sont que l'olivier régénéré est improductif pendant moins longtemps et que cette technique peut être appliquée progressivement aux arbres. Un troisième avantage est que les coûts liés à la régénération d'une oliveraie sont largement compensés par les ventes du bois d'olivier.

Les avantages liés à la régénération revêtent une importance particulière pour les petits exploitants puisque la perte totale des recettes des olives suite à une replantation est un problème si la famille n'a pas d'autres revenus, que ce soit pour d'autres cultures ou des revenus non liés à l'agriculture.

Le Gouvernement tunisien est en train de subventionner un programme pour encourager les exploitants agricoles à améliorer leurs oliveraies grâce à cette technique de régénération.

b. Mauvais contrôle du chiendent dans les oliveraies

Le chiendent en Tunisie est souvent appelé l'"herbe du diable" à l'Ouest des Etats-Unis. Elle est considérée comme étant une mauvaise herbe qui nuit énormément aux oliveraies car elle se bat avec les arbres pour l'humidité du sol. Un bon désherbage est toujours un préalable pour toute culture en sec.

Dans des zones où la production d'olives est prédominante comme dans la région de Sfax, les exploitants cherchent à éliminer plutôt qu'à simplement contrôler le chiendent. Pour ce faire, ils se servent souvent d'outils qui permettent de couper les racines du chiendent jusqu'à une profondeur d'un ou d'un mètre et demi.

Etant donné que le chiendent se propage par stolons, il est pratiquement impossible de l'éliminer et il est très difficile à contrôler. Le contrôle chimique a été essayé avec des herbicides -- par exemple, Roundup et Radican. Roundup a été le plus efficace mais il est cher en Tunisie. Radican n'a pas été efficace dans les conditions tunisiennes.

La herse est l'instrument généralement utilisé pour contrôler le chiendent en Tunisie. Cependant, les herses arrachent également les stolons ce qui peut contribuer à étendre l'infestation existante.

Une autre complication dans le contrôle du chiendent est qu'il est considéré par certains exploitants agricoles comme un bon fourrage pour le bétail. Dans certaines zones des steppes, les petits exploitants utilisent les terres autour des oliviers comme pâturage pour le bétail. Ils considèrent que cela est plus rentable que de simplement utiliser les terres pour une monoculture comme la production d'olives. En d'autres termes, les exploitants jugent que leurs pertes de revenus dans la production d'olives sont plus que compensées par le gain de recettes tirées de la vente du bétail.

Dans des zones où il n'y a pas de pâturage, même un observateur ordinaire en 1988 ne peut s'empêcher d'être impressionné par la propreté et l'excellente tenue des oliveraies tunisiennes. Dans les zones visitées, il était rare de voir une oliveraie envahie par les mauvaises herbes. Ces oliveraies sont extrêmement bien tenues et tout est propre jusqu'au tronc des arbres. Ce travail doit être fait manuellement et doit revenir cher. Il est difficile de croire que les exploitants considèrent que leurs oliveraies ne sont pas rentables s'ils leur accordent tous leurs soins. Il est un fait qu'en 1988 on n'a pas eu besoin de désherber autant à cause de la sécheresse de ces derniers mois.

c. Mauvais traitement des olives après la cueillette

On s'accorde généralement pour dire que dans de nombreuses exploitations le traitement des olives après la moisson n'est pas conforme aux normes en ce domaine. Ce problème est généralement décrit comme étant lié à l'accès d'un planteur à un pressoir. Les olives peuvent être abimées lors de la manutention et peuvent fermenter pendant le stockage surtout si elles sont trop empilées et si les températures sont trop élevées. Les olives doivent être cueillies à la main, manipuler soigneusement et pressurer rapidement.

En Tunisie, les olives sont souvent entassées dans des sacs en jute ou en plastique avant d'être apportées au pressoir. Là, elles sont mises dans des citernes. Il arrive qu'on les empile trop et qu'on les garde trop longtemps avant la transformation. Un des facteurs qui aggrave cette situation, surtout pendant les bonnes années de production, est que la plupart des exploitants récoltent leurs olives en janvier. Le fait de ne pas synchroniser les dates de la cueillette fait qu'à certains moments les pressoirs ne peuvent plus répondre à la demande et qu'à d'autres moments, au

début ou à la fin de la campagne, ils sont sous-utilisés. Ce problème qui relève d'un manque d'organisation cause des délais au niveau de la transformation et partant fait baisser le rendement total de l'huile de haute qualité.

La récolte précoce d'olives, c'est-à-dire de fruits fermes et verts, est un des moyens par lesquels certains planteurs cherchent à améliorer leurs recettes nettes provenant de l'huile. La baisse de qualité due au fait que les olives sont pressées trop tôt est largement compensée par la plus grande résistance du fruit qui ne demande pas autant de soins.

Lorsque les olives sont récoltées avec des machines, il y a souvent des quantités importantes de fruits de qualité inférieure dans le mélange qui est pressé pour obtenir de l'huile. Par ailleurs, le climat sec de la Tunisie et les méthodes de traitement après la moisson ont également un effet adverse sur la qualité. Lorsque les olives sont cueillies à la main, on peut les choisir au meilleur moment et il n'y a pas de feuilles, de petites branches ou des poussières avec les fruits qu'on apporte au pressoir. Cela donne une huile de meilleure qualité que celle qu'on obtient lorsque les olives sont ramassées par terre. La récolte mécanique est probablement une technique qui convient mieux aux producteurs dans des pays tels que l'Italie et l'Espagne où les salaires de la main-d'oeuvre pour la cueillette à la main des olives sont bien plus élevés qu'ils ne le sont actuellement en Tunisie.

En Tunisie, les coûts liés à la cueillette à la main des olives sont jugés être élevés par journalier agricole et par jour surtout parce que les oliviers sont grands et que les rendements par arbre sont faibles dans de nombreuses régions. On a essayé les vibreurs mécaniques mais on a constaté qu'un passage ne permettait de récolter que 50% des fruits d'un arbre. Devoir passer plusieurs fois par arbre pour récolter assez de fruits augmente le prix des méthodes mécaniques. On a également essayé les produits chimiques d'abscission mais cette méthode ne s'est pas avérée très bonne car les olives étaient de moindre qualité à cause des résidus chimiques dans le fruit.

Les Tunisiens ont souvent tendance à parler des oliveraies en termes de nombre d'arbres plutôt qu'en termes de superficies. Cela souligne l'importance de l'arbre en tant qu'unité fondamentale de production dans l'évaluation des entreprises oléicoles. Pour que la cueillette soit tout à fait rentable, il faut une forte concentration d'olives par arbre. Un émondage régulier, parce qu'il influence la taille et l'emplacement du fruit, est un des meilleurs moyens pour augmenter le rendement.

4. Les pratiques culturales recommandées ne sont guère appliquées

L'émondage est important car il :

- permet un meilleur équilibre entre les feuilles de l'arbre et ses racines;
- augmente la proportion de nouvelles branches qui portent des fruits;
- ouvre l'arbre pour que la lumière y pénètre mieux; et

évite que l'arbre ne devienne trop grand, ce qui rend la récolte difficile.

L'émondage ne revient pas cher car la valeur du bois coupé compense dans une large mesure les dépenses de la main-d'œuvre. Les experts locaux ont indiqué lors des interviews que de nombreuses oliveraies n'étaient pas assez ou mal émondées chaque année. Bien qu'il soit difficile de contredire ces opinions sur la base des informations dont nous disposons, il convient pourtant de signaler que la majorité de grandes plantations observées pendant la brève mission dans le cadre de cette étude étaient bien taillées si l'on en juge d'après les normes américaines. Mais probablement que les oléiculteurs du Bassin méditerranéen ont tendance à émonder davantage leurs arbres que leurs collègues californiens. Cela pourrait donc simplement être une perception différente quant à la définition d'un bon émondage.

Actuellement, on estime que seulement 10% des oliveraies bénéficient de l'application d'engrais. Il est assez courant que les exploitants agricoles avec des cultures en bour dans des zones semi-arides hésitent à utiliser des engrais chimiques. On risque en effet de perdre une partie de l'investissement dans les engrais si les pluies sont irrégulières ou absentes. Le risque n'est pas aussi grave pour la culture arbustive puisque même une pluie irrégulière permettrait à l'arbre d'utiliser les éléments nutritifs. Par conséquent, l'adoption à grande échelle de bonnes pratiques de fumure serait sans conteste extrêmement bénéfique pour l'oléiculture.

En Tunisie, seul le manque d'azote est considéré être un facteur qui limite la production d'olives. On recommande trois kilogrammes de nitrate d'ammonium par arbre. Les engrais sont appliqués en deux fois, la première fois en automne avant la moisson, et la deuxième fois au printemps après l'émondage. On recommande d'appliquer du phosphore et du potassium dans une nouvelle plantation pour aider le jeune arbre à se développer.

e. Préférences des exploitants pour d'autres cultures arbustives

Généralement, l'oléiculture n'a pas beaucoup de chances de gagner face à d'autres cultures, si ce n'est dans les zones agricoles. En fait, le sol peut être bon mais les pluies insuffisantes. Le facteur capital est toujours la précipitation annuelle. En Tunisie, les cultures suivantes entrent en concurrence avec l'olivier: légumes irrigués, céréales, blé et orge et autres cultures arbustives qui résistent à la sécheresse. Sur les terres vraiment marginales, on cherche également à installer des terrains de parcours pour le pâturage du bétail.

Les arbres qui résistent à la sécheresse en Tunisie sont notamment les pistachiers et les amandiers mais il y a également des variétés locales de pêches et d'abricots qui résistent à la sécheresse. Pour cela, on procède à une double greffe. Premièrement, on greffe une pousse de pêcher à une racine d'amandier, puis une pousse d'abricot est greffée sur la greffe du pêcher. De cette manière, on arrive à obtenir un abricot qui résiste assez bien à la sécheresse.

En ce qui concerne la compétition entre l'olivier et les autres cultures, le Gouvernement tunisien, conformément à sa politique visant à maintenir des

oliveraies existantes n'accorde que difficilement aux exploitants les permis nécessaires pour arracher les oliviers sur certains types de terres. Si un oléiculteur veut enlever ses arbres et les remplacer par une autre culture, il doit obtenir au préalable l'autorisation du Gouvernement. Obtenir cette permission relève actuellement d'un processus qui prend beaucoup de temps et dont, en plus, le résultat n'est pas garanti. Mais si la permission est accordée, l'opération peut être financièrement très rentable. Par exemple, dans la région de Sfax, les personnes interrogées nous ont dit que si on peut arracher les oliviers la terre peut quadrupler de valeur en vingt-quatre heures.

Il convient cependant de tenir compte de certains éléments agronomiques élémentaires dans cette question de compétition de l'olivier avec les autres cultures. Pour les céréales, les légumes irrigués et le pâturage du bétail, il n'est pas forcément nécessaire d'enlever les oliviers pour pouvoir se lancer dans ces opérations. L'espacement entre les arbres dans la plupart de la Tunisie, et surtout si on va vers le Sud, est suffisant pour faire pousser des céréales, des légumes ou des cultures fourragères entre les arbres. Si on a besoin de plus d'espace, on peut tout simplement émonder davantage les arbres plutôt que de les arracher. Par conséquent il ne nous semble pas que la compétition avec d'autres cultures devrait être une question de vie ou de mort pour les oliveraies. Au contraire, les oliviers, sauf dans les plantations très productives et intensives, peuvent très facilement coexister avec d'autres cultures sur la même terre si le sol est assez humide.

C'est juste pour les arbres fruitiers et les noisetiers qu'on ne peut pas faire de compromis du point de vue ressources des sols. Mais, même pour ces arbres, il n'est pas nécessaire de convertir toute une plantation. Il est assez courant de voir des plantations avec des arbres fruitiers et des noisetiers entre les oliviers. Dans la plupart des cas, ces autres espèces ont été plantées pour remplacer les oliviers qui sont morts. Il s'agit d'ailleurs, dans la plupart des cas, d'amandiers.

En règle générale, les autres cultures arbustives concurrencent surtout l'olivier en termes de production pour le marché national. Même si l'infrastructure existait pour que la Tunisie puisse exporter ces fruits et noix, ils auraient à faire face à une concurrence très serrée sur les marchés internationaux, peut-être plus grande que celle rencontrée par les exportations d'huile d'olive. Ces fruits et noix ne sont pas des articles de base et certains sont très périssables.

Par conséquent, il nous semble guère avisé que certains groupes cherchent tant à encourager la substitution de l'olivier par d'autres cultures lorsque les débouchés pour ces dernières sont dans le meilleur des cas incertains. Compte tenu de la baisse du pouvoir d'achat du consommateur sur le marché international et de la concurrence serrée sur les marchés d'exportation, on peut se demander si les producteurs obtiendraient effectivement les recettes escomptées si on leur permettait de remplacer les oliveraies sur de grandes superficies. Au contraire, on peut aisément imaginer que le marché pour ces fruits et noix s'effondre suite à une offre excédentaire par rapport à la demande effective sur le marché national et au manque de compétitivité du produit sur les marchés internationaux.

f. Pluviosité irrégulière et manque de technique de conservation de l'humidité

Le manque d'humidité entraîne un effet adverse sur le rendement et la production d'olives à huile de haute qualité. Ce problème est généralisé en Tunisie. La culture des olives de table dans le Nord est généralement irriguée, mais les olives à huile sont presque entièrement une culture en bour. Dans de telles circonstances, si l'on emploie de bonnes techniques de collecte d'eau on peut utiliser au maximum l'eau disponible par arbre. A cet égard, la construction de digues et le désherbage des oliveraies sont d'importance capitale. La profondeur et la texture des sols jouent également un rôle important déterminant si les pluies suffisent pour maintenir des niveaux de production élevés.

Etant donné que l'humidité des sols constitue le principal facteur qui détermine les perspectives d'accroissement de la production, il serait extrêmement utile que les travaux de recherche calculent le rendement potentiel d'une région donnée en tenant compte de divers systèmes de collecte d'eau pour la rétention de l'humidité. La contribution la plus importante que peuvent apporter les chercheurs locaux est probablement d'étudier des techniques plus efficaces de collecte d'eau pour améliorer la production d'olives dans le moyen et long terme.

g. Les diverses caractéristiques fructifères de l'olivier

Les caractéristiques fructifères de l'olivier sont un facteur physiologique immuable dans l'oléiculture. Ce facteur, à lui seul, est source de fortes fluctuations dans la production annuelle même lorsque les oliveraies sont bien entretenues. Toutefois, étant donné que les oliveraies en Tunisie se répartissent pratiquement sur l'ensemble du pays, on assiste à un phénomène de compensation régionale au niveau des rendements. Il est rare que plus de deux régions pendant la même année aient une production maximale. Par exemple, comme on peut le voir sur le Tableau 6 et Annexe 1, ces douze dernières années la production maximale a été obtenue en dans le Sud en 1980-81, dans la zone du Centre en 1977-78, et dans le Nord en 1983-84. Par contre, les années de faible production étaient 1979-80, 1978-79 et 1982-83 dans les régions du Nord, du Centre et du Sud, respectivement.

Le problème le plus grave de ces différences de fructification est pendant les années où la production est faible, et surtout dans les exploitations où la production totale est déjà marginale, les exploitants peuvent décider que la récolte des olives, s'il faut payer de la main-d'oeuvre, n'est pas rentable. Dans un tel cas, on laisse tout simplement les olives pourrir sur l'arbre ou alors les exploitants permettent à d'autres personnes de venir cueillir les olives.

h. Autres facteurs de production

En concluant la présente section, il convient de traiter brièvement de deux autres facteurs relatifs à l'oléiculture en Tunisie: la lutte phytosanitaire et les variétés d'olives à huile.

Les insectes nuisibles qui font le plus de dégâts dans les oliveraies sont la mouche de l'olivier (*Dacus oleae*), la teigne de l'olivier (*Prays oleellus*), la cochenille noire de l'olivier (*Saissetia olea*), *Phloeotribus scarabaeoides* et *Euphyllura olivina*. Tous les pesticides employés dans la lutte phytosanitaire sont préfinancés par le Gouvernement tunisien et l'ONH est l'organisme chargé de la coordination. C'est la Division de la protection des plantes du ministère de l'Agriculture qui identifie les domaines problématiques. L'application avec pulvérisateur, que ce soit par air ou sur la surface, est effectuée par des organisations du secteur privé qui sont sous contrat avec l'ONH. L'ONH paye directement les contractants pour leur travail et les coûts sont pris en compte lorsque le Gouvernement tunisien fixe le barème annuel des prix à la production. On observe rigoureusement les principes d'une lutte phytosanitaire intégrée et les problèmes des parasites sont considérés en général comme étant bien maîtrisés.

Il est rare que plus de 10% des oliviers soient atteints par ces maladies parasitaires. Elles se limitent généralement à des zones à 30 km de la côte. Etant donné que les dernières années ont été très sèches, il n'y a pas eu beaucoup d'insectes nuisibles. Mais, même lorsque des parasites attaquent les arbres, il suffit généralement d'appliquer des pesticides pendant trois mois au début de la cueillette.

Les exploitants agricoles en Tunisie sont constamment obligés de lutter contre les actions prédatrices des oiseaux et des sauterelles du désert. Ces insectes peuvent causer des dommages importants qui d'ailleurs ne se limitent pas à l'oléiculture. Les programmes de lutte publique sont de grande envergure et s'étendent sur l'ensemble du pays si c'est nécessaire. Ils ne se limitent pas spécifiquement aux oliveraies.

Deux populations d'olives à huile -- Chetoui et Chemlali -- dominent la production en Tunisie. Bien que les Tunisiens appellent souvent ces deux populations des variétés, cela n'est techniquement pas correct car les populations ont des caractéristiques qui varient beaucoup. L'olive à huile Chemlali est prépondérante en Tunisie et l'olive à huile Chetoui est uniquement cultivée dans le Nord. Les oliviers Chetoui sont plus petits et plus élancés. Ils se prêtent mieux à des plantations rapprochées. Les oliviers Chemlali sont plus grands et sont plantés de manière plus espacée dans le Centre et le Sud.

Il convient de noter que les olives Chemlali donnent une huile qui a tendance à paraître brouillée à des températures très faibles -- par exemple, moins 14 degrés centigrades. Mais dans des températures normales, elle est parfaitement claire.

5. Principaux facteurs qui influencent le coût de la production au niveau de l'exploitation

Parmi tous les sujets traités dans le présent rapport, les estimations des revenus nets de la production d'olives au niveau de l'exploitation reposent sur les données les moins fiables et les plus fragmentaires. On ne dispose pas de bonnes séries chronologiques qui soient représentatives de l'activité au niveau de l'oléiculteur. Pratiquement tous les travaux effectués jusqu'à présent pour estimer les coûts de la production d'olives se fondent sur des

hypothèses émises par les auteurs quant à l'exploitation des différents systèmes de production du pays. C'est-à-dire des hypothèses sur les "normes" du producteur quant aux pratiques culturales, nombre de personnes/jours nécessaires pour la cueillette annuelle, estimations de salaires pour la main-d'oeuvre recrutée et familiale (si une telle différence est faite), la valeur du patrimoine qui remonte à 20 ou 70 ans et d'autres hypothèses ardues à faire et d'importance capitale.

Etant donné le caractère évidemment variable de la production d'olives et d'huile d'olive entre les régions et d'une année à l'autre au sein d'une région, il n'est possible de faire des estimations de la production au niveau de l'exploitation agricole, qui soient significatives du point de vue statistique, que si le Gouvernement tunisien dispose de données fiables collectées toutes les années dans le cadre d'une enquête par sondage effectuée pendant au moins dix ans.

La pénurie de données actuelles est conjuguée au fait que les exploitants ne sont pas directement payés par l'ONH sur la base de la quantité d'olives qu'ils produisent mais sur la quantité et la teneur en acidité de l'huile d'olive, une fois les olives pressurées.

Etant donné que les revenus nets à la production ne sont pas seulement fonction des coûts de production des olives au niveau de l'exploitation mais aussi de l'efficacité relative des différentes techniques de traitement et de pressurage des olives employées par les différents opérateurs des pressoirs, il faut pour arriver à une estimation exacte des budgets de l'exploitation oléicole suivre les olives de l'exploitation individuelle jusqu'à l'industrie de transformation. Même si ces coûts de transformation ne représentent au total que 10 à 15% du total des coûts de production de l'huile d'olive, comme le remarque très justement Salinger et al (AIRD, 1987, page 76), les différents pressoirs ont des taux d'extraction de l'huile et des systèmes de traitement des olives très différents et ces différences introduisent un facteur exogène et important dont il faut tenir compte lorsqu'on calcule les revenus nets du producteur. De simples budgets qui présentent les coûts de la production d'olives au niveau de l'exploitation agricole ne sont pratiquement d'aucune utilité en Tunisie où il n'y a pas vraiment de prix à la production.

Après avoir examiné les documents existants sur les coûts de production, nous avons conclu qu'aucune des estimations ne méritait de figurer dans le présent rapport. En effet, elles ne tiennent pas compte de toutes les réalités qui entourent la production oléicole en Tunisie. Les conclusions se fondent davantage sur les hypothèses techniques et financières particulières utilisées par les auteurs pour établir des budgets indicatifs des exploitations agricoles plutôt que sur des observations au niveau de l'exploitation. Puisque l'on ne dispose pas de données chronologiques et représentatives, nous n'accordons pas une grande valeur à ces efforts de budgétisation au niveau du producteur, surtout si on veut les utiliser pour faire des recommandations de politique catégoriques pour le sous-secteur de l'huile d'olive. Nous avons néanmoins décidé de présenter un sommaire des travaux les plus récents sur les coûts de la production d'olives.

Le Tableau 9 en Annexe 1 présente les estimations de l'ONH sur les coûts de production moyens de l'huile d'olive par hectare et par kilogramme. Si l'on

convertit les coûts de production par kilogramme à la base par tonne et si on les compare aux prix moyens à la production qui figurent sur le Tableau 17 en Annexe 1, on arrive aux résultats indiqués sur le Tableau 18 en Annexe 1. Ces résultats peuvent être résumés de la manière suivante:

Région du Nord -- Pour cette région, les chiffres de l'ONG impliquent que les revenus nets à la production étaient positifs pour chacune des cinq dernières années. Les revenus nets se situaient dans une fourchette allant de 186.000 à 515.000 dinars par tonne d'huile d'olive vendue par l'intermédiaire de l'ONH.

Région du Centre -- Pour cette région, signalée comme étant la région productrice la plus pauvre des trois, les revenus nets à la production étaient négatifs pendant trois de ces cinq dernières années. Les revenus nets se situaient dans une fourchette allant de -210.000 à +57.000 dinars par tonne d'huile d'olive vendue par l'intermédiaire de l'ONH.

Région du Sud -- Pour le Sud -- le centre national de la production d'olives et donc supposément la plus capable techniquement -- les revenus nets étaient négatifs pendant deux des cinq dernières années. Les revenus nets se situaient dans une fourchette de -76.000 et +196.000 dinars par tonne d'huile d'olive vendue par l'intermédiaire de l'ONH.

Niveau national -- A ce niveau, les revenus nets étaient négatifs pendant une des cinq dernières années. Les revenus nets se situaient dans une fourchette allant de -6.000 à +226.000 dinars par tonne d'huile vendue par l'intermédiaire de l'ONH.

Les estimations ci-dessus faites à partir des données obtenues auprès de l'ONH sont évidemment des revenus nets à court terme puisque les données de l'ONH n'indiquent pas les coûts fixes liés à la création d'une plantation ou les intérêts et amortissements des dépenses d'investissement à long terme. Etant donné que la plupart des oliveraies en Tunisie ont été établies il y a 20 ou 70 ans, l'ONH a probablement raison de se concentrer pour le moment sur les coûts variables à court terme comme facteur déterminant pour estimer les revenus nets des producteurs.

Les observations que nous avons faites sur l'état des oliveraies dans les trois régions nous ont mené à deux conclusions très générales. Premièrement, les oléiculteurs fondent probablement leurs décisions de production annuelle sur les revenus nets qu'ils escomptent et qu'ils calculent comme étant les recettes brutes moins leurs dépenses en espèces -- c'est-à-dire qu'on considère que les coûts fixes sont amortis. Etant donné que ces coûts fixes, dans la plupart des cas, avaient été encourus par les ancêtres du propriétaire actuel, ils ne figurent pas de manière réelle dans les estimations actuelles de la production. En second lieu, les observations sur le terrain confirment que les oliveraies dans le Nord et le Sud du pays semblent généralement être mieux maintenues et plus grandes que celles dans la région centrale, ce qui nous permet de dire, à première vue, que les revenus nets du producteur doivent être plus favorable dans ces régions.

Les estimations sur les coûts de la production les plus complètes que l'équipe ait pu consulter étaient celles de Salinger et al (AIRD, 1987). Ce

groupe a calculé 26 différents budgets financiers pour l'exploitation oléicole en Tunisie. Ces budgets concernent les olives en monoculture et les oliviers plantés avec les amandiers. En outre, les budgets prennent en compte trois systèmes de pressurage: pressoirs classiques, super-pressoirs et chaînes continues. Tous les hypothèses ont été incorporées aux budgets d'exploitation. Finalement, encore que cela ne soit pas tout à fait clair dans le rapport, les budgets semblent avoir utilisé les données de 1985-86. Les Tableaux 19 et 20 en Annexe 1 présentent les résultats des budgets d'exploitation.

La principale conclusion du Tableau 19 en Annexe 1 est que les coûts d'investissement fixes pour établir une plantation et les coûts variables pour entretenir les arbres avant qu'ils ne portent des fruits sont à présent tellement élevés qu'il est pratiquement impossible d'établir une nouvelle plantation. C'est en se fondant sur ces résultats que les auteurs recommandent que les efforts du Gouvernement tunisien pour le développement du sous-secteur se limitent à améliorer la productivité des oliveraies en place plutôt que d'encourager l'établissement de nouvelles.

En ce qui concerne les résultats du Tableau 20 en Annexe 1, Salinger et al arrivent à des conclusions assez différentes de celles de l'ONH en ce qui concerne les revenus nets régionaux surtout parce que leurs budgets englobent aussi bien les coûts fixes que variables alors que les budgets de l'ONH ne présentent que les coûts variables. Les résultats de l'ONH indiquent des revenus nets positifs dans la région centrale et à Sfax, aussi bien pour les olives en monoculture que les cultures avec les amandes, et des revenus nets négatifs dans le Nord et le Sud.

Etant donné la forte demande de la main-d'oeuvre dans l'oléiculture, surtout pour les travaux d'émondage des arbres et la cueillette, il est essentiel de disposer de bonnes informations sur ce facteur au niveau de l'exploitation agricole pour établir les budgets à court terme, c'est-à-dire l'analyse des recettes brutes par rapport aux coûts variables. Il s'agit de faire la distinction entre la main-d'oeuvre familiale qui n'est pas payée et la main-d'oeuvre recrutée. Et surtout, cette analyse doit vraiment se pencher sur le problème des coûts financiers effectifs et des valeurs économiques de cette main-d'oeuvre. L'hypothèse facile réparcis également sur un grand nombre d'oliviers alors qu'en fait ces arbres ne produisent pas de fruits destinés au commerce et qu'on divise ensuite ces coûts par les tonnes d'huile d'olive produites, on exagère énormément les coûts effectifs de la production d'olives en Tunisie. Si, tel que le signale le ministère de l'Agriculture, jusqu'à 600.000 des 1.030.000 hectares plantées en oliviers ne produisent pas pour le marché commercial, toute estimation des coûts de production par hectare qui se fonde sur cette méthode pour être ensuite extrapolés au niveau national prêterait énormément à erreur.

6. Perspectives d'amélioration de la production oléicole dans le moyen terme

Aux fins de la présente étude, le moyen terme est défini comme étant la période du VII^e Plan de développement économique national, c'est-à-dire jusqu'à 1991. Pendant cette période, la production oléicole totale en Tunisie ne s'écartera probablement pas trop des rendements moyens enregistrés de 1980-81 à 1986-87. Les rendements dans le moyen terme seront presque entièrement une fonction de la pluviosité annuelle dans les différentes zones de production. Etant donné que les oliviers ont besoin d'une période relativement longue pour être tout à fait productifs après de nouvelles plantations et/ou régénération, il semble peu probable que les efforts du Gouvernement tunisien visant à améliorer les oliveraies nationales permettent d'accroître notablement la production d'olives pendant la période du VII^e Plan. Au contraire, si ces travaux de régénération ne progressent pas à un rythme annuel plus élevé que celui du début des années 80, il est tout à fait possible que le nombre des nouveaux arbres n'arrivera pas à compenser le nombre de ceux qui entrent dans leur 70^e année ou plus.

Les chiffres sur la production dont on dispose déjà pour 1987-88 indiquent que cette année se situait en-dessous de la moyenne pour la production d'olives -- 475.000 tonnes métriques contre la moyenne de 517.917 tonnes métriques. Qui plus est, nos interviews indiquent que la plupart des spécialistes tunisiens de l'olivier prédisent une année encore pire pour 1988-89, suite à la sécheresse pendant l'hiver 1987 et l'été 1988. Cette condition climatique a presque certainement affaibli les oliviers au moment où ils se préparaient à porter des fruits pour la récolte de 1988-89, avec toutes les conséquences que cela entraîne pour la cueillette de l'année suivante. Par conséquent, les campagnes de 1989-90 à 1991-92 devraient avoir des rendements nettement supérieurs à la moyenne pour atteindre ne serait-ce que le chiffre de production moyenne de la période 1980-81 à 1986-87.

Du point de vue quantitatif, nous prévoyons que la production d'olives pendant la période du VII^e Plan ne dépassera pas la production moyenne enregistrée pendant la période 1980-81 à 1986-87, c'est-à-dire 545.000 tonnes métriques et pourrait d'ailleurs tomber nettement en-dessous de cette barre. Dans l'hypothèse la plus optimiste, cela implique que le rendement total de l'huile d'olive atteindrait environ 108.000 tonnes métriques par an et vu que la consommation nationale d'huile d'olive n'augmentera guère suite au contrôle du Gouvernement, l'ONH disposerait d'environ 50.000 à 60.000 tonnes métriques d'huile d'olive pour les exportations pendant les différentes années de la période du Plan.

B. ASPECTS DE LA TRANSFORMATION

1. Description de la capacité de transformation

Le pressurage mécanique après la cueillette est la première étape importante pour produire l'huile d'olive. Cette opération qui dépend de l'importance de la cueillette chaque année est effectuée par une partie ou l'ensemble des 1.115 pressoirs à huile répartis sur l'ensemble du pays. Le Tableau 10 en Annexe 1 indique la répartition de ces pressoirs et le Tableau 11 en Annexe

Il présente les capacités de pressurage estimées par région et par type de pressoir.

Le système de pressurage dépend de trois technologies différentes: le pressoir classique, le super pressoir et la chaîne continue. Bien qu'une description technique complète de ces trois systèmes n'entre pas dans le cadre du présent rapport, leurs principaux avantages et inconvénients peuvent être résumés à partir de deux publications (SOGETA, 1982; Projet FAO/TCP/TUN 6633, 1987).

Le pressoir classique -- Une fois les olives écrasées, l'huile d'olive est extraite mécaniquement grâce à deux pressurages successifs. Lors du premier, environ 80% de l'huile est extraite par une série de scourtins qui sont faits soit en spart soit en nylon. Le premier pressurage dure environ 20 à 30 minutes et exerce une pression d'environ 40 kg par centimètre carré sur la pulpe d'olive. Ce premier pressurage, s'il est bien fait, peut produire une huile d'excellente qualité.

Le second pressurage est fait dans un pressoir qui represse la pulpe d'olive. Cette seconde opération dure 6 à 12 heures et produit une huile d'olive de qualité moindre qui est stockée à part.

Les principaux avantages du système classique sont:

- Le premier pressurage produit de l'huile en exerçant une pression mécanique moins forte sur la pulpe d'olive;
- Le système est très solide et mécaniquement très simple; et
- Les pressoirs sont fabriqués localement et on n'a pas besoin d'importer les pièces de rechange.

Les principaux inconvénients du système classique sont les suivants:

- Les scourtins, particulièrement s'ils sont fabriqués en spart, tendent à donner un certain goût à l'huile d'olive. Ce goût, s'il est apprécié par certains consommateurs tunisiens, n'est pas toujours jugé désirable pour les exportations.
- Les coûts de production par tonne d'huile d'olive extraite sont bien plus élevés dans ce système surtout à cause de la forte demande de main-d'oeuvre; et
- Les conditions de travail pour les ouvriers sont plus pénibles dans ce système que dans les deux autres.

Le super pressoir -- Ce système extrait mécaniquement l'huile d'olive sous pression hydraulique en un seul pressurage à une pression moyenne de 450 kg par centimètre carré. Généralement, environ 70% de l'huile est extraite au moment où le pressoir exerce une pression de plus en plus forte et le reste est obtenu quand il a atteint la pression maximale. Un seul pressurage dure environ 1 à 2 heures. Ce système utilise uniquement des scourtins en nylon.

Les principaux avantages du système sont les suivants:

- Le système est très solide et fonctionnel;
- Il a un taux d'extraction très élevé par pressurage;
- Les coûts d'extraction de l'huile sont plus faibles que ceux du système classique; et
- Les conditions de travail sont meilleures pour les ouvriers.

Les principaux inconvénients du système sont les suivants:

- Il faut faire très attention lorsqu'on place les scourtins en nylon pour éviter de donner un goût métallique à l'huile d'olive si elle entre en contact avec les parties métalliques du pressoir; et
- Le système et les pièces de rechange doivent être importées d'Europe.

La chaîne continue -- Si le super pressoir est tout simplement une modification mécanique plus efficace de système classique, la chaîne continue fonctionne selon un principe différent. L'extraction d'huile dans ce système se fait par force centrifuge et utilisation de l'eau chaude avec la pulpe d'olive. La pulpe est séparée en résidus solides et résidus liquides et en huile d'olive. L'huile qui sort de la chaîne continue est séparée de l'eau chaude et des autres résidus par des séparateurs situés à la fin du système.

Il semblerait que ce système produise une huile d'olive avec de meilleures caractéristiques organoleptiques -- c'est-à-dire odeur, goût, couleur et/ou apparence -- que les deux autres systèmes, si toutefois la température de l'eau chaude est strictement contrôlée, est cela grâce à l'absence de scourtins et la nature automatique du processus d'extraction. Le rendement total de la chaîne continue est équivalent à celui du super pressoir si les olives sont de la même qualité au départ.

Les principaux avantages de ce système sont les suivants:

- C'est un système automatisé qui diminue fortement les besoins en main-d'oeuvre;
- Il produit de l'huile d'olive de très haute qualité s'il est bien géré;
- Les coûts de la production sont les plus faibles des trois systèmes, dû surtout aux besoins moindres en main-d'oeuvre; et
- Les conditions de travail sont bien meilleures pour les employés.

Les principaux inconvénients du système sont les suivants:

- Il demande plus de qualifications pour exploiter les systèmes;
- Il faut énormément d'eau chaude;
- Les résidus de pulpe d'olive contiennent beaucoup d'eau, ce qui rend leur traitement plus difficile;
- La qualité de l'huile d'olive va être affectée si la température de l'eau chaude est trop élevée.
- Une partie de l'huile d'olive est perdue avec les résidus liquides du système; et
- Le système et les pièces de rechange doivent être importés en Europe.

En ce qui concerne les systèmes de pressurage existants, les opérations d'extraction d'huile d'olive en Tunisie se font surtout dans le cadre du système classique. Soixante-dix-sept pourcent de tous les pressoirs du pays sont de type classique et représentent 62% de la capacité d'extraction estimée. Seulement 19% sont des super pressoirs et représentent 32% de la capacité totale. La chaîne continue ne représente que 2% de tous les pressoirs et 6% de la capacité d'extraction de l'huile.

Les types de pressoirs utilisés selon les régions au même titre que le pourcentage de la capacité totale d'extraction. Dans le Nord, où l'oléiculture est la moins traditionnelle, on a 192 pressoirs à huile, dont 44 sont des super pressoirs et 12,5 sont soit des chaînes continues soit des systèmes mixtes. Disposant d'environ 20% de la capacité totale d'extraction, le Nord travaille à des systèmes plus modernes et plus efficaces par rapport au coût.

Le centre du pays autour de Sousse est la région où l'oléiculture est la plus traditionnelle. Cette région représente 34% de la capacité d'extraction totale, avec 536 pressoirs à olives (surtout des systèmes de pressurage classique pour la production d'huile, 86% de tous les systèmes).

Dans le Sud, les pressoirs à huile et la capacité d'extraction sont concentrés autour de Sfax qui détient 263 des 387 pressoirs de la région soit 84% de la capacité d'extraction. Là aussi, 74% de tous les pressoirs sont du type classique.

Par conséquent, les principales caractéristiques de la capacité de pressurage de l'huile dont dispose la Tunisie sont les suivantes:

- L'essentiel de la capacité de pressurage dans le Centre et le Sud du pays dépend de systèmes d'extraction classiques qui sont obsolètes et financièrement peu rentables.
- Il y a une forte concentration de pressoirs dans les zones urbaines de la côte -- à savoir Sfax, Sousse, Monastir et Mahdia -- qui représentent 66% de la capacité totale alors que la production

Les principaux inconvénients du système sont les suivants:

- Il demande plus de qualifications pour exploiter les système;
- Il faut énormément d'eau chaude;
- Les résidus de pulpe d'olive contiennent beaucoup d'eau, ce qui rend leur traitement plus difficile;
- La qualité de l'huile d'olive va être affectée si la température de l'eau chaude est trop élevée.
- Une partie de l'huile d'olive est perdue avec les résidus liquides du système; et

Le système et les pièces de rechange doivent être importés en Europe.

En ce qui concerne les systèmes de pressurage existants, les opérations d'extraction d'huile d'olive en Tunisie se font surtout dans le cadre du système classique. Soixante-dix-sept pourcent de tous les pressoirs du pays sont de type classique et représentent 62% de la capacité d'extraction estimée. Seulement 19% sont des super pressoirs et représentent 32% de la capacité totale. La chaîne continue ne représente que 2% de tous les pressoirs et 6% de la capacité d'extraction de l'huile.

Les types de pressoirs utilisés varient selon les régions au même titre que le pourcentage de la capacité totale d'extraction. Dans le Nord, où l'oléiculture est la moins traditionnelle, on a 192 pressoirs à huile, dont 44 sont des super pressoirs et 12,5 sont soit des chaînes continues soit des systèmes mixtes. Disposant d'environ 20% de la capacité totale d'extraction, le Nord travaille à des systèmes plus modernes et plus efficaces par rapport au coût.

Le centre du pays autour de Sousse est la région où l'oléiculture est la plus traditionnelle. Cette région représente 34% de la capacité d'extraction totale, avec 536 pressoirs à olives (surtout des systèmes de pressurage classique pour la production d'huile, 86% de tous les systèmes).

Dans le Sud, les pressoirs à huile et la capacité d'extraction sont concentrés autour de Sfax qui détient 263 des 387 pressoirs de la région soit 84% de la capacité d'extraction. Là aussi, 74% de tous les pressoirs sont du type classique.

Par conséquent, les principales caractéristiques de la capacité de pressurage de l'huile dont dispose la Tunisie sont les suivantes:

- L'essentiel de la capacité de pressurage dans le Centre et le Sud du pays dépend de systèmes d'extraction classiques qui sont obsolètes et financièrement peu rentables.
- Il y a une forte concentration de pressoirs dans les zones urbaines de la côte -- à savoir Sfax, Sousse, Monastir et Mahdia -- qui représentent 66% de la capacité totale alors que la production

d'olives est en train de se déplacer vers le Sud et l'intérieur du pays.

Les estimations dont on dispose sur les capacités de pressurage des olives en Tunisie se fondent sur la capacité mécanique des pressoirs qui fonctionnent 8 heures par jour pendant une campagne de 90 jours de décembre à mi-mars. Lorsqu'on compare les capacités d'extraction de l'huile par région et la production d'olives moyenne pour ces 12 dernières années -- cf. Tableau 12, Annexe 1 -- on peut conclure que la Tunisie a une capacité de pressurage d'olives excédentaire en moyenne dans les trois régions. Les données disponibles impliquent un taux d'utilisation moyen annuel des pressoirs se situant à 63% de la capacité. Par région, les taux moyens seraient de 64% dans le Nord, 52% au Centre et 71% dans le Sud du pays.

Si l'on tient compte du caractère variable de la production d'olives par région et par an -- cf. Tableau 13 en Annexe 1 -- on peut voir que pendant une année de ces 12 dernières, dans le Nord et le Sud, la production d'olives a dépassé la capacité d'extraction régionale estimée. Cependant, les années de production maximale dans les deux régions n'ont pas coïncidé et la capacité nationale totale était encore sous-utilisée. Par conséquent, on peut dire que même lorsque la production maximale dépassait la capacité de pressurage dans une région, ces opérations ont pu se faire en transportant les olives excédentaires du Nord ou du Sud vers les pressoirs sous-utilisés du Centre du pays.

A l'autre extrême -- c'est-à-dire pendant les années de faible production -- les capacités de pressurage par région sont très sous-utilisées. Dans le Nord en 1979-80, on n'a utilisé que 69% de la capacité de pressurage. Dans le Centre en 1978-79, 32% de la capacité de pressurage a suffi pour les opérations de transformation des olives et dans le Sud en 1982-83, une mauvaise année de sécheresse, on n'a eu besoin que de 19% de la capacité de pressurage existante.

Ce problème de capacité excédentaire est d'autant plus sérieux que le pressurage des olives est, par nature, une industrie saisonnière. Même pendant les bonnes années de production, les pressoirs fonctionnent rarement plus de 90 jours par an. Cela signifie que les propriétaires des pressoirs font des investissements dans les usines et le matériel dont ils ne peuvent retirer des bénéfices, même dans les meilleures conditions que pendant trois mois par an. A la fin de la campagne, les pressoirs qui ne servent à rien d'autre sont démontés, nettoyés et stockés jusqu'à l'année suivante. En l'état actuel des choses, c'est-à-dire une production totale qui continue à baisser, il semble que nombreux des propriétaires des pressoirs sont contents quand ils peuvent faire exploiter leurs pressoirs pendant plus de 1 ou 2 mois par an et certains ne cherchent même plus à les monter.

Dans le cadre de la restructuration actuelle, le Gouvernement tunisien apporte d'une part des subventions et d'autres avantages aux propriétaires des pressoirs à huile et d'autre part supprime ces avantages. Du côté positif, le Gouvernement a offert les incitations suivantes pour certains types d'investissement:

Exonération de droits de douane et d'impôts pour les investissements et revenus commerciaux pour un période spécifiée;

Avantages fiscaux allant de 5 à 10 ans pour de nouveaux investissements créant des emplois pour 10 et 20 employés permanents à l'extérieur de Tunis, Sousse et Sfax;

Taux d'intérêts subventionnés pour les nouveaux investissements dans certaines zones de développement spécifique;

Investissements subventionnés avec rabais de 5 à 15% dans les zones de développement spécifique;

Et finalement, une promesse de fournir l'infrastructure et les aménagements nécessaires pour les nouvelles usines établies dans les zones de développement.

La plupart des encouragements de l'Etat pour les investissements des capitaux privés sont de nature générale et ne s'appliquent pas spécifiquement aux pressoirs d'huile à olive. A ce titre, ils ne favorisent donc pas les investissements dans le sous-secteur de l'huile d'olive par rapport à d'autres possibilités qui se présentent aux entrepreneurs privés.

Par ailleurs, l'ONH a une certaine capacité d'accorder des crédits à des investisseurs qui désirent moderniser les entreprises de pressurage ou installer de nouveaux pressoirs dans les régions désavantagées du pays. Ce type d'investissements est encouragé dans la Charte de l'ONH encore qu'ils restent d'envergure plutôt modeste. En outre, l'ONH vient d'introduire un système de primes de qualité qui sont versées aux opérateurs des pressoirs à huile pour l'huile d'olive vierge de qualité super et extra.

Mais en contrepied de ces encouragements positifs du point de vue des opérateurs des pressoirs d'olives, le Gouvernement vient également de supprimer deux types d'avantages. En 1985, le Gouvernement a supprimé une taxe sur le pressurage des olives s'élevant à 6 dinars par tonne. Cette taxe au profit des opérateurs des pressoirs était demandée aux producteurs lorsqu'ils apportaient leurs olives. Elle était gardée comme une subvention de l'Etat. Les recettes de cette taxe étaient bien plus élevées que les frais de pressurage pour un kilogramme d'olives qui sont fixés annuellement lors de négociations entre les opérateurs des pressoirs d'huile et les représentants officiels.

En plus, à compter de 1988, le Gouvernement a éliminé les paiements des "primes" que l'ONH versait aux opérateurs des pressoirs et à certains producteurs d'olives. Auparavant, ces paiements étaient effectués à la fin de chaque année fiscale aux personnes qui apportaient l'huile d'olive à l'ONH. Ce système de primes cherchait au départ à ce que les oléiculteurs viennent écouler leur huile par l'intermédiaire de l'ONH.

En principe, ce système de "primes" devait ressembler à celui des remises aux membres des coopératives agricoles aux Etats-Unis. En fait, l'argent distribué dans le cadre de ce système revenait aux personnes qui apportaient effectivement l'huile d'olive, c'est-à-dire les opérateurs des pressoirs et non pas les producteurs d'olives. Cela était dû au fait que l'ONH a trouvé que le système de distribution des primes était trop difficile à appliquer et a donc choisi d'interpréter à la lettre les consignes perdant ainsi de vue

la raison d'être de cette politique. En tout cas, la suppression de ces primes de l'ONH est vue par les opérateurs des pressoirs comme une preuve en plus de leur déclin.

2. Principaux facteurs qui influencent la production d'huile d'olive

Les principaux facteurs au niveau de la transformation qui influencent la production totale d'huile d'olive sont l'efficacité techniques des divers systèmes de pressurage, la combinaison de systèmes dans la région, les compétences des opérateurs des pressoirs et peut-être dans le Nord le type d'olives qui sont pressurées.

La plupart des installations et de l'équipement dans l'industrie de transformation des produits oléicoles remontent aux années 60 ou avant. Cela se vérifie tout particulièrement pour les pressoirs classiques. Ces aménagements sont depuis longtemps amortis par les propriétaires et sont exploités de manière ponctuelle lorsqu'on en a besoin et à des coûts fixes relativement faibles.

Dans de telles conditions, le producteur d'olives ou un intermédiaire reste maître de l'huile d'olive pressurée. Il peut l'utiliser à des fins personnelles ou la vendre avec ou sans la permission de l'ONH. Il peut aussi garder l'huile d'olive pour la vendre plus tard à l'ONH. Dans tous les cas, les opérateurs des pressoirs touchent des frais de pressurage de la personne qui apporte les olives et, dans le dernier exemple cité, l'ONH paye des frais de stockage. En bref, l'extraction de l'huile par un opérateur particulier ne signifie pas forcément qu'il y a transfert de propriété de l'huile d'olive.

Etant donné que l'équipement est amorti et que les opérateurs des pressoirs sont payés par les exploitants sur la base du poids des olives et non pas de la quantité d'huile extraite, les propriétaires des pressoirs ne cherchent peut-être pas vraiment à prendre des mesures spéciales pour augmenter les taux d'extraction de l'huile aux pressoirs. Tel est surtout le cas si l'opérateur doit encourir des frais pour augmenter le rendement.

On peut supposer que la combinaison de systèmes dans une région et surtout la prépondérance des systèmes classiques jouent un rôle dans l'efficacité de l'extraction. Cependant, les données collectées au niveau régional ne nous donnent pas un tableau précis de la situation. Les taux d'extraction régionale -- à savoir kilogrammes d'huile d'olive par tonne métrique d'olives pressurées x 100 -- par région sont 18,20% et 22% respectivement pour le Nord, le Centre et le Sud. Si l'efficacité technique de l'extraction se fondait uniquement sur le pourcentage de systèmes de pressoirs améliorés dans une région, on obtiendrait probablement un classement suivant en ordre décroissant: le Nord, le Sud et le Centre.

Ces différences au niveau de l'efficacité peuvent s'expliquer par les divers niveaux de compétence des opérateurs par région et la disponibilité des différents types d'olives dans le Nord. On prétend actuellement en Tunisie que les meilleurs opérateurs de pressoirs à huile se trouvent dans le Sud et les moins expérimentés dans le Nord. On reconnaît également qu'un opérateur compétent devrait pouvoir venir à bout des problèmes techniques et arriver à un bon taux de rendement même avec un équipement obsolète.

Finalement, dans le Nord, il est possible que l'olive de type Chetoui ne donne pas beaucoup d'huile et le fait que ce type soit aussi répandu dans la région peut faire baisser les taux d'extraction, indifféremment du matériel utilisé et des compétences des opérateurs.

3. Principaux facteurs qui influencent la qualité de l'huile d'olive produite

Avant de se pencher sur la qualité de l'huile d'olive, il serait peut-être bon de revoir plusieurs définitions qui sont essentielles pour comprendre le classement international de l'huile d'olive. L'huile d'olive est vendue sur les marchés internationaux selon des qualités spécifiques. Les normes internationales appliquées aux huiles d'olive et à l'huile de grignons du Conseil oléicole international (Annexe 3); et les normes CODEX pour l'huile d'olive, l'huile vierge et l'huile raffinée (Annexe 4).

La liste ci-après donne les termes et définitions de qualités d'huile d'olive utilisées dans le présent rapport. Cette liste se fonde sur les normes internationales du Comité oléicole qui est le système préféré en Tunisie. Le lecteur est prié de consulter l'Annexe 3 et 4 pour des présentations plus détaillées des systèmes de classification de l'huile d'olive.

a. Principales définitions de l'huile d'olive

L'huile d'olive est l'huile obtenue du fruit de l'olivier (*Olea europaea sativa*), à l'exception des huiles obtenues en utilisant un processus de ré-estérification ou des mélanges avec d'autres types. L'huile de grignons ne peut en aucun cas être considérée comme de l'huile de l'olive.

L'huile d'olive vierge est l'huile obtenue seulement avec le fruit de l'olivier par moyens mécaniques ou autres dans des conditions surtout thermiques qui n'altèrent pas l'huile et qui n'a pas subi un traitement autre que le lavage, la décantation, la centrifugation et le filtrage.

L'huile d'olive vierge se destine à la consommation et comprend:

• L'huile d'olive extra vierge -- L'huile d'olive vierge avec un goût et une odeur tout à fait parfaits, un maximum d'acidité en termes d'acide oléique de 1 gramme pour 100 grammes d'huile.

• L'huile d'olive vierge fine -- L'huile d'olive d'un goût et d'une odeur tout à fait parfaits avec un maximum d'acidité en termes d'acide oléique de 1,5 grammes pour 100 grammes d'huile.

• L'huile d'olive vierge ordinaire d'un bon goût et odeur avec une acidité maximale en termes d'acide oléique de 3 grammes pour 100 grammes d'huile et une tolérance marginale de 10% d'acidité.

L'huile d'olive vierge qui n'est pas bonne à la consommation est appelée huile d'olive lampante et est une huile d'olive qui n'a pas le bon goût et qui a une acidité en termes d'acide oléique de plus 3,3 grammes pour 100 grammes d'huile. On s'en sert pour une deuxième opération de raffinage et autres buts techniques.

L'huile d'olive raffinée est l'huile d'olive obtenue de l'huile d'olive vierge qui a été raffinée et dont la structure glycérique initiale n'a pas été altérée.

L'huile d'olive ou l'huile d'olive pure est un mélange d'huile d'olive raffinée et d'huile d'olive vierge destinée à la consommation.

L'huile de grignons est obtenue à partir des grignons, c'est-à-dire des résidus après le pressurage. A l'exception des huiles obtenues par ré-estérification et mélange avec d'autres huiles. On peut la qualifier comme suit:

L'huile de grignons brute -- L'huile de grignons pouvant être raffinée pour la consommation alimentaire ou pour des buts techniques.

L'huile de grignons raffinée -- L'huile obtenue grâce au raffinage et dont la structure glycérique initiale n'est pas altérée. Est destinée à la consommation humaine soit en l'état soit comme mélange avec l'huile d'olive vierge.

L'huile de grignons -- Mélange d'huile de grignons raffinée et d'huile d'olive vierge pour la consommation. On ne peut dans aucun cas appeler ce mélange de l'huile d'olive.

b. Qualité de l'huile d'olive en Tunisie

En Tunisie, l'huile d'olive est classée surtout en fonction de sa teneur en acidité et, en second lieu, en fonction de son goût. Lorsque l'huile d'olive est vendue par l'intermédiaire de l'ONH, les prix aux producteurs se basent uniquement sur la teneur en acidité. Par ailleurs, l'opérateur du pressoir peut recevoir des primes de qualité s'il produit de l'huile super ou extra (qualité qui ne figure pas dans les normes sus-mentionnées et qui n'est pas définie dans les documents locaux).

Tel qu'on peut le constater sur le Tableau 14 en Annexe 1, les pourcentages d'huile d'olive extraite pour les différentes qualités varient d'une année à l'autre. Mais on peut noter que depuis que l'ONH a introduit son système de primes de qualité, il y a eu une nette amélioration dans les pourcentages d'huile dans les trois qualités supérieures -- super, extra et fine -- et beaucoup moins de lampante et d'ordinaire.

A notre connaissance, on n'a jamais effectué une analyse quantitative des facteurs qui expliquent les différences dans la qualité de l'huile d'olive d'une année à l'autre. Pourtant, il existe nombreuses explications basées sur le bon sens. En ce qui concerne la teneur en acidité, la plupart des spécialistes locaux s'accordent pour dire que l'acidité est surtout liée à trois facteurs:

Les exploitants qui mélangent les olives fraîches cueillies à la main sur l'arbre avec les olives abimées et pourries qui sont tombées sur le sol.

Les retards dans l'expédition des olives au pressoir, surtout si les fruits ont été abimés après la cueillette.

La manipulation sans égard des olives avant les opérations de transformation. C'est-à-dire des olives qui sont trop empilées, des qualités qui sont mélangées et surtout des olives qui sont exposées à des températures trop élevées pendant trop longtemps avant d'être transformées. Vu que les olives sont très périssables et fermentent rapidement dans des températures élevées, il est important de faire attention à ces facteurs si l'on veut diminuer la teneur en acidité avant le traitement.

En plus des problèmes d'acidité, il y a la question du goût des olives. Celui-ci peut être déterminé sur les arbres, pendant le transit et pendant les opérations d'extraction. Les dégustateurs professionnels de l'ONH nous indiquent que les olives sur l'arbre, comme d'ailleurs les raisins ou le miel, s'imprègnent des parfums ambiants. Certains de ces parfums comme celui des amandes sont souhaitables mais la plupart des odeurs dégradent l'huile d'olive, surtout des goûts comme celui de l'huile diesel. Au cours de la transformation, comme nous l'avons déjà mentionné ci-dessus, il peut y avoir deux problèmes qui peuvent influencer la qualité, l'utilisation de scourtins en spart dans les systèmes classiques et le fait que l'huile peut attraper un goût métallique lorsqu'il est exposé à certaines parties du système des super-pressoirs.

Ce problème au niveau du goût de l'huile est extrêmement important pour la classification des huiles haut-de-gamme, par exemple, une huile qui a un goût très prononcé, un goût d'essence ou un goût métallique, peut être reclassée comme lampante avec une faible teneur en acidité. Ce classement dans une catégorie inférieure fait que l'huile perd sa qualification de "vierge" puisque les huiles lampantes sont par définition un produit qui n'est pas destiné à la consommation humaine si elle n'est pas raffinée davantage. Si elle est encore une fois raffinée, le résultat selon les normes du code international doit être identifiée par des appellations qui la distinguent de l'huile "vierge", c'est-à-dire une huile raffinée ou une huile pure. Les prix pour ce type d'huile sur les marchés d'exportation ne représente que 60 à 80% du prix de l'huile "vierge".

Si l'huile d'olive dans de mauvaises conditions après la transformation, la qualité peut également s'en ressentir. Cela arrive surtout lorsque l'huile est exposée à l'air ou que l'on n'enlève pas régulièrement les résidus qui se déposent au fond des citernes où sont fondées les olives. Les opérateurs connaissent bien ce problème et tentent en général de l'éviter.

Finalement, tel qu'on peut le voir sur le Tableau 15 en Annexe 1, il semble y avoir une différence régionale très importante dans la qualité de l'huile d'olive produite en Tunisie. Le pourcentage d'huile dans les trois qualités supérieures, dans le Nord et dans le Sud, est de 50% ou plus, mais dans la région du Centre on produit surtout de l'huile ordinaire et lampante, 55% ou

plus de cette huile lampante ne peut pas servir à la consommation humaine sans raffinage supplémentaire. Ce problème subsiste dans tous les systèmes de pressurage.

4. Principaux facteurs qui influencent les coûts de la transformation

Nos interviews nous ont permis de noter cinq grands facteurs qui influencent essentiellement les coûts de la transformation des olives. S'agissant de:

Le degré d'utilisation de la capacité des pressoirs;

L'efficacité des trois grands systèmes de pressurage et les combinaisons de systèmes au sein d'une région;

Les coûts de plus en plus forts de la main-d'oeuvre dans les pressoirs;

Les coûts de transport aussi bien pour les expéditions vers les pressoirs après la cueillette que les opérations de consolidation et de transport de l'huile à l'ONH; et

Le système de détermination des prix de transformation par le Gouvernement tunisien pour les opérateurs des pressoirs au niveau local.

La sous-utilisation de la capacité de pressurage existante des olives, pendant certaines années, a sans aucun doute des effets déprimants sur le sous-secteur. Le fait que la plupart des opérateurs des pressoirs n'ont pas pu obtenir des stocks d'olives suffisants dans les années 80 pour exploiter leur capacité a bien évidemment eu des répercussions sur leurs revenus annuels. Etant donné que les prix locaux de transformation des olives sont fixes à l'issue de négociations entre les représentants officiels du Gouvernement et les opérateurs des pressoirs, une seconde conséquence est que ces taux sont bien plus élevés qu'ils ne le seraient si les pressoirs fonctionnaient à leur pleine capacité. Cela signifie qu'on taxe implicitement les producteurs d'olives dans un sous-secteur qui connaît déjà de faibles rendements nets à la production. Finalement, et c'est peut-être là l'aspect le plus important, ce problème de surcapacité doit avoir un effet particulièrement décourageant au niveau de toute initiative d'investissement privé dans la modernisation et/ou la construction de nouveaux aménagements.

Les différences de rendement dans les systèmes de pressurage d'olives en Tunisie ont été commentées par de nombreux analystes (AIRD, 1987; ONH, 1986; Project FAO/TCP/TUN/6653, 1987). Le fait que la capacité de transformation totale dépende surtout de pressoirs classiques (le Centre et le Sud du pays) se situe au coeur du problème. Comme le signalent Salinger et al (AIRD, 1987), les coûts de production estimés par tonne d'olives transformées était 29,368 dinars par tonne pour le système classique, 21,811 dinars par tonne pour les super-pressoirs et 12,932 dinars par tonne pour le système de chaîne continue. Etant donné que les systèmes classiques constituent 62% de la capacité de pressurage nationale totale et que le système le plus efficace ne représente que 6%, on assiste à un terrible manque de rentabilité qui se traduit directement par le renchérissement des coûts de transformation par tonne dans le cadre du système de barème négocié au niveau local.

Nous avons été très surpris de voir le nombre de personnes interviewées qui mentionnaient constamment la pénurie d'ouvriers qualifiés et la majoration des salaires. Etant donné que le marché du travail tunisien connaît en général un taux de chômage important qui ne cesse d'augmenter, cette pénurie est difficilement explicable. Les augmentations de salaires qui pourraient s'expliquer en partie par le fait que le Gouvernement tunisien fixe les salaires minimum dans l'industrie et l'agricole. Ces taux constitueraient donc un plancher dans les négociations entre patrons et employés. En ce qui concerne les pénuries de main-d'oeuvre, il se peut que l'industrie de pressurage des olives ait connu une telle baisse de rentabilité que les opérateurs des pressoirs ne peuvent plus se permettre de recruter à plein temps. Etant donné que les emplois dans ce sous-secteur sont saisonniers et que la campagne de transformation diminue parallèlement au déclin général de la production oléicole, les ouvriers agricoles, même ceux qui ne sont pas qualifiés, ne cherchent pas vraiment à être disponibles pour ce travail si on leur offre autre chose sur les marchés régionaux.

La collecte des olives pour le pressurage puis la consolidation des stocks d'huile demandent de considérables moyens de transport. La distance moyenne pour un camion de l'oliveraie au pressoir est d'environ 30 km, mais il semble y avoir de plus en plus de transport d'olives entre les régions car les opérateurs des pressoirs cherchent à utiliser davantage leurs installations en apportant eux-mêmes les olives ou en offrant des incitations aux producteurs. En outre, tel que nous l'avons déjà mentionné, la plupart des pressoirs -- qui sont surtout concentrés dans les zones urbaines de la côte -- ne sont pas très bien situés par rapport aux zones de production actuelles.

L'ONH a cherché à résoudre ses problèmes de transport en consolidant les stocks. L'Office a acheté ses propres camions pour ne pas dépendre autant des compagnies de camionnage. Les registres de l'ONH font mention d'une réduction notable dans les coûts des transports pour les activités après la transformation. Cependant, des réductions de coûts au niveau des transport avant les activités de transformation d'une culture aussi volumineuse que les olives -- et c'est à ce niveau que se situent 75 à 80% des coûts de transport qui sont encourus pour charger la pulpe d'olive qui n'a que peu de valeur après la transformation pour les pressoirs. On cherche actuellement à utiliser davantage la pulpe d'olives comme fourrage ou pour d'autres produits, ce qui permettrait de compenser les coûts de transport, mais cette industrie en est encore à ses tout premiers débuts.

La pratique gouvernementale qui vise à fixer le taux de transformation des olives dans le cadre des négociations entre les opérateurs des pressoirs et les représentants officiels a apparemment pour résultat d'aligner en gros ces taux sur les coûts de transformation moyens dans les pressoirs des différentes régions. Etant donné que la plupart des régions ont des systèmes de pressoirs classiques peu efficaces, cette pratique semble favoriser les opérateurs des pressoirs peu rentables et taxe par contre implicitement les oléiculteurs. Une meilleure gestion de ce système de barème fixe ou alors sa libéralisation pour permettre une plus grande concurrence entre les opérateurs des pressoirs signifierait sans aucun doute que certains vont devoir se retirer des affaires mais constituerait également une forte incitation poussant d'autres à moderniser les aménagements et peut-être à installer de nouvelles usines de transformation dans les zones de production.

5. Perspectives d'amélioration des activités de transformation

Bien que tout le monde s'accorde pratiquement pour dire que la Tunisie a des aménagements de pressurage pour l'huile d'olive qui sont vieux, obsolètes et qui contribuent fortement à faire augmenter les coûts de la production locale de l'huile d'olive, nous ne pensons pas que cette situation va grandement changer dans un avenir proche. Parce qu'en fait la modernisation des aménagements de pressurage qui ont vieilli et la construction de nouvelles usines plus près des grandes zones de production est une initiative qui dépend des entrepreneurs du secteur privé. Le Gouvernement de la Tunisie doit chercher à promouvoir les travaux de modernisation pendant la période du VII^e Plan (1987-91) en accordant des prêts à des taux d'intérêt favorables par l'intermédiaire du secteur bancaire et en contrôlant le type de technologie qu'on peut installer dans les nouvelles usines. Toutefois, le Gouvernement ne peut pas forcer les propriétaires actuels à investir dans de nouvelles usines ou nouveaux équipements. De plus, jusqu'à présent, le Gouvernement tunisien s'est montré peu enclin à toucher au système des taux négociés pour le pressurage des olives, système qui tend à récompenser les opérateurs classiques peu efficaces aux dépens des producteurs.

Etant donné que la possibilité de nouveaux investissements dans le sous-secteur dépend essentiellement des entrepreneurs privés, nous pensons qu'il est extrêmement important de se placer dans cette optique pour évaluer les perspectives d'expansion ou de modernisation des aménagements de pressurage. A cet effet, il faut tenir compte des facteurs suivants:

Il est évident que le sous-secteur a actuellement des pressoirs à huile qui ont une capacité excédentaire. Comme on peut le constater sur le Tableau 12 de l'Annexe 1, la capacité de pressurage estimée pendant ces 12 dernières années dépassait les besoins de pressurage moyen d'environ 300.000 tonnes. En d'autres mots, pendant une année de production moyenne de cette période, les pressoirs n'ont été utilisés qu'à 63% de leur capacité.

Comme on peut le voir sur le Tableau 13 de l'Annexe 1, même pendant les années où les récoltes régionales dépassaient les capacités de pressurage régionales, la capacité de pressurage totale était toujours nettement supérieure aux besoins de pressurage. Pendant les années où la production régionale était exceptionnellement élevée, on transportait les olives des zones de production du Nord ou du Sud jusqu'aux pressoirs du Centre du pays où elles étaient pressurées. Ces expéditions ont probablement augmenté les coûts de la production -- et peut-être aussi fait baisser la qualité de l'huile -- pendant ces années inhabituelles, mais il semble logique de dire que les augmentations temporaires des coûts restaient bien en-dessous de ceux qu'on aurait encourus si l'on avait fait construire de nouvelles usines qui n'auraient pu être utilisées à leur pleine capacité qu'une fois tous les dix ans.

Les propriétaires actuels des pressoirs ne peuvent s'empêcher d'observer que la production oléicole totale en Tunisie baisse régulièrement depuis les années 80 et que les objectifs d'expansion

en ce domaine fixés par le Gouvernement dans les deux derniers plans économiques n'ont pas pu être atteints.

Parallèlement au déclin de la production oléicole, les perspectives de vente de l'huile d'olive tunisienne sur les marchés internationaux sont également devenues plus incertaines. Etant donné que la moitié de l'huile produite est exportée, l'incertitude qui règne face aux débouchés internationaux, surtout la Communauté européenne, a eu un effet décourageant sur les décisions d'investir des propriétaires des pressoirs.

Etant donné que la plupart des pressoirs à huile ont été complètement amortis il y a des années de cela, les propriétaires retirent à présent une très bonne marge bénéficiaire de leur exploitation. Nombreux sont les propriétaires qui probablement ne cherchent pas à investir davantage dans ces usines -- à part le strict nécessaire pour remplacer les pressoirs et maintenir les opérations actuelles -- car cela diminuerait leur marge bénéficiaire et augmenterait leurs obligations financières vis-à-vis de l'étranger.

Selon certains comptes-rendus, les propriétaires des pressoirs ont tendance à être de plus en plus âgés. La plupart d'entre eux auraient dans la cinquantaine ou la soixantaine. En plus, il n'y a que peu de jeunes tunisiens qui cherchent à participer aux opérations de pressurage, à part la main-d'oeuvre saisonnière. Cette situation entraîne deux répercussions au niveau des investissements futurs. Premièrement, les propriétaires ont effectivement vieilli en même temps que leurs pressoirs. Nombreux d'entre eux préfèrent la technologie dont ils se servent actuellement, à savoir le système classique et ne tiennent guère à changer d'équipement à la fin de leur carrière. Deuxièmement, il est naturel que des entrepreneurs plus âgés ne veuillent pas assumer les risques liés à des investissements importants dont la rentabilité ne pourrait être vérifiée qu'à la fin des années 90 ou plus tard.

Etant donné que les propriétaires des pressoirs sont surtout payés en fonction du nombre de tonnes d'olives pressurées et non du pourcentage d'huile d'olive extraite, ils n'ont peut-être pas vraiment intérêt à augmenter l'efficacité technique de leurs pressoirs. Cette situation se vérifie tout particulièrement puisque le Gouvernement tunisien a choisi d'apporter une "carotte" pour la modernisation des usines grâce à des prêts, des exonérations fiscales et d'autres moyens mais n'a pas utilisé le "bâton" du barème ou la complète libéralisation pour forcer la modernisation nécessaire.

De la même manière, même si les propriétaires reçoivent des primes de qualité de l'ONH s'ils produisent des huiles super ou extra, ces primes ne suffisent peut-être pas pour compenser les coûts complémentaires encourus par les opérateurs peu efficaces pour transformer rapidement les olives pendant la moisson ou mieux

maintenir leurs pressoirs pour produire des huiles de meilleure qualité.

La situation est encore aggravée par le fait que les propriétaires savent très bien que le débouché le plus important et le plus stable de la Tunisie pour le moment est l'Italie qui demande de la lampante, c'est-à-dire de l'huile avec une forte teneur en acidité et un goût différent qui devra être raffinée avant d'être consommée. Puisque ce type d'huile d'olive peut être produite même par le propriétaire de pressoirs le plus négligeant et qu'elle a un marché garanti par l'intermédiaire de l'ONH, de nombreux propriétaires peuvent réaliser que c'est le planteur tunisien qui en fin de compte subit les conséquences financières liées à la production d'une huile de faible qualité. Les propriétaires des pressoirs ne perdent que les primes relativement faibles versées par l'ONH pour les qualités super et extra. En bref, ce n'est peut-être pas la peine que le propriétaire dépense son argent et son temps pour améliorer ses opérations de transformation étant donné les conditions de marché actuelles.

Finalement, il s'agit de se rendre compte que nombreux secteurs de l'économie tunisienne ont une croissance plus rapide et partant offrent de meilleures possibilités d'investissement que le sous-secteur de l'huile comestible. Les entrepreneurs qui ont accès à des capitaux pour l'investissement ont donc de nombreuses autres possibilités que d'investir dans la modernisation et/ou le remplacement de pressoirs d'olives. Encore qu'une recherche complémentaire soit nécessaire en ce domaine, on peut tout à fait concevoir que l'investissement dans les pressoirs d'olives en ce moment est jugé par de nombreux propriétaires comme étant une troisième, quatrième ou cinquième choix d'investissement.

Toutes ces raisons nous rendent pessimistes en ce qui concerne les véritables perspectives d'une modernisation importante de la capacité de pressurage de l'installation de nouveaux pressoirs dans les zones plus rurales de la Tunisie pendant la période du VII^e Plan. Ce qui risque le plus probablement d'arriver pendant cette période est que les capacités des technologies restent à peu près inchangées ou, dans le pire des cas, continuent à se dégrader.

C. ASPECTS DE COMMERCIALISATION

1. Description du rôle de l'ONH dans la commercialisation de l'huile d'olive

a. Le mandat de l'ONH

L'Office national de l'huile (ONH) a été créé par le décret public 62-64 du 30 août 1962 et a succédé à l'Office pour l'huile d'olive tunisienne (OHOT). Depuis une série de décrets entre 1968 et 1970, dont le plus important pour le présent rapport est le décret public 70-13 du 16 octobre 1970, a modifié le mandat de l'ONH et a réorganisé sa structure. Aux termes de ce décret,

L'ONH a été créé en tant qu'établissement interprofessionnel public avec vocation industrielle et commerciale et un statut d'autonomie financière.

Etabli à Tunis, l'ONH devait jouir du monopole sur les activités suivantes:

- . les achats d'huile d'olive produite nationalement;
- . les achats d'huile de la pulpe après première extraction par moyens mécaniques, soit fraîche soit raffinée;
- . l'exportation desdits huiles;
- . l'importation d'huiles végétales aux fins de consommation ou pour l'utilisation industrielle (savon); et
- . les ventes en gros sur les marchés domestiques de l'huile d'olive, de l'huile mixte (huile d'olive mélangée à l'huile de soja) et des huiles végétales pures.

Dans la charte qui la créait, l'ONH était décrit surtout comme une organisation chargée de commercialiser l'huile comestible nationale ou importée. En outre, l'ONH devait principalement se charger des activités suivantes:

- .. Réunir, étudier et publier toutes les informations sur la production, la transformation et la commercialisation des produits oléicoles et des autres produits oléagineux qui présentent un intérêt;
- . Maintenir un équilibre entre les stocks nationaux et la consommation d'huiles comestibles en Tunisie;
- . Proposer au Gouvernement toutes les mesures qui s'imposent pour assurer la protection des intérêts du sous-secteur au niveau de l'organisation des campagnes, l'application des normes de qualité et la prévention de la fraude qui ternit la réputation tunisienne pour la pureté de son huile d'olive;
- . Etudier les besoins en matière de transformation d'olives en huile d'olive et plus tard fournir ces importations aux producteurs;
- . Prendre une participation financière dans toutes les entreprises qui s'occupent directement ou indirectement de la production, la transformation et la commercialisation de l'olive et des autres huiles comestibles en Tunisie;
- . Encourager les travaux de recherche et de vulgarisation relatifs à la production oléicole, contribuer à la lutte phytosanitaire et, en dernier lieu, subventionner certaines organisations qui contribuent au sous-secteur.
- . Par la suite, gérer les fermes d'Etat qui produisent et transforment les olives.

Présenter au Gouvernement des propositions en vue de la détermination des prix à la production et des marges autorisées au niveau de la transformation du produit, propositions qui seraient fondées sur les prix reçus pour l'huile d'olive exportée et les prix en gros touchés sur les marchés nationaux pour toutes les huiles végétales.

Par la suite, constituer et gérer des stocks de sécurité pour l'huile végétale et l'huile d'olive.

Contrôler les normes techniques qui s'appliquent à la production de l'huile d'olive, organiser les campagnes annuelles de transformation et apporter une assistance à la gestion de usines de transformation locale de l'huile d'olive.

Et finalement, d'une manière plus générale, exécuter toutes les missions du Gouvernement sur le plan national et international qui visent à développer, à améliorer et à moderniser le sous-secteur de l'olive.

Tel qu'il est stipulé dans la charte, l'ONH est tenu de maintenir des comptes séparés pour l'huile d'olive et les autres huiles végétales. Les résultats de fin d'année positifs ou négatifs doivent être signalés au Gouvernement. Les années où les comptes de l'huile d'olive enregistrent un bénéfice net, l'ONH est tenu de verser une prime de vente aux producteurs qui lui vendent leurs olives.

b. Activités effectives de l'ONH

En exécutant son mandat en ce qui concerne les olives, l'ONH s'est surtout concentré sur les achats d'huile d'olive, la collecte et le stockage des stocks, le contrôle de la qualité, la classification et les mélanges de l'huile d'olive et la commercialisation de l'huile d'olive sur les marchés internationaux et les marchés en gros du pays. Les autres activités au niveau du producteur -- par exemple, recherche et vulgarisation, ventes des facteurs de production, lutte phytosanitaire financées et administrées pour les planteurs (peut-être 11 à 16% des marges de commercialisation de l'ONH) - tiennent une place moins importante que les activités de commercialisation.

Actuellement, l'ONH a quatre grands centres de collecte d'huile d'olive à Tunis, Sousse, Sfax et Kairouan. Ces centres réunis ont une capacité de stockage de 117.840 tonnes métriques: Sfax a 65.000 tonnes métrique, Sousse 28.450 tonnes métriques, Tunis 18.350 tonnes métriques et Kairouan 6.040 tonnes métriques. La capacité nationale totale de stockage de l'huile d'olive est de 260.000 tonnes métriques distribuée à raison de 46% respectivement pour l'ONH et les usines de pressurage de l'huile et 8% pour les agences sans pressoirs.

La production d'huile d'olive annuelle, une fois pressurée, est acheminée par trois filières de commercialisation distinctes. La première filière revient au producteur aux fins de consommation familiale. La seconde filière concerne les ventes locales directes d'huile d'olive aux consommateurs tunisiens par l'intermédiaire d'une licence accordée par l'ONH. Et la troisième concerne l'achat et la collecte par l'ONH pour soit les

exportations ou les ventes en gros sur les marchés nationaux soit de l'huile d'olive vierge ou de l'huile qui sera utilisée pour les mélanges avec les huiles végétales importées ou alors les ventes en gros aux distributeurs locaux.

La Figure 2 en Annexe 2 et les Tableaux 7 et 21 en Annexe 1 indiquent les filières de commercialisation et les quantités approximatives d'huile d'olive qui sont acheminées chaque année par ces filières. La production totale d'huile d'olive en Tunisie de 1979-80 à 1986-87 était estimée à 104.000 tonnes métriques par année (Tableau 7, Annexe 1). L'ONH a collecté en moyenne 69.891 tonnes métriques de ce total par année pour la même période. Cela signifie que la première et la seconde filières de commercialisation (consommation familiale directe et vente directe par les agents agréés de l'ONH) a fourni en moyenne 34.109 tonnes métriques par an aux consommateurs tunisiens, soit 32,8% du total de l'huile d'olive disponible.

En ce qui concerne les 67,2% du total d'huile d'olive collectée par l'ONH (moyenne de 69.891 tonnes métriques par an), c'est-à-dire, la troisième filière de commercialisation -- on a exporté en moyenne 54.971 tonnes métriques (à savoir 78,7% de l'huile d'olive collectée par l'ONH et 52,9% du total de l'huile d'olive). Finalement, 12.392 tonnes métriques d'huile d'olive en moyenne ont été vendues en gros par l'ONH pour les besoins du marché national soit comme huile d'olive soit comme mélange avec d'autres huiles végétales (Tableau 21, Annexe 1). Cela représente 17,7% de l'huile d'olive collectée par l'ONH et 11,9% du total disponible (estimation). Les 3,6% de l'huile d'olive restante de l'ONH et les 2,4% de la disponibilité totale sont attribués aux pertes au moment du transport et du stockage.

Les livraisons de l'huile d'olive collectée par l'ONH se font de trois manières: livraison directe au centre de l'ONH par le producteur; livraison par les agents désignés par l'ONH; ou consignation de l'huile par les opérateurs des pressoirs pour l'ONH au nom du producteur. Dans tous ces cas, l'ONH paye les transports pour les livraisons d'huile d'olive selon des barèmes fixes ou transporte l'huile avec ses propres camions.

Les paiements reçus par les producteurs d'huile d'olive sont fixés par un barème annuel de prix (avances) fondé sur la teneur en acidité de l'huile vierge qui vient d'être pressurée. Les Tableaux 16 et 17 en Annexe 1 indiquent respectivement les prix à la production (avances) payés par qualité et degré d'acidité ainsi que la moyenne des prix à la production pour chaque qualité pendant les huit années précédentes.

Pour fixer les paiements de l'huile d'olive aux producteurs, l'ONH envoie des inspecteurs dans les différents pressoirs du pays pour prendre des échantillons de l'huile d'olive de chaque producteur. L'Office ensuite analyse ces échantillons pour déterminer la teneur en acidité et les caractéristiques de goût. Une fois ces analyses complétées, l'huile d'olive dans chaque pressoir est séparée par qualité et degré d'acidité et mise dans des camions-citerne. Finalement, l'ONH fixe le calendrier de livraisons de l'huile d'olive stockée par qualité et par degré d'acidité du pressoir jusqu'à un des grands centres de stockage où les livraisons sont à nouveau séparées dans les citernes du stockage de l'ONH par qualité et par degré d'acidité. Dans la période intérimaire où l'huile d'olive est stockée dans des aménagements autres que ceux de l'ONH, les propriétaires des

installations de stockage touchent un taux fixe pour l'utilisation de leurs citernes.

Etant donné que la cueillette de l'olive peut commencer dès novembre chaque année et s'étendre jusqu'à mars, le gros des activités de collecte de l'ONH se situent pratiquement pendant la même période. En avril de chaque année, l'ONH a une idée assez précise du total de stocks d'huile d'olive dont il dispose pour l'année et de la répartition de ces stocks par qualité et degré d'acidité. Une distribution de l'huile d'olive collectée par l'ONH par qualité pour la période 1979-80 à 1987-88 est indiquée en Annexe 1, Tableau 14. Ces premières estimations pour 1987-88 ont été mises à la disposition de l'équipe mi-avril 1988.

2. Opportunité et régularité au niveau de la disponibilité du produit.

S'il y a une bonne rotation dans les citernes de stockage, l'ONH estime que l'huile d'olive locale peut être gardée jusqu'à deux ans sans que la qualité ne se détériore. Etant donné que l'ONH semble avoir de larges stocks de reports à la fin de chaque campagne officielle (octobre), il ne semble pas y avoir de problèmes de disponibilité du produit d'une année à l'autre. C'est-à-dire, si des stocks sont disponibles de la moisson précédente ou s'il y a des reports, l'ONH peut commercialiser ses produits pour répondre aux spécifications de l'importateur tout au long de l'année.

Les principales incertitudes pour la commercialisation viennent des fluctuations dans le rendement total et la qualité de l'huile d'olive d'une année à l'autre. On estime la production totale en moyenne pour les 12 dernières années à 517.917 tonnes métriques en moyenne par an mais les fluctuations se sont situées dans une fourchette allant d'un maximum de 775.000 tonnes métriques en 1983-84 à un minimum de 290.000 tonnes métriques en 1982-83 (Tableau 6, Annexe 1). Ces variations d'une année à l'autre dans les rendements sont essentiellement dues à des facteurs exogènes tels que la pluviosité dans les différentes zones de production et au fait que les oliviers portent des fruits deux fois par an. Etant donné que les oliveraies se situent sur l'ensemble du pays, il y a toujours une certaine compensation régionale dans la production entre les grandes zones de production, mais ce phénomène ne permet pas toujours d'adoucir des variations annuelles extrêmement différentes.

Les importantes fluctuations dans les qualités de l'huile d'olive sont plus difficiles à expliquer. Dans le Tableau 14 en Annexe 1, on remarque tout particulièrement les fluctuations dans la production totale de l'huile d'olive lampante. Des différences allant de 75% de l'huile totale collectée par l'ONH en 1979-80 à 44,3% en 1984-85 à seulement 3% en 1987-88 ne peuvent pas être purement expliquées par de meilleures techniques de transformation. Les spécialistes locaux prétendent souvent que pendant les années très productives, on a tendance à avoir de plus forts pourcentages de lampante car les olives sont récoltées pendant plus longtemps et au moment du pressurage, on a plus d'olives tombées de l'arbre, mais nous n'avons pas constaté une telle relation dans les chiffres qui nous ont été présentés.

installations de stockage touchent un taux fixe pour l'utilisation de leurs citernes.

Etant donné que la cueillette de l'olive peut commencer dès novembre chaque année et s'étendre jusqu'à mars, le gros des activités de collecte de l'ONH se situent pratiquement pendant la même période. En avril de chaque année, l'ONH a une idée assez précise du total de stocks d'huile d'olive dont il dispose pour l'année et de la répartition de ces stocks par qualité et degré d'acidité. Une d'attribution de l'huile d'olive collectée par l'ONH par qualité pour la période 1979-80 à 1987-88 est indiquée en Annexe 1, Tableau 14. Ces premières estimations pour 1987-88 ont été mises à la disposition de l'équipe mi-avril 1988.

2. Opportunité et régularité au niveau de la disponibilité du produit.

S'il y a une bonne rotation dans les citernes de stockage, l'ONH estime que l'huile d'olive locale peut être gardée jusqu'à deux ans sans que la qualité ne se détériore. Etant donné que l'ONH semble avoir de larges stocks de reports à la fin de chaque campagne officielle (octobre), il ne semble pas avoir de problèmes de disponibilité du produit d'une année à l'autre. C'est-à-dire, si des stocks sont disponibles de la moisson précédente ou s'il y a des reports, l'ONH peut commercialiser ses produits pour répondre aux spécifications de l'importateur tout au long de l'année.

Les principales incertitudes pour la commercialisation viennent des fluctuations dans le rendement total et la qualité de l'huile d'olive d'une année à l'autre. On estime la production totale en moyenne pour les 12 dernières années à 517.917 tonnes métriques en moyenne par an mais les fluctuations se sont situées dans une fourchette allant d'un maximum de 775.000 tonnes métriques en 1983-84 à un minimum de 290.000 tonnes métriques en 1982-83 (Tableau 6, Annexe 1). Ces variations d'une année à l'autre dans les rendements sont essentiellement dues à des facteurs exogènes tels que la pluviosité dans les différentes zones de production et au fait que les oliviers portent des fruits deux fois par an. Etant donné que les oliveraies se situent sur l'ensemble du pays, il y a toujours une certaine compensation régionale dans la production entre les grandes zones de production, mais ce phénomène ne permet pas toujours d'adoucir des variations annuelles extrêmement différentes.

Les importantes fluctuations dans les qualités de l'huile d'olive sont plus difficiles à expliquer. Dans le Tableau 14 en Annexe 1, on remarque tout particulièrement les fluctuations dans la production totale de l'huile d'olive lampante. Des différences allant de 75% de l'huile totale collectée par l'ONH en 1979-80 à 44,3% en 1984-85 à seulement 3% en 1987-88 ne peuvent pas être purement expliquées par de meilleures techniques de transformation. Les spécialistes locaux prétendent souvent que pendant les années très productives, on a tendance à avoir de plus forts pourcentages de lampante car les olives sont récoltées pendant plus longtemps et au moment du pressurage, on a plus d'olives tombées de l'arbre, mais nous n'avons pas constaté une telle relation dans les chiffres qui nous ont été présentés.

3. Description des marchés existants avec les quantités exportées, les prix reçus et les caractéristiques des produits exportés

La politique de commercialisation de l'ONH couvre actuellement trois marchés: ventes aux clients internationaux; ventes en gros de l'huile d'olive sur le marché national et ventes en gros de l'huile d'olive à des agents qui préparent et commercialisent l'huile mélangée qui sera vendue en gros et au détail sur le marché national.

Les Tableaux 22 jusqu'à 25 en Annexe 1 présentent les détails sur les marchés d'exportation pendant les années 80. Pendant cette époque, l'ONH a exporté l'huile d'olive à plus de 15 pays. A l'exception des ventes aux Etats-Unis, au Canada et dans les Etats du Golfe du Moyen Orient, pratiquement toutes les ventes d'exportation se font dans le cadre d'accords commerciaux régionaux (Communauté européenne) ou d'accords bilatéraux entre les Gouvernements (l'URSS, les pays de l'Est, la Lybie et l'Algérie). En dehors de la Communauté économique européenne, l'ONH exporte souvent conjointement avec d'autres sociétés commerciales publiques ou par l'intermédiaire d'autres filières contrôlées. Dans de nombreux cas, les échanges d'huile d'olive sont négociés, dans un contexte politico-économique plus large, par les hauts fonctionnaires du Gouvernement tunisien, et l'ONH est l'organisme qui exécute les arrangements qui ont été pris pour l'exportation.

La Communauté économique européenne, surtout l'Italie et la France, est le plus grand importateur d'huile d'olive tunisienne. Ce marché connaît les restrictions à l'importation liées à la Politique agricole commune. L'accord actuel CEE/Tunisie pour l'huile d'olive impose un quota de 46.000 tonnes métriques par an jusqu'en 1991. Les importations en provenance de la Tunisie sont également soumises à un prix de référence et bénéficient de certaines concessions négociées avec d'autres exportateurs du Bassin méditerranéen.

Dans les années 80, c'est l'Italie qui est le client le plus important de la Tunisie. Les ventes à ce pays se sont élevées en moyenne à 58,2% du total des exportations pour la même période. Le reste des exportations vers la Communauté économique européenne sont dirigées vers la France encore que ce marché ait nettement diminué d'importance ces deux dernières années.

Ces deux marchés ont des caractéristiques d'importation très différentes. L'Italie est surtout un importateur de l'huile d'olive lampante qui alimente son industrie de raffinage nationale. Cette huile d'olive, une fois raffinée, est vendue mélangée à des productions d'huile "Pure" et "Rivera" italiennes. La différence étant que l'huile d'olive "pure" est de l'huile raffinée et que l'huile "Rivera" est un mélange de "pure" et d'huile d'olive vierge. Etant donné que l'Italie exporte des quantités importantes de ces deux types d'huile aussi bien sur les marchés de la CEE que sur d'autres marchés internationaux, il est probable qu'une partie de l'huile qui pénètre sur le marché nord-américain avec des noms de marques italiennes est en fait de l'huile tunisienne de médiocre qualité qui a été raffinée, mélangée à l'huile italienne et exportée.

Par ailleurs, la France a été traditionnellement le plus grand importateur européen de l'huile d'olive vierge de la Tunisie. Elle importait surtout de la super et de l'extra. Les importateurs français ont été très exigeants

par le passé en ce qui concerne les caractéristiques pour ces produits haut-de-gamme, allant jusqu'à demander de l'huile d'olive venant de certaines régions et pressoirs en Tunisie. Le déclin récent des exportations sur ce marché est apparemment dû à l'incapacité ou l'hésitation de l'ONH à répondre aux spécifications du produit demandées par l'importateur et probablement à la plus grande disponibilité de produits analogues grâce à l'entrée de l'Espagne et du Portugal dans la CEE.

Si la part française dans les exportations d'huile d'olive tunisienne a baissé, les exportations vers l'URSS ces deux dernières années les ont presque remplacées en tant que pourcentage du total des exportations. Mais les importations de l'URSS pendant cette période concernaient presque uniquement de l'huile lampante raffinée et étaient surtout utilisées à des fins industrielles (mise en conserve de poisson).

Parai les Etats de l'Afrique du Nord et du Moyen Orient, la Lybie et la Jordanie ont été, certaines années, de grands importateurs d'huile d'olive tunisienne. Les importations lybiennes ont été suspendues pendant 1984-1987 et une partie de 1988 et en 1988, les perspectives d'échanges d'huile d'olive restent incertaines. La frontière commune entre les deux pays est à nouveau ouverte. La Tunisie a déjà bénéficié d'importants apports de devises étrangères de Lybiens qui font des achats commerciaux de biens de consommation dans le Sud du pays. Mais on ne dispose pas encore de chiffres sur les ventes d'huile d'olive à la Lybie en 1988.

Les exportations d'huile d'olive à la Jordanie et aux autres pays de langue arabe dans la région semblent être extrêmement variables. Pendant les années 80, la plupart de ces pays ont acheté de manière extrêmement irrégulière, important un volume important une année puis disparaissant du commerce pendant plusieurs autres années. Prenons pour exemple l'Algérie, pays voisin de la Tunisie qui a acheté 2.971 et 4.001 tonnes métriques d'huile d'olive en 1984-85 et 1985-86 respectivement, puis a disparu presque entièrement du marché en 1986-87.

Finalement, les Etats-Unis se classent comme un des clients réguliers de la Tunisie mais pas comme client important. Dans les années 80, entre 2 et 4% environ des exportations d'huile de la Tunisie ont été écoulées directement sur ce marché qui semble d'ailleurs accuser une légère tendance à la hausse ces dernières années. Les exportations de la Tunisie dans les Etats-Unis passent actuellement par quatre importateurs sur la côte Est et au Texas. Ces dernières années, la plupart de ces exportations se sont faites en vrac ou en tonneaux de 200 kg. Des ventes moins importantes en bidons d'un gallon et quart de gallon ont été faites par l'intermédiaire de Pope Foods, filiale de Purix Corporation, située dans le New Jersey (Tableau 26, Annexe 1).

En ce qui concerne les ventes sur le marché national, l'ONH vend de l'huile d'olive en gros à des agents qui revendent l'huile soit directement soit la mélangent avec des huiles végétales importées. Pendant les huit dernières années, l'ONH a écoulé en moyenne 12.392 tonnes métriques de cette manière chaque année. En moyenne, ces ventes représentent environ 17,7% du total de l'huile collectée par l'Office. Cependant, la quantité d'huile vendue en gros chaque année sur le marché national a baissé en chiffres absolus ces quatre dernières années et en pourcentage ces trois dernières années. En 1986-87, par exemple, seulement 9.572 tonnes métriques, soit 13,5% des 70.655

tonnes métriques collectées par l'ONG, ont été vendues sur le marché national.

En plus de l'huile d'olive collectée par l'ONH, environ 35.000 tonnes métriques d'huile en moyenne disparaît chaque année dans le commerce local. Ces pertes semblent surtout se situer au niveau des oléiculteurs qui font pressurer leurs olives localement pour une commission, puis gardent l'huile pour des utilisations familiales. A l'étape d'après dans la commercialisation locale, l'huile d'olive est vendue par des agents agréés par l'ONG aux pressoirs locaux ou par d'autres intermédiaires. Dans le cadre de la réglementation actuelle du Gouvernement tunisien, chaque chef de famille en Tunisie a le droit d'acheter jusqu'à 200 kg d'huile d'olive chaque année pour l'utilisation familiale. Il est évident que cette limite est rarement atteinte même dans les régions les plus riches à cause du prix élevé de l'huile d'olive par rapport aux huiles végétales subventionnées, rapport allant de 3 ou 4 à 1 actuellement, et du pouvoir d'achat réel -- faible et peut être en train de baisser -- des consommateurs tunisiens pendant les années 80.

4. Description des moyens de l'ONG en ce qui concerne la préparation, le conditionnement et l'étiquetage du produit

Actuellement, l'ONH exporte la majorité de son huile d'olive em vrac. Seule une petite partie des exportations se font en bidons d'un gallon, d'un litre ou d'un quart de gallon et en bouteilles en verre plus petites. Avant, les bidons étaient expédiés sous des noms de marque: Pope pour les clients aux Etats-Unis et Cartage surtout pour les clients au Moyen Orient et dans les Etats du Golfe. Les expéditions Pope répondaient aux spécifications des clients américains mais ont été arrêtées pour des questions de coût et de qualité des bidons. Les expéditions Cartage sont une innovation locale de l'ONH de la même manière que les expéditions dans les petites bouteilles de verre vers les marchés du Moyen Orient.

Actuellement, les cadres de l'ONH affirment que le coût du conditionnement local de l'huile d'olive revient à un prix exorbitant pour deux raisons: Premièrement, la politique du Gouvernement actuel ne permet que difficilement d'importer des bidons pour l'huile d'olive si l'on juge qu'un fabricant local est capable de fournir un produit similaire. Deuxièmement, les prix des bouteilles de verre importées (où il existe une autorisation car il n'y a pas de pourvoyeur local) sont trop élevés pour justifier une utilisation plus étendue que vers le marché limité du Moyen Orient.

Dans de telles circonstances, l'ONH pense que le conditionnement de l'huile d'olive le force à subventionner le peu d'efficacité des pourvoyeurs locaux de ces produits pour soutenir la politique protectionniste de cette industrie naissante. Par ailleurs, une plus grande utilisation de bouteilles de verre importées semble plus relever de la demande du marché qui est insuffisante pour acheter en gros auprès des fournisseurs étrangers à des coûts moindres.

Sur le marché national, le Gouvernement tunisien, dans le cadre de contrats passés avec les sociétés locales, fournit des huiles végétales mélangées dans des bouteilles en plastique d'un litre. L'ONH agit comme agent du Gouvernement tunisien dans cette opération et rétrocède l'intégralité des coûts de production au Gouvernement. Le Gouvernement ensuite subventionne

les coûts, lorsque c'est nécessaire, dans le cadre de son programme de subvention des produits alimentaires, y compris les huiles comestibles pour tous les Tunisiens, grâce à divers mécanismes.

5. Structure tarifaire indicative pour les exportations d'huile d'olive FOB Tunis, CAF New York et CAF Houston

Le Tableau 27 en Annexe 1 présente les structures tarifaires pour les exportations d'huile d'olive aux Etats-Unis. Les quatre clients de l'ONH sur le marché américain sont actuellement:

- Pompeian, Inc. de Baltimore, Maryland;
- Gem Packing, Inc. de New York, New York;
- Pope Foods, Inc. of Orsdel, New Jersey; et
- Star Import/Export de Houston, Texas.

Les résultats et les perspectives de commercialisation de l'huile d'olive tunisienne sur les marchés nord-américains seront traitées dans la partie B du présent rapport.

6. Concurrence entre les exportations et la consommation nationale de l'huile d'olive

Dans les années 80, la politique du Gouvernement tunisien vise clairement à changer les termes de l'échange contre l'huile d'olive pour l'huile comestible sur les marchés nationaux. Le Gouvernement continue d'importer de grandes quantités d'huile végétale de substitution (huile de soja et huile de colza) pour répondre aux besoins de la consommation nationale. L'huile importée est mélangée avec des petites quantités d'huile d'olive (5% actuellement) et vendues à un prix subventionné uniforme sur l'ensemble du pays.

L'argumentation qui sous-tend la politique actuelle du Gouvernement tunisien en ce qui concerne l'huile comestible concorde avec les principes commerciaux dans la mesure où un produit haut-de-gamme comme l'huile d'olive peut-être vendu plus cher sur les marchés internationaux. Ces ventes rapportent des devises étrangères qui permettent à la Tunisie d'importer, à une valeur d'échange qui est plus que le double, l'huile végétale pour répondre à ses besoins sur les marchés nationaux.

Les différences de prix actuelles de l'huile d'olive et des autres huiles végétales vont nettement dans le sens d'une telle politique commerciale indépendamment des politiques sociales tunisiennes face à la consommation nationale. Les subventions pour les huiles mélangées relèvent d'un mécanisme compliqué macro-économique s'inscrivant dans la politique sociale plus globale du Gouvernement tunisien qui vise à apporter à de faibles prix les biens de consommation essentiels aux consommateurs désavantagés. En tant que telles, les subventions font partie intégrante des efforts déployés par le pays pour diminuer les écarts de salaires et de prix dans l'économie nationale.

Etant donné les conditions actuelles sur les marchés internationaux, trois critiques peuvent être émises en ce qui concerne la politique du Gouvernement tunisien. Premièrement, la politique en place dont le bien fondé ne saurait

être remis en question n'est pas appliquée puisque le Gouvernement tunisien, par l'intermédiaire de l'ONH, dirige une partie de l'huile d'olive sur le marché national à des prix moindres que le prix frontière, c'est-à-dire un prix d'exportation moyen de 1.180.947 dinars, hors taxes et autres coûts d'exportation, contre un prix moyen de 910.591 dinars payé pour l'huile d'olive destinée à la consommation nationale. Deuxièmement, le Gouvernement encourt des coûts de transactions inutiles pour mélanger l'huile d'olive et les huiles végétales destinées à la consommation nationale alors qu'il pourrait simplement vendre séparément ces deux types d'huile et permettre aux consommateurs de les mélanger s'ils le désirent. Et troisièmement, les ventes d'huile d'olive sur le marché national, puisque celle-ci est vendue à un prix inférieur au prix frontière, diminuent inévitablement les rendements pour les producteurs des olives.

7. Informations dont dispose l'ONH sur les débouchés internationaux pour l'huile d'olive

Les informations de l'ONH sur les perspectives d'exportation semblent venir essentiellement de ses propres efforts de collecte. Cette information provient des sources suivantes:

- Relations avec les clients;
- Visites des cadres de l'ONH sur les marchés existants ou potentiels;
- Ambassades tunisiennes et représentants de l'ONH en France et en Italie;
- Journaux commerciaux et autres sources.

En tant que membre du Conseil oléicole international, l'ONG peut également avoir accès à l'information de cette organisation sur les conditions du marché international pour les produits oléicoles. Il s'agit notamment de données globales sur les quantités d'huile d'olive commercialisées par produit, les prix d'exportation et, d'une manière plus générale, les détails sur la production oléicole et les plans de développement des principaux pays producteurs. Les informations détaillées sur les concurrents en ce qui concerne les structures des prix à l'exportation, les coûts de la production, du traitement et de la commercialisation et les plans de développement sectoriels obtenus auprès de cette source sont jugés être insuffisantes et pas très fiables.

L'ONH obtient quotidiennement des informations sur les ventes à l'exportation grâce à ses contacts par téléphone, télex et télécopieur avec les clients. Les commandes des clients sont reçues via télex ou télécopieur avec toutes les spécifications utilisant le système de normes arrêtés par le Conseil oléicole international.

Les clients peuvent également spécifier d'autres conditions de goût dans leurs commandes. Pour faciliter cet aspect de la commercialisation des exportations, l'ONH organise des séances où l'huile d'olive est goûté avec des importateurs internationaux soit en Tunisie soit dans les bureaux du client. Dès qu'une préférence de goût spécifique est exprimée, l'ONH garde des exemples de ce type particulier d'huile d'olive. Lorsque la commande avec ces conditions spécifiques est reçue, les dégustateurs de l'ONH



SUITE EN

F

2



MICROFICHE N°

07925

République Tunisienne

MINISTRE DE L'AGRICULTURE

CENTRE NATIONAL DE
DOCUMENTATION AGRICOLE

TUNIS

الجمهورية التونسية
وزارة الفلاحة

المركز القومي
للتوثيق الفلاحي
تونس

F 2

préparent les expéditions tenant compte de ces spécifications soit en puisant dans les stocks d'huile soit en mélangeant les huiles.

En termes généraux, on a l'impression que l'ONH est très bien informée sur les conditions commerciales actuelles dans la Communauté européenne qui est son principal client. L'Office semble également avoir une assez bonne information sur les débouchés éventuels dans le monde arabe de l'Afrique du Nord ou des Etats du Golfe grâce à ses contacts avec plusieurs organismes d'import/export. Les informations sur l'Union Soviétique et les pays de l'Europe de l'Est sont plus difficiles à obtenir pour les pays exportateurs, y compris la Tunisie. Et finalement, l'ONH ne semble avoir qu'une information générale sur le marché nord-américain, provenant surtout de ses quatre clients et de l'Ambassade tunisienne à Washington.

L'ONH considère actuellement que le marché nord-américain constitue sa meilleure possibilité d'expansion des exportations. En vue de cela, l'Office envisage d'ouvrir un bureau commercial aux Etats-Unis. Dans le cadre de cette stratégie de commercialisation, les représentants commerciaux de l'ONH seraient établis à l'Ambassade tunisienne à Washington, D.C. et seraient chargés de la promotion, des contacts avec les clients aussi bien aux Etats-Unis qu'au Canada. L'ONH envisage également de faire appel à des courtiers locaux pour gérer les opérations de stockage et de vente des produits.

8. Politique de détermination des prix de l'huile d'olive du Gouvernement tunisien et de l'ONH

Le Gouvernement de la Tunisie a un système de détermination des prix pour l'huile d'olive à deux niveaux. Pour les exportations d'huile d'olive, dont traite essentiellement le présent rapport, la Tunisie s'inspire essentiellement des prix en vigueur sur les marchés internationaux dominés par les producteurs d'huile d'olive européens, surtout l'Espagne et l'Italie. En 1986, dernière année pour laquelle on dispose de données, la Tunisie détenait 9,2% du total des exportations mondiales d'huile d'olive. En général, les niveaux de prix pour l'huile d'olive par qualité sur ces marchés sont extrêmement influencés par les prix en vigueur dans la Communauté européenne et les programmes d'exportation actuels dans le cadre de la Politique agricole commune de la Communauté. Les prix spécifiques reçus par l'ONH par quantité, qualité et type de conditionnement sont négociés par les agents de l'ONH avec les acheteurs étrangers à l'intérieur d'une fourchette de prix en vigueur sur les marchés internationaux ou fixés selon un ensemble spécifique de prix de référence, tel que c'est le cas dans l'Accord international CEE/Gouvernement de la Tunisie.

Actuellement, plus de 80% des ventes à l'exportation de l'ONH sont négociées directement de Gouvernement à Gouvernement, par l'intermédiaire des entreprises parapubliques qui détiennent des monopoles sur l'importation de l'huile comestible ou dans le cadre d'accords internationaux tel celui avec la Communauté économique européenne. Ce n'est que sur les marchés nord-américains et des Etats du Golfe qu'on peut dire que l'ONH intervient sur un marché libre qui n'est pas régi par un contingentement spécifique, des accords de prix ou d'autres dispositions contractuelles.

Dans ces conditions, l'ONH n'a que peu de marge de manoeuvre pour négocier les prix. Avec l'accord du Gouvernement tunisien, les agents de l'ONH

peuvent chercher à faire baisser les prix pour être concurrentiels sur les marchés hors de la CEE. Cependant, la Tunisie ne détient pas une partie assez importante du marché d'exportation pour avoir le pouvoir de négocier les prix à l'exportation à des niveaux plus élevés que les prix offerts par les concurrents. Dans certains cas, l'ONH a même été forcé de vendre l'huile d'olive bien en-dessous du prix demandé pour sa qualité pour répondre à une demande spécifique du client et/ou remplir les quotas et/ou contrats de ventes pré-négociés.

Sur le marché national, le Gouvernement tunisien fixe des prix uniformes pour les ventes en gros de l'huile d'olive, puis fixe les marges commerciales pour les distributeurs. Le Gouvernement fixe également les prix aux producteurs de l'ONH pour l'huile d'olive selon la teneur en acidité de chaque qualité et détermine les primes qui seront payées pour les différentes qualités de l'huile.

Les tableaux 16 et 17 en Annexe 1 présentent les prix versés aux producteurs d'huile d'olive ces dernières années. Le Tableau 25 en Annexe 1 indique les prix bruts reçus par l'ONH sur le marché international de 1982-83 à 1986-87. Le Tableau 29 en Annexe 1 compare également les prix moyens reçus par l'ONH sur le marché international et sur le marché national pour l'huile d'olive sur la même période. Comme on peut le voir sur le Tableau 29 de l'Annexe 1, les prix nationaux moyens reçus par l'ONH pour l'huile d'olive ont fortement augmenté dans les années 80 mais sont restés inférieurs de 245 dinars (21,2%) par rapport aux prix moyens à l'exportation reçus sur la base d'une tonne métrique en 1986-87.

Les coûts liés à l'assemblage, au stockage, à la préparation et à l'expédition des exportations expliquent en partie la différence entre les prix moyens nationaux et ceux à l'exportation. Mais sans accès aux comptes d'exportation pour tous les clients de l'ONH, il nous a été impossible de déterminer précisément le pourcentage de cette différence. Il semble cependant que les revenus bruts des ventes de l'ONH pour l'huile d'olive augmenteraient si le Gouvernement tunisien permettait à l'ONH de vendre en quantités illimitées sur le marché international aux dépens de la consommation nationale, c'est-à-dire sans réserver une certaine quantité d'huile pour les ventes au détail sur le marché national et pour les mélanges avec les autres huiles végétales importées. Autre solution, on peut demander aux consommateurs nationaux d'acheter l'huile à l'ONH au prix frontière actuel. Là aussi, cependant, sur la base des informations données jusqu'à présent par l'ONH, nous n'avons pas pu déterminer si les recettes nettes des ventes augmenteraient suite à ce changement dans la politique nationale.

En ce qui concerne le mécanisme de détermination du prix de l'huile d'olive sur le marché national, l'ONH semble jouer un rôle important qui toutefois n'est pas décisif. La détermination annuelle des prix en gros, au détail et à la production sur le marché national pour l'huile d'olive par qualité incombe en dernier lieu à un comité de hauts fonctionnaires du Gouvernement tunisien représentant plusieurs des ministères concernés. En fait, l'ONH sert de secrétaire à ce comité et lui apporte les informations techniques nécessaires sur les conditions du sous-secteur et les prévisions de production et de conditions de commercialisation pour l'année à venir.

Au niveau de la décision concernant les prix, l'ONH contribue surtout en apportant une série de barèmes. Ces barèmes sont calculés par un programme informatique de l'ONH qui tient compte des prévisions des spécialistes de l'ONH concernant les variables suivantes:

- niveaux de production nationale de l'huile d'olive pour l'année à venir;
- collecte d'huile d'olive de l'ONH pour la même année de production et niveaux des stocks de report;
- dépenses de fonctionnement de l'ONH et coûts des programmes d'assistance obligatoire aux oléiculteurs, à savoir, lutte phytosanitaire, subventions pour les opérations de régénération ou replantation;
- niveaux des prix et quantités qui seront vendues sur les marchés d'exportation; et
- conséquences des barèmes proposés pour les subventions à la consommation d'huile comestible, telles qu'administrées par la Caisse générale de compensation.

Lors des négociations de prix en 1986-87, par exemple, l'ONH a calculé 15 de ces barèmes en août 1986 fondés sur 300 réalisations de son programme informatique. Pour cette année fiscale, la présentation d'un barème "acceptable" était conditionnée par trois contraintes:

- les barèmes ne devaient pas favoriser le mélange des huiles d'olive;
- les barèmes devaient prévoir une marge suffisante pour inciter les oléiculteurs à produire des huiles d'olive avec une faible teneur en acidité; et
- les barèmes devaient tenir compte d'une évaluation réaliste des prix escomptés pour l'huile d'olive tunisienne sur les marchés internationaux.

Le système actuel de fixation des prix à l'exportation pour l'huile d'olive tunisienne est régi par les tendances du marché sur lesquelles ni le Gouvernement tunisien ni l'ONH ne peuvent exercer un contrôle. Pour répondre aux objectifs fixés en matière d'exportation, les négociateurs de l'ONH s'assurent que leurs ventes, tant du point de vue qualité que prix, sont conformes à la demande du client et sont compétitives avec ceux de leurs rivaux.

Ces forces n'existent pas sur le marché national puisque le processus décisionnel du Gouvernement tunisien en ce qui concerne la partie d'huile d'olive réservée à la consommation nationale, les importations des autres huiles végétales et la réglementation des prix pour toutes les huiles végétales mélangées sépare nettement ces deux marchés. Au niveau national, les décisions administratives du Gouvernement remplacent la loi de la concurrence. Les décisions relatives aux prix et autres aspects de la

commercialisation sont pris par décret administratif avec aucune représentation du consommateur et une participation limitée de la part des oléiculteurs et des opérateurs des pressoirs. Les prix fixés et la disponibilité des produits ne semblent pas avoir une relation directe avec la demande effective sur le marché national pour l'huile et/ les mélanges d'huile d'olive et d'huile végétale. Il ne semble pas non plus qu'on tienne compte dans la détermination des prix sur le marché national des différences dans les coûts de production et marges de commercialisation des producteurs suivant les différentes régions. Troisièmement, le système actuel dépend en grande partie de l'exactitude et de la fiabilité des prévisions de l'ONH sur les conditions du marché 6 à 9 mois avant les ventes effectives à l'exportation et des considérations politiques et financières du Gouvernement au niveau de ses programmes de subventions à la consommation. Et finalement, l'ONH n'a pas besoin de faire face à une concurrence du secteur privé dans le domaine de la commercialisation de l'huile d'olive si ce n'est au point de départ où le producteur peut garder une partie ou l'intégralité de son huile pour son utilisation familiale ou pour la distribuer dans les filières du secteur non-structuré.

III. CONCLUSIONS

A. EST-CE QUE LES COÛTS DE PRODUCTION, DE TRANSFORMATION ET DE COMMERCIALISATION INFLUENCENT LE POTENTIEL D'EXPORTATION DE L'HUILE D'OLIVE TUNISIENNE?

Il est clair que la Tunisie lutte pour exporter son olive d'olive sur un marché international où se joue une concurrence extrêmement serrée. Les conditions actuelles du marché international sont en grande partie déterminées par l'influence qu'exercent les pays européens producteurs d'huile d'olive sur le commerce mondial -- aussi bien du point de vue ventes à l'exportation que conditions qu'ils imposent collectivement sur les importations d'huile d'olive de la Communauté européenne. Si tel qu'on le pense, la Communauté européenne devient un exportateur net d'huile d'olive au début des années 90 et décide de subventionner les ventes à l'exportation pour maintenir à un niveau minimum les prix aux producteurs internes, tous les autres pays exportateurs seront encore davantage forcés à diminuer les prix de leurs propres exportations et partant de diminuer sensiblement leurs coûts de production, de traitement et de commercialisation. Bien que la Tunisie produise certains types d'huile d'olive pouvant être utilisés dans les mélanges, types qui sont uniques sur le marché mondial, nous ne pensons pas que le volume de ces types particuliers d'huile suffisent pour dispenser le commerce des exportations tunisiennes des pressions généralisées du marché.

Actuellement, il semble évident que le sous-secteur de l'huile d'olive en Tunisie vit des investissements réalisés par les générations précédentes de producteurs d'olives, des industries de transformation ainsi que par le Gouvernement tunisien lui-même. Au niveau de la production -- encore que le pays possède de grandes oliveraies productives -- une proportion importante des oliviers ont vieilli et/ou ont une productivité affaiblie pour d'autres raisons et n'ont pas été régénérés. Bien que l'emploi maximum de méthodes culturales et de captage d'eau modernes ainsi que l'utilisation régulière de facteurs de production agricoles hors main d'oeuvre se limitent à une minorité d'oliveraies, les coûts de production moyens par arbre risquent quand même d'être plus élevés que dans les pays européens concurrentiels suite aux faibles rendements par arbre et au renchérissement des coûts de la main-d'oeuvre pour le contrôle des mauvaises herbes, l'émondage et la cueillette à la main. En plus, la petite taille et la fragmentation de plus en plus répandue des oliveraies tunisiennes ne permettent guère aux oléiculteurs d'adopter de nouvelles technologies de production puisqu'ils ne peuvent pas étaler les coûts fixes d'une telle modernisation sur un nombre suffisant d'arbres très productifs. En ce qui concerne le renchérissement des coûts de la main-d'oeuvre agricole, qualifiée et non qualifiée, cela s'applique surtout aux techniques de production mécanisées qui se rapportent au désbranchage, à la rétention de l'eau, à l'émondage et à la cueillette des olives.

En ce qui concerne les opérations de transformation, il ne fait aucun doute que l'obsolescence et l'inefficacité des systèmes classiques de pressurage des olives et le système de barème appliqué à ces opérations décourage toute

modernisation des pressoirs et a contribué au renchérissement des coûts de transformation de l'huile d'olive tunisienne. En outre, le fait que les pressoirs ne sont pas très bien situés par rapport aux régions de l'oliviculture augmentent également les coûts de transformation suite à des coûts de collecte plus élevés, de la plantation au pressoir à huile.

Comparés au manque de rentabilité imputable à la faible productivité par arbre et aux technologies de traitement désuètes, les coûts liés à la commercialisation de l'huile d'olive destinée à l'exportation nous semblent être relativement modestes. Les structures des coûts à l'exportation, dont nous avons eu connaissance pour les marchés de l'Amérique du Nord, indiquent des marges commerciales totales de l'ordre de 21% à 22% pour les expéditions CAF en vrac et 29% pour les exportations CAF en bidon.

Pour les expéditions en vrac (Extra et Rivera) vers l'Amérique du Nord, 57 à 57,4% de la marge de commercialisation totale de l'ONH se composent soit des coûts liés aux taxes, frais et droits portuaires du Gouvernement tunisien soit des coûts d'expédition et de manutention internationale qui ne relèvent pas vraiment du contrôle de l'ONH (cf. Tableau 27, Annexe 1). En ce qui concerne les expéditions en bidon, les coûts de commercialisation pour les points cités ci-dessus plus l'acquisition et la manutention des bidons s'élevaient à 70,5% des marges de commercialisation totales (28,3% du coût total des exportations).

- cependant, les commentaires faits ci-dessus ne devraient en aucune manière être interprétés comme pouvant dégager l'ONH du besoin d'améliorer sa propre efficacité-coût au niveau de la commercialisation de l'huile d'olive. Il y a certainement des moyens qui permettraient à l'Office de faire des économies de coûts supplémentaires au niveau de ses opérations. Certains des moyens pouvant être évalués plus en détail sont les suivants:
- dégager l'ONH de la responsabilité d'approvisionner en facteurs de production les oléiculteurs et donner ces responsabilités au secteur privé;
- dégager l'ONH de la responsabilité du programme de lutte phytosanitaire des oliviers et donner ces responsabilités soit à des contractants privés travaillant directement avec les exploitants agricoles en contrepartie de paiements soit à une Organisation sous contrat avec l'Etat;
- dégager l'ONH de la responsabilité des programmes de vulgarisation pour les producteurs et donner ses responsabilités au ministère de l'Agriculture ou à des organisations de fournitures agricole privées;
- supprimer la participation de l'Etat dans la production de l'huile composée huile d'olive/huile végétale destinée au marché national;

et finalement, permettre au secteur privé de participer à la commercialisation nationale de l'huile d'olive et de l'huile végétale à des prix reflétant les coûts non-subsidés des achats en gros et avec des marges commerciales réalistes et différentes selon les régions.

En outre, le Gouvernement tunisien pourrait encourager un meilleur fonctionnement institutionnel au sein de l'ONH en relâchant les restrictions gouvernementales actuelles qui pèsent sur la participation du secteur privé aux exportations d'huile d'olive, de manière à placer l'ONH dans un climat concurrentiel. Cela pourrait se faire dans un premier temps en permettant aux entreprises privées de se mettre dans les rangs pour essayer de vendre une partie de l'huile d'olive tunisienne sur les principaux marchés d'exportation concurrentiels -- par exemple, l'Amérique du Nord et les Etats du Golfe -- et par la suite, en permettant une libre concurrence pour les ventes d'huile d'olive dans le cadre d'accords de Gouvernement à Gouvernement, par le biais d'adjudication directe, des accords d'approvisionnement, d'adjudication publique des licences d'exportation ou autres mécanismes de commercialisation analogues.

3. EST-CE QUE LA QUALITE DE L'HUILE D'OLIVE TUNISIENNE A UNE INFLUENCE SUR LE POTENTIEL D'EXPORTATION?

D'après les informations dont nous disposons, il n'y a pas encore de réponse définitive à cette question. La gamme de qualités demandées pour l'huile d'olive tunisienne destinée à l'exportation dépend clairement, en premier lieu, des réponses des clients aux produits exportés et partant des préférences des consommateurs et de leur pouvoir d'achat effectif sur les marchés respectifs.

Certains spécialistes sont d'avis que si la Tunisie se concentrait davantage sur la production d'huile d'olive vierge de haute qualité, cela déboucherait naturellement sur une augmentation des recettes nettes en devises étrangères pour l'économie. Et la stratégie sous-sectorielle actuelle du Gouvernement tunisien -- conforme à cela -- prévoit des augmentations périodiques au niveau des primes de qualité pour l'huile d'olive haut-de-gamme afin d'encourager davantage cette orientation au niveau de la production. Cependant, il s'agit de se rappeler que cette stratégie repose avant tout sur l'hypothèse qu'il existe, sur les marchés mondiaux, une large demande pas encore satisfaite pour de l'huile d'olive vierge de haute qualité. Le corollaire sous-entendu ici étant que l'ONH et/ou les exportateurs tunisiens privés sont exceptionnellement bien situés pour gagner cette part supplémentaire de ce créneau hypothétique.

Malheureusement, nos recherches effectuées jusqu'à présent sur les données relatives aux exportations de 1987-1988 en ce qui concerne les facteurs de qualité et la structure des marchés d'exportation existants en Tunisie nous font dire que l'hypothèse aussi bien que son corollaire pourraient ne pas être fondés. Ces vingt dernières années, les ventes à l'exportation en Tunisie ont été conditionnées en grande partie par la demande très élevée d'huile d'olive lampante de faible qualité en Italie et dans d'autres pays.

Cette huile, une fois raffinée, est demandée justement parce qu'elle est très acceptée sur les marchés mondiaux une fois vendue peu chère comme huile d'olive "pure" ou mélange Rivera, elle peut être utilisée directement pour la consommation ou la transformation alimentaire. Les possibilités de remplacer ces ventes avec de l'huile d'olive vierge de haute qualité et de coût plus élevé nous semble très limitées surtout parce que les marchés de consommateurs ethniques traditionnels dans l'Europe du Sud sont de plus en plus saturés avec les excédents d'huiles d'olive de la CEE.

En se fondant sur l'expérience tunisienne jusqu'à présent, il est probable que les créneaux européens spécialisés en France et en Italie pour certains types d'huiles vierges tunisiennes haut-de-gamme pourront être maintenus. Ces huiles ne peuvent pas être produites en Europe pour un certain nombre de raisons climatiques et agronomiques. Elles sont prisées par les importateurs qui les vendent directement à un certain groupe de consommateurs aisés et servent également à la fabrication de mélanges avec les huiles européennes -- vierges et pures. En effet, ces huiles lorsqu'on les mélange apportent certaines caractéristiques spécifiques qui améliorent le goût du produit final. Mais là aussi, il s'agit d'un créneau étroit et spécialisé qui a peu de chance de s'agrandir beaucoup dans le moyen terme.

Finalement, les débouchés autres que la Communauté économique européenne pour la Tunisie sont caractérisés par une forte irrégularité au niveau de la vente et par une préférence généralisée dans la plupart des pays arabes pour l'huile d'olive à faible prix pouvant concurrencer directement les autres huiles végétales importées. L'on note également quelques grands créneaux en expansion, par exemple l'Union soviétique et l'Amérique du Nord, où les importateurs préfèrent l'huile pure ou Rivera pour le traitement alimentaire ou les ventes directes aux consommateurs.

Toutes ces raisons nous font dire que le potentiel du marché dans le moyen terme ne se situe pas au niveau de l'accroissement des ventes d'huile d'olive vierge de haute qualité. Au fur et à mesure que la Communauté économique européenne deviendra, ces dix prochaines années, un exportateur net d'huile d'olive, les importateurs du marché le plus important au monde pour l'huile d'olive vierge de haute qualité risquent d'être de plus en plus intéressés à importer uniquement les huiles vierges qui ont des caractéristiques de goût et d'acidité particulières pour faire les mélanges. En outre, sur le marché de l'Amérique du Nord qui -- à notre avis -- a été correctement retenu comme étant le marché d'expansion offrant le meilleur potentiel pour la Tunisie, nous constatons que la demande a surtout augmenté pour les huiles d'olive pure et Rivera à faible coût mais seulement très faiblement pour les huiles d'olive vierge de haute qualité.

Etant donné que l'ONH a apparemment vendu une partie de ses réserves d'huile d'olive vierge à des prix avoisinant ceux de l'huile raffinée pour satisfaire son plus grand client, l'Italie, et pour remplir les quotas de la CEE, et que l'Office a fait la même chose avec du moins un organisme d'import américain, nous suggérons que le Gouvernement tunisien et l'ONH envisagent de revoir la stratégie actuelle des prix à la production. Insister sur les primes de qualité ne se justifie que s'il y a une demande évidente et croissante pour l'huile vierge de haute qualité sur des marchés

internationaux où les exportateurs tunisiens ont montré qu'ils détenaient un avantage concurrentiel.

Par conséquent, nous aimerions suggérer que le Gouvernement tunisien et l'ONH envisagent de restructurer les barèmes de prix à la production de l'ONH afin d'encourager davantage l'accroissement global de la production d'huile d'olive. Cela s'appliquerait bien davantage aux véritables possibilités d'exportation tunisiennes que de continuer l'effort actuel visant à diriger la production vers celle d'une huile vierge de haute qualité.

C. EST-CE QUE LES POLITIQUES DU GOUVERNEMENT TUNISIEN ET DE L'ONH ET LE SYSTEME DE COMMERCIALISATION TUNISIEN ACTUEL ONT UNE INFLUENCE SUR LE POTENTIEL D'EXPORTATION?

1. Rôle prédominant de l'ONH dans la commercialisation de l'huile d'olive

S'il veut exploiter les créneaux actuels sur le marché mondial, un exportateur d'huile d'olive doit accorder une attention spéciale à deux éléments: premièrement, il doit apporter une gamme de produits qui réponde effectivement aux demandes particulières des importateurs du point de vue disponibilité, qualité et surtout coût du produit. En second lieu, il doit concevoir une stratégie de commercialisation qui est agressive, efficace et capable de gagner des marchés et, ensuite, il doit être en mesure de continuer à répondre aux demandes des clients. Notre première étude du système de commercialisation tunisien nous fait penser que des améliorations peuvent être portées à ces deux éléments.

Le facteur dominant des ventes sur les marchés d'exportation est -- et continuera à être -- le coût du produit pour l'importateur. Les importateurs sur la plupart des marchés en expansion sont surtout intéressés par les huiles d'olive pures et l'huile Rivera destinées aux ventes massives sur le marché et au traitement alimentaire. En plus, les importateurs qui distribuent sur les marchés de consommateurs, en général en Europe et en Amérique du Nord, insistent de plus en plus pour avoir des produits préconditionnés en unités de petits volumes, par exemple, des bidons de 1 litre ou moins. Et ces bidons doivent avoir une étiquette attirante qui présente bien l'huile d'olive au consommateur lui montrant qu'il s'agit d'une solution de remplacement saine aux autres huiles végétales. A notre avis, l'ONH ne semble pas vouloir ou pouvoir répondre à ces demandes au niveau de la commercialisation suite aux problèmes ou contraintes qui entravent son propre fonctionnement.

Nous pensons que ces facteurs commerciaux entraînent plusieurs implications pour les politiques de commercialisation du Gouvernement tunisien et de l'ONH.

Premièrement, la nécessité de vendre les huiles d'olive tunisiennes destinées à l'exportation au prix le plus faible possible limite les efforts du Gouvernement visant à augmenter les prix aux producteurs et les marges

bénéficiaires des industries de transformation. Il est évident que si les prix aux producteurs et les marges des industries de transformation continuent à augmenter en termes réels sans qu'il y ait une augmentation parallèle dans la productivité aux niveaux du producteur et du transformateur, on va assister à un renchérissement des prix à l'exportation qui va rendre les produits tunisiens moins compétitifs sur les marchés extérieurs.

Deuxièmement, l'argumentation politique sur laquelle se fonde la politique actuelle des primes de qualité aux producteurs et industries de transformation pour une huile d'olive vierge de haute qualité, n'est pas fondée tant qu'on n'a pas la preuve qu'il existe des débouchés pour une telle huile. Continuer à appliquer une telle politique peut mener à une situation où l'ONH est forcée de payer des primes pour maintenir de larges réserves d'huile d'olive vierge de haute qualité qui ne peut être vendue qu'au faible prix de l'huile lampante. Dans un tel cas, il ne serait pas possible d'obtenir les recettes en devises étrangères prévues et le Gouvernement tunisien devrait continuer à assumer les coûts en dinars nécessaires pour subventionner les primes de qualité destinées à des huiles qui ne peuvent pas être vendues aux prix de l'huile vierge.

Troisièmement, il convient de repenser la politique du Gouvernement tunisien visant à protéger les industries naissantes, politique qui force l'ONH et les autres exportateurs à utiliser des matériaux de conditionnement locaux s'ils peuvent être fournis par une entreprise tunisienne et les empêche d'utiliser les emballages importés. A notre avis, cette politique du Gouvernement tunisien a fait que l'ONH n'a su répondre aux spécifications des importateurs concernant les petites unités préconditionnées d'huile d'olive. Etant donné les conditions actuelles, le matériel d'emballage local est de faible qualité et les coûts par unité sont chers. Un tel matériel est trop onéreux pour qu'on puisse concurrencer les produits équivalents espagnols et italiens. Par conséquent, l'ONH exporte actuellement plus de 85% de son huile d'olive en vrac et l'économie nationale est privée de la valeur ajoutée potentielle qui pourrait être retirée de produits bien conditionnés. Qui plus est, cette politique protectionniste semble faire que les entreprises locales ne se sentent pas stimulées pour produire et vendre un matériel d'emballage de haute qualité et à faible coût nécessaire pour soutenir l'effort promotionnel national des exportations.

En ce qui concerne le deuxième élément d'une bonne commercialisation -- à savoir une bonne stratégie, notre principale conclusion est que la commercialisation des produits destinés à l'exportation de la Tunisie par le biais d'une organisation parapublique exerçant un monopole sur les exportations a assez bien réussi quand l'ONH peut travailler dans le cadre d'accords de Gouvernement à Gouvernement dans les économies dirigées. Toutefois, l'ONH a eu plus de problèmes quand il a fallu vendre l'huile d'olive dans les nouveaux marchés où elle a rencontré une concurrence libre et serrée.

Cela étant le cas dans les années 80, l'ONH a, d'ailleurs tout à fait intentionnellement, mis sur les accords Gouvernement à Gouvernement avec les économies dirigées pour la grande majorité de ses ventes à

l'exportation. Pendant cette époque, l'on a surtout cherché à remplir l'engagement de quotas annuels de la CEE même si cette politique signifiait retarder ou ignorer d'autres possibilités de ventes ailleurs. Une stratégie de commercialisation du Gouvernement de la Tunisie et de l'ONH qui cherche de manière aussi rigide à garder et à servir un seul grand client a, de toute évidence, freiné de nouvelles possibilités. A cet égard, le fait qu'on n'a pas cherché à diversifier les marchés en dehors des ventes traditionnelles de la Tunisie en Europe occidentale n'est pas -- à notre avis -- le résultat d'un manque d'occasions de la Tunisie mais a été dictée par la politique du Gouvernement.

Le fait de savoir si cette stratégie de commercialisation plutôt conservatrice et peu imaginative que l'ONH a appliquée dans les années 60 a en fait baissé le niveau de recettes en devises étrangères par rapport à celui qui aurait pu être obtenu par une commercialisation agressive dans toutes les parties du monde ne peut pas être établi à partir des données disponibles. Après tout, la Communauté économique européenne a en général offert à la Tunisie un marché sûr, proche, relativement rentable pour les quantités limitées d'huile d'olive dont elle disposait pour l'exportation. Les compatibilités culturelles et linguistiques rapprochant les Tunisiens des autres peuples méditerranéens a, sans aucun doute, joué un rôle prédominant et permis à cette relation commerciale d'être plus facile que celle avec des courtiers plus agressifs et désintéressés de l'Amérique du Nord ou des pays de l'Europe de l'Est. Finalement, puisque les consommateurs de la Communauté économique européenne demandent généralement une gamme plus large d'huile d'olive pour l'usage domestique que ceux de la plupart des autres marchés, l'ONH a trouvé sans aucun doute qu'il était plus facile de placer toute la gamme des huiles tunisiennes disponibles avec des courtiers européens plutôt qu'avec les agents des autres marchés éventuels.

La question préoccupante actuellement se situe au niveau des perspectives tunisiennes. Cette relation commerciale confortable avec la Communauté économique européenne, à un niveau approchant le quota annuel de 46.000 tonnes, est compromise après 1991 du fait que la Communauté devient un exportateur net d'huile d'olive. Cette nouvelle réalité pose le système de commercialisation actuel du Gouvernement de la Tunisie et de l'ONH devant un grave dilemme. Si dans le court terme l'ONH n'arrive pas à remplir son quota actuel pour la Communauté européenne, la Tunisie se supprime presque toute chance de continuer avec un quota d'huile d'olive lors des prochaines négociations commerciales de la CEE et du Gouvernement tunisien. Si par ailleurs, l'ONH ne cherche pas immédiatement et plus agressivement une part de marché plus importante pour l'huile d'olive tunisienne sur de nouveaux marchés en expansion tels que l'Amérique du Nord, elle pourrait en 1991 se retrouver en train de perdre, d'une part, son quota CEE et lutter, d'autre part, pour maintenir sa part de marché actuelle dans les pays où la même concurrence européenne sera croissante et probablement subventionnée.

Etant donné ces circonstances, nous pensons que la meilleure solution pour la Tunisie en ce qui concerne les ventes à l'exportation est de mettre sur pied une campagne très agressive et bien financée pour s'assurer avant 1991 de meilleurs débouchés pour l'huile d'olive sur des marchés hors de la CEE, surtout en Amérique du Nord et dans les Etats du Golfe. De plus, nous

pensons que si l'ONH se charge avant tout de la commercialisation et du contrôle de la qualité, sans monopole sur le commerce d'exportation, l'Office peut avoir un rôle important dans une telle campagne. L'avantage compétitif de l'ONH au niveau de la commercialisation semblerait consister à être avant tout l'agent du Gouvernement pour exécuter les accords commerciaux de Gouvernement à Gouvernement. En ce qui concerne les activités de commercialisation dans les économies de marché, par exemple, en Amérique du Nord, le Gouvernement tunisien ne devrait pas juste permettre mais aussi encourager activement la participation des entreprises du secteur privé tunisien, dans le cadre de co-entreprise ou autre relation avec les organisations de commercialisation internationale, afin d'augmenter les propres activités de commercialisation de l'ONH.

Finalement, nous pensons que le Gouvernement tunisien doit maintenir en place les systèmes régionaux de contrôle de qualité de l'ONG et les utiliser pour vérifier la qualité et la classification de toutes les huiles d'olive. Ce programme est vital pour protéger l'excellente réputation que la Tunisie a acquise jusqu'à présent auprès des clients internationaux pour la qualité prouvée de son huile d'olive exportée.

2. Politiques du Gouvernement tunisien et de l'ONH de détermination des prix de l'huile d'olive et des produits de substitution

Etant donné les différences actuelles de prix entre les diverses huiles comestibles sur les marchés mondiaux, la politique commerciale tunisienne qui consiste à exporter l'huile d'olive et importer des huiles végétales moins chères pour la consommation nationale relève d'un bon choix économique. Le programme de subventions du Gouvernement pour les huiles comestibles -- distinct de la politique commerciale -- comporte, toutefois, trois conséquences peu favorables pour les exportations tunisiennes. Premièrement, les réserves d'huile d'olive qui auraient pu être vendues pour l'exportation sont gardées pour le programme de mélange d'huile du Gouvernement. Deuxièmement, les prix offerts pour ces huiles semblent avoir en dernier lieu un effet déprimant sur les prix reçus par les producteurs qui écoulent leur huile d'olive par l'intermédiaire de l'ONH.

3. Politique de développement sous-sectoriel du Gouvernement tunisien

D'après les propres dires du Gouvernement, la politique de développement national en ce qui concerne la promotion de l'huile d'olive ces dix dernières années -- pendant les cinquième et sixième Plan de développement -- n'a pas réussi à résoudre les problèmes fondamentaux du sous-secteur. L'évaluation du ministère de l'Agriculture des réalisations du sixième Plan (ministère de l'Agriculture, décembre 1985) donne une évaluation pessimiste des résultats du Plan.

Les objectifs stipulés dans le sixième Plan ont été reconnus comme étant modestes comparés aux besoins du sous-secteur et ne changeaient pas grandement de ceux stipulés dans le cinquième Plan. La plupart des objectifs contenus dans le sixième Plan n'ont pas été atteints. La production moyenne d'huile d'olive pendant la période du plan était de 18% inférieure à l'objectif fixé et le rendement moyen par olivier a baissé,

selon les estimations, pour passer de 570 kg pendant la période 1971 à 1980 à 482 kg par arbre pendant la période du sixième Plan. Selon le ministère, cette chute de la production "ne peut pas être attribuée seulement aux caractéristiques fructifères des oliviers ou aux facteurs de climat" (Ibid. page 24). L'analyse récapitulative du ministère se termine sur l'opinion suivante selon laquelle "à l'exception de certaines mesures prises en ce qui concerne la lutte phytosanitaire, le traitement de l'huile d'olive et le démarrage de certains programmes de recherche, aucune action concrète et à grande envergure n'a été prise pour améliorer la situation dans le sous-secteur" (Ibid. page 24).

Notre propre analyse de la situation dans le sous-secteur et les conséquences des politiques publiques sur les problèmes du sous-secteur ne remettent pas en cause la propre évaluation du ministère. Nos résultats, tels que donnés dans les sections précédentes du présent rapport nous font dire que les politiques sous-sectorielles du Gouvernement tunisien pendant ces vingt dernières années n'ont apporté que peu de véritables incitations aux producteurs d'olives et ont éliminé le secteur privé en tant que participant dans les opérations de transformation et de commercialisation de l'huile d'olive. Finalement, nous avons essayé de présenter une analyse des possibilités du sous-secteur pendant les dix prochaines années qui cerne certaines des faiblesses des politiques publiques actuelles et suggère des changements spécifiques lorsqu'ils sont indiqués.

ANNEXE I

Tableaux statistiques

Annexe 1 - Tableau 1

Modes d'utilisation des terres en Tunisie (estimations)

Categories	Hectares
Superficie totale des terres	16.400.000
Superficie totale des terres agricoles	9.700.000
- Terres cultivées	4.700.000
- Forêts et cultures de l'Alfa	1.300.000
- Pacage	3.700.000
Superficie total cultivée	4.700.000
- Céréales	1.900.000
- Cultures arbustives	1.750.000
- dont olivier	1.332.509
- Cultures des légumineuses	100.000
- Cultures fourragères	250.000
- Cultures industrielles et légumes	100.000
- Jachère	600.000

Source: Ministère de l'Agriculture, Rôle Economique et Social de l'Olivier en Tunisie

Annexe 1 - Tableau 2

Superficies plantées en oliviers par région (estimations)

Région	Nombres d'hectaras plantées	Pourcentage du Total
Nord	197.368	14,8
Centre	326.329	29,0
Sud	748.812	56,2
Total	1.332.509	100,0

Source: Ministère de l'Agriculture, Rôle Economique et Social de l'Olivier en Tunisie

Annexe 1 - Tableau 3

Nombre d'oliviers par région et fourchette d'âge
(estimations)

Région	Fourchette d'âge			Total arbres
	0-19 ans	20-70 ans	Plus de 70 ans	
Nord				
- Arbres	4.944.653	13.035.973	2.579.374	20.560.000
- Pourcentage	24,0	63,0	13,0	37,2
Centre				
- Arbres	3.327.171	13.034.270	3.579.559	19.941.000
- Pourcentage	16,9	65,1	17,9	36,1
Sud				
- Arbres	3.202.038	9.644.901	1.875.06	14.726.000
- Pourcentage	21,7	65,5	12,8	26,7
Total				
- Arbres	11.473.862	35.715.144	8.037.994	55.227.000
- Pourcentage	20,8	64,7	14,5	100,0

Source: Ministère de l'Agriculture, Rôle Economique et Social de l'Olivier en Tunisie

Annexe 1 - Tableau 4

Nombre d'exploitations en Tunisie avec des entreprises
oléicoles (estimations)

Région	Nombre total d'exploitations	Nombre d'exploitations avec des entreprises	Pourcentage
Nord	122.700	7.100	5,8
Centre	171.800	75.000	43,7
Sud	82.000	31.300	38,1
Total	376.500	113.400	30,1

Source: Ministère de l'Agriculture, Rôle Economique et Social
de l'Olivier en Tunisie

Annexe 1 - Tableau 5
Distribution des exploitations oléicoles en Tunisie (estimations)

Catégories par taille de l'exploitation	Nombre d'exploitations	Pourcentage du total
0-5 Hectares	44.000	38,8
5-10 Hectares	25.500	22,5
10-15 Hectares	15.500	13,7
15-20 Hectares	10.800	9,5
20-40 Hectares	11.700	10,3
40-60 Hectares	3.300	2,9
60 Hectares ou plus	2.500	2,2
Fermes d'Etat et Coopératives	41	0,1
Total	113.341	100,0

Source: Ministère de l'Agriculture, Rôle Economique et Social de l'Olivier en Tunisie

Annexe 1 - Tableau 6
 Production oléicole en Tunisie par région (estimations)
 1976/77-1987/88

Année	Région			
	Nord	Centre	Sud	Total
	(Tonnes)			
1976/77	60.000	130.000	235.000	425.000
1977/78	130.000	234.000	285.000	650.000
1978/79	60.000	89.000	276.000	425.000
1979/80	50.000	185.000	190.000	425.000
1980/81	105.000	160.000	460.000	725.000
1981/82	70.000	100.000	255.000	425.000
1982/83	110.000	110.000	70.000	290.000
1983/84	195.000	195.000	385.000	775.000
1984/85	90.000	110.000	275.000	475.000
1985/86	135.000	150.000	240.000	525.000
1986/87	122.000	165.000	313.000	600.000
1987/88	115.000	135.000	225.000	475.000
Moyennes des 12 ans	103.500	146.917	267.500	517.917
Pourcentage de la production totale par région	20,0	28,7	51,3	

Source: Office National de l'Huile

Annexe 1 - Tableau 7
 Production, exportations et valeur
 des exportations d'huile d'olive (estimations)
 1979/80-1987/88

Année	Production oléicole (estimations) (000 MT)	Production d'huile d'olive (estimations) (000 MT)	Exportations d'huile d'olive (effectives) (MT)	Valeur totale des exportations (000000 D)
1979/80	425	85	48.767	35
1980/81	725	145	70.635	57
1981/82	425	85	62.146	65
1982/83	290	58	36.117	33
1983/84	775	155	70.674	67
1984/85	475	95	51.021	54
1985/86	525	105	44.448	54
1986/87	600	120	56.000	65
1987/88	475	85	-	-
Moyenne	524	104	54.976	54

Source: Office National de l'Huile

Note: Prix moyens à l'exportation reçus par l'ONH par tonnes métriques:

1979/80 - 718 Dinars/MT	1983/84 - 952 Dinars/MT
1980/81 - 807 Dinars/MT	1984/85 - 1049 Dinars/MT
1981/82 - 1046 Dinars/MT	1985/86 - 1206 Dinars/MT
1982/83 - 923 Dinars/MT	1986/87 - 1156 Dinars/MT

Annex 1 - Tableau 8
 Marges brutes pour l'oléiculture et les autres
 cultures arbustives par région en dinars par hectares

Région	Cultures				
	Olives	Amandes	Abricots	Pistaches	Pêches
Nord	72	95	-	1.458	672
Centre	56	74	61	-	-
Sud	50	74	61	1.100	-

Source: Office National de l'Huile, Situation du Secteur
Oléicole Propositions pour son Développement, Mai 1986,
 p.2.

Annexe 1 - Tableau 9
 Coûts de production par hectares
 plantés en oliviers et par kilogramme d'huile d'olive produite
 (estimations)

Région	Année						
	1981/82	1982/83	1983/84	1984/85	1985/86	1986/87	1987/88
	(dinars par hectare)						
Nord	65,571	83,407	88,383	73,750	95,610	84,610	96,483
Centre	50,217	66,741	79,510	76,312	88,361	88,970	93,833
Sud	46,567	45,614	75,860	72,355	74,438	95,100	86,416
	(Dinars par kilogramme d'huile d'olive)						
Nord	0,455	0,477	0,471	0,591	0,638	0,736	0,637
Centre	0,558	0,654	0,698	0,816	0,920	1,186	1,095
Sud	0,554	1,471	0,355	0,821	0,931	0,780	0,971
Moyenne	0,533	0,789	0,572	0,776	0,861	0,852	0,926

Source: Office National de l'Huile

Annexe 1 - Tableau 10

Distribution des pressoirs à huile en Tunisie par
régions et types de systèmes

Région	Type de système de pressurage				Pressoirs total
	Pressoirs classiques	Super pressoirs	Pressoirs chaîne continue	Systèmes mixtes	
Nord	83	85	13	11	192
Sehel	439	26	5	4	474
Centre	44	17	1	0	62
Sfax	206	46	3	8	263
Sud	61	36	1	6	124
Total	853	210	23	29	1.115

Annexe 1 - Tableau 11
Distribution de la capacité de pressurage
de l'huile d'olive en Tunisie par
gouvernorat et par système mécanique utilisé

Région/gouvernorat	Système classique	Système super	Système chaîne continue	Total capacité
(tonnes métriques par saison)				
NORD				
Tunis	757	9.076	6.250	16.083
Bizerte	5.021	5.089	1.500	11.610
Nabeul	14.214	22.431	2.295	38.940
Beja	3.051	11.572	3.500	18.123
Zaghuan	10.590	33.967	4.500	49.057
Jendouba	2.402	7.619	-	10.021
Le Kef	1.916	5.466	-	7.382
Siliana	1.065	8.366	1.200	10.631
Total partiel	39.016	103.586	19.245	161.847
CENTRE				
Sousse	72.360	3.763	4.060	80.183
Monastir	61.889	11.457	3.500	76.846
Mahdia	58.183	8.832	675	67.690
Kairouan	26.178	21.571	2.500	50.249
Kasserine	3.139	2.918	-	6.057
Total partiel	221.749	48.541	10.735	281.025
SUD				
Sfax	214.340	81.696	18.937	314.973
Sidi Bouzid	7.328	12.312	-	19.640
Gafsa	2.536	5.076	-	7.612
Gabes	3.640	3.888	-	7.528
Medenine	20.586	6.739	-	27.325
Total partiel	248.430	109.711	18.937	377.078
Total	509.195	261.838	48.917	819.950

Source: Office National de l'Huile, Situation du Secteur Oleicole Propositions pour son Développement, Annexe 3

Annexe 1 - Tableau 12
Comparaison entre la production oléicole par région
et la capacité de pressurage moyenne par région
(estimations)

Région	Production oléicole moyenne (estimation)	Capacité de pressurage moyenne (estimations)	Capacité excédentaire nette
(Tonnes métriques)			
Nord	103.500	161.847	58.347
Centre	146.917	281.025	134.108
Sud	267.500	377.078	109.578
Total	517.917	819.950	302.033

- Notes:**
1. La production oléicole moyenne estimée égale à la moyenne des 12 ans pris du tableau 6 de l'Annexe.
 2. La capacité de pressurage moyenne estimée est prise du tableau 11 au Annexe.
 3. Les chiffres indiquent un taux d'utilisation moyen des plantations se situant aux alentours de la production oléicole moyenne.

Annexe 1 - Tableau 13
Comparaison entre les productions oléicoles maximums et
minimums pour les 12 dernières années et la
capacité moyenne de pressurage des olives par régions

Région	Production oléicole	Capacité de pressurage (estimation)	Capacité excédentaire nette
NORD			
Année avec maximum (1983/84)	195.000	161.847	(33.153)
Année avec minimum (1979/80)	50.000	161.847	111.847
CENTRE			
Année avec maximum (1977/78)	234.000	281.025	47.025
Année avec minimum (1978/79)	89.000	281.085	192.085
SUD			
Année avec maximum (1980/81)	460.000	377.078	(82.922)
Année avec minimum (1982/83)	70.000	377.078	307.078

Source: Compilé par l'équipe à partir des tableaux précédents.

Note: Les chiffres dans ce tableaux et ceux du tableau 6 impliquent que les olives ont été transportées du Nord à la région du centre en 1983 - 84 (pendant les douze années) et que les olives ont été transportées de la région du Sud à la région du Centre en 1980-81 et 1983-84 (deux ans sur les douze). Pendant aucune des douze dernières années, la production oléicole n'a dépassé la capacité de pressurage nationale (estimations).

Annexe 1 - Tableau 14

Répartition de l'huile d'olive collectée par l'ONET par qualité
1979/80 - 1987/88

Grade	ANSEE									
	1979/80	1980/81	1981/82	1982/83	1983/84	1984/85	1985/86	1986/87	1987/88	
SUPER										
Tonnes métriques	4.353	31.087	5.006	3.284	8.649	4.486	15.850	9.527	13.423	/1
Pourcentage	7,3	27,5	5,9	14,8	7,5	7,9	24,4	12,2	27,9	
EXTRA										
Tonnes métriques	3.177	23.614	7.096	2.115	11.321	5.887	7.974	14.056	11.192	
Pourcentage	5,3	20,6	13,0	9,2	9,9	16,3	12,3	19,9	23,6	
FINE										
Tonnes métriques	2.659	23.648	10.074	2.768	14.181	3.837	9.899	12.987	11.346	
Pourcentage	4,5	20,1	19,5	12,8	12,4	6,8	14,8	16,4	23,6	
ORDINAIRE										
Tonnes métriques	4.694	27.799	24.215	7.431	42.522	17.322	26.284	27.856	31.791	
Pourcentage	7,9	24,2	42,9	32,4	37,1	36,7	40,4	59,3	24,8	
"LAURANTE"										
Tonnes métriques	44.883	8.592	7.948	7.326	37.863	25.874	5.506	7.431	1.900	
Pourcentage	76,8	7,6	14,1	32,1	33,1	44,3	8,9	11,2	3,8	
TOTAL										
Métriques tonnes	59.706	114.698	56.425	22.916	114.547	56.537	64.909	76.650	49.618	

Source: Office National de l'Huile

Note: /1 Chiffres préliminaires pour la collecte de l'huile d'olive en 1987/88

Annexe 1 - Tableau 15
Répartition de la qualité de l'huile d'olive par
régions et systèmes de pressurage

Région	Système de pressoir	Pourcentage de l'huile d'olive en qualité		
		Super/extra/fine	Ordinaire	Lampante
Nord	Super pressoir/ classique	65	20	15
	Chaîne continue	65	25	10
Centre	Super pressoir/ classique	15	25	60
	Chaîne continue	15	30	55
Sud	Super pressoir/ classique	50	30	20
	Chaîne continue	50	35	15

Source: Office National de l'Huile

Note: Aucune année ou période indiquée pour les données.

Annexe 1 - Tableau 16
 Prix à la production de d'huile d'olive payés par l'ONH
 non compris les primes aux producteurs en dinars et
 par tonnes métriques
 1979/80-1987/88

Qualité	Teneur en acidité	Prix à la production par l'ONH			
		1979/80	1980/81	1981/82	1982/83
Extra et super	0,3	470,000	530,000	580,000	700,000
	0,4	466,400	527,900	577,700	697,100
	0,5	462,800	525,800	575,400	694,200
	0,6	459,200	523,800	573,100	691,300
	0,7	455,600	521,700	570,800	688,400
	0,8	452,000	519,700	568,500	685,600
	0,9	448,400	517,600	566,200	682,700
	1,0	446,000	515,600	563,900	679,900
Fine	1,1	443,600	513,600	561,700	677,100
	1,2	441,200	511,600	559,400	674,200
	1,3	438,800	509,600	557,200	671,400
	1,4	436,400	507,600	554,500	668,600
	1,5	434,000	505,600	552,700	665,900
Ordinaire	1,6	432,800	503,600	550,000	663,100
	1,7	431,600	501,600	548,300	660,300
	1,8	430,400	499,600	546,100	657,600
	1,9	429,200	497,700	543,900	654,900
	2,0	428,000	495,700	541,800	652,100
	2,1	426,800	493,800	539,600	649,400
	2,2	425,600	491,800	537,400	646,700
	2,3	424,400	489,000	535,300	644,000
	2,4	423,200	488,000	533,100	641,400
	2,5	422,000	486,100	531,000	638,700
	2,6	420,800	484,200	528,900	636,000
	2,7	419,600	482,300	526,800	633,400
	2,8	418,400	480,400	524,700	630,800
	2,9	417,200	478,500	522,600	628,100
	3,0	416,000	476,600	520,500	625,500
3,1	415,400	473,900	518,400	622,900	
3,2	414,800	471,200	516,300	620,300	
3,3	414,200	468,500	514,200	617,800	
"Lampante"	3,4	413,600	465,800	512,200	615,200
	3,5	413,000	463,100	510,100	612,600
	3,6	412,400	460,500	508,100	610,100
	3,7	411,800	457,800	506,100	607,500
	3,8	411,200	455,200	504,000	605,000
	3,9	410,600	452,600	502,000	602,500
	4,0	410,000	450,000	500,000	600,000

Annexe 1 - Tableau 16 (suite)

Qualité	Teneur en acidité	Prix à la production par l'ONH			
		1983/84	1984/85	1985/86	1986/87
Super et extra	0,3	800,000	860,000	980,000	1,100,000
	0,4	797,100	856,500	965,000	1,089,720
	0,5	794,200	853,000	950,300	1,079,530
	0,6	791,300	849,500	935,800	1,069,440
	0,7	788,500	846,100	921,500	1,059,440
	0,8	785,600	842,700	907,500	1,049,530
	0,9	782,800	839,300	893,600	1,039,720
	1,0	780,000	835,800	880,000	1,030,000
Fine	1,1	777,200	832,500	869,800	1,015,600
	1,2	774,400	829,100	859,600	1,001,410
	1,3	771,500	825,700	849,600	987,410
	1,4	768,800	822,400	839,800	973,610
	1,5	766,000	819,000	830,000	960,000
Ordinaire	1,6	763,300	815,700	826,600	955,880
	1,7	760,500	812,400	823,200	951,770
	1,8	757,800	809,100	819,700	947,690
	1,9	755,100	805,800	816,400	943,620
	2,0	752,300	802,600	813,000	939,570
	2,1	749,600	799,300	809,600	935,530
	2,2	746,900	796,100	806,300	931,520
	2,3	744,200	792,900	802,900	927,520
	2,4	741,200	789,900	799,600	923,540
	2,5	738,900	786,400	796,300	919,570
	2,6	736,200	783,300	793,000	915,620
	2,7	733,600	780,100	789,800	911,690
	2,8	730,900	776,900	786,500	907,780
	2,9	728,300	773,800	783,200	903,880
3,0	725,700	770,600	780,000	900,000	
3,1	723,100	767,500	776,900	896,950	
3,2	720,500	764,400	773,900	893,920	
3,3	717,900	761,300	770,900	890,890	
Lampante	3,4	715,300	758,200	767,900	887,880
	3,5	712,700	755,100	764,900	884,870
	3,6	710,100	752,100	761,900	881,880
	3,7	707,600	749,000	758,900	878,890
	3,8	705,000	746,000	755,900	875,920
	3,9	702,500	743,000	752,900	872,950
	4,0	700,000	740,000	750,000	870,000

Source: Gouvernement de Tunisie. Journal Officiel de la République Tunisienne, divers numéros.

Annexe 1 - Tableau 17
Prix à la production de l'huile d'olive payés par l'ONH en dinars et
par tonnes métriques

1979/80-1986/87

Qualité	Année				
	1979/80	1980/81	1981/82	1982/83	1983/84
Extra/Super	457,550	522,763	571,950	689,900	790,938
Fine	438,800	509,600	557,100	671,440	771,600
Ordinaire	422,800	486,806	502,660	640,167	740,333
"Lampante"	411,800	457,857	506,071	607,557	707,600
Prix moyens à la production par l'ONH	419,000	508,000	544,000	644,000	737,000

Qualité	Année		
	1984/85	1985/86	1986/87
Extra/Super	847,863	929,213	1,064,673
Fine	825,740	849,760	987,606
Ordinary	788,228	798,211	922,052
"Lampante"	749,057	758,914	878,917
Prix moyens à la production par l'ONH	777,000	855,000	976,000

Source: Basé sur les données de l'ONH

Annexe 1 - Tableau 18
Revenus nets des oléiculteurs d'olives qui vendent leur huile
par l'intermédiaire de l'ONH par région (estimations)
1983/84-1987/88

Région	Année				
	1983/84	1984/85	1985/86	1986/87	1987/88
	(Dinars/tonnes métriques d'huile d'olive vendues par l'intermédiaire de l'ONH)				
Nord	266,000	186,000	217,000	240,000	515,000
Centre	39,000	(39,000)	(65,000)	(210,000)	57,000
Sud	182,000	(44,000)	(76,000)	196,000	181,000
Moyen	165,000	1,000	(6,000)	124,000	226,000

Source: Données de l'Office National de l'Huile

Note: () indique un revenu négatif calculé comme prix moyen à la production à partir du tableau 17 moins coût moyen de production du tableau 9.

Annexe 1 - Tableau 19
 Revenus nets financiers et économiques à long terme
 en dinars (estimations) par tonnes d'huile d'olive
 produite par régions, systèmes de production et types
 de systèmes de pressurage

Région/système	Budgets financiers		Budgets économiques	
	Coût/tonne	Revenu net/tonne	Coût/tonne	Revenu/tonne
	(Dinars)			
<u>NORD</u>				
Pressoir classique	2.204	(1.353)	2.427	(1.393)
Super presseoir 1	2.204	(1.353)	2.417	(1.383)
Super presseoir 2	2.204	(1.353)	2.412	(1.377)
Chaîne continue 1	2.179	(1.326)	2.380	(1.344)
Chaîne continue 2	2.179	(1.326)	2.378	(1.342)
<u>CENTRE</u>				
Pressoir classique	4.008	(3.229)	4.628	(3.700)
Super presseoir	4.008	(3.229)	4.610	(3.683)
Chaîne continue	3.903	(3.122)	4.483	(3.553)
<u>SUD/OLIVIERS SEULS</u>				
Pressoir classique	18.702	(7.870)	10.305	(9.299)
Pressoir classique 2	8.702	(7.859)	10.291	(9.285)
Super presseoir 1	8.702	(7.870)	10.299	(9.293)
Super presseoir	8.702	(7.870)	10.296	(9.291)
Chaîne continue 1	18.702	(7.869)	10.294	(9.287)
Chaîne continue 2	8.702	(7.869)	10.293	(9.285)
<u>SFAX/AMANDES</u>				
Pressoir classique 1	3.362	(2.530)	4.230	(3.224)
Pressoir classique 2	3.362	(2.530)	4.225	(3.220)
Super presseoir 1	3.362	(2.530)	4.224	(3.219)
Super presseoir 2	3.362	(2.530)	4.222	(3.216)
Chaîne continue 1	3.362	(2.529)	4.220	(3.212)
Chaîne continue 2	3.362	(2.529)	4.219	(3.210)

Annexe 1 - Tableau 19 (suite)

	Budgets financiers		Budgets économiques	
	Coût/tonne	Revenu net/tonne	Coût/tonne	Revenu/tonne
(Dinars)				
<u>SFAX/OLIVIERS SEULS</u>				
Pressoir classique 1	3.939	(3.107)	4.653	(3.647)
Pressoir classique 2	3.939	(3.107)	4.648	(3.642)
Super presseoir 1	3.939	(3.107)	4.647	(3.641)
Super presseoir	23.939	(3.107)	4.645	(3.639)
Chaîne continue 1	3.939	(3.107)	4.642	(3.637)
Chaîne continue 2	3.939	(3.107)	4.641	(3.635)

Source: AIRD (1987), p. 77

Notes: Chiffres originaux convertis sur la base dinars/tonnes métriques

() indique recettes nettes négatives.

Annexe 1 - Tableau 20

Revenus nets financiers et économiques à court terme
en dinars (estimations) par tonnes d'huile d'olive produite
par région et système de production

Région/Système	Budgets financiers		Budgets économiques	
	Coût/tonne	Revenu net/tonne	Coût/tonne	Revenu/tonne
	(Dinars)			
Nord	933	(102)	997	38
Centre	668	112	736	192
Sud/Oliviers seuls	1.151	(318)	1.222	(216)
Sfax/Amandes	369	463	387	619
Sfax/Oliviers seuls	637	196	655	351

Source: AIRD (1987). p.78

Notes: Chiffres originaux convertis sur la base dinars/tonnes métriques

() indique recettes nettes négatives.

Annexe 1 - Tableau 21
 Destination de l'huile d'olive collectée par l'ONH
 1979/80 - 1986/87

Année	Total des collectes d'huile	Total des exportations d'huile	Huile ONH vendue sur les marchés nationaux	Stocks de report
				11.545
1979/80	59.767	48.721	8.540	
1980/81	114.590	70.635	8.214	14.051
1981/82	56.427	62.146	10.970	49.792
1982/83	22.909	36.117	14.171	33.143
1983/84	114.547	70.674	23.085	5.764
1984/85	56.537	51.022	14.657	25.552
1985/86	64.699	44.448	9.943	16.410
1986/87	70.655	56.001	9.572	26.718
				31.800
Moyenne de 8 années	69.891	54.971	12.392	23.864

Source: Office National de l'Huile

Annexe 1 - Tableau 22
Exportations de l'huile d'olive tunisienne par destination
1979/80 - 1986/87

Année	Pays					
	Italie	France	URSS	Etats-Unis	Jordanie	Yougoslavie
<u>1979/80</u>						
Quantité exportée	30.281	8.284	550	1.200	1.947	0
Pourcentage du total des exportations	62,1	17,0	1,3	2,4	4,0	0
<u>1980/81</u>						
Quantité exportée	42.633	11.639	600	1.200	512	84
Pourcentage du total des exportations	60,4	16,5	0,8	1,7	0,7	0,1
<u>1981/82</u>						
Quantité exportée	21.310	8.813	1.500	1.400	1.505	120
Pourcentage du total des exportations	34,3	4,2	2,4	2,3	2,4	0,2
<u>1982/83</u>						
Quantité exportée	23.494	7.726	0	1.200	0	225
Pourcentage du total des exportations	65,0	21,4	0	3,3	0	0,6
<u>1983/84</u>						
Quantité exportée	44.781	11.428	1.000	1.481	1.097	275
Pourcentage du total des exportations	63,3	16,2	1,4	2,1	1,6	0,4

Annexe 1 - Tableau 22 (suite)

Année	Pays					
	Italie	France	URSS	Etats-Unis	Jordanie	Yougoslavie
<u>1934/35</u>						
Quantité exportée	30.466	7.068	3.000	1.444	2.477	1.032
Pourcentage du total des exportations	59,3	13,9	5,9	2,8	4,9	2,0
<u>1935/36</u>						
Quantité exportée	20.351	712	7.000	2.280	6.173	825
Pourcentage du total des exportations	45,3	1,6	15,7	5,1	13,9	1,9
<u>1936/37</u>						
Quantité exportée	42.617	1.486	7.199	2.080	32	1.860
Pourcentage du total des exportations	76,1	2,7	12,9	3,7	0,1	3,3
Moyenne de 3 ans	31.992	7.145	2.606	1.536	1.718	553
Pourcentage du total des exportations	58,2	13,0	4,7	2,8	3,1	1,0

Annexe 1 - Tableau 22 (suite)

Année	Pays					Total exportations
	Syrie	Algérie	Libye	Norvège	Tous les autres pays	
<u>1984/85</u>						
Quantité exportée	400	2.971	1.691	286	86	50.921
Pourcentage du total des exportations	0,8	5,8	3,3	0,6	0,2	100,0
<u>1985/86</u>						
Quantité exportée	2.016	4.001	0	367	723	44.448
Pourcentage du total des exportations	4,5	9,0	0	0,8	1,7	100,0
<u>1986/87</u>						
Quantité exportée	0	0	0	344	382	56.000
Pourcentage du total des exportations	0	0	0	0,6	0,7	100,0
<u>Moyenne de 8 ans</u>						
	1.080	872	6.018	195	1.261	54.976
Pourcentage du total des exportations	2,0	1,6	10,9	0,4	2,3	100,0

Source: Office National de l'Huile

Annexe 1 - Tableau 22 (suite)

Année	Pays				Tous les autres pays	Total exportations
	Syrie	Algérie	Libye	Norvège		
<u>1979/80</u>						
Quantité exportée	3.095	0	2.458	0	952	48.767
Pourcentage du total des exportations	6,3	0	5,0	0	1,2	100,0
<u>1980/81</u>						
Quantité exportée	1.401	0	12.003	0	635	70.635
Pourcentage du total des exportations	2,0	0	17,0	0	0,8	100,0
<u>1981/82</u>						
Quantité exportée	1.627	0	19.837	100	5.934	62.146
Pourcentage du total des exportations	2,6	0	31,9	0,2	9,5	100,0
<u>1982/83</u>						
Quantité exportée	0	0	3.146	192	134	36.117
Pourcentage du total des exportations	0	0	8,7	0,5	0,5	100,0
<u>1983/84</u>						
Quantité exportée	100	0	9.005	272	1.335	70.774
Pourcentage du total des exportations	0,1	0	12,7	0,4	1,8	100,0

Annexe 1 - Tableau 23
Exportations de l'huile d'olive tunisienne en tonnes
métriques par qualité et destination

1982/83-1986/87

Grade/destination	Année				
	1982/83	1983/84	1984/85	1985/86	1986/87
	(Métriques tonnes)				
SUPER					
Italie	-	500	950	-	3.435
France	-	735	100	-	-
Autres pays CEF	-	-	-	15	-
Autres pays européens	52	-	-	-	-
EXTRA					
Italie	80	1.040	5.230	2.251	2.828
France	7.726	10.548	6.967	712	1.486
Autres pays européens	140	286	313	381	358
Etats-Unis	1.164	1.467	1.400	1.856	1.840
Canada	-	-	3	17	30
Pays de l'Est	25	-	-	-	-
Moyen-Orient	-	-	-	7	-
Afrique du Nord	3.146	-	-	-	-
Etats du Golfe	16	-	-	-	89
Autres	52	-	-	-	-
FINE					
Italie	-	-	1.000	-	250
France	-	100	-	-	-
Moyen-Orient	-	1.097	2.877	8.209	-
Etats du Golfe	16	49	56	630	241
Afrique du Nord	-	-	-	1.040	-
Autres pays arabes	16	-	-	-	-
ORDINAIRE					
Italie	5.547	6.510	-	-	-
France	-	45	-	-	-
Pays de l'Est	200	275	1.033	825	1.860
Moyen-Orient	-	100	-	-	-
Afrique du Nord	-	-	2.971	2.001	-
Total des exportations d'huile d'olive vierge	18.180	22.752	22.900	17.944	12.417

Annexe 1 - Tableau 23 (suite)

Grade/destination	Année				
	1982/83	1983/84	1984/85	1985/86	1986/87
	(Métriques tonnes)				
LAMPANTE /1					
Italie	17.867	36.731	23.286	18.100	36.104
Afrique du nord	-	1.100	-	960	-
LAMPANTE RAFFINE					
Etats-Unis	-	-	-	400	-
URSS	-	1.000	-	7.000	7.200
HUILE D'OLIVE PURE					
Etats-Unis	36	14	44	24	240
URSS	-	-	3.000	-	-
Pays de l'Est	34	72	-	20	40
Afrique du Nord	-	9.005	1.691	-	-
Autres	-	-	100	-	-
Total des exportations d'huile d'olive	17.937	47.922	28.121	26.504	43.584
Total des exportations d'huile olive	36.117	70.674	51.021	44.448	56.001

Source: Office National de l'Huile

Notes: La lampante avant d'être raffinée est toujours techniquement de l'huile vierge.

Annexe 1 - Tableau 24
Progression des ventes d'huile d'olive en tonnes métriques par qualité
1982/83-1986/87

Qualité	ANNEE				
	1982/83	1983/84	1984/85	1985/86	1986/87
	(Métriques tonnes)				
Super	52	1.235	1.050	15	3.435
Extra	12.349	13.341	13.913	5.224	6.631
Fine	32	1.246	3.933	9.879	491
Ordinaire	5.749	6.930	4.004	2.826	1.860
Total partiel d'huile d'olive vierge	18.182	22.752	22.900	17.944	12.417
"Lampante"	17.867	37.831	23.286	19.060	36.104
"Lampante" raffinée	0	1.000	0	7.400	7.200
Huile d'olive pure	70	9.091	4.835	44	280
Total-partiel	17.937	47.922	28.121	26.504	43.584
Total exportations d'huile d'olive vierge et non-vierge	36.119	70.674	51.021	44.448	56.001

Source: Office National de l'Huile

Annexe 1 - Tableau 25
 Prix moyens reçus par tonne d'huile d'olive exportée
 par destination et par type de conditionnement
 1982/83-1986/87

Destination	Type de conditionnement	ANNEE				
		1982/83	1983/84	1984/85	1985/86	1986/87
France	Vrac/bidons bouteilles	1.028	1.112	1.226	1.494	1.247
Italie	Vrac	816	869	978	1.242	1.102
Autres pays CEE	Bidons bouteilles	-	-	-	1.495	-
Autres pays européens	Vrac/bidons bouteilles	-	950	1.084	1.180	1.485
Etats-Unis	Vrac/bidons bouteilles	1.154	1.178	1.123	1.212	1.472
Canada	Vrac	-	-	-	987	1.151
URSS	Vrac	-	1.010	1.009	1.296	1.243
Autres pays de l'Est	Vrac	1.113	1.190	1.316	1.173	1.325
Moyen Orient	Vrac/bidons bouteilles	-	1.110	1.181	1.135	-
Etats du Golfe	Vrac/bidons bouteilles	-	1.171	1.914	1.159	1.337
Afrique du Nord	Vrac/bidons bouteilles	1.361	1.164	1.095	975	-
Autres	Vrac/bidons bouteilles	1.243	2.334	1.163	2.170	1.614
Foids Moyens		923	952	1.049	1.206	1.250

Source: Office National de l'Huile

Note: "Vrac" signifie expédition en conteneurs ou grands fût de plus de 200 kilogrammes.

"Bidons et bouteilles" signifie un gallon ou moins plus les bouteilles.

Annexe 1 - Tableau 26
Répartition détaillée des exportations d'huile d'olive
tunisienne pour les importateurs américains
1982/83-1986/87

	IMPORTATEUR			
	-----Pompeian-----		-----Pope Foods-----	
	Quantité (tonnes)	Prix (\$ EU)	Quantité (tonnes)	Prix (\$ EU)
<u>1982/83</u>				
Vrac/Extra	1.164	1.700	-	-
Vrac/Rivera	36	1.700	-	-
<u>1983/84</u>				
Vrac/Extra	1.450	1.520	-	-
Extra	-	-	17	1.620
Quart de gallon/ Rivera	-	-	14	1,40*
<u>1984/85</u>				
Vrac/Extra	1.400	1.360	-	-
Gallons/Rivera	-	-	20	4,85*
Quart de gallon/ Rivera	-	-	24	1,40*
<u>1985/86</u>				
Vrac/"Lampante" raffinée	400	1.232*	-	-
Vrac/Extra	1.750	1.578*	-	-
Gallons/Rivera	-	-	24	4,85*
Quart de gallon/ Rivera	-	-	1/	1,38*
Bidons/Extra	-	-	20	1.370
<u>1986/87</u>				
Vrac/Extra	1.600	1.820	-	-
Vrac/Rivera	220	1.530	-	-
Gallons/Rivera	-	-	20	5,05*

-Annexe 1 - Tableau 26 (suite)

	IMPORTATEUR			
	Star Impor./Expor.		Gem Packing	
	Quantité (tonnes)	Prix (\$ EU)	Quantité (tonnes)	Prix (\$ EU)
<u>1985/86</u>				
Gallons/Extra	5	5.00*	-	-
Un litre Bouteilles d'un litre/ Extra	1	2,10*	-	-
Bidons/Extra	-	-	80	1.510
<u>1986/87</u>				
Gallons/Extra	32	5,25*	-	-
Bidons/Extra	-	-	210	1.800

Source: Office National de l'Huile

Notes: * indique prix unitaire par conteneur
* indique prix f.o.b. Tunis

1/ Expédition de 24 tonnes en conteneurs d'un gallon et d'un quart de gallon.

Annexe 1 - Tableau 27
Structures indicatives des coûts pour les exportations
d'huile d'olive tunisienne destinées aux importateurs
américains par tonnes métriques en dinars

1986/87

Rubrique	Expédition/qualité de l'huile d'olive		
	Vrac/Extra	Vrac/Rivera	Bidons/extra
Prix à la production pour l'huile d'olive	1.064,673	1.100,000	1.064,673
Coûts de collecte:			
Achats	3,435	3,435	3,435
Transport ONH	4,302	4,302	4,302
Financiers	36,687	36,687	36,687
Administratif	22,306	22,306	22,306
Soutien terrain	34,363	34,363	34,363
Autres	15,181	15,181	15,181
TOTAL PARTIEL	1.180,947	1.216,274	1.180,947
Perte au filtrage	11,809	12,163	11,809
TOTAL PARTIEL	11,809	12,163	11,809
Coûts du conditionnement:			
Matériel de conditionnement	0	0	82,000
Transport du matériel de conditionnement	0	0	0,350
Coût pour le remplissage des bidons	0	0	1,000
Pertes d'huile lors du remplissage des bidons	0	0	0,035
Contrôle de la qualité	0	0	0,500
Taxe et surtaxe à l'exportation de l'huile d'olive	11,000	11,000	0
TOTAL PARTIEL	11,000	11,000	83,885

Annexe 1 - Tableau 27 (suite)

Rubrique	Expedition/qualité de l'huile d'olive		
	Vrac/Extra	Vrac/Rivera	Bidons/extra
Coûts de pré-expédition:			
Frais de douane	18,130	18,839	18,130
Frais de manutention dans le port	6,000	6,000	9,000
TOTAL PARTIEL	24,130	24,839	27,130
COUT FOB TUNIS	1.216,886	1.264,276	1.303,771
Coûts d'expédition:			
Expédition par bateau pour New York	58,400	58,400	105,263
Frais bancaires	2,590	2,692	2,719
Commission du courtier	43,680	36,720	43,200
Commission ONH	43,680	36,720	43,200
TOTAL PARTIEL	148,350	134,532	194,382
COUT CAF NEW YORK	1.365,236	1.398,808	1.498,153

Source: Calculé à partir des informations fournies par l'Office national de l'huile.

Annexe 1 - Tableau 28
 Progression des "primes" payées aux producteurs et primes de
 qualité payées aux transformateurs d'huile d'olive
 par l'ONH
 1980/81-1987/88

Catégorie	ANNEE				
	1980/81	1981/82	1982/83	1983/84	1984/85
	(Dinars/Kilogrammes d'huile délivrée)				
"PRIMES"	0,095	0,095	0,160	0,160	0,070
PRIMES DE QUALITE					
Super extra (0,30)					
Sublime	-	-	-	0,050	0,065
Très bonne	-	-	-	0,040	0,055
Bonne	-	-	-	0,030	0,050
Ordinaire	-	-	-	0,020	0,040
Super Extra 0,50)					
Très bonne	-	-	-	0,040	0,055
Bonne	-	-	-	0,030	0,050
Ordinaire	-	-	-	0,020	0,040
Super Extra (0,70)					
Très bonne	-	-	-	0,035	0,045
Bonne	-	-	-	0,025	0,040
Ordinaire	-	-	-	0,015	0,030
Extra (1,00)					
Bonne	-	-	-	0,020	0,035
Ordinaire	-	-	-	0,010	0,025
Fine (1,2)					
Bonne	-	-	-	0,015	0,015
Ordinaire	-	-	-	0,005	0,010

Annexe 1 - Tableau 28 (suite)

Catégorie	ANNEE		
	1985/86	1986/87	1987/88
	(Dinars/Kilogrammes d'huile délivrée)		
"PRIMES"	0,080	0,050	-
PRIME DE QUALITE			
Super Extra (0,30)			
Sublime	0,060	0,090	0,090
Très bonne	0,045	0,070	0,070
Bonne	0,035	0,060	0,060
Super Extra (0,50)			
Très bonne	0,030	0,060	0,060
Bonne	0,020	0,050	0,050
Super Extra (0,70)			
Très bonne	0,020	0,050	0,050
Bonne	0,010	0,040	0,040
Extra (0,80)			
Bonne	0,005	0,035	0,035

Source: Office National de l'Huile

Annexe 1 - Tableau 28 (suite)

Catégorie	ANNEE		
	1985/86	1986/87	1987/88
	(Dinars/Kilogrammes d'huile délivrée)		
"PRIMES"	0,080	0,050	-
PRIME DE QUALITE			
Super Extra (0,30)			
Sublime	0,060	0,090	0,090
Très bonne	0,045	0,070	0,070
Bonne	0,035	0,060	0,060
Super Extra (0,50)			
Très bonne	0,030	0,060	0,060
Bonne	0,020	0,050	0,050
Super Extra (0,70)			
Très bonne	0,020	0,050	0,050
Bonne	0,010	0,040	0,040
Extra (0,80)			
Bonne	0,005	0,035	0,035

Source: Office National de l'Huile

Annexe 1 - Tableau 29
Part directe du producteur (estimations) dans les
recettes de l'ONH, pour l'huile d'olive exportée
et vendue en gros sur les marchés locaux

1982/83 - 1986/87

	ANNEE				
	1982/83	1983/84	1984/85	1985/86	1986/87
Revenus des exportations d'huile d'olive (estimations) (millions de dinars)	33,436	68,782	53,397	53,671	64,390
Prix moyens reçus à l'exportation (dinars par MT)	923,330	951,453	1049,449	1206,271	1155,562
Prix moyens reçus sur le marché national (dinars par MT)	698,145	716,818	775,723	814,383	910,591
Tous prix moyens pondérés (dinars par MT)	859,875	893,456	988,348	1134,673	1119,805
Prix moyens à la production payés par l'ONH	644,000	737,000	777,000	855,000	976,000

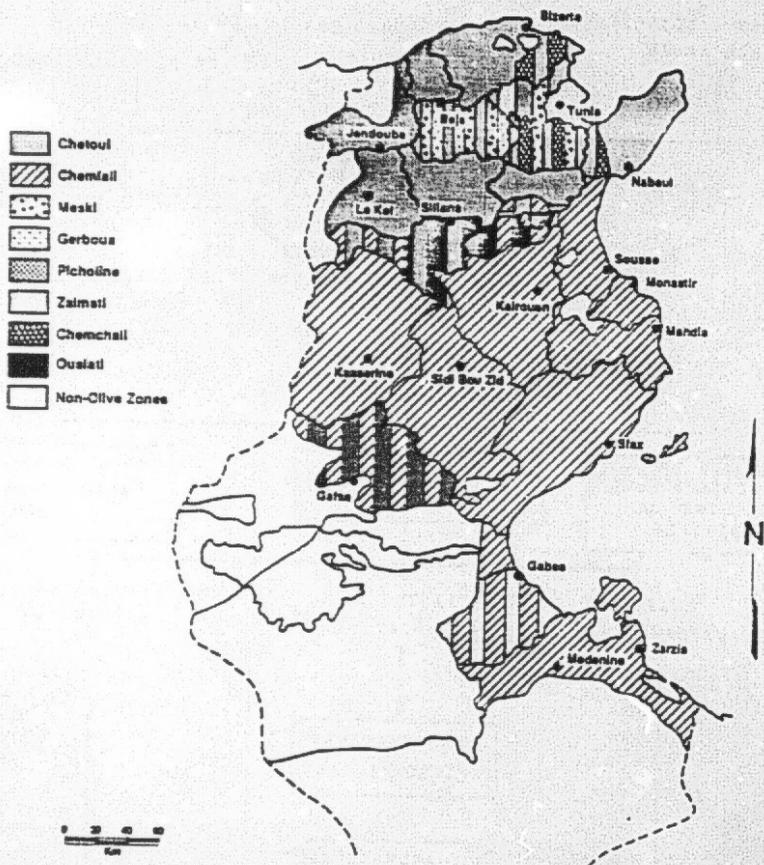
Source: Données obtenues de l'Office national de l'huile

ANNEXE II

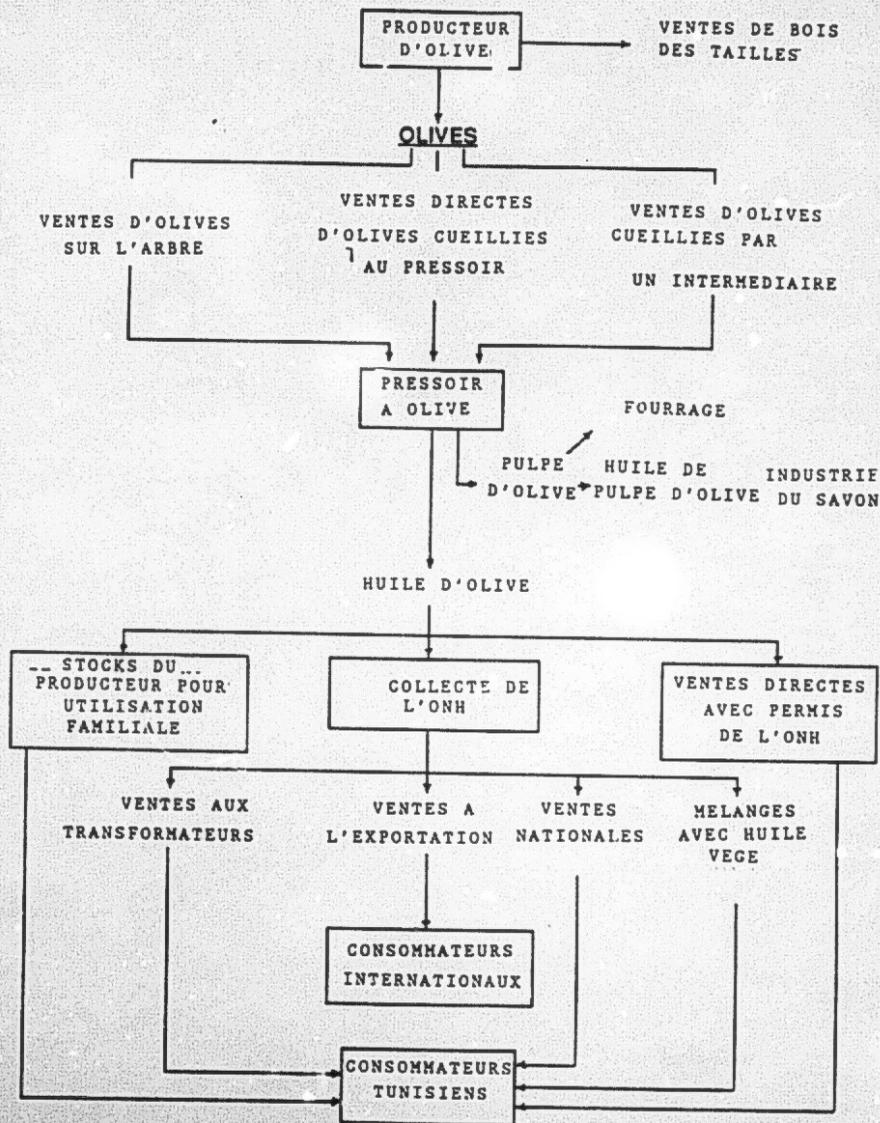
Cartes et figures

ANNEXE 2 FIGURE 1

DISTRIBUTION D'OLIVES EN TUNISIE PAR VARIETE



ANNEXE 2 FIGURE 2
 FILIERES DE COMMERCIALISATION DE L'HUILE D'OLIVE EN TUNISIE



ANNEXE III

Conseil oléicole international
Normes pour l'huile d'olive et l'huile de grignons

INTERNATIONAL
OLIVE OIL
COUNCIL

COI/T.15/OL no. 1/Rev. 1
15 February 1967
ENGLISH
Original: FRENCH

INTERNATIONAL STANDARD APPLIED TO
OLIVE OIL AND OLIVE-POMACE OILS

1. SCOPE

This standard applies to extra virgin olive oil, fine virgin olive oil, semi-fine (or ordinary) virgin olive oil, virgin olive oil lampante, refined olive oil, blends of refined olive oil and virgin olive oil, crude olive-pomace oil, refined olive-pomace oil and blends of refined olive-pomace oil and virgin olive oil.

These oils, which are traded at international level, are either intended for human consumption as they are or after refining, or they are intended for technical purposes.

2. DEFINITIONS

2.1. Olive oil is the oil obtained solely from the fruit of the olive tree (*Olea europaea sativa* Hoffm. et Link), to the exclusion of oils obtained using solvents or re-esterification processes and any mixture with oils of other kinds. In no case shall the designation "olive oil" be used to refer to olive-pomace oils.

2.1.1. Virgin olive oil is the oil obtained from the fruit of the olive tree solely by mechanical or other physical means under conditions, particularly thermal conditions, that do not lead to alterations in the oil, and which has not undergone any treatment other than washing, decantation, centrifugation and filtration.

2.1.1.1. Virgin olive oil fit for consumption as it is includes:

- 1) extra virgin olive oil: virgin olive oil of absolutely perfect taste and odour having a maximum acidity, in terms of oleic acid, of 1 gram per 100 grams;

Oil which may be referred to as "natural".

ii) Extra virgin olive oil: virgin olive oil of absolutely perfect taste and odour having a maximum acidity, in terms of oleic acid, of 1.5 grams per 100 grams;

iii) Semi-refined virgin olive oil (or ordinary virgin olive oil): virgin olive oil of good taste and odour having a maximum acidity, in terms of oleic acid, of 3 grams per 100 grams, with a margin of tolerance of 10% of the acidity indicated.

3.1.1.2. Virgin olive oil not fit for consumption as it is, designated virgin olive oil pomace, is an off-taste and/or off-smelling virgin olive oil or an oil with an acidity, in terms of oleic acid, of more than 3.3 grams per 100 grams. It is intended for refining or for technical purposes.

2.1.2. Refined olive oil is the olive oil obtained from virgin olive oils by refining methods which do not lead to alterations in the initial glyceridic structure.

2.1.3. Olive oil (or pure olive oil) is the oil consisting of a blend of refined olive oil and virgin olive oil fit for consumption as it is.

2.2. Olive-pomace oil is the oil obtained by treating olive pomace with solvents, to the exclusion of oils obtained by re-esterification processes and any mixture with oils of other kinds. It can be classified as follows:

2.2.1. Crude olive-pomace oil: olive-pomace oil intended for refining with a view to its use in food for human consumption or for technical purposes.

2.2.2. Refined olive-pomace oil: obtained from crude olive-pomace oil by refining methods which do not lead to alterations in the initial glyceridic structure. It is intended for human consumption either as it is or else in blends with virgin olive oil.

2.2.3. Olive-pomace oil: blend of refined olive-pomace oil and virgin olive oil fit for consumption as it is. In no case shall this blend be called "olive oil".

3. PURITY CRITERIA

The chemical identity characteristics forming the purity criteria are applicable to edible and non-edible olive and olive-pomace oils.



SUITE EN

F 3



MICROFICHE N°

07925

République Tunisienne

MINISTÈRE DE L'AGRICULTURE

CENTRE NATIONAL DE

DOCUMENTATION AGRICOLE

TUNIS

الجمهورية التونسية
وزارة الزراعة

المركز القومي
للتوثيق الزراعي
تونس

F 3

3.1. Sterol content

(% of the sum of beta-sitosterol, campesterol and stigmasterol)

	Olive oil	Olive-pomace oil
- beta-sitosterol	> 93%	> 93%
- campesterol	< 4.0%	< 4.0%

Should a component having the same retention time as cholesterol be detected upon chromatographic analysis, its content shall not exceed 1.5% of the sterol fraction.

3.2. Fatty acid composition using gas-liquid chromatography (% w/w of methyl esters):

Glucic acid	55.0 - 57.0
Palmitic acid	7.5 - 20.0
Linoleic acid	3.5 - 21.0
Stearic acid	0.5 - 5.0
Palmitoleic acid	0.3 - 3.5
Linolenic acid	0.0 - 1.5
Myristic acid	0.0 - 0.1
Arachidic acid	max. 0.8
Behenic acid	max. 0.2
Lignoceric acid	max. 1.0
Heptadecanoic acid	max. 0.5
Heptadecenoic acid	max. 0.5
Erucic acid	} not present in discernible amounts
Lauric acid	

3.3. Saturated fatty acid content in the 2-position in the trielsterides: Maximum acceptable level being the sum of the palmitic and stearic acids:

- virgin olive oil	< 1.5%
- refined olive oil	< 1.5%
- pure olive oil	< 1.5%
- crude olive-pomace oil	< 2.5% ^a
- refined olive pomace oil	< 2.5%

^a Provisional limit pending the outcome of analyses of which the IOOC Executive Secretariat will have to be notified by Members.

	Olive oils	Olive-pomace oils
3.4. <u>Specific gravity</u> (at 100°/g oil)	182 - 196	182 - 193
3.5. <u>Unsaponifiable matter</u> (Using light petroleum)	< 15 g/kg	< 30 g/kg
3.6. <u>Acidic index</u>	< 17 ^{1/}	-
3.7. <u>Olive-residue oil test</u>	negative	-
3.8. <u>Semi-oxidative oil test</u>	negative	negative

4. QUALITY CHARACTERISTICS

	Extra virgin olive oil	Fine virgin olive oil	Semi-fine virgin olive oil	Virgin olive oil Lampante ^{2/}	Refined olive oil	Olive oil	Crude olive-pomace oil	Refined olive-pomace oil	Olive-pomace oil
4.1. <u>Organoleptic characteristics</u>									
- odour	absolutely perfect	absolutely perfect	good	off-smelling	acceptable	good		acceptable	acceptable
- taste	absolutely perfect	absolutely perfect	good	off-taste	acceptable	good		acceptable	acceptable
- colour	light yellow to green	light yellow to green	light yellow to green	defective	light yellow	light yellow to green		light yellow to brownish yellow	light yellow to green
- aspect at 20°C for 24 hours	limpid	limpid	limpid		limpid	limpid		limpid	limpid
4.2. <u>Free acidity</u> g/kg expressed in oleic acid	< 1.0	< 1.5	< 3.3	> 3.3	< 0.3	< 1.5	no limit	< 0.3	< 1.5
4.3. <u>Peroxide value</u> in milleq. peroxide oxygen per kg/oil	< 20	< 20	< 20	> 20	< 10	< 20	no limit	< 10	< 20
4.4. <u>Absorbance in Ultraviolet</u> (E _{1%¹cm})									
- at 270 nm	< 0.25	< 0.25	< 0.30 ^{1/}	no limit ^{1/}	< 1.10	< 0.90		< 2.00	< 1.70
- Δ E	< 0.01	< 0.01	< 0.01		< 0.16	< 0.15		< 0.20	< 0.18

^{1/} Should this index be higher than 17, the content of arachidic, behenic and lignoceric acid shall be given.

^{2/} It is not obligatory for the criteria in 4.1, 4.2 and 4.3 to be concurrent; one is sufficient.

^{3/} After passage of the sample through activated alumina, absorbency at 270 nm shall be equal to or less than 0.11.

5. WAX ADDITIVES

5.1. Virgin olive oil and olive pomace oils are permitted.

5.2. Refined olive oil, olive oil, blend olive pomace oil and olive pomace oil are permitted to restore natural tocopherol lost in the refining process.

Maximum level: 200 mg/kg of total alpha-tocopherol in the final product.

6. CONTAMINANTS

	Extra virgin olive oil	Pure virgin olive oil	Semi-pure virgin olive oil	Virgin olive oil lamante	Refined olive oil	Olive oil	Crude olive-pomace oil	Refined olive-pomace oil	Olive-remains oil
6.1. <u>Maximum endotoxin in oil</u> (5 mg/g)	< 0.2	< 0.2	≤ 0.2	≤ 0.3	< 0.1	≤ 0.1	< 1.5	≤ 0.1	≤ 0.1
6.2. <u>Residual lampyrin</u> (5 mg/g) in light petroleum	< 0.1	≤ 0.1	< 0.1	< 0.2	≤ 0.05	≤ 0.05		≤ 0.05	≤ 0.05
6.3. <u>Smell test</u>	-	-	-	-	negative	-	-	negative	-
6.4. <u>Flash point</u>	-	-	-	-	-	-	> 120°C	-	-

7. LABELLING

It is recommended that the products intended for human consumption covered by the provisions of this standard be prepared in accordance with the appropriate sections of the General Principles of Food Hygiene recommended by the Codex Alimentarius Commission (CAC/NP 1 - 1969, Rev. 1).

8. PACKING

Olive oils and olive-pomace oils intended for international trade shall be packed in containers complying with the General Principles of Food Hygiene recommended by the Codex Alimentarius Commission (CAC/NP 1 - 1969, Rev. 1).

The containers used may be:

- 8.1. tanks, containers, vats, which permit the transportation in bulk of olive oils and olive-pomace oils;
- 8.2. metal drums, in good condition, hermetically-sealed, which should be internally covered with a suitable varnish;
- 8.3. metal tins and cans, lithographed, new, hermetically-sealed, which should be internally covered with a suitable varnish;
- 8.4. semi-liter, clear bottles or bottles made of suitable macromolecular material.

9. CONTAINER FILLING QUANTITIES

The volume occupied by the contents shall, under no circumstances, be less than 90% of the capacity of the container, except in the case of tin containers with a capacity of, or less than, 1 litre in which the volume occupied shall, under no circumstances, be less than 80% of the capacity of the container; this capacity is equal to the volume of distilled water at 20°C which the container can hold when full.

10. LABELLING

In addition to sections 2, 3, 7 and 8 of the Codex General Standard for the Labelling of Pre-packed Foods (CODEX STAN 1-1965) and the guidelines^{1/} applying to food not intended for direct sale to consumers (which is to undergo industrial processing at a later stage or to be repacked for sale to consumers), the specific provisions providing the following information shall be applied:

10.1 On containers intended for direct sale to consumers or intended for distributors responsible for reaching the product for sale to consumers

10.1.1. Name of the product

The labelling on each container shall indicate the generic name and the specific designation of the product contained, complying in every way with the relevant provisions of this standard.

^{1/} Under elaboration.

10.1.1.1. Olive oils:

- extra virgin olive oil ✓
- fine virgin olive oil ✓
- semi-fine or ordinary virgin olive oil ✓
- refined olive oil
- olive oil or pure olive oil.

10.1.1.2. Olive-pomace oils:

- refined olive-pomace oil
- olive-pomace oil.

10.1.2. Free acidity of oils

The free acidity of oils shall be declared on the label and expressed in terms of oleic acid (percentage w/w or degrees).

10.1.3. Net contents

The net contents shall be declared by weight or volume in the metric system ("Système International" units).

10.1.4. Name and address

The name and address of the manufacturer, packer, distributor, importer, exporter or seller shall be declared.

10.1.5. Country of origin

The name of the country of origin shall be declared. When the product undergoes processing or re-packing, including in small containers, in a second country, the country in which the processing was performed shall be considered the country of origin for the purposes of labelling.

10.1.6. Indications of source and appellations of origin

10.1.6.1. Indications of source

The labels of virgin olive oils may indicate their source (country, region or locality) when they have been empowered to do so by their country of origin and when such virgin olive oils have been produced, packed and originate exclusively in the country, region or locality mentioned.

✓ Oil which may likewise be referred to as "natural".

The labels for blends of refined olive oil and virgin olive oil shall only indicate the source of the exporting country.

10.1.6.2. Appellation of origin

The labels of extra virgin olive oils may indicate their appellation of origin (country, region or locality) when they have been awarded one, in accordance with the terms provided under the regulations of their country of origin and when such extra virgin olive oil has been produced, packed and originates exclusively in the country, region or locality mentioned.

The labels for blends of refined olive oil and extra virgin olive oil packed and exported by the country providing the extra virgin olive oil may indicate the appellation of origin which would have been given to the extra virgin olive oil in the blend.

10.1.7. Lot identification

Each container shall be embossed or otherwise permanently marked in code or in clear to identify the producing factory and the lot.

10.1.8. Date marking and storage conditions

10.1.8.1. Date of packing

The date of packing shall be declared by the month and year in uncoded numerical sequence.

The month may be indicated by letters in those countries where such use will not confuse the consumer; if the month is December, the expression "end (stated year)" may be used as an alternative.

10.1.8.2. Date of minimum durability

In the case of pre-packaged products intended for the end consumer, the date of minimum durability (preceded by the words "best before end") shall be declared by the month and year in uncoded numerical sequence. The month may be indicated by letters in those countries where such use will not confuse the consumer; if the shelf life of the product is valid to December, the expression "end (stated year)" may be used as an alternative.

The period of durability shall not exceed 12 months after the date of packing. It may however be extended to 15 months for oils packed in metal containers.

10.1.8.3. Storage instructions

Any special conditions for storage shall be declared on the label if the validity of the date of minimum durability depends thereon.

10.2. On forwarding packs of oils intended for human consumption

In addition to the details noted under section 10.1., the following inscription shall appear:

- number and type of containers held in pack.

10.3. On each container of olive oil the inscription in both of olive oil and olive-pomace oils

The labelling on each container shall include:

10.3.1. Name of the product

The name shall indicate the specific designation of the product contained, complying in every way with the provisions of this standard.

10.3.2. Net contents

The net contents shall be declared by weight or volume in the metric system ("Système International" units).

10.3.3. Name and address

The name and address of the manufacturer, distributor or exporter shall be declared.

10.3.4. Country of origin

The name of the exporting country shall be declared.

11. METHODS OF ANALYSIS AND SAMPLING

The methods of analysis and sampling given below are international referee methods.

Prior to the determinations for fixing the purity criteria, virgin olive oil lampante and crude olive-pomace oil shall undergo an alkaline neutralization process complying with paragraph 5 of the IUPAC method (1979, 6th edition) no. 2.210 "Determination of the Fatty Acids in the 2-position in the triglycerides".

11.1. Determination of the fatty acid composition

According to the IUPAC method (1979, 6th edition) no. 2.302 "Gas-Liquid Chromatography of Fatty Acid Methyl Esters" or to the ISO method 3508-1975.

11.2. Determination of the saponification value

According to the IUPAC method (1979, 6th edition) no. 2.202 "Determination of the Saponification Value (S.V.)" or to the ISO method 3557-1977.

11.3. Determination of the unsaponifiable matter

According to the IUPAC method (1966, 5th edition) II.D.5. (II.D.5.1. and II.D.5.2.) "Determination of the Unsaponifiable Matter - Light petroleum method".

The results are expressed in g/unsaponifiable matter per kg/oil.

11.4. Determination of the Saffier index

According to the method CAC/RI 20-1970 mentioned in point 8.7. of the Recommended International Standard for Olive Oil, Virgin and Refined, and for Refined Olive-Residue Oil, CODEX STAN 33-1981.

11.5. Olive-residue oil test

According to the method CAC/RI 22-1970 mentioned in point 8.9. of the Recommended International Standard for Olive Oil, Virgin and Refined, and for Refined Olive-Residue Oil, CODEX STAN 33-1981.

11.6. Semi-liquefaction oil test

According to the method CAC/RI 21-1970 mentioned in point 8.8. of the Recommended International Standard for Olive Oil, Virgin and Refined, and for Refined Olive-Residue Oil, CODEX STAN 33-1981.

11.7. Determination of the sterol content

According to the IUPAC method (1979, 6th edition) no. 2.403 "Identification and Determination of Sterols by Gas-Liquid Chromatographic" solely using SE 30 packing material.

11.8. Determination of the fatty acids in the 2-position in the triglycerides

According to the IUPAC method (1979, 6th edition) no. 2.210 "Determination of the Fatty Acids in the 2-position in the Triglycerides of Oils and Fats".

11.9. Determination of the organoleptic characteristics

Method being considered.

11.10. Determination of the free acidity

According to the IUPAC method (1979, 6th edition) no. 2.201 "Determination of the Acid Value (A.V.) and the Acidity", I.C.C.

11.11. Determination of the peroxide value

According to the IUPAC method (1979, 6th edition) no. 2.501 "Determination of the Peroxide Value (P.V.)" or to the ISO method 1970-1977.

11.12. Determination of the absorbance at 430 nm - Violet B 1 cm

According to the method CAC/RX 26-1970 mentioned in point 8.15 in the Recommended International Standard for Olive Oil, Virgin and Refined, and for Refined Olive-Residue Oil, CODEX STAN 13-1981, "Determination of Specific Extinction in Ultra-Violet".

11.13. Determination of the alpha-tocopherol

According to the IUPAC method (6th edition, 1st supplement: Part 1, 1981) no. 2.404 "Identification and determination of tocopherols".

11.14. Determination of the moisture and volatile matter

According to the IUPAC method (1979, 6th edition) no. 2.601 "Determination of the Moisture and Volatile Matter" or to the ISO method 662-1980.

11.15. Determination of the insoluble impurities in light petroleum

According to the IUPAC method (1979, 6th edition) no. 2.604 "Determination of the Insoluble Impurities" or to the ISO method 663-1981.

11.16. Soap test

According to the method "Soap Test" CAC/RM 27-1970, mentioned in point 8.19 in the Recommended International Standard for Olive Oil, Virgin and Refined, and for Refined Olive-Residue Oil, CODEX STAN 13-1981.

11.17. Determination of the flash point

According to the AOCS Cc 9b-55 method, amended in 1977.

ANNEXE IV

Normes CODEX pour l'huile d'olive

CODEX STANDARD FOR

OLIVE OIL, VIRGIN AND REFINED,
AND FOR REFINED OLIVE-RESIDUE OIL 1/
(World-wide Standard)

1. SCOPE

This standard applies to virgin olive oil, refined olive oil and refined olive-residue oil and blends and mixtures thereof. Refined olive oil may be marketed alone or blended with virgin olive oil; refined olive-residue oil may be marketed alone or mixed with virgin olive oil.

2. DESCRIPTION

2.1 Olive oil is the oil obtained from the fruit of the olive tree (*Olea europaea* L.) without having been subjected to manipulation or any treatment not authorized by sub-sections 2.2 and 2.3 of this standard.

2.2 Virgin olive oil is the oil obtained from the fruit of the olive tree by mechanical or other physical means under conditions, particularly thermal, which do not lead to alteration of the oil. Virgin olive oil is an oil which is suitable for consumption in the natural state.

2.3 Refined olive oil is the oil obtained from virgin olive oil, the acid content and/or organoleptic characteristics of which render it unsuitable for consumption in the natural state, by means of refining methods which do not lead to alterations in the initial glyceride structure.

2.4 Refined olive-residue oil is the oil obtained from "olive residues" by extraction by means of solvents and made edible by means of refining methods which do not lead to alteration in the initial glyceride structure.

3. ESSENTIAL COMPOSITION AND QUALITY FACTORS 2/

1/ Formerly CAC/RS 33-1970.

2/ The limits of essential composition and quality factors of virgin olive oils show very widely spaced minimum and maximum values, since they take account of the oil characteristics of all producing countries. Characteristics and limits of physical and chemical indices and values, and of fatty acid composition for the various grades of virgin olive oils produced in each olive-growing area, determined at the various periods of each olive crop year and also after eight months' normal preservation of these oils are published yearly in each producing country's 'National Olive Oil Index File'.

3.1 Identity Characteristics (under normal ecological conditions)

3.1.1 Fatty acid composition (% m/m of total esters)

Oleic acid	56.0 - 83.0
Palmitic acid	7.5 - 20.0
Linoleic acid	3.5 - 30.0
Stearic acid	0.5 - 3.5
Palmitoleic acid	0.3 - 3.5
Linolenic acid	0.0 - 1.5
Myristic acid	0.0 - 0.05
Arachidic acid)
Behenic acid)
Choleic acid)
Lignoceric acid)
	in trace amounts only

not present in discernible amounts

3.1.2 Physical and Chemical Indices

3.1.2.1 Relative Density (20°C/water at 20°C)

Virgin olive oil)
Refined olive oil)
Refined olive-residue oil)
	0.910 - 0.918

3.1.2.2 Refractive Index (20°C)

Virgin olive oil)
Refined olive oil)
Refined olive-residue oil)
	1.4677 - 1.4705
	1.4680 - 1.4707

3. 1. 2. 3 Saponification Value (mg KOH/g oil)

Virgin olive oil)	184 - 196
Refined olive oil)	
Refined olive-residue oil)	182 - 193

3. 1. 2. 4 Iodine Value (Wt%)

Virgin olive oil)	75 - 94
Refined olive oil)	
Refined olive-residue oil)	75 - 92

3. 1. 2. 5 Unsaponifiable Matter (excluding light petroleum)

Virgin olive oil)	not more than 15 g/kg ^{1/}
Refined olive oil)	not more than 25 g/kg ^{2/}
Refined olive-residue oil)	

3. 1. 2. 6 Bellier Index

Virgin olive oil)	not more than 17
Refined olive oil)	
Refined olive-residue oil)	not applicable

^{1/} A characteristic feature of the unsaponifiable matter in olive oil is its content of squalene, which is higher than that of the other vegetable oils. Another distinctive feature is that its sterols are composed of practically pure beta-sitosterol.

^{2/} The unsaponifiable matter of olive-residue oil contains more alcoholic compounds than that of virgin or refined olive oils, and its iodine value is therefore lower than that normally noted in virgin or refined olive oils, and its melting point is higher.

3. 1. 2. 7 Semi-siccative Oil Test

Virgin olive oil)	
Refined olive oil)	
Refined olive-residue oil)	negative

3. 1. 2. 8 Olive-Residue Oil Test

Virgin olive oil)	
Refined olive oil)	negative
Refined olive-residue oil)	not relevant

3. 1. 2. 9 Cottonseed Oil Test

Virgin olive oil)	
Refined olive oil)	negative
Refined olive-residue oil)	

3. 1. 2. 10 Terebenth Oil Test

Virgin olive oil)	
Refined olive oil)	
Refined olive-residue oil)	negative

3. 1. 2. 11 Sesameseed Oil Test

Virgin olive oil)	
Refined olive oil)	
Refined olive-residue oil)	negative

3.2 Quality Characteristics

3.2.1 Colour, Odour and Taste

Virgin olive oil: Clear oil, of a yellow to green colour, with specific odour and taste, free from odours or tastes indicating alteration or pollution of the oil.

Refined olive oil: Clear oil, limpid, without sediment, of clear yellow colour, without specific odour or taste and free from odours or tastes indicating alteration or pollution of the oil.

Refined olive-residue oil: Clear oil, limpid, without sediment, of a yellow to yellow-brown colour, without specific odour or taste and free from odours or tastes indicating alteration or pollution of the oil.

Blends and Mixtures: The colour, odour and taste shall be intermediate between those of the two types blended or mixed.

3.2.2 Free Acidity

Virgin olive oil

Acidity not more than 3.3% m/m expressed as oleic acid

Acid Value not more than 6.6 mg KOH/g oil

Refined olive oil

not more than 0.3% m/m expressed as oleic acid

not more than 0.6 mg KOH/g oil

Refined olive-residue oil

3.2.3 Peroxide Value

Virgin olive oil

not more than 20 milliequivalents peroxide oxygen/kg oil

Refined olive oil

Refined olive-residue oil

Blends and mixtures

3.2.4 Specific Extinction in Ultra-violet ($E_{1\%}^{1\text{cm}}$)

	$E_{1\%}^{1\text{cm}}$ maximum at 232 nm	$E_{1\%}^{1\text{cm}}$ maximum at 270 nm	$\Delta E_{1\%}^{1\text{cm}}$ maximum variation at near 270 nm
Virgin olive oil	3.50	0.25	1/
Refined olive oil	-	1.10	0.16
Refined olive-residue oil	6.00	2.00	0.20
Blends of virgin and refined olive oils	-	0.90	0.15
Mixtures of virgin and refined olive-residue oils	5.50	1.70	0.18

4. FOOD ADDITIVES

4.1 Virgin olive oil

none permitted

4.2 Refined olive oil

200 mg/kg total alpha-tocopherol for the purpose of restoring in the final product

Refined olive-residue oil

alpha-tocopherol for the purpose of restoring

Blends of virgin and refined olive oils

natural

Mixtures of virgin and refined olive-residue oils

tocopherol lost in processing

1/Oils having a specific extinction at 270 nm exceeding 0.25 may still be regarded as virgin oils if, after passage of the sample through activated alumina, their specific extinction at 270 nm is less than 0.11 (see sub-section 8.15.6).

5. CONTAMINANTS

Maximum level

5.1 Matter Volatile at 105°C

Virgin olive oil)
Refined olive oil) 0.2%, m/m
Refined olive-residue oil)

Refined olive-residue oil) 0.1%, m/m
Refined olive-residue oil)

5.2 Insoluble Impurities

Virgin olive oil) 0.1%, m/m
Refined olive oil)
Refined olive-residue oil) 0.05%, m/m

5.3 Soap Test

Refined olive oil)
Refined olive-residue oil) negative

Virgin olive oil)
Blends of virgin and refined)
olive oils) not applicable
Mixtures of virgin and refined)
olive-residue oils)

6. HYGIENE

It is recommended that the product covered by the provisions of this Standard be prepared in accordance with the appropriate Sections of the General Principles of Food Hygiene recommended by the Codex Alimentarius Commission (Ref. No. CAC/NCP/1-1959, Rev. 1).

7. LABELLING

In addition to Sections 1, 2, 4 and 6 of the Codex General Standard for the Labelling of Pre-packaged Foods (Ref. No. COMEX STAN 1-1981) the following specific provisions apply:

7.1 The Name of the Food

7.1.1 All products designated as olive oil shall conform to the provisions of this standard for virgin olive oil or refined olive oil and shall be either virgin olive oil or a blend of virgin and refined olive oil.

7.1.2 All products designated as virgin olive oil shall conform to the provisions for virgin olive oil.

7.1.3 All products designated as refined olive oil shall conform to the provisions for refined olive oil.

7.1.4 All products designated as refined olive-residue oil shall conform to the provisions for refined olive-residue oil.

7.1.5 Refined olive-residue oil shall not be described as olive oil without qualification, but always as refined olive-residue oil.

7.1.6 Mixtures of refined olive-residue oil and virgin olive oil shall be described as refined olive-residue oil and olive oil.

7.2 Net Contents

The net contents shall be declared by volume in either the metric ("systeme international") units or avoirdupois or both systems as required by the country in which the product is sold.

7.3 Name and Address

The name and address of the manufacturer, packer, distributor, importer, exporter or vendor of the product shall be declared.

7.4 Country of Origin

7.4.1 The country of origin of the product shall be declared if its omission would mislead or deceive the consumer.

7.4.2 When the product undergoes processing in a second country which changes its nature, the country in which the processing is performed shall be considered to be the country of origin for the purposes of labelling.

7.5 Lot Identification

Each container shall be embossed or otherwise permanently marked in code or in clear to identify the producing factory and the lot.

7.6 Date Marking 1/

7.6.1 The date of minimum durability of the food shall be declared in clear.

7.6.2 In addition to the date, any special conditions for the storage of the food should be indicated if the validity of the date depends thereon.

8. METHODS OF ANALYSIS AND SAMPLING

The methods of analysis and sampling described hereunder are international reference methods.

8.1 Determination of Fatty Acid Composition

(Method using gas-liquid chromatography to be developed)

8.2 Determination of Relative Density

According to the IUPAC (1964) method (IUPAC Standard Methods for the Analysis of Oils and Fats, 4th Edition, 1964, Determination of density).

Results are expressed as relative density at 20°C/water at 20°C.

8.3 Determination of Refractive Index

According to the IUPAC (1964) method (IUPAC Standard Methods for the Analysis of Oils, Fats and Soaps, 5th Edition, 1966, II. B. 2 Refractive Index).

Results are given as the refractive index relative to the sodium D-line at 20°C (n_D^{20}).

8.4 Determination of Saponification Value (η_s)

According to the IUPAC (1964) method (IUPAC Standard Methods for the Analysis of Oils, Fats and Soaps, 5th Edition, 1966, II. D. 2 Saponification Value (η_s)).

Results are expressed as the number of mg KOH/g oil.

8.5 Determination of Iodine Value (η_i)

According to the (Wijs) IUPAC (1964) method (IUPAC Standard Methods for the Analysis of Oils, Fats and Soaps, 5th Edition, 1966, II. D. 7.1, II. D. 7.2 and II. D. 7.3 The Wijs Method).

1/ The Codex Alimentarius Commission has adopted Guidelines on Date Marking for Use by Codex Committees (CAC/Vol. VI).

Results are expressed as % m/m absorbed iodine.

8.6 Determination of Unsaponifiable Matter

According to the IUPAC (1964) light petroleum method (IUPAC Standard Methods for the Analysis of Oils, Fats and Soaps, 5th Edition, 1966, II. D. 5.1 and II. D. 5.2).

Results are expressed as g unsaponifiable matter/kg oil.

8.7 Determination of Sulfur Index CAC/RM 20-1970

8.7.1 Definition

The Sulfur Index of an oil is the temperature at which precipitation of salts of the fatty acids of this oil commences, when the oil has been saponified and made into solution as described under 8.7.5 Procedure.

8.7.2 Reagents

The reagent used shall be of recognized analytical reagent quality.

8.7.2.1 Aqueous ethanolic potassium hydroxide solution. 42.5 g of pure KOH is dissolved in 72 ml of distilled water and adjusted to 500 ml with 95% v/v ethanol.

8.7.2.2 70% v/v ethanol solution (use pure ethanol or rectified spirit).

8.7.2.3 Aqueous acetic acid solution 1:2 (by volume) so adjusted that 1.5 ml exactly neutralizes (phenolphthalein indicator) 5 ml of the aqueous ethanolic potassium hydroxide solution (8.7.2.1).

8.7.3 Apparatus

8.7.3.1 220 mm x 26-27 mm test tubes

8.7.3.2 Condenser consisting of a glass tube with stopper

8.7.3.3 Thermometer graduated in $1/4^\circ$ from 8 to 25°C, fixed in a stopper.

8.7.4 Preparation of Sample

To remove water, the oil is decanted and filtered through paper at a temperature slightly above the melting point of certain solid constituents which could separate from the fluid fatty matter.

8. 7. 5 Procedure

Place 1 ml of oil and 5 ml of the aqueous ethanolic KOH solution into a test tube. Connect to condenser and heat moderately, agitating by rotation from time to time until saponification is complete, i. e. until a perfectly clear solution is obtained. Allow to cool, disconnect condenser and add 1.5 ml of the aqueous acetic acid solution and 50 ml of the ethanol solution. Attach thermometer and homogenize. Place test tube in a beaker of water at 22-25°C. If a flocculent precipitate forms, leave standing for an hour at the same temperature and filter into a test tube. Attach thermometer to the test tube containing the clear solution. Place for a moment in a beaker of water at about 10°C less than the estimated Baller Index. Withdraw and measure iron temperature by inserting a number of times (cooling should be at the rate of about 1°C per minute). Repeat this operation until emulsiness appears. Note temperature. Allow the temperature to increase a few degrees to dissolve the precipitate. Homogenize by inserting test tube over and cool. The cooling should be slow and shaking more frequent as the temperature approaches that noted the first time.

8. 7. 6 Expression of Results

The Baller Index is the temperature °C at which the cloudiness reappears.

8. 7. 7 Repeatability

Two parallel determinations may not differ by more than 0.25°C.

8. 8 Semi-silicative Oils Test CAC/RM 21-1970.

8. 8. 1 Principle of Method

Based on the reaction between semi-silicative (unsaturated) oils and bromine yielding substances which form an insoluble precipitate at 0°C.

8. 8. 2 Reagents

The reagents shall be of recognized analytical reagent quality.

8. 8. 2. 1 Hexane, or, if not available, light petroleum with distillation point between 40 and 60°C and bromine value less than 1, free of residues.

8. 8. 2. 2 Bromine reagent obtained by adding drop by drop while shaking 4 ml of chemically pure bromine (the presence of chlorine prevents the reaction) into 100 ml of hexane or light petroleum, chilled to 0°C and kept in the melting ice bath until required.

8. 8. 3 Apparatus

8. 8. 3. 1 Stoppered 50-ml Erlenmeyer flask.

8. 8. 3. 2 Bath of melting ice.

8. 8. 4 Procedure

The oil to be tested is filtered and dried. Place 1 ml of the oil in the previously dried Erlenmeyer flask and dissolve in 10 ml of hexane. Place the stoppered Erlenmeyer flask in the melting ice bath. After 5 min add 10 ml of bromine reagent in small quantities at a time, while shaking and maintaining the temperature at 0°C. The colour of the solution must clearly indicate excess bromine. Leave the Erlenmeyer flask in the melting ice bath for one hour, after which note appearance of solution. If semi-silicative oil is present, a flocculent precipitate will form, varying in quantity according to the percentage of adulteration and the nature of the adulterating oil. The solution remains clear and transparent in the case of genuine olive oils.

8. 8. 5 Expression of Results

The result is expressed as positive or negative.

8. 9 Olive-Residue Oil Test CAC/RM 22-1970

8. 9. 1 Principle of Method

Based on the temperature of precipitation of salts of the fatty acids after saponification.

8.9.2 Reagents

The reagent used shall be of recognized analytical reagent quality.

8.9.2.1 Aqueous ethanolic potassium hydroxide solution. 42.5 g of pure KOH is dissolved in 75 ml of distilled water and adjusted to 500 ml with 95% v/v ethanol.

8.9.2.2 70% v/v ethanol solution (use pure ethanol or rectified spirit).

8.9.2.3 Aqueous acetic acid solution 1:2 (by volume) so adjusted that 1.5 ml exactly neutralizes (phenolphthalein indicator) 5 ml of the aqueous ethanolic potassium hydroxide solution (8.9.2.1).

8.9.3 Apparatus

8.9.3.1 100 ml balloon-flask equipped with reflux condenser.

8.9.3.2 50 ml test tubes.

8.9.3.3 Heating arrangement to keep ball on flask at about 80°C.

8.9.3.4 Thermometer graduated from 15° to 60°C.

8.9.4 Preparation of Sample

To remove water, the oil is decanted and filtered through paper at a temperature slightly above the melting point of certain solid constituents which could separate from the fluid fatty matter.

8.9.5 Procedure

Place about 1 g of the oil, prepared as above, into the balloon flask. Add 5 ml of aqueous ethanolic potassium hydroxide solution. Attach condenser and bring to boil holding thermometer for 15 minutes, shaking from time to time. Allow to cool at ambient temperature. Add 1.5 ml of acetic acid solution and 50 ml of ethanol solution previously heated to 30°C. Mix by shaking. Introduce thermometer and allow to cool, noting the appearance of the solution once 45°C is reached. If a flocculent precipitate forms at a temperature above 40°C, the test is positive. Allow to cool to ambient temperature (not lower than 18°C) over at least 12 hours. Observe solution again; the formation of a flocculent precipitate, floating in the middle of the liquid also indicates that the test is positive. A cloudiness not forming into flakes does not indicate the presence of olive-residue oil.

8.9.6 Expression of Results

The result is expressed as positive or negative.

8.9.6.1 NOTE: On rare occasions some virgin olive oils, obtained by second pressing, yields a positive result.

8.10 Cottonseed Oil Test

CAC/RM 23-1870

8.10.1 Principle of Method

Based on red colour developed by cyclo-propenoic acids under the operating conditions in the presence of sulphur.

8.10.2 Reagents

The reagents used shall be of recognized analytical quality.

8.10.2.1 Sulphur reagent: Mix equal volumes of amyl alcohol and a solution of 1 g of sulphur in 100 ml of carbon disulphide.

8.10.3 Apparatus

8.10.3.1 250 mm x 25 mm test tubes.

8.10.3.2 Water bath with constant temperature control

8.10.3.3 Heating apparatus to keep the test tubes at 110°-120°C.

8.10.4 Procedure

Place approximately 10 ml of the oil under examination into a test tube, add the same volume of sulphur reagent; shake and keep in water bath at 70°-80°C, shaking until the carbon disulphide has completely evaporated (generally 5 min. are enough), which is confirmed by the appearance of slight fuming above the liquid. Transfer the test tube to the heating apparatus and keep at 110°-120°C for 2 hours. A red or pink colour indicates the presence of cottonseed oil. However, the appearance of an orange colour must not be interpreted as being proof of the presence of cottonseed oil.

8.10.5 Expression of Results

The result is expressed as positive or negative.

8.10.5.1 NOTE: The heating of the cottonseed oil to temperature above 170 brings about a progressive destruction of the cyclopropenoic acids responsible for the coloration. This destruction is practically complete at 200°C.

8.11 Teaseed Oil Test CAC/PLM 34-1970

8.11.1 Principle of Method

Based on Pileston (modified Lieberman-Burchard) test, i. e. red colour developed by acetic anhydride in the presence of sulphuric acid in chloroform solution of the oil.

8.11.2 Reagents

The reagents used shall be of recognized analytical quality.

8.11.2.1 Chloroform

8.11.2.2 Concentrated sulphuric acid ($d = 1.84$)

8.11.2.3 Acetic anhydride

8.11.2.4 Diethyl oxide

8.11.3 Apparatus

8.11.3.1 150 mm x 15 mm test tubes

8.11.3.2 2 ml pipette, graduated in tenths

8.11.3.3 Dropper so calibrated that 7 drops of oil weigh approximately 0.22 g

8.11.3.4 Water bath at 5°C

8.11.4 Procedure

Using the graduated pipette, place 0.8 ml of acetic anhydride, 1.5 ml of chloroform and 0.2 ml of sulphuric acid in a test tube. Cool to 5°C. Then add approximately 0.22 g of oil. If cloudiness appears, add acetic anhydride drop by drop with shaking until the solution becomes clear. Keep at 5°C for 5 minutes. Add 10 ml of diethyl oxide previously cooled to 5°C. Stir the test tube and mix immediately by inverting it twice. Turn the test tube to the bath at 5°C and observe the colour. After about one minute a red colour will appear if tea seed oil is present.

8.12.5 Expression of Results

The result is expressed as positive or negative.

8.12.5.1 NOTE: A pink colour shall be regarded as negative, since some olive oils yield this colour.

8.12 Sesameseed Oil Tests CAC/PLM 25-1970

8.12.1 Principle of Method

Based on the detection of sesamol, a glycoside, and sesamin, a complex cyclic ether, which are present in small amounts in sesameseed oil.

8.12.2 Detection of Sesamol

8.12.2.1 Reagents

The reagents used shall be of recognized analytical quality.

8.12.2.1.1 Concentrated hydrochloric acid ($d = 1.18$),

8.12.2.1.2 Solution of 2% v/v freshly distilled furfural in 95% v/v ethanol.

8.12.2.2 Apparatus

8.12.2.2.1 Graduated 50-ml stoppered test tube.

8.12.2.3 Procedure

Place 10 ml of the oil and 10 ml of conc. hydrochloric acid in the graduated test tube. Stopper and shake vigorously for 30 seconds. Allow to stand. Add 0.5 ml of the solution of furfural. Stopper and shake again. Allow to stand until decantation. If the lower layer does not turn red, the test is negative. If a red coloration appears, add 10 ml of water and shake gently and allow the liquid to settle. If the coloration disappears, the test is negative. If the coloration remains, the test is positive. Refined sesame oils do not always give a positive reaction by this method.

8.12.2.4 Expression of Results

The result is expressed as positive or negative.

- 8. 12. 3 Detection of Sesamine
- 8. 12. 3. 1 Reagents

The reagents used shall be of recognized analytical quality.

- 8. 12. 3. 1. 1 Concentrated sulphuric acid ($d_4 = 1.84$).
- 8. 12. 3. 1. 2 Solution of freshly distilled furfural in acetic anhydride, 0.35/ml v/v.

- 8. 12. 3. 2 Apparatus

- 8. 12. 3. 2. 1 25-ml, stoppered graduated test tube .
- 8. 12. 3. 2. 2 Decanting beaker approximately 50-ml.
- 8. 12. 3. 2. 3 Flat-bottomed porcelain dish approximately 60 mm in diameter.

- 8. 12. 3. 3 Procedure

Place 10-ml of the oil and 5 ml of the solution of furfural in the test tube. Stopper and shake vigorously for approximately one minute. Pour the mixture into the decanting beaker and allow to settle. Transfer a portion of the deposit into the dish and add 6 or 7 drops of sulphuric acid. Mix by shaking the dish gently. The test is positive if a greenish-blue colour appears. Sesam. oils, even when refined, give a positive reaction.

- 8. 12. 3. 4 Expression of Results

The result is expressed as positive or negative.

- 8. 13 Determination of Free Acidity

According to the IUPAC (1964) method (IUPAC Standard Methods for the Analysis of Oils, Fats and Soaps, 5th Edition, 1966, II. D. 1 Acidity - Acid Value (η_A)).

Results are expressed as % m/m oleic acid and/or as the number of mg KOH required to neutralize 1 g oil.

- 8. 14 Determination of Peroxide Value (η_p)

According to the IUPAC (1964) method (IUPAC Standard Methods for the Analysis of Oils, Fats and Soaps, 5th Edition, 1966, II. D. 13 Peroxide Value).

Results are expressed as milliequivalents active oxygen/kg oil.

- 8. 15 Determination of Specific Extinction
in Ultra-Violet (η_{310}^{25} , cm)

CAC/RM 26-1970

- 8. 15. 1 Principle of Method

The degree of oxidation of olive oil is reflected by its specific extinctions at 232 and 270 nm. In fact, virgin olive oil, of good quality and correctly stored, contains very few products of oxidation; these, mainly of peroxidic nature, have a maximum absorption at approximately 232 nm. The values of:

η_{232}^{25} at 232 and 270 nm, in such olive oils are below the minimum provided for in the standard. On the other hand, when the oil is treated with decolorizing agent (absorbant earth) during the refining process, conjugated trienolic compounds are formed. These compounds have a maximum absorption situated at approximately 270 nm; this means that refined oils have higher values of η_{270}^{25} at 270 nm.

NOTE: Measurement of specific extinction in ultra-violet is essentially a measurement of the state of alteration of the oil. It is not specifically a measurement of the refining. In some particular cases, abnormally altered virgin oils can show spectral characteristics close to those of refined oils.

- 8. 15. 2 Reagents

8. 15. 2. 1 Spectrophotometrically pure cyclohexane: Minimum transmittance at 229 nm: 40% and minimum transmittance at 250 nm: 95%, by comparison with distilled water.

- 8. 15. 2. 2 Basic alumina of known grade

Basic alumina of Brockmann grade I ($\text{O}_2, \text{H}_2\text{O}$) is obtained by heating for 3 hours at 380-400 °C basic alumina (chromatographic quality) of particle size 30 μ to 130 μ (mean 80 μ). To 100 g of this product add 5 ml of distilled water to produce basic alumina of Brockmann grade close to IV.

NOTE: Method used to check the activity index of the alumina

Place 30 g of the basic alumina (as obtained above) in a chromatographic column, 480 mm long and 35 mm diameter; through this column, pass, under the conditions laid down in the method, a mixture of 95% tripla olive oil, having a specific extinction coefficient below 0.18 at 270 nm, and of 5% arachis oil previously treated, during the refining process, with decolorizing agent (absorbent earth) and having a specific extinction coefficient equal to or above 4 at 270 nm. If this mixture shows a specific extinction coefficient greater than 0.11, the activity of the alumina is acceptable. Should the solution of conjugated trienes not have taken place using this alumina, an alumina at a higher level of hydration should be used after verifying that it agrees with the preceding test.

8.15.3 Apparatus

8.15.3.1 Ultra-violet spectrophotometer for measurements between 210 and 300 nm.

8.15.3.2 Quartz cells of 1 cm thickness.

8.15.3.3 50-ml and 500-ml volumetric flasks.

8.15.3.4 Chromatographic column, 450 mm long and 35 mm diameter.

8.15.3.5 Adjustment of Spectrophotometer: Dissolve 0.2 g of dry potassium chromate in exactly 1 litre of a 0.05 N solution of potassium hydroxide. Place 25 ml exactly measured, of this solution in a 500-ml flask and bring up to 500 ml mark with the 0.05 N solution of potassium hydroxide. Determine the optical density of this latter solution by comparison with the 0.05 N solution of potassium hydroxide as a reference solution, in a 1 cm cell. This, at 275 nm should be 0.200 ± 0.005.

8.15.4 Procedure

If the oil is not completely clear at ambient temperature, filter before attempting measurement. Place approximately 0.5 g, weighed accurately, of the oil in the 50-ml flask. Add the cyclohexane up to the mark and shake. Fill a cell with this solution and measure the optical density using the cyclohexane as reference solution. Make determinations at 232 and 270 nm.

Determine, in the region of 270 nm, the wavelength of maximum absorption λ_m and determine the optical density at λ_m , E_m and $\lambda_m + 4$ nm.

8.15.5 Calculation and Expression of Results

8.15.5.1 Calculation of Specific Extinction at 232 and 270 nm

$$E_{1\text{ cm}}^{1\%} \lambda = \frac{A \lambda}{c \cdot l}$$

where

$$E_{1\text{ cm}}^{1\%} \lambda = \text{specific extinction at wavelength } \lambda \text{ nm}$$

$$A \lambda = \text{optical density at wavelength } \lambda \text{ nm}$$

$$c = \text{concentration of the test solution in g/100 ml}$$

$$l = \text{thickness of the cell in cm}$$

NOTE: If the optical density read is less than 0.2, re-measure with a more concentrated solution. If it is more than 0.8, re-measure with a weaker solution.

8.15.5.2 Calculation of the variation of the specific extinction at the wavelength of maximum absorption near 270 nm

$$(E \lambda_m + 4) + (E \lambda_m - 4)$$

$$\frac{\Delta E_{1\text{ cm}}^{1\%} \lambda}{\Delta E_{1\text{ cm}}^{1\%} \lambda}$$

$$= E \lambda_m \cdot \frac{2}{(E \lambda_m + 4)}$$

= variation of specific extinction at λ_m

$$E \lambda_m = \text{specific extinction at the wavelength of maximum absorption near 270 nm}$$

$$E \lambda_m - 4 \text{ and } E \lambda_m + 4 = \text{specific extinctions at wavelengths of } \lambda_m \text{ plus or minus 4 nm}$$

8.15.6 Additional procedure for determination of the specific extinction after passage through alumina

Place 20 g of basic alumina as described in 8.15.2.2 in a chromatography column approximately 650 mm long and 35 mm in diameter, furnished with a draining tube 20-30 mm in diameter. Pack the alumina mechanically in several 10 mm laps of the column, held vertically, on a wet surface. Place in the column thus prepared 100 ml of a solution of 10% oil in hexane. Collect the drippings and evaporate the solvent in a vacuum at less than 25°C. Weigh the oil so obtained. Immediately determine the specific extinction at 270 nm, as previously described.

8.16 Determination of Alpha-Tocopherol

According to the FAO/WHO Codex Alimentarius Method (Recommended International Standard for Margarine CAC/RS 32-1969, Section 9.6 Determination of Vitamin E (Tocopherols) Content, CAC/RH 18-1969) (*).

Results are expressed as mg alpha-tocopherol/kg oil.

8.17 Determination of Matter Volatile at 105°C

According to the IUPAC (1964) method (IUPAC Standard Methods for the Analysis of Oils, Fats and Soaps, 5th Edition, 1966, II.C.1.1 Moisture and Volatile Matter).

Results are expressed as % m/m.

8.18 Determination of Insoluble Impurities

According to the IUPAC (1964) method (IUPAC Standard Methods for the Analysis of Oils, Fats and Soaps, 5th Edition, 1966, II.C.2 Impurities).

Results are expressed as % m/m.

8.19 Soap Test CAC/AM 27-1970

8.19.1 Principle of Method

Detection of alkalinity using bromophenol blue as indicator.

(*) Might be replaced by the IUPAC method when results of collaborative testing are available.

8.19.2 Reagents

8.19.2.1 Solution of 0.1% of bromophenol blue in 95% v/v ethanol.

8.19.2.2 Freshly distilled acetone, 3% v/v water content.

A few drops of the solution of bromophenol blue should give a yellow to yellow-green colour to the acetone with 2% water.

8.19.3 Apparatus

8.19.3.1 150 mm x 15 mm test tube.

8.19.4 Procedure

Place 10 ml of the acetone and 1 drop of the bromophenol blue solution in a test tube. The solution should have a yellow colour. If not, rinse the test tube with acetone until the blue colour disappears. Place 10 g of the oil in the test tube, stopper with a clean stopper, shake and allow to settle. The presence of blue colour in the upper acetonic layer indicates the presence of soap.

8.19.5 Expression of Results

The result is expressed as positive or negative.

APPENDIX I

EXTRACT FROM THE
INTERNATIONAL OLIVE OIL AGREEMENT 1963

Annex A

Designation and definitions of olive oil
for international trade

1. Virgin olive oils (Note: The expression "Pure virgin olive oil" may also be used): Olive oils produced by mechanical processes and free from any admixture of other types of oils or oils extracted in a different manner, classified as follows:
 - (a) Extra: Olive oil of absolutely perfect flavour, having a maximum acidity - l. e., oleic acid content - of 1 gramme per 100 grammes.
 - (b) Pine: Olive oil with the same characteristics as extra, except that its maximum acidity - l. e., oleic acid content - is 1.5 grammes per 100 grammes.
 - (c) Ordinary: (Note: the expression "semi-fine" may also be used as the equivalent of or instead of "ordinary"): Olive oil of good flavour having a maximum acidity - l. e., oleic acid content - of 3 grammes per 100 grammes, with a margin of tolerance of 10 per cent with respect to the indicated acidity.
 - (d) Lampante (lamp oil): (1)
2. Refined olive oils (Note: the expression "pure refined olive oil" may also be used): Obtained by refining virgin olive oil.
3. Pure olive oils: Consisting of a blend of virgin olive oil and refined olive oil. Mixed oils may also be classified as types, the characteristics of which are determined by mutual agreement between buyers and sellers.
4. Olive-residue oils: Oils obtained by treating olive residues with solvents.

(1) Not applicable to the Codex standard.

5. Refined olive-residue oils: Oils obtained by refining the oils mentioned in paragraph 4 and intended for food use.
(Note: Blends of refined olive-residue oil and virgin olive oil habitually destined for domestic consumption in certain producing countries are called "refined olive-residue oil and olive oil". These blends shall not, under any circumstances, be termed simply "olive oil").

6. Olive-residue oils for technical use: (1)

(1) Not applicable to the Codex standard.

ANNEXE V

Rapport Partie A

Termes de référence

TERMES DE REFERENCE
ETUDE DES ARTICLES D'EXPORTATION: HUILE D'OLIVE

I. Introduction

Dans le cadre de son programme d'ajustement structurel du secteur agricole, le Gouvernement de la Tunisie a accordé la priorité à la promotion des exportations agricoles. Cet effort ne donnera des résultats que si les exportateurs tunisiens peuvent maintenir et augmenter la compétitivité de leurs produits sur les marchés traditionnels et pénétrer sur de nouveaux marchés surtout en Amérique du Nord. Il est, par conséquent, nécessaire de comprendre les facteurs essentiels qui déterminent la compétitivité des produits agricoles tunisiens qui sont écoulés sur les marchés mondiaux et d'évaluer les principales contraintes qui pèsent sur la disponibilité, la qualité et les coûts d'exportation de ces produits. Il convient de mettre en place des stratégies efficaces pour éliminer ces contraintes et exploiter, renforcer et consolider les avantages dont on dispose sur le marché.

Cette étude fait partie des cinq analyses des articles de base destinées à l'exportation qui seront réalisées en 1988-89 dans le cadre du projet de mise en oeuvre des politiques agricoles du Gouvernement tunisien et de l'USAID. Les articles de base qui seront traités dans ces analyses sont l'huile d'olive, les vins, les agrumes, les dattes et les noix et les produits marins. Chaque étude comprendra une partie A et une partie B. La partie A de l'étude est une analyse des principaux facteurs qui influencent les possibilités d'exportation des produits agricoles de base de la Tunisie, à savoir, leur compétitivité sur les marchés d'exportation FOB Tunis. La partie B de l'étude se penche sur les conditions imposées par les importateurs sur les grands marchés et les perspectives d'expansion des exportations tunisiennes. Finalement, les résultats des études de la partie A et de la partie B seront utilisés pour mettre en place des recommandations commerciales stratégiques pour les agents tunisiens qui participent à l'exportation des articles de base agricoles qui sont étudiés.

Dans le cas particulier de l'huile d'olive, l'étude vise à évaluer la manière de maintenir la part de marché traditionnel de la Tunisie sur les marchés existants en Europe et à chercher de nouvelles stratégies pour pénétrer ou avoir une part plus importante sur les marchés non traditionnels, surtout en Amérique du Nord.

Les termes de références pour l'étude sur les exportations de l'huile d'olive sont présentés dans les sections ci-après. La partie A est une analyse des conditions tunisiennes qui influencent la compétitivité de l'huile d'olive, et la partie B se penche sur la réceptivité des éventuels importateurs face à l'article de base proposé.

PARTIE A
ANALYSE DE LA COMPETITIVITE DE L'HUILE D'OLIVE

I. DESCRIPTION GENERALE DE LA PARTIE A DE L'ETUDE

L'objectif de la partie A sur la compétitivité des articles de base est d'apporter une description claire et concise des principaux facteurs qui influencent les possibilités d'exportation de l'huile d'olive sur les marchés mondiaux.

Pour remplir ce mandat, l'équipe chargée de l'étude de la partie A devra étudier la compétitivité de l'huile d'olive tunisienne par le passé on tant qu'article d'exportation sur les marchés traditionnels et déterminer les principaux facteurs qui influencent les résultats. L'étude analysera la production oléicole en Tunisie et se penchera sur les étapes de transformation et de préparation de l'huile d'olive nationale pour l'exportation. Pour chaque étape, l'équipe devra examiner les résultats de l'exportation et les facteurs qui influencent les rendements des opérations de transformation et l'adéquation du point de vue quantité, qualité et prix des produits tunisiens.

II. TERMES DE REFERENCE DECRITS DANS LES DOCUMENTS OFFICIELS

Le contrat principal d'Abt Associates contient un paragraphe décrivant les conditions de cette étude à la page 10.

Les documents de projet de l'AID ne donnent pas la description des tâches pour la présente étude à part un paragraphe qui est compris dans le contrat principal.

Le rapport de la Banque mondiale sur le Programme de prêts à l'ajustement structurel du secteur agricole -- Rapport P-4368-TUN, Volume II -- du 3 septembre 1986 contient trois pages sur la description des tâches pour une étude de la promotion des exportations.

La réponse d'Abt Associates à la demande de proposition de l'AID datée du 7 août 1987 contient deux pages de description de notre approche.

Les sections pertinentes de ces trois documents sont jointes aux présents termes de références en Annexe 1.

III. LES OBJECTIFS DE L'ETUDE GLOBALE AVEC DES QUESTIONS SPECIFIQUES

L'objectif global de l'étude portant sur l'exportation de l'huile d'olive est d'apporter un ensemble de recommandations concrètes permettant d'augmenter la compétitivité des exportations d'huile d'olive tunisienne. Les résultats de l'étude sur la compétitivité -- partie A -- joints à l'étude sur la commercialisation des exportations -- partie B -- seront utilisés pour

présenter un plan détaillé pour la commercialisation des exportations qui sera réaliste et efficace par rapport au coût.

Pour arriver à faire de telles recommandations, il faut suivre une méthode logique en partant des conclusions jusqu'aux recommandations. Les sous-sections suivantes traitent des thèmes qui doivent être analysés par l'équipe de l'étude.

A. Collecte de données

1. Identifier et décrire, pour la Tunisie, les différentes étapes de production, de transformation et de commercialisation pour l'exportation de l'huile d'olive nationale.
2. Identifier les principaux facteurs qui déterminent la qualité de l'huile d'olive nationale destinée à l'exportation et qui causent les variations dans cette qualité.
3. Evaluer l'opportunité et la régularité de la disponibilité de l'huile d'olive.
4. Evaluer les opérations de manutention et de conditionnement de l'huile d'olive nationale destinée à l'exportation et identifier les marques de fabrique et les noms des produits.
5. Identifier les marchés les plus importants pour l'huile d'olive tunisienne, les quantités actuellement exportées sur ces marchés et, si possible, les prix et qualités demandés sur ces marchés.
6. Identifier à partir des sources existantes les différents coûts liés à la production et à la transformation de l'huile d'olive nationale ainsi que les contraintes au niveau de la commercialisation des produits destinés à l'exportation.
7. A partir de cette évaluation, évaluer la position des produits oléicoles tunisiens en ce qui concerne les exportations et identifier, le cas échéant, leurs avantages comparatifs, et les principales contraintes qui entravent leur compétitivité.

B. Conclusions

1. Evaluer si les coûts financiers de l'oléiculture et de la transformation des olives en Tunisie constituent un handicap qui entrave la compétitivité de l'huile d'olive destinée à l'exportation.
2. Evaluer si la qualité de l'huile d'olive produite constitue un handicap ou un avantage sur les actuels marchés d'exportations.

3. Evaluer les technologies utilisées actuellement en Tunisie pour la transformation des olives, le raffinage de l'huile et leur influence sur la qualité des produits destinés à l'exportation.
4. Analyser le système tunisien de commercialisation de l'huile d'olive et évaluer le niveau d'informations dont dispose l'Office national de l'huile sur les marchés mondiaux et les filières de distribution des produits exportés.
5. Pour les usines de transformation et de raffinage de la Tunisie, évaluer les résultats de la commercialisation et les innovations permettant de venir à bout des problèmes de commercialisation en ce qui concerne la qualité et le conditionnement de leurs produits, la formation du marché, la publicité et la promotion.
6. De manière générale, évaluer l'impact des politiques et interventions du Gouvernement sur la compétitivité de l'huile tunisienne en se penchant notamment sur le monopole de l'Office national de l'huile et la participation des entreprises parapubliques à la commercialisation des produits destinés à l'exportation.

C. Recommandations faites suite à l'étude générale

1. Proposer, le cas échéant, des recommandations pour renforcer les avantages concurrentiels de l'huile d'olive nationale, et remédier aux facteurs qui diminuent leur compétitivité sur les marchés d'exportation.
2. Indiquer les conséquences de ces mesures pour les organisations suivantes qui interviennent au niveau de la commercialisation de l'huile d'olive:
 - . Le Gouvernement de la Tunisie
 - . L'Office national de l'huile
 - . Les transformateurs et exportateurs de l'huile d'olive nationale
 - . Les oléiculteurs
3. Ebaucher un plan d'action stratégique comportant des mesures pratiques pour mettre en oeuvre les recommandations proposées avec autant de détails que possible sur le plan, les délais et les responsabilités au niveau de l'exécution.

IV. METHODOLOGIE

La méthodologie suivante devra être utilisée par l'équipe chargée de faire l'étude en Tunisie.

1. Etude de documents pour profiter des études antérieures, notamment des études de cas sur les sociétés agro-industrielles réalisées par Graduate Institute for Management; l'étude Abbot/Rassas pour Abt Associates; et d'autres. La synthèse critique de ces études permettra d'inclure les résultats et recommandations dans la partie A de la présente étude et de définir quelles sont les autres données complémentaires qui doivent être réunies.
2. Les résultats de l'étude se fonderont également sur des interviews faites en Tunisie avec des membres du Gouvernement, des représentants de l'Office national de l'huile, des producteurs des transformateurs et des exportateurs.
3. Collecte et étude des statistiques publiées sur la production, la transformation et la commercialisation de l'huile d'olive en Tunisie. On cherchera tout particulièrement à obtenir des données sur la structure des coûts.
4. Des membres de l'équipe tunisienne effectueront, si possible, des études de cas sur un certain nombre de producteurs d'huile d'olive tunisiens sélectionnés et sur des planteurs d'olives.

V. PRINCIPALES ORGANISATIONS DEVANT ETRE CONTACTEES EN TUNISIE

Les principales organisations qui doivent être contactées en Tunisie sont:

- . L'Office national pour l'huile (ONH)
- . L'Institut de l'olivier à Sfax
- . La Chambre de commerce
- . Les planteurs d'olives et producteurs d'huile d'olive
- . Les oléiculteurs et les transformateurs

ANNEXE A

I. DESCRIPTION DE L'ETUDE TELLE QU'ELLE FIGURE DANS LE CONTRAT PRINCIPAL D'ABT ASSOCIATES, page 10

"Compétitivité des produits agricoles tunisiens

ASAP insiste sur la promotion de certains articles de base agricoles en Tunisie soit comme articles de substitution pour les importations soit pour les exportations. Il est nécessaire de suivre de près les changements dans les structures de prix nationaux par rapport aux prix frontière pour ces articles de base importants et de mesurer leurs avantages comparatifs. Ces données permettront de prendre des décisions quant à la faisabilité économique d'augmenter la production nationale de certains articles de base soit pour l'exportation soit pour remplacer les importations actuelles de la Tunisie. L'évaluation de la compétitivité des produits doit englober une étude complète des structures de prix existants pour les produits agricoles au niveau de l'exploitation agricole en passant par les marges de commercialisation et de transformation jusqu'au point de vente final. Certains articles de base essentiels qui doivent être évalués périodiquement sont notamment le blé dur, le blé tendre, l'orge, les légumes pouvant éventuellement être exportés, le boeuf, la volaille, le lait et l'huile d'olive. Pour certains articles pouvant être exportés, à savoir, l'huile d'olive, les vins, les dattes et les noix, les études sur la compétitivité doivent être suivies de stratégies pour commercialiser les produits destinés à l'exportation."

II. DESCRIPTION DE L'ETUDE SUR LA PROMOTION DES EXPORTATIONS AGRICOLES DANS LE DOCUMENT DE PRET POUR L'AJUSTEMENT DU SECTEUR AGRICOLE DE LA BANQUE MONDIALE . . P-43368 TUN, VOLUME II -- DATE DU 3 SEPTEMBRE 1986, pages 410-412

"A. Etude de la promotion des exportations agricoles

Objectif

Apporter une base pour une stratégie spécifique à certains marchés pour les produits agricoles jusqu'à 1990.

Objectif et description des tâches

L'étude se donne trois objectifs:

- (a) analyser et juger l'efficacité des activités d'exportation depuis 1975, en se penchant notamment sur l'huile d'olive, le vin, les dattes, les produits marins, les agrumes et les légumes d'hiver. Cette analyse devra comporter une étude détaillée des mesures, procédures, coûts et adéquation opérationnelle, y compris le sens commercial des institutions, des entités et du secteur privé;

- (b) déterminer les avantages comparatifs des produits agricoles tunisiens et les inconvénients non-économiques en ce qui concerne (i) la production et (ii) l'accès sur le marché. Cette analyse devrait être effectuée pour les principaux produits actuellement exportés et pour les futurs produits destinés à l'exportation qui ont été identifiés dans le cadre de ces travaux de promotion des exportations. Il convient d'analyser les éventuels goulets d'étranglement aussi bien au niveau de la production que des échanges. Il convient de tenir compte des changements structurels escomptés dans le moyen terme; de faire des suggestions pour les ajustements macro-économiques complémentaires qui pourraient stimuler les résultats des exportations; et
- (c) préparer une stratégie cohérente pour le secteur agricole de la Tunisie fondée sur (i) les attentes réalistes; (ii) un effort à l'échelle nationale pour trouver de nouveaux débouchés ou, du moins, se maintenir sur le marché, surtout celui de la CEE, y compris les droits et protection de la Tunisie dans le cadre du GATT; (iii) l'utilisation maximale de la souplesse du secteur privé et de son agressivité commerciale; et (iv) des investissements choisis dans des co-entreprises promotrices orientées vers les exportations, y compris des fonds de roulement pour l'importation de facteurs de production. Cette stratégie devra être axée sur différents produits et être spécifique aux différents marchés.

Approche

L'étude demande une parfaite connaissance, une bonne analyse et un jugement perspicace de la dynamique du commerce agricole tunisien surtout des aspects intangibles tels que l'efficacité des opérations, l'agressivité commerciale, la perspicacité commerciale et les mesures prises pour des raisons politiques aussi bien en Tunisie qu'avec ses partenaires commerciaux. Par conséquent, la stratégie qui sera mise sur pied devra tenir compte des réalités passées dans l'agriculture tunisienne ainsi que des perspectives sur les nouveaux marchés.

Le travail dans le pays peut commencer par une étude des résultats de la SOGREAH actuellement en cours, et continuer par une analyse détaillée d'institutions telles que la CEPEX, les groupements interprofessionnels, l'Office de l'huile et du vin, et d'autres, ainsi que des exportateurs privés. Dans ce contexte, il est impératif de s'assurer de la collaboration de ces institutions avant de commencer l'étude. La véritable partie du travail qui permettra de comprendre et de juger la situation consistera en une série d'entrevues approfondies avec des cadres des institutions concernées.

Les travaux effectués à l'extérieur de la Tunisie seront guidés par l'expertise de ceux qui entreprennent l'étude et les conseils des homologues tunisiens concernant les nouveaux marchés devant être explorés. Il convient d'utiliser les sources des données habituelles sur les modes des échanges, l'accès sur le marché et les conditions, y compris la concurrence. Il

convient d'interviewer les négociants internationaux et les courtiers, les grands centres de commercialisation conventionnelle, tels que la bourse des primeurs à Marseille. Il est particulièrement important d'évaluer dans quelle mesure les actuels ou futurs négociants et les oléiculteurs tunisiens aimeraient passer des contrats, et d'explorer les possibilités d'investissement étrangers dans la production agricole tunisienne.

Responsabilités professionnelles

Il convient de souligner que ces travaux devront être entrepris par des personnes hautement qualifiées et disposant d'une très bonne expérience en matière de production, commerce et développement des produits agricoles aussi bien dans le secteur privé que public. L'étude peut être menée à bien par des personnes qui sont respectées dans les hautes sphères du processus décisionnel, c'est-à-dire des personnes qui ont su montré qu'elles étaient capables de mettre en place et de diriger des échanges internationaux profitables.

Coût et durée

Le travail entier jusqu'au moment de la rédaction du rapport après la discussion de l'avant-projet avec le Gouvernement et les exportateurs privés s'il est effectué à plein temps par deux ou trois professionnels de niveau supérieur aidé par un assistant chargé de la collecte des données et de l'analyse ne devrait pas prendre plus de onze mois. La préférence pourra être accordée à des équipes qui sont prêtes à ce qu'une partie de leur rémunération dépende du commerce obtenu directement grâce à leurs efforts.

III. DESCRIPTION DE L'ETUDE DANS LA PROPOSITION D'ABT ASSOCIATES DU 7 AOUT 1987, page 47-48

*5.2.3 Compétitivité de l'agriculture tunisienne

Le programme d'ajustement du secteur agricole du Gouvernement tunisien et de la Banque mondiale (ASAP) et APIP recommande vivement que certains produits agricoles tunisiens soient davantage destinés à l'exportation. De la même manière, certaines cultures de substitution des importations ont bénéficié de généreuses mesures gouvernementales. Pour ces articles de base fondamentaux, il est essentiel de suivre de près les structures des prix nationaux fixés dans le cadre des réformes de politique du Gouvernement et de les comparer aux prix frontalière. Ces données permettront de prendre des décisions bien fondées du point de vue financier et économique visant à augmenter la production nationale de ces produits et/ou pour remplacer les importations agricoles actuelles de la Tunisie.

Les évaluations de la compétitivité de ces articles de base devra englober une étude détaillée des structures de coûts en place tout au long de la chaîne de commercialisation en allant du niveau de l'exploitation agricole par la commercialisation et la transformation jusqu'au point de vente finale ou des exportations de la Tunisie. Les articles de base seront retenus pour des études de coûts détaillés en fonction, d'une part, des résultats de

l'étude initiale de coûts des ressources nationales faite en 1987 et d'autre part des priorités du Gouvernement en ce qui concerne la promotion des exportations et les substitutions des produits d'importation. Certains produits qui sembleraient avoir de bonnes possibilités d'exportation ou de substitution des importations sont notamment:

1. Pour les substitutions des produits d'importation: le blé dur, le blé tendre, le boeuf, la volaille et le lait;
2. Pour la promotion des exportations: l'huile d'olive, le vin, les agrumes, les dattes, d'autres fruits et les noix et les primeurs.

Pour les cinq articles de base qui présentent le meilleur potentiel de promotion des exportations, les études sur la compétitivité seront directement liées à l'élaboration de stratégies pour la commercialisation des produits destinés à l'exportation.

Actuellement, les études sur la compétitivité sont planifiées à cinq périodes différentes pendant APIP et les articles spécifiques devant être étudiés sont choisis par le Gouvernement tunisien et l'USAID. Chaque étude demandera deux personnes/mois d'assistance technique externe et des apports d'expertise tunisienne, lorsque c'est nécessaire, de la DPSAE, des organisations parapubliques ou du secteur privé. Selon le document de projet, deux études seront réalisées en 1988, deux en 1989, et une en 1990.

ANNEXE VI
Bibliographie

REPORT BIBLIOGRAPHY

Abbott, J. and B. Rassas, Development of Agricultural Exports in Tunisia, USAID, Tunis, Tunisia, July 1987

Associates For International Resources and Development (AIRD), Tunisia Agricultural Profitability, Protection, and Comparative Advantage, Ministry of Agriculture, Tunis, Tunisia, June 1987

Centre de Promotion des Exportations, Secteur Agricole et Agro-Alimentaire Enterprise et Produits a l'Exportation, Centre de Promotion des Exportations, Tunis, Tunisie, undated

Centre National d'Etudes Agricoles, Modeles d'Exploitations Types Repré sentatives des Fermes en Tunisie, CNEA, Tunis, Tunisie, Octobre 1987

Commissariat Regional au Developpement Agricole de Sfax, La Campagne de Transformation des Oliviers 1986-1987, Ministère de l'Agriculture, Tunis, Tunisie, 20 Juin 1987

Commissariat Regional au Developpement Agricole de Sfax, Rapport d'Activite Année 1984, Ministère de l'Agriculture, Tunis, Tunisie, Janvier 1985

D.E.R.V., Institut de l'Olivier de Tunisie, Ministère de l'Agriculture, Tunis, Tunisie, Septembre 1986

D/PSAE, Resultats de l'Enquete Pilote sur la Productivité des Olives a Sfax - 1983-84, Ministère de l'Agriculture, Tunis, Tunisie, Avril 1984

Falgon, C., "The Effect of Enlargement of the European Community on the Export Prospects for Tunisian Fruits and Vegetables", Ministry of Agriculture, Tunis, Tunisia, draft report, undated.

FAO, Tunisie Etude du Sous-Secteur Oleicole Rapport de Preparation, Rapport du Programme de Cooperation FAO/Banque Mondiale - Centre d'Investissement, No. 77/84 CP-TUN.34, FAO, Rome, Italie, 28 Juin 1984

Hathaway, D.E., Agriculture and the GATT: Rewriting The Rules, Institute For International Economics, Washington, D.C., September 1987

Institut de l'Olivier, Les Sous-Produits de l'Olivier, Ministère de l'Agriculture, Sfax, Tunisie, Novembre 1987

Institut de l'Olivier, L'Oleiculture Tunisienne: Activites de Recherche- Developpement, Ministère de l'Agriculture, Sfax, Tunisie, Septembre 1986

Institute de l'Olivier, Rapport d'Activite Pour l'Année 1984, Ministère de l'Agriculture, Sfax, Tunisie, Janvier 1985

- Institut de l'Olivier, Rapport d'Activite Pour l'Annee 1987, Ministere de l'Agriculture, Sfax, Tunisie, Janvier 1988
- Institut Supérieur de Gestion (ISG), Rapport de l'Analyse Branche Huile, ISG, Tunis, Tunisie, Mars 1988
- International Monetary Fund, Tunisia - Recent Economic Developments, Report No. SM/87/239, International Monetary Fund, Washington, D.C., 5 October 1987
- International Service for National Agricultural Research, Programme de Developpement de la Recherche Agricole en Tunisie, Report No. ISNAR R271, 3 Tomes, Ministere de l'Agriculture, Tunis, Tunisie, Mai 1987
- Mezghani, H., "Pour Une Nouvelle Oleiculture Tunisienne", La Gazette du Sud, Mars 1988
- Ministere de l'Agriculture, Evaluation Retrospective des Realisations du VI eme Plan - Sous-Comite de l'Arboriculture (Version Preliminaire), Republique Tunisienne, Tunis, Tunisie, Decembre 1985
- Ministere de l'Agriculture, Role Economique et Social de l'Olivier en Tunisie, Ministere de l'Agriculture, Tunis, Tunisie, Janvier 1987
- Ministere de l'Agriculture, Preparation du VII eme Plan 1987-1991 - Sous-Commission de l'Arboriculture, Republique Tunisienne, Tunis, Tunisie, Janvier 1987
- Ministere de la Production Agricole et de l'Agro-Alimentaire, "Strategie Oleicole (Note d'Actualisation)", MPAA, Tunis, Tunisie, Fevrier 1987
- Office National de l'Huile, Situation du Secteur Oleicole Propositions Pour Son Developpement, ONH, Tunis, Tunisie, Mai 1986
- Projet FAO/SIDA/TUN 2, L'Olivier Tunisienne, Office National de l'Huile, Tunis, Tunisie, Novembre 1975
- Projet FAO/TCP/TUN/6653, Opportunités de Financement dans le Secteur Oleicole en Tunisie, Banque Nationale de Developpement Agricole, Tunis, Tunisie, Mars 1987
- Reese, H.C. et al, Area Handbook for the Republic of Tunisia, United States Government Printing Office, Washington, D.C., 1970
- Republique Tunisienne, VII eme Plan de Developpement Economique et Social 1987-1991 Agriculture et Peche, Version Definitive, 2 Tomes, Republique Tunisienne, Tunis, Tunisie, Juillet 1987
- SOGETA, Perspectives de Developpement de l'Oleiculture en Tunisie, 3 Tomes, Ministere de l'Agriculture, Tunis, Tunisie, Decembre 1982
- SOGREAH, Etude Commercialisation et Transformation des Produits Agricoles, 4 tomes, Ministere de l'Agriculture, Tunis, Tunisie, Janvier 1987

FIN

150

VUES