CIHEAM



International Centre for Advanced Mediterranean Agronomic Studies

Centre International de Hautes Etudes Agronomiques Méditerranéennes

Thèse / *Thesis*

requise pour l'obtention du titre

submitted for the degree of

Master of Science

Contribution à l'étude de l'avantage comparatif et de la position concurrentielle des agrumes tunisiens sur le marché communautaire :

cas de l'orange "maltaise"

Mohamed Abdelbasset Chemingui

Collection "Master of Science" n° 33

1996

Institut Agronomique Méditerranéen de Montpellier



Série Thèses et Masters

Ce Master est le 33e numéro de la série *Thèses et Masters* de l'Institut Agronomique Méditerranéen de Montpellier (voir liste en fin de volume).

Cette collection réunit les thèses *Master of Science* du CIHEAM-IAMM ayant obtenu la mention "*Publication*", ainsi que les travaux doctoraux réalisés dans le cadre des activités scientifiques et pédagogiques de l'Institut et de ses enseignants-chercheurs.

La thèse *Master of Science* du Centre International de Hautes Etudes Agronomiques Méditerranéennes :

Contribution à l'étude de l'avantage comparatif et de la position concurrentielle des agrumes tunisiens sur le marché communautaire : cas de l'orange "maltaise"

a été soutenue par **Mohamed Abdelbasset CHEMINGUI** en mai 1995 devant le jury suivant :

M. J.M. ATTONATY,	Directeur de recherche, INRA, Paris Grignon	Président
M. J. HASSAINYA,	Professeur, INA, Tunis	Membre
M. J.P. CHASSANY,	Chargé de recherche, ESR/INRA, Montpellier	Membre
Mme F. JACQUET,	Enseignant-Chercheur, CIHEAM-IAM, Montpellier	Membre
M. P. LE GRUSSE,	Chargé d'études, CIHEAM-IAM, Montpellier	Membre
M. P. COULOMB,	Professeur associé à l'IAMM, directeur de recherche, INRA, Montpellier	Membre

Le travail de recherche a été encadré par **M. P. COULOMB**

Le texte a été mis en forme pour cette publication par **Mme M.C.TIGOULET** pour le Bureau des Publications de l'Institut de Montpellier.

CIHEAM
Institut Agronomique Méditerranéen
de Montpellier

Directeur : Roland PEREZ

3191, route de Mende - B.P. 5056
34033 Montpellier Cédex 1 - France
Tél : 04 67 04 60 00
Fax : 04 67.54.25.27

Contribution à l'étude de l'avantage comparatif et de la position concurrentielle des agrumes tunisiens sur le marché communautaire : cas de l'orange "maltaise"

Master of Science du CIHEAM-IAMM, n°33

Mohamed Abdelbasset CHEMINGUI

1996

L'Institut Agronomique Méditerranéen de Montpellier n'entend donner aucune approbation ni improbation aux opinions émises dans cette thèse.

Ces opinions n'engagent que leur auteur.

CHEMINGUI (Mohamed Abdelbasset) .- Contribution à l'étude de l'avantage comparatif et de la position concurrentielle des agrumes tunisiens sur le marché communautaire : cas de l'orange "maltaise" .- Montpellier : CIHEAM/IAMM, 1996.- 160 p.- (Thèse Master of Science, IAMM, 1994, Collection *Thèses et Masters*, n°33).

Remerciements

Au terme de ce travail, j'exprime ma profonde gratitude à M. Pierre COULOMB dont j'ai pu apprécier la disponibilité et la rigueur tout au long de mon travail.

Je remercie vivement M. Jean-Marie ATTONATY d'avoir bien voulu m'honorer de sa présence en acceptant de présider le jury de ma thèse.

Mes remerciements les plus sincères vont également à M. Jemaïel HASSAINYA qui a bien voulu suivre de près mon travail et auquel il a ajouté son sens pédagogique et ses qualités professionnelles.

Je voudrais remercier plus particulièrement :

- M. Jean-Paul CHASSAGNY, pour l'évaluation de mon travail et sa participation à la soutenance,

- Mme Florence JACQUET, pour son soutien et sa participation au jugement de ce travail,

- M. Philipppe LE GRUSSE, pour son assistance, ses suggestions et ses conseils qui m'ont été très utiles en ce qui concerne la rédaction finale de ce document.

Je remercie également tous ceux qui ont participé à la réalisation de cette thèse, et plus particulièrement :

- M. Abdelrahmen CHAFFAI, sous-directeur à la Direction Générale de la Planification, du Développement et des Investissements Agricoles (Ministère de l'Agriculture),

- M. Hamadi KALIFA, chef d'arrondissement de la production végétale au Commissariat Régional du Développement Agricole de Nabeul.

Que les responsables régionaux du G.I.A.F. et du C.R.D.A. à Menzel Bouzelfa, Béni Khalled et Soliman qui m'ont énormément aidé lors des travaux de terrain, trouvent ici le témoignage de mon profond respect et mes sincères remerciements.

Ma gratitude s'adresse aussi aux agriculteurs de Menzel Bouzelfa et aux exportateurs d'agrumes pour leur chaleureux accueil.

Sommaire

Introduction générale 3

Première partie : Problématique des exportations agrumicoles et méthodologie de recherche

Chapitre I : Situation et problématique du secteur agrumicole tunisien 9
I. Situation du secteur agrumicole tunisien 9
II. La politique agricole en Tunisie avant et après ajustement structurel : objectifs et moyens mis en oeuvre 13
III. Constat et problématique 17

Chapitre II. Cadre théorique et méthodologie de travail 21
I. Formulation progressive de la théorie des avantages comparatifs et recherche d'une méthodologie de calcul 21
II. La recherche d'un cadre théorique pour l'analyse concurrencielle et stratégique du secteur des exportations tunisiennes de maltaises 27

Deuxième partie : Etude de la rentabilité financière, de la protection et l'avantage comparatif de la production de maltaises

Introduction 33
Chapitre III. Typologie des exploitations agrumicoles et identifications des différents groupes dans la région de Menzel Bouzelfa 35
I. Typologie des exploitations agrumicoles 35
II. Résultats de l'analyse en composante principale 41

Chapitre IV. Analyse de la rentabilité, de la protection et de l'avantage comparatif de l'orange maltaise de Tunisie 49
I. Analyse de la rentabilité de la protection et de l'avantage comparatif de l'orange maltaise 49
II. Analyse de sensibilité 65
III. Efficacité de la production tunisienne agrumicole 65
IV. Encouragement des producteurs 66
V. Limites de la méthodologie

Troisième partie : Analyse concurrentielle et stratégies de promotion des exportation de maltaises

Introduction 71
Chapitre V. Résultats de l'analyse concurrentielle 75
I. Les concurrents actuels 75
II. Les clients : des exportations concentrées sur un seul marché de plus en plus protectionniste 79
III. Les substituts : une distribution limite et irrégulière, des modèles de consommation qui favorisent la présence de substituts 94
IV. Les fournisseurs 95
V. Des entrants potentiels et des programmes de promotion de la production d'oranges dans les pays concurrentiels 107
Conclusion 108

Chapitre VI. Synthèse des résultats et propositions de développement des exportations de maltaises 111
I. Les stations de conditionnement et de d'exportation : objectifs, faiblesses internes et contraintes de développement 111
II. Politiques de l'état influençant les exportations d'agrumes 116
III. Quelques propositions pour de nouvelles stratégies de développement des exportations 118
garantir la vérité des prix 121
Conclusion 124

Conclusion générale 125

Annexes 129
Bibliographie 153
Table des matières 157

Introduction générale

Dès l'indépendance, la balance commerciale de la Tunisie a été déficitaire. En effet, aux besoins de consommation croissants dus à une augmentation démographique accélérée et une amélioration des revenus des ménages, viennent s'ajouter les nécessités en biens d'équipements liés au développement de la production et en intrants non produits dans le pays.

Vers le début des années 70, la situation a évolué de manière alarmante et le pays est devenu fortement importateur de produits alimentaires de base (céréales, sucre et lait essentiellement), principalement mis sur le marché mondial par des pays industrialisés. La coexistence en Tunisie d'un déficit alimentaire qui ne cesse de s'aggraver et d'un potentiel agricole insuffisamment exploité (ressources hydriques non mobilisées, terres agricoles non cultivées, techniques de production mal adaptées, vulgarisation absente, etc.) et dans un environnement politique nationaliste considérant la dépendance alimentaire comme une dépendance politique, a amené le pays à s'engager dans une politique d'autosuffisance alimentaire. Cette politique visait en priorité un accroissement de la production des cultures vivrières et une augmentation voire une amélioration des revenus des populations rurales pour lutter contre l'exode massive de ces populations vers les villes côtières.

Pour réaliser ces objectifs, des investissements publics considérables ont été réalisés : ils touchaient l'infrastructure des zones rurales : grands barrages pour la mobilisation des eaux de surface, organisation des services de recherche et de vulgarisation agricole, subventions à l'achat des intrants agricoles. L'apparition de la rente pétrolière au début des années 70 à des cours mondiaux très élevés a permis le financement de ces investissements.

A partir des années 80, la situation a changé. En effet, la chute spectaculaire des prix mondiaux du pétrole et des autres matières premières exportées par la Tunisie (essentiellement le phosphate) viennent s'ajouter à une augmentation de la demande intérieure en produits alimentaires et manufacturés. La forte surévaluation du dinar tunisien est intervenue en encourageant les importations qui deviennent bon marché dans le marché national et en décourageant les exportations qui deviennent non compétitives sur le marché mondial. Le marché national était plus attractif pour les producteurs nationaux et les importateurs, ceci accentuant ainsi le déficit de la balance commerciale de la Tunisie.

Cette période a été marquée par une accessibilité facile aux emprunts auprès des institutions monétaires internationales, (le Fonds Monétaire International et la Banque Mondiale). La Tunisie, pour poursuivre sa politique d'autosuffisance alimentaire, a trouvé dans l'endettement auprès des organisations monétaires internationales (F.M.I. et B.M.) une solution immédiate pour sortir de la crise dans l'espoir toujours de réaliser cet objectif irréalisable et contre toute efficacité économique. C'est ainsi que la Tunisie s'est engagée dans un processus d'endettement comme le montre le tableau n°1 ci-après. Au milieu des années 80 et sous la pression des déficits et du besoin de négocier des financements externes nécessaires dans un contexte international de crise où l'octroi de crédit devient de plus en plus difficile, la Tunisie a été contrainte d'appliquer un ensemble de mesures à partir de 1986 connues sous le non de "politique d'ajustement structurel".

Cette nouvelle politique reprenant, pour l'essentiel, une série d'interventions de stabilisation anti-inflationniste concernant la monnaie, le crédit, le budget et les salaires, mesures appliquées auparavant pour résoudre les déséquilibres conjoncturels de politiques jugées "peu rigoureuses et expansionnistes".

Tableau n°1 : Ventilation de la dette extérieure de la Tunisie et de son service

Année	1980	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
DT	3,5	3,8	4	4,1	4,9	5,9	6,8	6,8	6,9	7,7	8,3
DLT	3,4	3,6	3,9	3,9	4,7	5,5	6,3	6,2	6,3	6,9	7,4
DT/PNB		48	52	53	62	70	74	70	72	64	66
DT/EXP		108	123	132	164	190	176	140	138	131	137
SD/EXP		16	19	23	25	28	29	22	22	24	23

source : Les relations CEE- Maghreb, deux années cruciales, (P. COULOMB et F. JACQUET)
Indications : DT: Dette totale; DLT: Dette à long terme; PNB: Produit national brut; SD: Service de la dette et EXP : Les exportations

Pour l'essentiel, cette politique s'est attachée à résoudre et réduire le déficit extérieur provoqué par la chute du prix du pétrole et des autres matières premières, des importations alimentaires et industrielles de plus en plus élevées et un service d'endettement qui ne cesse de grever une partie importante du produit brut du pays. L'accroissement des excédents exportables parait la solution la plus optimale et la plus sûre.

Ainsi, mis en application en juillet 1986, le programme de redressement économique à moyen terme du secteur agricole, vise la réalisation des objectifs suivants :
- Au sein du secteur agricole :
1) encourager la production de céréales en sec, de lait et de viande selon des systèmes efficaces de production,
2) promouvoir des modèles de cultures et d'utilisation des intrants plus efficaces dans les périmètres irrigués,
3) encourager les activités efficaces visant l'exportation et la substitution de produits à l'importation, et

- Intersectoriellement :
4) réduire la discrimination de l'agriculture envers l'industrie.

Les pouvoirs publics escomptent la réalisation des deux premiers objectifs du secteur agricole grâce à l'élimination graduelle des programmes de subventions des intrants et à la rationalisation des interventions en matière de prix à la production et, ce, afin de permettre aux tendances des prix de marché international de se refléter sur les prix intérieurs. Les troisième et quatrième objectifs seront réalisés grâce à un ensemble de réformes macro-économiques suivant lesquels une politique plus souple en matière de taux de change sera pratiquée tandis que la pratique commerciale sera harmonisée à travers les secteurs.

C'est ainsi que, dans le cadre des programmes d'ajustement structurels, apparaissent toujours des politiques de production de biens négociables et d'articles d'exportation avec libéralisation du marché intérieur. Diverses mesures d'encouragement à l'exportation, de suppression des restrictions d'importation et de diminution progressive des subventions publiques internes, étaient conçues dans un objectif de croissance durable de l'économie, basée sur l'intégration du marché intérieur dans un marché mondial concurrentiel.

Cet objectif suppose l'ajustement de l'offre nationale d'exportation et de consommation intérieur sur, d'une part, la demande mondiale d'importation et d'autre part la demande locale de consommation. Cet ajustement dépend de l'adaptation des structures productives internes à un environnement économique et commercial aux niveaux local et international. Les structures productives internes groupent les divers agents économiques d'une filière donnée. Il s'agit des structures de production, de commercialisation de transformation, de conditionnement et d'exportation.

Les dévaluations successives du dinar tunisien et sa récente libéralisation devraient permettre de changer ce schéma étant donné que les exportations deviennent moins chères à l'étranger et donc plus compétitives en termes de devises et les importations deviennent plus chères à l'intérieur et donc moins demandées. Il reste toutefois le problème de pénétration du marché d'exportation. Le marché traditionnel des produits tunisiens d'exportation est la Communauté Economique Européenne (CEE) étant donné sa proximité géographique et ses relations commerciales historiques avec le Maghreb. Les pays membres de la CEE achètent près de 70% des exportations tunisiennes d'huiles d'olives (principalement l'Italie), 80% des exportations tunisiennes d'agrumes (principalement la France) et 70% des exportations de dattes (aussi, principalement la France).

L'évolution de la production et de l'exportation au cours du temps des principaux produits arboricoles montrent une irrégularité des productions et une stabilité des exportations voire même une réduction du tonnage exportables essentiellement pour le vin et les agrumes (voir tableau n°1 de l'annexe I).

Les résultats quantitatifs du VIIème plan de développement économique et social montrent que les réalisations sont en deçà des prévisions en matière de production et en matière d'exportation. Les planificateurs expliquent la non réalisation des objectifs par des causes conjoncturelles, essentiellement les accidents climatiques (sécheresse et grêle) pour la production et par une conjoncture internationale défavorable (crise économique en Europe) pour les exportations.

C'est dans le cadre d'un grand programme d'étude lancé par le Ministère de l'Agriculture et qui vise à étudier tous les articles d'exportations agricoles afin de connaître les activités qui assurent aussi bien un revenu suffisant pour l'agriculteur, utilisent efficacement les ressources nationales et peuvent présenter un avantage comparatif pour la Tunisie face à ces principaux concurrents dans le but de pouvoir augmenter les exportations,

que s'intègre notre recherche. Elle vise à détecter les facteurs qui bloquent l'augmentation des exportations agrumicoles d'une part, et à évaluer le degré d'adaptation des structures productives internes des agrumes à son environnement économique local et national (compatibilité avec les objectifs de la politique agricole tunisienne assignée au secteur agrumicole) et international (par rapport aux exigences du marché international en matière de normalisation, évaluation de sa capacité de compétitivité et de respect de l'organisation communautaire de l'importation des agrumes). Ce programme de recherche vise encore l'évaluation de l'efficacité des politiques agricoles mises en place et dont le but prévoit un encouragement des activités exportables afin de déceler les insuffisances et de bien cibler les interventions.

Notre travail de recherche s'inscrit dans cette optique et vise à mettre des éléments de réponses pertinentes et précises concernant la situation réelle du secteur agrumicole tunisien et sa compétitivité sur le marché mondial face aux mutations de l'environnement international et aux changements dans les objectifs et les moyens de la politique agricole tunisienne.

Pour pouvoir tirer des résultats fiables et pertinents, et apporter des éléments de réponses aux causes de la faiblesse et de la dégradation du tonnage agrumicole exportable qui s'inscrit dans la perspective d'une meilleure compréhension du secteur agricole en général et agrumicole en particulier et dans le but de mettre en oeuvre des politiques plus adaptées aux exigences réelles du secteur fondée sur une connaissance réelle et fine de la situation du secteur, nous aurons besoin de faire appel à plusieurs niveaux d'analyse (micro, méso et macro-économie).

Nous avons adopté un plan de travail qui nous parait adéquat pour assurer la réalisation des objectifs de cette recherche et répondre aux différentes interrogations de notre problématique dans la limite des moyens disponibles (matériels et temps disponible). Ce plan s'articulera sur les parties suivantes qui seront développées ultérieurement.

Dans une première partie, après avoir présenter la situation actuelle du secteur agrumicole tunisien et l'évolution de ses réalisations, nous expliquerons la problématique et les objectifs de notre recherche. Puis, dans un deuxième chapitre, nous montrerons par quelles approches et dans quels espaces nous répondrons aux questions de cette recherche.

Dans la deuxième partie de cette thèse, et pour une analyse approfondie des exploitations agrumicoles d'une région de production donnée, nous essayerons de construire une typologie des unités de production sur la base de variables qui peuvent expliquer les faiblesses de la production agrumicole et la détérioration de sa qualité. Ensuite, en utilisant certains indicateurs économiques (marge brute, marge nette, protection, coefficient de ressources domestiques, etc.), nous essaierons d'évaluer les performances de la production agrumicole tunisienne et l'impact de la politique agricole sur le degré d'encouragement des producteurs.

Et enfin, une troisième partie où seront analysées dans un premier chapitre les forces concurrentielles qui s'exercent sur la filière d'exportation de maltaise. Nous retiendrons les principales forces dont on estime qu'elles déterminent en grande partie le niveau des exportations. Le deuxième chapitre sera consacré à évaluer le degré d'adaptation des structures de conditionnement et d'exportation à l'évolution de la demande nationale d'exportation. Dans une synthèse de notre recherche, nous terminerons par la proposition de quelques solutions pour relancer le secteur des exportations agrumicoles.

Première partie

Problèmes des exportations agrumicoles et méthodologie de recherche

Chapitre I
Situation et problématique du secteur agrumicole tunisien

Le secteur agrumicole est l'un des secteurs d'exportation qui n'a cessé de se développer durant les dernières décennies en dépit d'autres cultures et surtout la vigne et les oliviers. C'est un secteur qui a bien bénéficié du soutien de l'état et dont les objectifs assignés dénotent une volonté de la part des pouvoirs publics de moderniser les activités exportatrices, d'assurer un équilibre régional en matière de création d'emploi et de stimuler l'effet d'entraînement qu'il peut avoir sur la création et le développement d'une industrie de conditionnement et de transformation des agrumes.

Cet intérêt découle de la population qui fait vivre, plus de 9 675 exploitations, recrutant plus de 4426 ouvriers permanents et un important recours à la main-d'oeuvre temporaire pendant les périodes de grands travaux (récoltes, tailles, irrigation...). Cependant, sa contribution de 3,05% dans les exportations agricoles totales, permet d'envisager de grandes possibilités d'amélioration.

Son importance apparaît surtout à l'échelle régionale. En effet, traditionnellement, le verger agrumicole tunisien s'est concentré vers le sud-ouest du Cap-Bon sur un axe Hammamet-Nabeul-Elkobba. Cette région offre des conditions pédoclimatiques très favorables à l'agrumiculture, où plus de 78% du verger est concentré dans cette région. C'est ce qui lui donne un intérêt vital pour une grande partie de cette région du fait de l'emploi qu'il assure et son effet d'entraînement sur d'autres secteurs (industries de conditionnement, transport, commercialisation, etc.).

I. Situation du secteur agrumicole tunisien

1. Extension et plafonnement des superficies agrumicoles

La culture des agrumes, connue de longue date sur le littoral tunisien, n'a pris son véritable essor qu'à partir des années trente et à la faveur des deux facteurs suivants :

- La crise du vignoble et la mévente du vin ont poussé les responsables même de l'office du vin à encourager la reconversion du vignoble en arboriculture fruitière (particulièrement les agrumes) dont la production pouvait alors entrer en France sans restriction ;

- L'élimination presque totale, sur le marché français, de la concurrence espagnole (conséquence de la guerre civile) et surtout italienne (après les sanctions commerciales prises par la Société des Nations en 1936) permet d'ouvrir largement le marché français aux agrumes tunisiens.

Depuis, les plantations font des progrès spectaculaires. En effet, de 350 000 pieds en 1926, le nombre de pieds d'agrumes passe à 1 609 596 en 1941 dont 1 210 418 pieds localisés au Cap-Bon qui devient ainsi la principale région agrumicole du pays. De 1941 à 1949, le mouvement des plantations a connu un certain fléchissement dû aux désordres, causés par la seconde guerre mondiale, au niveau des courants d'échanges avec la France. L'effectif a été estimé en 1949 à environ 1800 000 pieds dont plus de 1300 000 pieds dans le Cap-Bon.

La dissolution des "habous" en 1956/57 et la privatisation des terres collectives amenèrent une importante extension des superficies agrumicoles souvent aux dépens des vieilles oliveraies. En effet, les effectifs sont passés de 3 253 853 en 1962/63 sur une superficie de l'ordre de 9 000 ha à 4 millions de pieds sur une superficie de 13 000 ha dans la campagne 1970/71. Cette extension a été observé surtout au Cap-Bon où la moitié des agrumes a été plantée après l'indépendance. Mais dans certains secteurs (Nabeul et Hammamet), l'agrumiculture a quelque peu régressé par suite de la concurrence touristique sur l'eau et le sol (J. HASSAINYA, 1991).

A l'échelle du pays, l'agrumiculture a donc progressé assez rapidement entre 1950 et 1970 (13 000 hectares) pour passer à 14 000 en 1986, puis chuter à 13 200 en 1992 et augmenter de nouveau en 1993 grâce aux nouvelles plantations pour atteindre 14 700 ha.

2. Nombre et taille des exploitations

Le nombre total des exploitations est passé de 6 932 occupant une superficie totale d'agrumes de 13 842 ha en 1975 à 9675 exploitations pour 13 206 ha en 1986, soit une superficie moyenne par exploitation en 1986 de 1,36 ha contre 2 ha en 1975. La part des plantations étatiques recensées est passée de 7,97% à 6,8% de la superficie totale entre les deux recensements, cette baisse s'explique par la privatisation de 14 unités (111 en 1975 contre 97 exploitations actuellement).

L'examen du tableau n°2 ci-dessous fait ressortir que les exploitations de moins d'un hectare représentent 69% en nombre et 23% en surface pendant le deuxième recensement contre 42,9% et 10,65% respectivement pendant le premier recensement. Celles ayant plus de 5 hectares couvrent en 1986 ; 31,4% des surfaces mais ne représentent que 4,2% en nombre alors qu'ils représentaient 39,09% en surface et 8,3% en nombre. Enfin, pour les exploitations intermédiaires (1 à 5 hectares), leur nombre est passé de 48,8% à 26,8% et la surface qu'elles occupent de 50,26% à 45,6% entre le recensement de 1975 et de 1986.

Tableau n°2: Evolution de la taille et du nombre des exploitations agrumicoles

Strates de superficies	Recensement de 1975 (1)		Recensement de 1986	
	Superficies	Exploitants	Superficies	Exploitants
S < 1 ha	1357	2928	3067	6680
1 ≤ S < 2 ha	2242	2445	2413	1522
2 ≤ S < 5 ha	4160	885	3541	1059
S > 5 ha	4979	567	4186	414
Total	12739	6825	13206	9675

source : G.I.A.F.
(1) : exploitations agrumicoles privées

3. Répartition des effectifs par âge et par variété

A. Structure variétale du verger

Le verger est composé principalement d'oranges maltaises (48,7%) ; de clémentines (17,25%) et de mandarines (6,4%) ; le reste est constitué principalement par les citrons, oranges douces et oranges navels avec 5,8%, 10% et 6% respectivement du verger. L'analyse du tableau n°3 ci-après, montre que l'effectif des maltaises et mandarines a stagné, et que celui des clémentines et citronniers a moyennement augmenté. On note, par contre, une très forte progression des oranges douces et surtout des navels.

Tableau n°3 : Evolution de la composition variétale du verger agrumicole tunisien (en %):

Variétés	1975	1986	% de variation
Maltaises	54,83	48,7	-2,5
Clémentines	16,22	17,25	+16,8
Mandarines	7,02	6,4	+1,2
Citrons	5,93	5,8	+7,7
Oranges douces	7,26	10	+52,2
Oranges navels	1,98	6	+236,6
Oranges valencia	2,45	2,66	+18,9
Autres variétés	4,29	2,95	-24,6
Total (Nbre de pieds)	**3033560**	**3333396**	**+10**

Source : Les deux recensements de 1975 et 1986 du verger agrumicole tunisien (G.I.A.F.)

Cette évolution de la structure variétale résulte essentiellement de la forte demande du marché intérieur pour certaines variétés (clémentines, navels, oranges douces et citrons) dont l'offre demeure encore insuffisante malgré une augmentation notable de la production.

B. Structure des âges du verger

Le verger agrumicole est constitué essentiellement d'arbres relativement âgés. En effet, en 1986, les plantations qui ont moins de 10 ans ne représentent que 9,6% du total des pieds, quant à ceux qui sont en pleine production, leur taux a subi une chute importante passant de 81,61% en 1975 à 63,8% uniquement en 1986. Enfin, pour les arbres au stade de vieillissement et de chute de production, ils représentent 26,6% en 1986 contre 6,59% en 1975. On note donc un vieillissement de plus en plus accentué du verger dans son ensemble. Les variétés les plus affectées par le vieillissement sont surtout la maltaise (29,4% de son effectif), les oranges douces (27,4%), les mandarines (37,8%) et les citrons (29,5%), (voir tableau n°2, annexe I).

4. La production

A. Evolution de la production toutes variétés confondues

Nous constatons que la production moyenne annuelle d'agrumes a presque triplé entre les décennies 60 et 80. Mais cette évolution masque des fluctuations importantes qui sont dues essentiellement à celle des saisons que subissent certaines variétés et le manque d'eau dû à un épuisement de la nappe phréatique d'une part et à des mauvaises conditions climatiques d'autre part.

Tableau n°4 : Evolution de la production annuelle d'agrumes par décennie (1000 tonnes)

Décennie	1960/69	1970/79	1980/89	1990/93
Production	89	131	209	230,87

Source: VIIème plan de développement économique et social

Le graphique 1 (voir annexe I) sur l'évolution de la production d'agrumes depuis 1970 montre assez nettement l'irrégularité de la production jusqu'en 1976. La production peut chuter du quart voire du tiers d'une année à l'autre, comme pendant les cinq campagnes de 1970 à 1974, avec successivement 101, 77, 126, 75 et 100 milles tonnes. L'entrée en production des nouvelles plantations fait franchir aux récoltes un nouveau palier : depuis 1976, la production record a été enregistrée en 1992/93 avec 281 milles tonnes. L'analyse de la production moyenne par période (tableau 5) montre que l'accroissement le plus net est celui enregistré pendant le Vème plan : 61% par rapport à la production du IVème plan, celle-ci s'étant déjà accrue de 26% en comparaison de la première décennie.

Tableau n°5 : Evolution de la production d'agrumes (moyenne annuelle) en milliers de tonnes

Période	1962/71	1973/76	1977/81	1982/86	1987/91	1992/93
Production	93	117	188	194	273	

Source : Irrigation et développement agricole : l'expérience tunisienne (J.Hassainya, 1991) et nos calculs

L'épuisement des nappes s'est accéléré, se traduisant par la chute de la production qui, après avoir atteint 220000 tonnes en 1981, baisse à 165 milles et même 138 milles tonnes en 1982 et 1983. La résorption d'une grande partie du déficit hydrique dont souffrait le verger du Cap-Bon par l'apport d'eau du canal Medjerda-Cap-Bon en 1984, a permis de stabiliser la production à un niveau élevé et de limiter les conséquences aux saisons. En effet, dès cette période nous pouvons parler d'une véritable relance de la production.

B. Production par variété

Tableau n°6 : Evolution de la production par variété en % de la production totale

Variétés	Moyenne 1974/83	Moyenne 1984/93	% de variation
Maltaises	55,21	55,96	+43,7
Clémentines	12,02	12,52	+47,6
Mandarines	6,35	5,71	+27,6
Citrons	12,06	7,55	-11,2
Autres variétés	14,36	18,25	+80,2
Total (tonnes)	164820	233700	+41,8

Source : nos calculs

C'est donc l'orange maltaise qui demeure largement dominante avec environ 56% de la production moyenne. Les clémentines, mandarines et citrons représentent respectivement 12,5%, 5,7% et 7,5%. Enfin, il y a lieu de signaler que le groupe des variétés diverses (douces, navels, valencia, etc.) constitue environ 18,2% de la production actuelle (contre 14,2% une décennie auparavant) et connaît avec les clémentines et citrons la progression de plantation la plus importante (voir tableau n°3).

5. La consommation

Durant la dernière décennie, la consommation intérieure a évolué d'une manière très sensible, passant de 70% de la production en moyenne en 1969/74 à 80% en 1975/79 et à 87% en 1985/92. La consommation par habitant et par an, qui était de 22 kg en 1974/79, a pu franchir la barre de 25 kg actuellement. Cette progression pourrait s'expliquer par l'accroissement de la population, l'augmentation du pouvoir d'achat, l'approvisionnement des zones éloignées et par la rareté des fruits concurrentiels pendant la période de consommation.

Dans l'ensemble, les oranges faiblement acides sont préférées par les consommateurs tunisiens. C'est le cas notamment de certains mutants locaux de l'orange double-fine par exemple. Il est difficile de se procurer aujourd'hui ces variétés qui tendent à disparaître, c'est le cas notamment d'une bigarde locale utilisée comme condiment. En plus de cette forme de consommation des agrumes (en état frais), il parait important de signaler une autre clientèle même si elle n'est pas très importante ; elle est relative aux industries de transformation des oranges sous diverses formes (jus, confitures...). La consommation de cette industrie est de 3 000 tonnes au début des années 90.

6. L'exportation

A. Evolution quantitative

Le graphique n°2 de l'annexe A sur l'évolution des exportations durant les 10 dernières années montre que les quantités exportées ont sensiblement augmenté à partir de 1984. Le plus haut niveau est atteint en 1987 avec plus de 53 milles tonnes pour se stabiliser autour de 42 milles en 1988 et 1989 puis baisser jusqu'à 20 milles tonnes en 1992 et amorcer une légère reprise en 1993. Ainsi, la part des exportations par rapport à la production totale a diminué en moyenne de 17% à 13% au cours de la décennie écoulée, et ce malgré une progression de la production moyenne de 211 milles tonnes à 236 milles tonnes (+12%), (voir graphique 1 annexe I).

B. Variétés exportées

Le graphique 3 de l'annexe A, permet de dire qu'au niveau des variétés exportées, elles sont constituées essentiellement d'oranges maltaises, dont la production excède largement les besoins du marché intérieur et dont les qualités organoleptiques exceptionnelles les font apprécier sur les marchés extérieurs (surtout français). L'exportation des autres variétés reste très modeste. En effet, de 2,93 % en moyenne pendant la décennie 1974/83, elle a chuté pour atteindre 0,54% en moyenne annuelle pour la période 1984/93 de la production des ses variétés.

C. Prix à l'exportation

Comme la France demeure notre principal client puisqu'elle a absorbé au cours de la décennie écoulée en moyenne 75% de nos exportations d'agrumes, nous allons utiliser les prix reçus sur ce marché comme représentatifs des prix des oranges maltaises de la Tunisie sur les marchés internationaux.

L'orange maltaise bénéficie d'une demande spécifique en France où elle représente actuellement environ 7% des apports d'oranges durant sa période de commercialisation. De par ses qualités, la maltaise obtient des prix supérieurs de 25% à 30% par rapport à ceux réalisés par les oranges d'autres origines (voir tableau n°7). C'est ainsi que, malgré la chute générale des prix en 1992/93, le prix moyen réalisé par la maltaise (3,31 FF/kg) au cours de cette campagne a dépassé de 24% celui des autres origines (2,67 FF/kg). Il y a lieu de souligner à ce propos que les pays concurrents n'exportent que les gros calibres (4/5/6) alors que la Tunisie exporte aussi une proportion importante (55%) des calibres moyens (7/8/10). Si l'on se limite aux seuls calibres exportés par les

concurrents, la moyenne de prix réalisée par la Tunisie en 1992/93 est de 4,02 FF/kg, soit 50% de plus que celle obtenue par les oranges d'autres origines. En effet, il y a des écarts de prix importants entre les calibres (de 0,5 FF à 1 FF/kg) et ce en raison de la préférence de plus en plus marquée des consommateurs français pour les oranges de gros calibres.

Tab. 7 : Evolution du tonnage et des prix des oranges commercialisées sur le marché français (en tonnes).

Campagnes	1988/89		1989/90		1990/91		1991/92		1992/93	
Pays	Quantité	Prix	Quantité	Prix	Quantité	Prix	Quantité	Prix	Quantité	Prix
Total	332430	3,15	352021	3,24	319389	3,37	302807	3,28	287946	2,67
Dont :										
*** Espagne**	189606	3,14	232586	3,12	200798	3,3	207077	3,11	199180	2,52
*** Maroc**	86687	3,05	63633	3,54	78963	3,51	52257	3,75	49800	2,94
*** Tunisie**	27714	4,19	22741	4,05	20492	4,58	19315	4,67	21796	3,31
% Tunisie	8,34	33	6,46	25	6,42	36	6,38	42	7,57	24

source : G.I.A.F.

II. La politique agricole en Tunisie avant et après ajustement structurel et moyens mis en oeuvre

1. La politique agricole avant ajustement, soutien du secteur par des actions en amont de la filière : sauvegarde du verger agrumicole et encouragement de la production

Dans le but de promouvoir les exportations agrumicoles, les pouvoirs publiques ont utilisé une panoplie de moyens d'encouragement des producteurs pour assurer la réalisation des objectifs assignés à ce secteur. L'intervention de l'état a été axée sur les trois points suivants.

A. La politique de mobilisation des eaux pour la sauvegarde du verger agrumicole

L'hydraulique agricole est le secteur qui a bénéficié de la majeure partie des investissements et des financements extérieurs. Il y a eu un grand effort pour l'extension des périmètres irrigués. La région du Cap-Bon en fait partie, c'est une région qui présente de grandes potentialités et qui souffre d'une pénurie d'eau qui est la résultante de la concurrence des autres activités économiques (tourisme et industrie) sur l'eau d'irrigation et de la situation alarmante de surexploitation de la nappe phréatique.

Parmi les secteurs les plus sensibles à cette pénurie accentuée en eau d'irrigation, le secteur agrumicole occupe la première place. Pour pallier cette insuffisance d'irrigation du verger agrumicole et dans le but de le sauvegarder; l'Etat n'a ménagé aucun effort, de grands barrages ont été construits, les eaux du nord ont été acheminées depuis les barrages de Sidi-Salem et Djoumine par le canal Medjerda-Cap-Bon et enfin des techniques d'économie d'eau (système goutte à goutte) ont été mises à la disposition des agriculteurs.

Le coût global du projet est estimé à 3,146 millions de dinars en soit presque 60 millions de Francs (période de surévaluation du dinar tunisien). Parmi les objectifs de ce projet, on trouve celui de combler le déficit en eau d'irrigation qui est évalué à 69% des besoins du verger qui dépasse les 90 millions de m3 pour la région de sauvegarde qui s'étale sur 7 400 ha.

B. L'intervention sur les prix des agrumes

Bien que les agrumes soient soumis aux lois de marché pour la fixation des prix, résultant de la confrontation de l'offre et de la demande, l'intervention de l'Etat se fait par l'intermédiaire des fonds qui ne visent pas la fixation des prix mais plutôt la stabilisation saisonnière et/où inter-annuelle. Mais, en réalité, l'intervention de ces fonds a été presque absente pour les agrumes.

C. Les subventions

Les subventions au développement agricole ont pour essence un caractère temporaire. Elles sont principalement destinées à inciter les producteurs à intensifier la production par une meilleure utilisation des nouvelles techniques et aussi à rendre compatible leurs intérêts individuels avec la politique de développement définie au niveau national. C'est dans cette optique que la majorité des intrants agricoles (les engrais, les produits de traitements, l'eau d'irrigation,...) a été fournie aux agriculteurs à des prix subventionnés.

Les subventions et la politique des prix sont par ailleurs destinées à assurer au secteur agricole une protection qui ne le défavorise pas par rapport aux autres secteurs de l'économie. Au sein du secteur agricole même, certains sous-secteurs, particulièrement le secteur de l'irrigation comme on l'a vu auparavant, sont nettement avantagés par rapport au secteur en sec. La politique d'élimination des subventions sur les intrants agricoles, vise principalement la réduction des déséquilibres budgétaires de l'Etat et veut assurer une utilisation plus rationnelle et économique des ressources locales.

D. Assistance technique tout au long de la filière

Les pouvoirs publics ont mis à la disposition des agriculteurs des structures administratives différentes, certaines à vocation nationale, d'autres régionales et aussi locales. Le but est d'assurer un encadrement technique des agriculteurs sur toute la chaîne de production. Deux organismes principaux assurent ces tâches de vulgarisation : le Groupement Interprofessionnel des Agrumes et des Fruits (G.I.A.F.) et le Commissariat Régional de Développement Agricole (C.R.D.A.).

A coté de ces tâches, qui étaient souvent parmi les missions de l'état dans presque tout les pays du monde, ayant pour but de mettre facilement à la disposition des agriculteurs les intrants dont ils ont besoin d'une part et pour faciliter la commercialisation des produits dans les meilleures conditions, ces administrations ont vu leurs missions se développer pour toucher les opérations d'approvisionnement en facteurs de production et de commercialisation des produits.

2. La politique agricole après ajustement, une politique de rationalisation des investissements, de limitation des interventions, de libéralisation de l'économie et de recherche d'une meilleure allocation des ressources

A. Génèse et définition du programme d'ajustement structurel

Les programmes d'ajustement structurel sont intervenus au moment où nombre de pays en voie de développement connaissent des difficultés pour assurer le service de la dette, ce qui rendait impératif un dispositif de redressement. Les organisations monétaires les plus influantes, comme le F.M.I. et la Banque Mondiale, prônent généralement une libéralisation des échanges pour retrouver une dynamique de la croissance suivant en cela les théories libérales. Les programmes d'ajustement qu'a soutenu la Banque mondiale consistaient en une séries d'opérations, définies avec l'emprunteur et réalisées dans un cadre macro-économique à moyen terme. Les P.A.S. comportent en général deux volets de mesures :

- des mesures destinées à promouvoir l'agriculture nationale par des prix à la production élevés s'alignant avec les prix mondiaux ajustés des frais d'approches, une suppression progressive des subventions aux intrants et une libéralisation des prix des produits vivriers, et
- des mesures visant le désengagement de l'Etat au profit du secteur privé.

Cependant la mise en place du PAS est précédée par des mesures de stabilisation qui vise à rétablir à court terme la position extérieure du pays et commandent sa capacité d'emprunter de nouveau. Cette étape comporte deux niveaux : un premier niveau d'intervention sur la balance des paiements qui vise à améliorer la balance commerciale par la réduction de l'absorption dont les mesures proposées sont les suivants :

- Procéder à des dévaluations de monnaies locales ;
- restreindre le crédit par l'élévation du taux d'intérêt ;

- réduction des dépenses publiques pour résorber le déficit chronique des finances publiques, les postes cibles sont : éliminer les subventions sur les biens de consommation de première nécessité, réduire les dépenses de recrutement dans la fonction publique et augmenter les impôts indirects afin de permettre des recettes additionnelles pour le budget et aussi en vue de décourager la consommation (M. AMAR, 1990).

B. La tendance vers la vérité des prix

Quant au deuxième niveau de cette politique monétaire et budgétaire, il est accompagné de mesures plus indirectes visant à rétablir les mécanismes du marché. Le but est de relancer les exportations et décourager les importations. Cependant, pour que la dévaluation assure la réalisation de cet objectif et pour améliorer la balance commerciale, il faut que la somme de l'élasticité de la demande domestique de produits importés, et l'élasticité de la demande extérieure de produits domestiques doit être égale à 1 (condition MARSHALL-LERNER), (2).

Les économistes du F.M.I. vont aussi s'intéresser à l'impact de la dévaluation sur la production domestique, ils estiment qu'à partir d'une offre domestique de ressources, la production ne peut augmenter que si l'allocation des ressources est optimale; ce qui dans l'optique néoclassique ne peut se réaliser que dans un système régi par le libre jeu des mécanismes du marché, permettant au prix d'être l'expression des raretés. Le taux de change est un prix : c'est le prix de la monnaie locale en monnaies étrangères. Or ce prix est arbitrairement fixé par les autorités à un niveau trop élevé. La dévaluation s'impose donc, car le taux de change en vigueur crée plutôt des distorsions dans l'économie, et surtout dans l'agriculture, qui, dans beaucoup de pays sous-développés, constitue la principale source de recettes d'exportation. Le paysan est faiblement rémunéré pour deux raisons : il ne reçoit qu'une faible part du prix de vente sur le marché mondial et la contre-valeur en monnaie locale est encore plus faible, compte tenu du taux de change surévalué. La dévaluation est donc envisagée ici comme mesure de rétablissement de la vérité des prix pour une allocation plus optimale des ressources.

Cependant, la vérité des prix ne se limite pas pour le F.M.I au seul taux de change ; d'autres éléments sont concernés : les prix des produits de première nécessité sont fixés à un niveau artificiellement bas par le biais des subventions, ce qui a pour effet d'encourager la consommation et de mettre ainsi le budget de l'Etat en déficit. La politique budgétaire de diminution ou de suppression des subventions, tout en visant à réduire l'absorption, participe à l'opération vérité des prix. Les taux d'intérêt pratiqués dans les années 80, dans les pays sous-développés, sont fixés à un niveau trop bas ; dans certains cas, il s'agit de taux réels négatifs, compte tenu des taux d'inflation plus élevés, ce qui a pour effet d'encourager les sorties de capitaux en quête de rémunérations plus substantielles et donc de contribuer à la détérioration de la balance des paiements. Là aussi, la vérité des prix consiste à relever les taux d'intérêt pour réduire l'absorption. A tout cela s'ajoute une politique permanente de restriction du crédit pour ne pas déséquilibrer la balance des paiements ou du moins pour le maintenir à un niveau tolérable de déficit.

C'est cette nouvelle politique qui a été adoptée par la Tunisie à partir de 1987, où le secteur agricole est appelé à lever le défi de la sécurité alimentaire, l'exportation de produits pour lesquels la Tunisie possède un avantage comparatif et l'importation de produits qu'on ne peut pas produire à des coûts raisonnables de telle sorte que la balance des échanges des produits alimentaires tend à s'équilibrer. Bien que l'adoption de cette politique se soit manifestée par l'élimination des subventions sur les intrants, par la libéralisation des circuits d'approvisionnement et de commercialisation des agrumes, le besoin de soutenir un secteur menacé par la dégradation, a poussé l'Etat tunisien a adopté et mettre en oeuvre un projet de développement de la production et de l'exportation qui contient toute une série d'interventions (subventions, primes, formation, encadrement,...) des mesures qui vont à l'encontre des principes et des exigences du programme d'ajustement structurel, ce qui prouve une conscience que le secteur agricole reste toujours une "affaire d'Etat" (P. COULOMB), ceci ne veut pas dire un retour à l'ancienne politique mais une régulation et une limitation des interventions de l'Etat dans les tâches qui lui reviennent.

3. Projet de développement et de modernisation du secteur agrumicole tunisien : actions à entreprendre et moyens à mettre en oeuvre

La stratégie de développement du secteur agrumicole dont le principal objectif à l'horizon 2000 consiste à produire 300 000 tonnes dont 50 000 tonnes destinées à l'exportation, a été axée sur un ensemble d'actions et de mesures qui sont les suivantes :

A. Amélioration de la productivité

Etant donné l'importance d'une fertilisation équilibrée des vergers sur l'amélioration de la productivité et la qualité des fruits d'une part, et pour améliorer les apports effectués par les agriculteurs surtout en potasse, oligo-éléments et fumier d'autres part, il a été proposé :

* la création d'un projet spécial d'intensification de la fertilisation des vergers d'agrumes. Ce projet d'une durée de trois ans et qui touchera 10 000 ha d'agrumes par an, accordera aux agrumiculteurs une subvention de 30% du prix de la potasse et des oligo-éléments pour un coût total de 5,4 MDT dont 1,574 MDT de subventions.

* l'encouragement de l'élevage bovin par l'introduction d'une tête bovine par hectare d'agrumes. Cette opération d'une durée de 5 ans concernera l'introduction de 5 000 têtes bovines pour un coût total de. 5 MDT dont 1,5 MDT de subventions.

* l'intensification de la formation de la main-d'oeuvre spécialisée dans la taille des agrumes dans toutes les régions de production. Le projet consiste à former 400 tailleurs par an pendant 10 années, le coût total de cette opération est de 0,4 MDT. D'autre part, l'encouragement à l'acquisition de matériel de taille mécanique. Coût de l'opération est de 0,35 MDT dont 0,105 MDT de subventions.

* dans le domaine de la protection phytosanitaire, une enveloppe de 0,5 MDT a été mis à la disposition de la recherche pendant cinq années pour accélérer le programme de recherche sur la protection des vergers d'agrumes par la lutte intégrée d'une part et d'autre part, il a été décidé :

- de poursuivre la campagne nationale de lutte contre la cératite des agrumes tout en aménageant la méthode de lutte,
- de poursuivre et d'intensifier la lutte biologique contre les aleurodes,
- et d'encourager l'équipement des agriculteurs, des coopératives de service et du G.I.A.F. en vu d'augmenter la capacité de traitement. Le coût total du programme est de 1,5 MDT.

* l'amélioration de la maîtrise de l'eau au niveau de l'exploitation, par l'équipement de 5000 ha en 10 ans en système d'irrigation localisée pour un coût total de 14 MDT dont 4,2 MDT de subventions.

B. Rajeunissement des plantations

Pour assurer le rajeunissement et l'amélioration de la production de la maltaise et du citron. Il a été décidé le renouvellement de 3 000 ha en 10 années, par l'instauration :
* d'une prime d'arrachage de 400 DT/Ha
* d'une subvention d'une partie des frais de replantation conformément au schéma de financement suivant :

Tableau n°8: Schéma de financement des projets de nouvelles plantations:

Variété	Prêt en %	Subvention en %	Autofinancement %
Maltaises et citons	45	50	5
Autres variétés	65	30	5

source : D.G.P.D.I.A.: Ministère de l'agriculture
Le coût de replantation d'un hectare est estimé a 3 500 DT.

C. Extension du verger

Si toute la zone côtière de la Tunisie est favorable à la culture des agrumes, l'extension du verger au Cap-Bon est limitée par le déficit hydrique déjà apparent dans cette région. Etant donné par ailleurs les faibles disponibilités en eau dans les zones côtières du centre et du sud, les possibilités d'extension des agrumes ne sont que dans les gouvernorats de Bizerte, Jendouba, Béja et Kairouan. Le projet consiste à planter 1 800 ha en 10 années pour un coût total de 6,3 MDT.

L'assainissement des pépinières et la mise à la disposition du secteur de moyens techniques nécessaires permettra de produire des plants sains et indemnes de virus et de contrôler le matériel végétal contre les maladies. Le coût de l'opération est estimé à plus de 2 MDT.

III. Constat et problématique

Ayant longtemps évoluée d'une manière irrégulière, l'agrumiculture tunisienne doit résolument se moderniser pour répondre à la forte demande qui s'exprime sur le marché intérieur (clientèle locale et clientèle touristique). Il lui faut aussi consolider ses positions sur quelques créneaux d'exportation qu'elle a pu sauvegarder tant bien que mal jusqu'ici.

Le gouvernement tunisien a utilisé une panoplie de moyens politiques afin d'encourager la production agrumicole (en quantité et en qualité) comme d'autres activités agricoles. Il a été mis à la disposition des fermiers, et ce à des prix compensés, des engrais, des plants certifiés, des intrants chimiques, de l'eau d'irrigation et des crédits d'investissement et d'autres de campagne. En plus de ce soutien, le secteur agrumicole bénéficie d'une assistance administrative sur toute la filière par l'intermédiaire d'un organisme spécialisé, c'est le groupement interprofessionnel des agrumes et des fruits (G.I.A.F.) qui joue un rôle important en ce qui concerne les services à la production (vulgarisation des innovations techniques, organisation de journées de formation des agriculteurs sur la conduite du verger) ainsi que l'organisation des circuits d'approvisionnement en intrants et de commercialisation extérieur (journées de publicité, soutien de l'exportation, etc.).

Les objectifs assignés à une telle assistance peuvent se résumer comme suit :

* La contribution au redressement de la balance de paiements par un accroissement des exportations,

* La contribution à la promotion de l'emploi, d'une part, par l'intensification de l'utilisation de la terre et de l'eau dans le verger agrumicole et d'autre part, par le soutien de la petite exploitation pour l'occupation de la main-d'oeuvre familiale.

Malgré tous ces efforts pour promouvoir la production et augmenter l'exportation, on a constaté qu'au cours du dernier plan de développement économique et social (VIIème plan 1987/1991), le secteur agrumicole n'a pas pu réaliser les objectifs assignés aussi bien en production qu'en exportation. En effet, la production réalisée ne représente que 88% de ce qui a été prévue et seulement 50% en matière d'exportation.

En plus des causes conjoncturelles (sécheresse, grêle, grève dans le port de Marseille, etc.) qui expliquent en partie la fluctuation de la production et de l'exportation, d'autres causes structurelles sont d'une importance majeure dans la détermination ou la non détermination des objectifs prévus. Nous avons pu à partir de la présentation du secteur agrumicole formulé un constat sur la situation de la variété de maltaise et son exportation, ce constat s'articule sur les points suivants :

* Une régression des superficies plantées en maltaises avec un vieillissement très net, dû à l'abondance de cette activité au profit d'autres plantations agrumicoles où d'autres plantations arboricoles (vigne, pommes, etc.). Ceci se remarque par l'absence de nouvelles plantations de maltaises sauf dans des cas très rares et par l'arrachage des maltaises au profit d'autres plantations arboricoles.

* Le prix des maltaises sur le marché français est plus élevé que celui des autres origines. En effet, durant les cinq dernières campagnes, le prix moyen réalisé par la maltaise (4,14 FF/kg) a dépassé de 26,57% celui de l'Espagne (3,04 FF/kg) et de 19,08% celui du Maroc (3,35 FF/kg).

* L'importance de la consommation intérieure qui ne cesse d'augmenter (25 kg/habitant/an) ce qui entraîne une grande concurrence entre les agrumes destinés à la consommation intérieur et ceux à l'exportation.

Pour promouvoir nos exportations et augmenter le tonnage exporté, les prix tunisiens doivent répondre à deux impératifs, si on peut dire, contradictoires ou opposés à savoir :
- être suffisamment élevés pour encourager les exportateurs tunisiens à augmenter les quantités exportées aux dépens de la consommation intérieure.

- et être suffisamment bas, ou autrement dit, compétitifs pour pouvoir concurrencer, avec les meilleures garanties, les produits en provenance des autres pays aussi bien ceux de la CEE que de ceux n'appartenant pas à la communauté.

* Divers changements ont lieu dans les relations commerciales internationales surtout après l'adhésion de l'Espagne au marché communautaire, réforme de la P.A.C. en 1992 et du G.A.T.T. en 1994. Les derniers accords du G.A.T.T., l'élargissement de la CEE à d'autres pays et le récent accord d'adhésion de la Turquie à l'union douanière européenne (en mars 1995 qui constitue une étape préliminaire à une adhésion éventuelle de la Turquie à la CEE), l'expiration du protocole d'organisation de l'échange des produits agricoles entre la Tunisie et la CEE et le début de nouvelles négociations pour la conclusion d'un nouvel protocole commerciale Euro-Tunisie.

Le secteur agrumicole tunisien et toute volonté politique de promouvoir les exportations se trouvent donc confrontés à cette nouvelle situation internationale qui se caractérise aussi bien par une orientation consolidée de constitution de grands blocs politiques et commerciaux, et par des nouvelles négociations mondiales sur le commerce international, ajoutée à une multitude de problèmes intérieurs que confrontent .

Cette situation et ces nouvelles perspectives imposent une étude fine sur les performances réalisées, les problèmes rencontrés, les perspectives offertes ou menaçantes et les nouvelles stratégies qui devraient être adoptées pour augmenter les exportations.

Notre interrogation principale à laquelle on va essayer de répondre dans le cadre de ce master est la suivante : quelles sont les facteurs explicatifs de la chute du tonnage exporté, comment peut-on assurer l'augmentation des exportations compte tenu des mutations économiques nationales (Ajustement structurel : élimination des subventions et libéralisation de toutes les activités agricoles) et internationale (Réforme de la P.A.C., du G.A.T.T. et accentuation de la concurrence).

Pour répondre à cette question principale, nous allons essayer d'apporter des éléments de réponses à des interrogations secondaires qui constituent notre plan de travail et qui touchent tous les points sensibles de la filière agrume intervenant dans la détermination de l'exportation.

Ces questions auxquelles nous tentons de répondre dans ce travail, se regroupent de la manière suivante dans les trois parties de notre thèse :

Première partie

1. Pourquoi y a t-il de plus en plus un phénomène d'abandon de la culture de maltaise?
Est-ce qu'elle n'est plus rentable financièrement pour l'agriculteur? Est-ce qu'elle est moins rentable que d'autres variétés agrumicoles et d'autres spéculations arboricoles? Est-ce que la mauvaise conduite technique est à l'origine de cette détérioration?

2. L'élimination des subventions sur les intrants dans le cadre de la mise en oeuvre du programme d'ajustement structurel agricole risquerait-elle d'affecter la production nationale d'agrumes où les exploitants réagissent par une diminution de la demande d'inputs ou à leur affectation à d'autres cultures qu'ils jugent plus rentables? Risquerait-il de diminuer le revenu de l'exploitant et l'orientation vers d'autres cultures que les agrumes?

3. Est-ce-que la demande intérieure globale en fruits et produits à base de fruits est en train d'augmenter ou est-ce les goûts qui sont en train de se diversifier en faveur d'autres produits que les oranges maltaises?

Deuxième partie

1. La culture de maltaises en Tunisie dispose-t-elle d'avantage comparatif pour pouvoir accéder à la division internationale du travail?

2. Les marchés d'importation des maltaises tunisiennes et les accords qui les organisent handicapent-ils ou encouragent-ils son importation? et en quel sens évoluent-ils?

3. Quelle position occupe la maltaise face à ces principaux concurrents surtout sur le marché communautaire?

Troisième partie

1. Est-ce-que le conditionnement en Tunisie répond aux exigences du marché extérieur (qualité et coûts)? Est-ce que l'intervention des pouvoirs publics est bien ciblée pour assurer l'encouragement du secteur d'exportation ou au contraire le décourage-t-elle?

2. Quelles sont les forces concurrentielles qui s'exercent sur le secteur d'exportation de la maltaise? Quelles sont les perspectives d'évolution de l'environnement économique national et international et quels effets peuvent-elles avoir sur les exportations tunisiennes d'agrumes?

3. Quelles nouvelles stratégies pour les acteurs intervenant sur le secteur agrumicole pour promouvoir les exportations de maltaises?

Chapitre II
Cadre théorique et méthodologie du travail

I. Formulation progressive de la théorie des avantages comparatifs et recherche d'une méthodologie de calcul

L'élaboration progressive de la théorie pure de l'échange, ou commerce international repose sur le principe de la spécialisation international ou encore la division internationale du travail. Cette théorie, élaborée successivement par Adam SMITH, David RICARDO et J. STUART MILL, s'efforçait de mettre en évidence l'avantage promis à chaque nation par une spécialisation naturelle que seule un régime d'échanges libres peut assurer par :

1) Une explication des conditions déterminant la spécialisation internationale.
2) Une mise en évidence des avantages retirés par chaque nation d'une spécialisation optimale.
3) Et une définition des normes d'une politique économique de libre-échange.

1. Adam SMITH et l'utilisation de l'avantage absolu

En partant du principe que ce qui est vrai pour un, dix ou vingt individus doit être vrai pour un, dix ou vingt millions... et donc pour une nation, Adam SMITH comparait les nations à des ménages. Ainsi, comme chaque ménage trouve intéressant de ne produire qu'une partie des biens dont il a besoin et de se procurer les autres avec les produits qu'il vend, les nations devraient suivre la même règle.

" La maxime de chaque chef de famille est de ne jamais essayer de faire chez soi la chose qui lui coûtera moins cher à acheter qu'à faire. Le tailleur ne cherche pas à faire ses souliers, mais il les achète chez le cordonnier. C'est le même principe et la même rationalité qui doit guider le commerce international dans la mesure où un pays étranger peut nous fournir une marchandise à meilleur marché que nous ne sommes pas en état d'établir nous-mêmes, il vaut bien mieux que nous la lui achetions avec quelque partie de notre industrie, employée dans le genre dans lequel nous avons quelques avantages" (A.SMITH, s.d.).

Ainsi, on peut conclure que chaque pays devrait se spécialiser dans l'activité pour laquelle il se trouve en position favorable, laquelle position est déterminée par la plus productive et rationnelle utilisation du travail et capital. Cette utilisation rationnelle, au niveau de chaque pays, de la capacité de production permettrait une plus grande économie des facteurs de productions et mettrait à la disposition des consommateurs une plus grande quantité de produits à des coûts moindres. Ainsi naissait l'argumentation sur la spécialisation ou division international du travail, qui supposait que chaque nation possède, à coup sûr, des avantages absolus suffisants sur ses partenaires commerciaux pour pouvoir faire autant d'exportations que d'importations au cas où le commerce international ne serait soumis à aucune réglementation pouvant l'entraver.

2. David RICARDO et le principe des avantages comparatifs

Comme nous l'avons vu, Adam SMITH avait appliqué à l'échange international le principe de la division internationale du travail, lequel principe a été considéré comme le moteur de tout progrès technique et appelé la "théorie des coûts absolus". Toutefois, cette théorie restait très limitée en ce sens qu'elle n'a pas apporté d' éléments de réponse à des questions qui ne cessent de se poser d'elles-mêmes telles que :

- Que se passe-t-il si une nation n'a aucun avantage?
- Les autres nations voudraient-elles faire du commerce avec elle?
- Dans ce cas, cette nation ne devrait-elle pas craindre qu'en commerçant, elle finisse par importer d'avantage auprès des producteurs étrangers que ce qu'elle pourrait les inciter à lui acheter?
- Le déficit commercial ne conduirait-il pas la nation à perdre de l'argent au profit des étrangers?
- Comment pourrait-elle s'assurer que le libre échange résolve ces problèmes et lui laisse un gain net dans les échanges?

En réponse à ces questions, RICARDO se base sur un certain nombre d'hypothèses fondamentales qui sont les suivantes :

a) Modèle à deux pays de dimensions comparables et deux produits. Ainsi, toute importation d'un pays est nécessairement égale à l'exportation du partenaire. Un produit ne peut être échangé qu'en fonction de l'autre produit.
b) Analyse statique : l'effet du temps est négligeable
c) La nation est un espace de facteurs, l'existence des frontières s'oppose à la libre circulation de ces facteurs.
d) Climat supposé de plein emploi et de concurrence parfaite.
e) Le coût de production est évalué à partir du travail, seul facteur de production.
f) Analyse en termes réels : le coût est égal à une quantité de travail.
g) L'espace est sans dimension : négligences des coûts de transfert.

Et en éliminant quelques hypothèses restrictives antérieures, il a pu construire une véritable théorie qui démontre que l'échange international est favorable à tout pays, quelles que soient ses structures de production. En effet, à partir de quelques exemples numériques, il a pu montré qu'une nation quelconque peut tirer un gain du commerce extérieur même si elle ne dispose d'aucun avantage de production vis-à-vis des étrangers, ou encore si elle dispose d'un avantage dans tous les domaines.

A. Premier exemple : cas d'un avantage absolu

Soient deux pays I et II qui produisent deux produits A et B dans les conditions suivantes :
- Dans le pays I, le coût de production d'une unité A vaut 80 heures de travail, tandis que celui du produit B vaut 90 heures.
- Dans le pays II, la production d'une unité de A équivaut à 120 heures et celle de B à 70 heures.

Dans ces conditions de production, RICARDO a déduit que chacun des deux pays devrait se spécialiser dans la production du bien qui lui coûte le moins cher et devrait en parallèle acheter dans l'autre pays le bien dont la production lui coûte le plus cher.

Ainsi le pays I se spécialiserait dans la production du bien A, et achèterait le bien B au pays II, ce dernier se spécialiserait dans la production de B et se procurait A auprès du pays I.

B. Deuxième exemple : cas d'un avantage comparatif

Soient maintenant les mêmes deux pays produisant les mêmes produits A et B que dans le premier exemple mais avec les quantités suivantes d'heures de travail :

Production	Pays I	Pays II
Produit A	120	80
Produit B	100	90

Rappelons que, d'après Adam SMITH, qui affirme que : "chaque pays doit exporter les biens pour lesquels il supporte un coût de production absolu inférieur à celui de ses partenaires commerciaux et doit abandonner la production de tous les autres biens"(4), le pays I, qui est désavantagé de cette façon pour les deux produits, devrait théoriquement abandonner leur production et les acheter au pays II.

Cette solution ne peut-être envisagée, dans la mesure où le pays I, en ne produisant rien, ne pourrait pas avoir les moyens de se procurer les produits en questions venant du pays II. Il y a lieu donc que le pays I s'organise en produisant au moins l'un des deux biens.

Pour RICARDO, la situation se présente sous un autre angle. En effet, le pays II, qui est avantagé par la production de A et B, n'a pas le même avantage pour A et B, et a intérêt à procéder à l'échange et même à se spécialiser, car, en cas d'isolement, une unité de A lui procure 0,9B (80/90), tandis qu'avec la même unité de A, il pourrait se procurer 1,2B (120/100) dans le pays I d'où un gain de 0,3B (1,2-0,9). Ce dernier, chez qui une unité de B permettrait de lui procurer 0,8A (100/120) en cas d'absence d'échange, pourrait s'acheter avec la même unité de B, dans le pays, 1,1A (90/80) donc il réalise également un gain de 0,3A (1,1-0,8). RICARDO

même unité de B, dans le pays, 1,1A (90/80) donc il réalise également un gain de 0,3A (1,1-0,8). RICARDO concluait que le pays II devrait procéder à l'échange commercial avec le pays I tout en se spécialisant dans la production du produit A pour lequel il a un avantage comparatif plus élevé, le pays I se spécialisera, au contraire, dans la production du bien B où il a une position favorable.

La première expression de la théorie des coûts comparatifs a donc été formulée de la façon suivante : "tout pays a donc intérêt à participer au commerce international quelles que soient ses structures de production" (5). Ainsi, pour RICARDO, la condition nécessaire et suffisante pour l'apparition d'échanges internationaux entre deux pays, produisant deux mêmes biens, est que les coûts relatifs de deux biens soient différents dans les deux pays. Toutefois, cette théorie de RICARDO présente un certain nombre d'insuffisances qui la limitent telles que :

a) Elle suppose une mobilité totale des facteurs de production, alors que la terre, facteur très important, dans la production agricole, ne répond pas à cette hypothèse, de même elle ne s'appliquait qu'à deux pays et à deux biens.
b) Dans le cas où les coûts comparatifs sont égaux dans les deux pays, l'échange ne se justifie plus.
c) Entre les deux situations extrêmes, la théorie ricardienne ne détermine pas les différentes possibilités intermédiaires de l'avantage que pourront tirer les deux pays.
d) Le coût de production entraîne la spécialisation totale de chaque pays.
e) Aucune explication n'est apportée quant à la différence des coûts nationaux de production.
f) Aucune référence n'est faite au niveau de la demande des biens.

Pour une nation, le commerce extérieur s'analyse donc, par delà les prix, en un échange de facteurs abondants contre des facteurs rares. Plus récemment des auteurs, comme le Suédois B.O. SODERSTEN, expliquent que l'exportation de capital et de technologie par les Etats-Unis est déterminée par l'abondance dans ce pays du facteur "entreprise et savoir-faire". B. OHLIN inclut dans les facteurs de production les ressources naturelles ainsi que la qualité et la quantité des facteurs "terre" et "capital", les institutions, etc.

La conclusion de cette théorie est que sous l'influence du commerce international, il y a une tendance à l'égalisation internationale des prix des facteurs de production et donc, écrivent F. STOPLER et P. SAMUELSON, à la chute de la part du facteur rare dans le revenu national ; selon B. OHLIN, cette égalisation ne peut être que partielle. L'égalisation complète ne pouvant résulter que d'une mobilité internationale des facteurs de production. Cette loi reçoit d'autres développements avec A. LERNER et P. SAMUELSON selon lesquels, sous certaines conditions, il y a une complète égalisation des prix absolus des facteurs de production. Mais la théorie de Lerner-Samuelson repose sur des hypothèses hautement irréalistes.

Il ressort de cette théorie de B. OHLIN que l'avantage comparatif est fourni par une dotation en ressources productives différentes de celle du pays partenaire. Il n'est plus nécessaire de supposer, comme RICARDO le fait implicitement, des fonctions de production différenciées d'une nation à une autre ; au contraire, dans la mesure où la concurrence des techniques est dispersée à travers toute la terre, il est raisonnable d'admettre une fonction de production identique dans tous les pays formant la communauté internationale. De plus, deux pays, ayant la même dotation relative en facteurs, sont susceptibles de recourir à l'échange bilatéral, si leurs systèmes de prix relatifs diffèrent en raison de leur niveau de développement social, de leur revenu par tête, des goûts et de la structure de la demande de leurs consommateurs etc.

Une autre critique à la loi des proportions de facteurs est que cette théorie, suppose une dotation relative en facteurs de production fixe. Elle se place d'un point de vue statique qui gèle cette dotation. Or la politique de développement économique implique un cadre dynamique ; dans ce cadre, le changement des structures économiques constitue l'objectif majeur des pouvoirs publics qui ont une "préférence de structures" explicite ou implicite. Cette transformation des structures va correspondre à long terme à un bouleversement de la dotation relative en facteurs de production d'un pays, incompatible avec la recommandation que l'on fait aux pays sous-développés d'employer leurs facteurs relativement abondants.

L'hypothèse d'identité internationale des fonctions de production de B. Ohlin est fortement irréalisable. A l'échelon international, les travaux de B.S. MINHAS et d'autres auteurs (ARROW, SOLOW, etc.) mènent à la formulation de fonction à l'élasticité de substitution constante (entre facteurs), qui montrent que les méthodes de production (c'est-à-dire le rapport capital-travail) diffèrent selon les pays ; de même à l'intérieur d'un pays, le rapport capital-travail d'une branche évolue, sans influence du rapport taux de salaire/taux d'intérêt, qui dépend de l'abondance relative de tel ou tel facteur à un moment donné et des politiques monétaires, sociale et fiscale,

des programmes d'investissement, etc. En économie sous-développée, l'identité de la fonction de production n'est même pas vérifiée dans un secteur, il suffit pour s'en rendre compte, de comparer les méthodes de production de l'agriculture moderne et de l'agriculture traditionnelle au Maghreb.

J. VINER va plus loin, il critique la comparabilité internationale des facteurs implicites dans le modèle HECKSHER-OHLIN. LEONTIEF tente de vérifier statistiquement le théorème d'OHLIN-HECKSHER, mais il aboutit à un paradoxe appelé par son nom. En effet, LEONTIEF, selon une hypothèse de bons sens concernant la nature du commerce des USA avec les autres pays pense que ce pays a un avantage comparatif dans la production de biens nécessitant une grande quantité de capital. Or, l'étude statistique a montré que les USA sont spécialisés (pour le commerce international) dans les branches réputées "labour intensive" plutôt que capital intensif. LEONTIEF explique ce paradoxe en mettant en évidence le rôle joué par la productivité générale, les facteurs naturels et les facteurs "coopérants" (efficacité des services, formation des hommes, économies externes...).

Au fur et à mesure que les approfondissements de la loi de l'avantage comparatif se succèdent, sa généralisation progresse : non seulement tous les pays concernés, mais aussi tous les facteurs de production, y compris immatériels, sans que l'on sache le poids de chacun dans le développement des échanges. Bella BALASSA pense alors à ramener l'avantage comparatif à un indicateur concret "la part de marché", qu'il appelle "avantage comparatif révélé". A un moment donné, le pays qui possède un avantage comparatif révélé pour un produit occupe une part de marché plus grande dans les échanges internationaux de ce produit.

3. Trois méthodes d'estimation des avantages comparatifs

A. La mesure des avantages comparatifs révélés

La mesure des "avantages comparatifs révélés" (ACR) introduite par B. BALASSA en 1965 est la simple mesure des flux d'échanges. A l'origine, cet indicateur ne comptabilisait que les exportations afin d'éviter, selon BALASSA, l'impact des politiques protectionistes sur les importations. Par la suite, d'autres indicateurs ont introduit plus de symétrie entre le traitement des importations et des exportations.

Appliquée aux échanges agricoles mondiaux, la méthode des ACR donne incontestablement des informations : elle permet de ne pas séparer les produits agricoles de l'ensemble des produits ; elle permet de souligner les parts de marché des pays disposant d'avantages comparatifs "naturels" ; elle incite malheureusement à considérer comme "révélés" les avantages naturels des pays cantonnés dans les productions primaires ; mais elle met bien en évidence les évolutions des parts de marché ; enfin elle permet de saisir l'instabilité des "avantages comparatifs" du fait de plusieurs raisons telles que les oscillations climatiques et les chutes de prix de produits primaires.

L'indicateur d'avantages comparatifs révélés présente, en revanche, des limitations évidentes :

* sa dénomination interdit de distinguer la compétitivité des avantages comparatifs du fait qu'elle ne permet pas une explication pertinente des échanges, c'est un indicateur de spécialisation et non d'avantages comparatifs,

* la mesure des ACR, même lorsqu'elle cherche à éliminer la protection des importations, sous-estime l'impact des politiques économiques. Si on l'utilise pour mesurer les avantages comparatifs agricoles des pays développés, on comptabilise dans les avantages comparatifs l'impact de la PAC européenne, des subventions à l'agriculture, bref, de l'intervention politique pour le soutien des agricultures, des agriculteurs et des exportations agricoles,

* la mesure des ACR parce qu'elle n'estime pas l'impact des politiques économiques, ne peut pas proposer des réformes de politique agricole. Elle peut seulement servir d'alarme pour les pays dont l'agriculture est menacée. Mais elle est impuissante à donner des critères et des moyens de réforme, et

* enfin, l'indice des ACR ne peut pas expliquer les échanges agricoles et les impacts des politiques agricoles mises en oeuvre.

B. La recherche des avantages comparatifs par élimination des "distorsions" créées par la politique économique extérieure

La volonté de distinguer les analyses de compétitivité et les analyses d'avantages comparatifs a conduit, puisque les indicateurs de spécialisation sont les plus faciles à connaître, à construire des indicateurs d'avantages comparatifs en soustrayant des indices de compétitivité les distorsions du marché. Cette méthode est commune à de nombreux calculs sans que ceux-ci aient fait l'objet de comparaison.

Cette méthode se caractérise par trois points : elle prend en compte l'impossibilité de mesurer directement les avantages comparatifs et le danger de négliger les différences entre compétitivité et avantages comparatifs. Elle estime possible et souhaitable de souligner, parmi ces différences, celles qui proviennent des politiques économiques et elle laisse à chaque auteur l'initiative et la tâche d'en faire le libre choix et de donner des estimations chiffrées de ces écarts.

Les méthodes d'évaluation des avantages comparatifs par élimination des distorsions créées par les politiques de change et les méthodes qui tentent d'éliminer l'impact des politiques sélectives (politiques commerciales sélectives -protections ou subventions sectorielles- et politiques internes sélectives -utilisant des inégalités de taxation ou de subvention-) présentent le mérite de distinguer le problème de la mesure de la compétitivité et le problème des avantages comparatifs. Elles permettent de distinguer indicateurs de spécialisation et indicateurs d'avantages comparatifs. Elles permettent d'observer, malgré l'égalité des prix mondiaux, les différences de coûts entre nations. Enfin, elles donnent aux chercheurs des possibilités de faire des analyses actives et des innovations personnelles et stimulent un progrès constant du système d'information et la précision des données. En contre-partie, dans ces essais d'estimation des avantages comparatifs par élimination des distorsions, le terme d'A.C. risque de prendre autant de significations qu'il existe de choix différents dans la définition des distorsions à éliminer. Ces significations se multiplient aujourd'hui du fait des estimations divergentes de l'influence de chaque distorsion, du degré inégal d'anti-étatisme des observateurs, de leur tendance à épouser des positions nationales, ou à exprimer des préférences souvent subjectives sur l'utilisation du taux de change ou des politiques sélectives. Elles risquent enfin d'être incomplètes, ce qu'essaie d'éviter la méthode du CRI.

C. L'estimation des avantages comparatifs par la méthode des coûts en ressources domestiques

A l'extrême opposé de la méthode des avantages comparatifs révélés, la méthode des coûts en ressources domestiques (CRD) part de l'hypothèse que les échanges mondiaux et les spécialisations nationales ne reflètent pas les A.C. et que c'est ce point qui doit être souligné et mesuré par la recherche actuelle. En conséquence, la mesure des A.C. n'est pas obtenue par induction à partir des spécialisations observables mais par la construction d'un système de prix de référence dont on se propose d'éliminer les distorsions des marchés nationaux et internationaux. Il s'agit en somme, d'une systématisation de la procédure précédente de recherche des avantages comparatifs ; l'ambition est d'éliminer simultanément les distorsions créées par les surestimations ou sous-estimations du taux de change, par les politiques sélectives sur les prix, par les imperfections de la concurrence des entreprises, par l'imperfection des marchés de facteurs et par les économies et déséconomies externes ; en résumé, toutes les causes de discordance entre prix de marché et coûts pour la société.

C'est cette estimation des avantages comparatifs par la méthode des coûts en ressources domestiques qui sera adoptée dans notre travail parce qu'elle nous permet de mesurer le degré d'efficacité de l'allocation des ressources intérieures dans la production agrumicole pour un type d'exploitation bien caractérisé localisé dans un espace de production particulier. Il permet en outre de déterminer les transferts générés par la politique économique de la Tunisie et de mesurer l'impact de tout changement, même limité, d'un instrument de la politique sur les avantages comparatifs d'une activité donnée.

La prise en compte du prix économique dans la mesure des avantages comparatifs par la méthode des coûts en ressources domestiques découle de son importance et des résultats auxquels ils pourraient aboutir. En effet, d'une part, le concept de "prix économique" reflète assez bien dans son principe la situation macro-économique, il s'affirme comme un prix pour la nation, fondé sur la notion de "coût d'opportunité", il essaie en outre de restituer les conditions d'une économie de concurrence ou les grands équilibres seraient assurés sans intervention, et d'où la rente serait exclue. D'autre part, les "prix économiques" peuvent prendre en compte la situation de l'emploi, en découplant le prix du travail des salaires conventionnés, la situation de la balance

commerciale et de la balance de paiements sera traduite par un taux de change de référence ou par un taux de change économique différent du taux de change officiel ; l'influence budgétaire se traduit par le jeu des taxes et des subventions, qui influencent aussi la redistribution du revenu. Faute de temps et de moyens et pour plus de simplicité, nous allons nous limiter dans le cadre de cette thèse à la détermination des avantages comparatifs au niveau de la production.

La méthodologie qu'on va utiliser découle de notre objectif de comparer des exploitations hétérogènes pour mieux comprendre leur fonctionnement et déterminer qu'elles sont celles qui allouent plus efficacement les ressources domestiques et offrent aux agriculteurs un revenu acceptable. Pour le faire, deux étapes de recherches sont à réaliser :

* La première démarche adoptée nous a obligé à réaliser des enquêtes auprès d'un échantillon d'exploitations agrumicoles d'une zone déterminée. Nous avons fait une typologie pour réduire la diversité à un nombre limité de types d'exploitations plus ou moins homogènes afin de pouvoir mener une analyse financière et économique sur des exploitations types, dégager des résultats et expliquer les différences. La méthode qu'on va adopter pour la réalisation de la typologie est l'analyse en composante principale (ACP) qui est une méthode multidimensionnelle.

* La deuxième démarche consiste à déterminer la rentabilité, la protection et l'avantage comparatif des différentes exploitations types. La méthode utilisée est la P.A.M. (Policy analysis matrix).

La P.A.M. est un concept anglo-saxon développé par Erik A. MONKEE et Scott R. PEARSON. C'est un cadre comptable qui distingue, au sein de l'économie d'une filière, ou d'une partie de cette filière (généralement la production par la diversité des systèmes de production), les aspects privés et publics du profit dont les différences sont souvent dues aux politiques de prix. La P.A.M. peut aussi être utilisée pour construire des scénarios comparant des politiques alternatives de prix, de technologies ou d'investissements dans les filières, elle est conçue en outre pour mesurer l'impact des politiques sur l'économie de la production. Les politiques peuvent avoir des effets sur les marchés des produits et des inputs, la P.A.M. est un moyen d'identifier les transferts, l'efficience des ressources et les effets cumulés sur une filière. L'information donnée par la P.A.M. ou M.A.P. (matrice d'analyse des politiques) est utile aux planificateurs et aux politiciens agricoles, puisqu'elle leur permet d'explorer divers domaines d'intérêts tels que :

* la structure de la compétitivité et le potentiel de l'économie à exploiter un avantage comparatif.
* la formulation des politiques d'investissement et d'assistance public pour soutenir certains produits, régions ou types d'exploitations.
* elle permet d'organiser et d'élargir les connaissances sur l'agriculture. Ces résultats servent d'informations de base pour le suivi et l'évaluation de l'impact des politiques et pour l'identification des domaines à approfondir et des réformes à entreprendre pour la mise en oeuvre de nouvelles politiques.

La P.A.M. se présente comme suit :

Indicateur	Revenu	Inputs échangeables	Ressources intérieures	Profit
Prix privés	A	B	C	D
Prix sociaux	E	F	G	H
Transferts	I	J	K	L

Elle permet le calcul des indicateurs suivants.

Indicateur	Formule	Description
Profit privé	A-B-C	Bénéfices nets observés
Profit social	E-F-G	Bénéfices nets en termes de coût d'opportunités
Transferts nets	D-H et I-J-K	Effets nets de l'intervention de l'Etat
Transferts d'output	A-E	Transferts générés par les rapports de prix (prix aux frontières)
Transferts d'input	B-F	ransferts générés par les rapports de prix intérieurs/prix aux frontières
Transferts de facteurs	C-G	Transferts générés par les rapports prix observés / prix d'opportunité

Les résultats de la P.A.M. reposent sur deux notions importantes qui peuvent être introduites avec le profit : "la valeur hors transfert" et la "valeur échangeable", la première en rapport avec la politique budgétaire de l'Etat et la seconde tenant compte de l'environnement économique international. La "valeur hors-transfert" d'un bien correspond à son prix financier dont on exclut taxes et subventions ; toutes choses étant supposées sans distorsion par ailleurs, la "valeur hors-transfert" peut être considérée alors comme un prix économique.

La valeur échangeable d'un bien est la valeur qu'il aurait sur le marché international s'il y était commencé. Certains facteurs de production, tels le travail, la terre et le capital (sous forme de frais financiers) ne sont pas échangeables et constituent les "ressources domestiques".

L'avantage comparatif du point de vue international et les effets concrets des politiques pourront être appréhendés à travers trois critères qui seront calculés par la P.A.M. et dont les définitions et procédures seront expliquer dans la deuxième partie, et qui sont :

Coefficient de protection nominale : C.P.N. = A/E
Coefficient de protection effective : C.P.E. = (A-B)/(E-F)
Coût en ressources domestiques : C.R.D. = G/(E-F)

II. La recherche d'un cadre théorique pour l'analyse concurrentielle et stratégique du secteur d'exportation des oranges maltaises de la Tunisie

1. Choix de la méthodologie de détermination des stratégies de développement des exportations tunisiennes de maltaises

La concurrence est au centre de la réussite ou de l'échec des entreprises confrontées à un marché libre où la concurrence est intensive. Elle sanctionne les activités d'une entreprise qui concourent à ces résultats, telles que les innovations, ou une mise en oeuvre réussie. Face à des rivaux qui ne cessent d'augmenter et deviennent de plus en plus performants et compétitifs, la stratégie consiste à rechercher une position favorable dans un secteur, scène où la concurrence se manifeste principalement. La stratégie vise à l'obtention d'une position rentable et durable au milieu des forces qui définissent le cadre concurrentiel du secteur.

La recherche de stratégies nouvelles et plus adaptées aux exigences du marché mondial d'oranges et pour la promotion des exportations tunisiennes de maltaises, passe en priorité par une connaissance fine et précise du secteur d'oranges dans le monde ou du moins dans la limite géographique ayant une influence directe sur les opportunités et les menaces du secteur d'exportation de la maltaise. Bref, elle passera par une connaissance précise du domaine concurrentiel dans lequel les entreprises tunisiennes de conditionnement et d'exportation de maltaises agissent et subissent l'action de leur environnement.

L'analyse concurrentielle de M. PORTER nous a paru la plus adaptée pour répondre à notre interrogation relative à la détermination des stratégies de développement des exportations tunisiennes d'oranges maltaises. En effet, le choix de l'analyse concurrentielle répond aux insuffisances des autres approches d'analyse couramment utilisées, et dont la plus importante est l'approche par l'analyse des filières.

Dans ce qui suit, nous allons commencer par l'illustration des insuffisances et l'inadaptation de l'approche par analyse de filière pour finir par développer l'analyse concurrentielle de M. PORTER, en montrant son importance et son caractère pratique pour la réalisation des objectifs de notre recherche.

Comme notre problématique est relative à la détermination des causes de la faiblesse des avantages comparatifs révélés de la maltaise de Tunisie sur le marché extérieur et la recherche de stratégies capables de permettre à ce secteur et aux entreprises d'exportation d'assurer la réalisation des objectifs des divers plans de développement économique et social adoptés en Tunisie, à savoir l'augmentation des exportations par une plus grande spécialisation du secteur. La réalisation de ces objectifs passe à côté des régulations intérieures de la filière, par une adaptation des structures productives aux exigences du marché extérieur (normalisation, prix, présentation, etc) et la possibilité de surmonter les inconvénients et les difficultés relatives aux nouvelles mutations

économiques et politiques que subissent nos principaux partenaires commerciaux. Cette problématique touche plusieurs aspects, dont les plus important sont :

- **la production :** techniques de production, caractéristiques des exploitations, cultures menaçant la production de maltaises, etc.

- **l'aspect industriel :** performances réalisées, contraintes existantes et faiblesses des industries d'emballage et de conditionnement.

- **l'aspect commercial :** politique commerciale et de marketing mise en place par les exportateurs et possibilités d'amélioration.

- **l'aspect politique :** efficacité de l'intervention des pouvoirs publics sur les niveaux de production par la subvention ou de la taxation et sur le niveau de la commercialisation par l'organisation des marchés intérieurs et les facilités octroyées à la commercialisation extérieure, et enfin,

- **l'aspect social :** importance des revenus dégagés et des emplois créés.

Les aspects de production (intervention des pouvoirs publics au niveau de la production et impact du changement des objectifs et des instruments de la politique agricole en Tunisie sur la production de maltaise), et les aspects sociaux et économiques ont été traités en grande partie dans les chapitres précédents. La méthodologie qui devrait être adoptée pour identifier les contraintes et les opportunités de l'environnement pour les exportations de maltaises dans le but de choix stratégiques, doit être, d'une part, relativement large pour tenir compte de toutes les forces qui interviennent dans ce secteur et, d'autre part, capable d'être aussi souple et maniable que possible afin d'introduire les spécifités du secteur d'exportation de maltaises en Tunisie.

Les inconvénients de l'approche par analyse de filière, ont été expliqués par L. TEMRI dans son *master* intitulé "Analyse concurrentielle d'un secteur aquacole". Les principaux résultats étaient comme suit. Par rapport à la dimension spatiale, bien que l'analyse de filière permette au chercheur de délimiter lui-même son champ d'observation, elle a cependant tendance à privilégier une orientation verticale axée autour du processus de transformation successive, montrant certains acteurs importants tels que les pouvoirs publics ou les banques, qui ne participent pas directement au processus ; c'est une approche réductrice par rapport à notre objet d'étude qui est centré sur le secteur d'exportation avec toutes les forces concurrentielles pouvant intervenir sur les performances des entreprises de conditionnement et d'exportation. En ce qui concerne la souplesse, l'analyse de filière ne représente pas réellement une démarche formalisée, mais constitue plutôt une vision, un découpage conceptuel, à partir duquel différentes techniques ou méthodes peuvent être appliquées, en fonction des objectifs, la variété de l'utilisation du concept de filière témoigne de sa polyvalence et par là de sa souplesse. Cependant, on peut noter qu'en dehors des stratégies d'intégration de ce concept en tant qu'outil d'aide à la décision pour la gestion, celui-ci semble avoir été peu développé, du moins sur le plan théorique. Enfin, comme l'a remarqué F. LAURET, l'analyse de filière demande du temps et une immersion dans le milieu étudié.

2. Importance de l'analyse concurrentielle de M. PORTER pour la détermination des stratégies des entreprises

Le choix de l'analyse concurrentielle de M. PORTER découle des apports importants de cette approche pour le choix stratégique des entreprises de conditionnement et d'exportation de maltaises. En effet, l'analyse stratégique développée par l'auteur, considère que le domaine essentiel de l'environnement, celui qui présente une importance capitale pour l'entreprise, est le secteur ou l'ensemble des secteurs dans lesquels elle entre en compétition avec d'autres entreprises. L'espace considéré comme lieu d'élaboration de la stratégie est donc le domaine concurrentiel, et la structure du secteur y est déterminante pour la compréhension fine de ce secteur et des règles du jeu concurrentiel qui y règnent, et de celui-ci dépend la mise au point de la stratégie. En particulier, c'est dans cet espace que sont contenues les opportunités et les menaces générées par l'environnement. En conséquence, M. PORTER, dans son premier ouvrage "Choix stratégique et concurrence" (1982), propose un ensemble organisé de techniques analytiques destinées à aider la firme à analyser l'ensemble de son ou ses secteurs d'activités et à prévoir son évolution, à situer la place de ses concurrents et la sienne propre, et à traduire, face à la concurrence, cette analyse en une stratégie adaptée aux activités particulières que mène la firme.

L'analyse de l'évolution de l'environnement dans la formulation de la stratégie face à la concurrence passe, selon M. PORTER, par quatre étapes :

-. Analyse du secteur : pour analyser le secteur, l'auteur détermine sa structure à travers les forces concurrentielles qui s'exercent sur ce secteur et pour identifier les principales caractéristiques structurelles des secteurs qui commandent l'intensité avec laquelle les forces de la concurrence s'exercent, et par suite, la rentabilité des secteurs. L'auteur détermine le jeu combiné de cinq forces concurrentielles fondamentales :

* **les nouveaux entrants** dans un secteur peuvent modifier la rentabilité du secteur,
* **l'intensité de la rivalité entre concurrents existants** peut faire évoluer la rentabilité du secteur,
* **la pression exercée par les produits de remplacement** peut limiter les rendements potentiels du secteur,
* le **pouvoir de négociation des clients**, et
- **le pouvoir de négociation des fournisseurs.**

La vigueur de ces forces varie d'un secteur à l'autre et peut changer à mesure qu'un secteur évolue. La rentabilité d'un secteur ne dépend pas de l'apparence du produit ou de la technologie, complexe ou sommaire qu'il intègre, mais de la structure du secteur. Les cinq forces déterminent la rentabilité d'un secteur, parce qu'elles influent sur les prix, les coûts et les investissements des entreprises du secteur. Le pouvoir des clients influe, par exemple, sur les prix qu'une entreprise peut pratiquer, de même que la menace des produits de remplacement. Le pouvoir des clients peut aussi peser sur les coûts et l'investissement, parce que des clients puissants exigent un service coûteux. Le pouvoir de négociation des fournisseurs détermine les coûts des facteurs de production. L'intensité de la rivalité joue sur les prix et sur les coûts de la compétition dans des activités telles que la fabrication, le développement des produits, la publicité et la force de vente. La menace de nouveaux concurrents plafonne les prix et modèle les investissements nécessaires pour dissuader de nouvelles firmes d'entrer dans le secteur.

-. Analyse de la concurrence : possibilités et limites des concurrents actuels et évolution probable.

-. Analyse de la société : menaces et opportunités par les principaux facteurs politiques, sociaux et gouvernementaux.

-. Forces et faiblesses de l'entreprise par rapport à ses concurrents présents ou futurs, en fonction de l'analyse précédente.

Deuxième partie

Etude de la rentabilité financière, de la protection et de l'avantage comparatif de l'orange maltaise

Introduction

L'expérience des années récentes amène à constater la prééminence de plus en plus avérée de l'économie de marché comme régulateur de l'économie et le recul concomitant des formes de régulations administrées au niveau national ou globalement négociées au niveau international, un rôle plus important qu'auparavant est donc conféré aux prix en tant que signal économique. La politique des prix, par les rapports qu'elle entretient avec l'optimisation de l'affectation des facteurs de production d'une part, et avec la création et la répartition du revenu d'autre part, constitue l'un des piliers de la politique économique et donc de la politique agricole, en économie de marché (M. LABONNE, 1990).

Dans le cadre de la mise en place du programme d'ajustement structurel agricole dont les objectifs primordiaux sont de promouvoir des modèles de cultures et d'utilisation des intrants plus efficaces dans les périmètres irrigués et d'encourager les activités efficaces visant l'exportation et la substitution de produits à l'importation, les pouvoirs publics pour réaliser ces objectifs, ont mis en place un certain nombre de mesures et de programmes qui s'articulent sur les points suivants :

* élimination graduelle des programmes de subventions des intrants,
* rationalisation des interventions en matière de prix à la production et ce, afin de permettre aux tendances des prix du marché international de se réfleter dans les prix intérieurs,
* et mise en place d'un ensemble de réformes macro-économiques suivant lesquelles une politique plus souple en matière de taux de change sera pratiquée.

Pour le secteur agrumicole, comme toute activité agricole, sa production étant par nature soumise aux aléas, l'Etat pour réaliser les objectifs de croissance, s'efforcera de diminuer le risque économique qui en résulte et, si des changements s'avèrent nécessaires, il s'efforcera d'amortir leur brutalité au mieux de ses intérêts politiques. L'Etat tunisien intervient dans le secteur agrumicole par le biais de sa politique de prix qui englobe toutes les interventions en matière de formulation des prix des intrants agricoles, l'établissement des tarifs préférentiels pour certains autres intrants, l'octroi de crédits d'investissement agricoles, la taxation, la commercialisation et la politique du taux de change qui s'appliquent à l'importation ou l'exportation des intrants et des produits agricoles.

Cette panapolie sommairement décrite représente l'essentiel de l'action de l'Etat pour piloter le secteur agricole et elle est utilisée, à des degrés divers et avec une cohérence variable, dans chaque activité agricole. L'appréciation des conséquences d'une mesure de politique de prix au niveau micro-économique se révèle nécessaire pour pouvoir la négocier ou la justifier économiquement et socialement auprès des divers types d'agents économiques concernés, c'est-à-dire aussi bien chez les producteurs des agrumes que chez les consommateurs. La démarche de vérification de la compatibilité des intérêts de l'Etat et des autres agents et de la cohérence des différentes mesures de politiques de prix au niveau des opérations, fonde la mesure de leurs impact à l'échelle micro-économique.

La pertinence de la validation micro-économique des mesures macro-économiques des politiques de prix s'explique par l'hétérogénéité de l'agriculture, cette hétérogénéité se manifeste pour le cas des agrumes à travers la multiplicité des variétés produites, à travers la diversité des paysages des régions, enfin à travers le niveau d'intensification de la combinaison productive.

L'analyse économique nous oblige à distinguer, par grandes zones assez homogènes, les principaux systèmes de production, combinant des facteurs de production d'une certaine manière, pour obtenir un produit agricole à un niveau productif donné, ce niveau dépendant non seulement des caractéristiques de la combinaison des productions et des facteurs de production, mais aussi des caractéristiques de la zone. On va donc établir, pour une zone déterminée, une typologie des systèmes de production, avec leurs caractéristiques mesurables qui va constituer une base de travail pertinente pour un exercice de mesure de l'impact de la politique tunisienne des prix sur l'efficacité de l'allocation des ressources au secteur agrumicole tunisien. Une fois la typologie réalisée, on va calculer les indicateurs de rentabilité financière pour une année de base qui se caractérise par l'adoption d'une politique des prix précise.

Les indicateurs de rentabilité financière fournissent une idée assez claire pour situer les exploitations les unes par rapport aux autres dans l'évaluation de la rentabilité pour l'exploitant et des choix de cet exploitant. La variation de ces indicateurs dégagée par les différents systèmes de production permettra à travers une analyse de sensitivité de mesurer l'effet du changement de politique de prix envisagé sur les indicateurs choisis et de ce fait de repérer les types qui en bénéficient ou en pâtissent le plus, et de pouvoir alors anticiper les réactions économiques et sociales des exploitants.

Or, les prix de marché supportent des taxes ou bénéficient de subventions dans le cadre national, ceci affecte le budget de l'Etat et la validation micro-économique doit aussi permettre à l'Etat d'anticiper les dynamiques que sont susceptibles d'engendrer, dans la production agricole, des modifications de transferts qui affectent le secteur ainsi que son budget. Pour cela, il est important d'étudier l'efficacité économique de la production agrumicole par rapport à d'autres cultures possibles et à nos concurrents qui ne cessent de baisser les cours sur les marchés mondiaux.

L'objectif de cette partie est donc double. Il s'agit premièrement de mesurer la rentabilité financière pour l'agriculteur qui détermine son orientation future soit pour le développement de la culture de maltaise soit par la substitution des plantations existantes par d'autres spéculations qu'il juge plus rentables. Il faut ensuite évaluer l'impact de la politique des prix adoptée en Tunisie sur l'encouragement de la production de maltaises.

Cette analyse est devenue nécessaire du fait que tout objectif d'augmenter les exportations, passe nécessairement par le développement de la production. Le développement de la production d'une culture est à notre avis la rencontre d'une politique de prix encourageante et de l'intérêt d'un agriculteur motivé pour moderniser son verger de maltaises.

Chapitre III
Typologie des exploitations agrumicoles et identification des différents groupes dans la région de Menzel Bouzelfa

I. Typologie des exploitations agrumicoles

Avant d'aborder la méthodologie d'élaboration de la typologie des exploitations agrumicoles dans la région de Menzel Bouzelfa, du calcul des différents ratios de rentabilité financière et économique d'une exploitation type de chaque groupe dégagé dans la typologie et de l'analyse de sensibilité. Il est intéressant de connaître les facteurs qui influencent la production, la qualité du produit et les coûts de production au niveau de l'exploitation pour bien comprendre le système de production afin de mieux choisir les variables qui vont être retenues dans la classification des exploitations agrumicoles dans la région d'étude.

1. Facteurs influençant la production, la qualité et les coûts de production des agrumes au niveau des exploitations

A. Les principaux facteurs influençant la production d'agrumes

a. Le rendement. En Tunisie, les rendements moyens sont compris entre 13 et 16 tonnes/ha. Si ce tonnage est meilleur que celui des années 70, grâce à l'arrivée des eaux du Nord, il demeure insuffisant comparé aux potentialités de nos sols de 35 à 40 tonnes/ha (EL AMAMI et BEN MECHLIA, 1976) et à celui des autres pays producteurs où il dépasse souvent les 30 t/ha, le rendement actuel reste toutefois faible. Plusieurs facteurs et pratiques expliquent les rendements réalisés et peuvent si on respecte les normes optimales augmenter le rendement comme ils peuvent le dégrader si une mauvaise utilisation est faite.

b. Le travail du sol. L'effet de cette technique sur la production est assez faible. Il est recommandé de pratiquer ce travail au moins une fois par an, ce qui n'est pas toujours le cas dans les vergers tunisiens.

c. Gestion de la fertilité des sols. Les sols utilisés pour l'agrumiculture en Tunisie sont meubles et calcaires, par conséquent, il y a une mauvaise rétention de l'eau et des éléments nutritifs à moins que les sols n'aient un niveau élevé d'éléments organiques et ceci par l'apport de la fumure organique et de la potasse. D'après les analyses foliaires effectuées, 94 % des vergers sont carencés en potasse. Ce déséquilibre en matière de fertilisation est essentiellement dû au prix élevé de la potasse et a de graves conséquences notamment sur la quantité produite aussi bien que sur le calibre du fruit, ce qui influe le prix à l'exportation. En effet, le petit calibre représente l'un des principaux facteurs explicatifs de l'importance des écarts de triage. De plus, vu le coût très élevé de la fumure organique, on remarque la réduction de l'utilisation de ce dernier dans les vergers agrumicoles. Il faut alors que les agriculteurs fournissent un effort considérable, soit par l'intégration de l'élevage dans leurs activités, soit en cherchant à utiliser d'avantage les cultures fertilisantes. D'autre part, on relève aussi la carence en oligo-éléments tel que le zinc et le manganèse d'où la nécessité de la réalisation de diagnostic foliaire en cas d'observation des symptômes non identifiables par la simple observation.

d. Les insectes et les maladies. Les insectes et les maladies cryptogamiques bactériennes et virales sont considérés comme deux des facteurs les plus importants pouvant influencer aussi bien la production que la qualité produite. L'état sanitaire des oranges peut être parfois à l'origine de plus de 18 % des écarts de triages avant conditionnement.

e. L'irrigation. L'irrigation est la contrainte la plus importante pesant sur l'agrumiculture tunisienne. La salinité est considérée comme un problème pour l'eau d'irrigation. En effet, 70 % des plantations sont encore déficitaires. Avant tout, il est important de rappeler les besoins en eau d'un hectare d'agrumes.

Les besoins en eau des agrumes ont été évalués par le laboratoire de bioclimatologie de l'I.N.R.A.T. à 8 500 m3 par hectare net pour un rendement optimal de 30 tonnes/ha.

Tableau n°9 : Répartition des besoins d'irrigation par mois

Mois	Mars.	Avril.	Mai.	Juin.	Juil.	Août.	Sep.	Oct.	Total
Besoin	531	531	1062	1594	1594	1594	1062	531	850

source : I.N.R.A.T.

Ces besoins exprimés en doses d'apport (de 500 m3) correspondraient à :
* 1 tour d'eau par mois pour les mois de mars, août et octobre,
* 2 tours d'eau par mois pour les mois de mai et de septembre,
* 3 tours d'eau pour les mois de pointe juin, juillet et août.

Avant l'arrivée des eaux du Nord en 1984, certains agriculteurs avaient déjà abondonné leurs vergers après la surexploitation de la nappe souterraine. Et même après l'arrivée de ces eaux, le problème n'est pas résolu faute de faible maîtrise des nouvelles techniques d'irrigation et d'économie d'eau, et à l'irrégularité dans la livraison. De plus, les quantités disponibles sont insuffisantes. Actuellement, l'hectare d'agrumes ne reçoit que des eaux du Nord à peu près 2 000 m3, alors que les prévisions tablaient sur 5 000 m3/ha.

Le mode d'irrigation le plus utilisé est la cuvette. Ce système d'irrigation traditionnel entraîne des pertes importantes par percolation et évaporation estimées de 30 à 40 %. L'irrigation au goutte à goutte est très peu pratiquée dans les régions agrumicoles où seulement 1,7 % des agrumiculteurs utilisent cette méthode. Le mode d'irrigation au goutte à goutte bien qu'il assure une économie de l'eau et de la main-d'oeuvre a échoué pour les raisons suivantes :
*La non adoption du réseau collectif des eaux du Nord à une distribution continue compatible avec les systèmes d'irrigation localisée. En effet, la distribution pratiquée actuellement s'effectue par tours d'eau espacés de 15 à 20 jours.
*Au coût élevé des installations qui atteint 2 500 DT/ha.
*Au manque de formation de la main-d'oeuvre pour l'utilisation des systèmes d'irrigation localisée.

A cet effet, un meilleur contrôle des mauvaises herbes en été et la mise en place de systèmes d'irrigation individuels pourraient améliorer l'efficacité de l'irrigation.

f. La taille. La nature de la taille détermine la quantité et la qualité de la production. En effet, avec une taille sévère, on aura une faible production accompagnée de gros calibres, alors qu'après une taille légère, on aura une bonne production avec des petits calibres. Comme les prix sur le marché local et surtout à l'exportation varient principalement en fonction des calibres, l'adoption immédiate d'une politique de formation de tailleurs et de contrôle de la taille devient de plus en plus urgente. Il reste à noter que la taille excessive souvent pratiquée en Tunisie n'est guère rentable et peut être contre-productive.

B. Principaux éléments influençant la qualité des agrumes

a. Les insectes. La présence des insectes sur les agrumes déterminent en grande partie la couleur et l'apparence du fruit (exemple : la cochenille cause des dégâts sur la peau de l'orange).

b. Les variétés. Au moins deux variétés d'oranges très répandues en Tunisie, la maltaise demi-sanguine et la navel thomson ne se conservent pas trop bien après la récolte. Cela, conjugué au fait qu'on ne dispose pas toujours d'aménagements frigorifiques, fait que la plupart des agrumes sur le marché tunisien sont mous. Les fruits tunisiens exportés ont la même réputation.

c. Le climat. Dans l'ensemble, le climat, dans les principales régions productrices d'agrumes dans le Nord de la Tunisie, convient bien non seulement aux citrus, en général, mais également aux variétés les plus exigeantes. Toutefois, un des problèmes au niveau du climat est la présence quasi-constante des vents qui endommagent gravement le fruit si on ne prend pas de précautions pour protéger l'arbre.

C. Principaux facteurs qui influencent les coûts de la production au niveau de l'exploitation

a. L'irrigation. Actuellement, le manque de gestion de l'eau d'irrigation disponible constitue le principal problème de coût dans l'agrumiculture. Si l'on suit des pratiques d'irrigation types, et si l'on introduit des

systèmes d'irrigation individuels, il devrait être possible d'économiser jusqu'à 30 % de l'eau d'irrigation. Il est également possible que dans le contexte d'un système de pratiques culturales bien adaptées, on puisse employer des techniques améliorées d'irrigation par cuvette pour l'agrumiculture tunisienne.

b. L'utilisation des facteurs de production. La question principale ici est de se demander s'il est fondé d'utiliser de telles quantités de fumure organique pour les agrumes, sachant que ces engrais sont chers. Même si les effets sur le sol et les arbres sont ce qu'on prétend, ces applications coûtent en moyenne 600 dinars par hectare et par an.

c. L'émondage. C'est un exemple d'une bonne méthode culturale appliquée de manière importante en partie à cause de la disponibilité d'une main-d'oeuvre familiale relativement bon marché. Mais au fur et à mesure que les coûts de la main d'oeuvre vont augmenter, une des premières économies dans la production d'agrumes devrait être de réduire fortement les opérations d'émondage inutiles.

2. Choix des exploitations à étudier et questionnaire d'enquête

Les diverses études réalisées par les services du Ministère de l'Agriculture sur la rentabilité financière et économique de l'activité agrumicole tunisienne ont été réalisées sur les budgets prévisionnels des exploitations agrumicoles recommandées par les services techniques du G.I.A.F ; de ce fait, elles ne peuvent en aucun cas représenter la réalité des exploitations puisqu'elles ignorent le raisonnement et le comportement des agriculteurs qui vont parfois à l'encontre des orientations et des recommandations des techniciens. Pour échapper à cette lacune, la réalisation d'une enquête de terrain auprès des agrumiculteurs parait indispensable pour collecter des informations fiables et pertinentes reflétant la situation réelle des exploitations agrumicoles.

A. Choix du terrain d'enquête

Comme il nous est impossible de procéder à une enquête exhaustive concernant toute la région du Cap-Bon, le problème de choix d'un périmètre d'étude parait difficile. Pour le faire, nous nous sommes basés sur l'importance de la production agrumicole dans le verger ainsi que sur la diversité des problèmes qui l'handicapent. Après les diverses discussions avec les techniciens du G.I.A.F. et du C.R.D.A. de Nabeul, le choix a été fait sur la région de Menzel-Bouzelfa. Dans ce qui suit, on va expliciter en premier lieu le choix de la zone et sa liaison directe avec le champ d'étude cité dans la problématique et en deuxième lieu présenter la technique d'échantillonnage et la méthode de dépouillement des données.

B. Présentation de la région de Menzel-Bouzelfa

La région de Menzel-Bouzelfa couvre 13 966 ha, la S.A.U. représente 33% de la superficie totale soit 4 480 ha dont 72% en agrumes, le reste est constitué par des forêts qui couvrent 4 186 ha et par des terres incultes. Cette "Délégation" est située à 35 km de Tunis et à 40 Km de la ville de Nabeul, principal centre d'activité de la région du Cap-Bon. Le secteur agrumicole occupe la principale activité de la région, la production pour la campagne 1992/93 représente 30% de la production nationale d'agrumes. La principale variété plantée reste la maltaise qui occupe plus de 50% des superficies agrumicoles. Toutefois, on signale l'accentuation du phénomène de remplacement des vieilles plantations de maltaises par d'autres variétés d'agrumes comme la clémentine, la mandarine et le citron.

La quasi totalité des cultures sont menées en irrigué, le déficit en eau d'irrigation accentué d'une façon considérable pendant la dernière décennie, dû principalement à la succession des années de sécheresse et à l'augmentation du nombre des puits de surfaces, fût comblé en majeure partie par l'apport des eaux du nord (Canal Medjerda-Cap-Bon) pour la sauvegarde du verger agrumicole. Dans cette région, on assiste à une faible dotation par hectare qui reste désormais en deçà des besoins de sauvegarde. Le choix de cette région s'est basé en outre sur les critères suivants :

* 70% des superficies utiles à l'agriculture sont réservées aux agrumes.
* C'est une région qui bénéficie de la plus grande infrastructure hydraulique du pays.
* C'est une région qui souffre d'une multitude de problèmes limitant la productivité du verger. Leur identification peut s'extrapoler sur d'autres zones homogènes de production agrumicole.

C. Technique d'échantillonnage

a. Stratification de la population mère

Une fois la région d'étude choisie, on a trouvé un grand nombre d'exploitations qui diffèraient selon la dimension, le fonctionnement et le résultat obtenu. A partir des listes exhaustives des agrumiculteurs qui nous ont été fournies par la Direction Régionale du G.I.A.F. de Menzel-Bouzelfa, on a procédé avec les techniciens de cette direction, à une classification des unités de productions de la population mère qui compte 3 100 exploitations selon le critère de la superficie, comme le montre le tableau suivant :

Tableau n°10 : Stratification de la population mère selon le critère superficie

Strates	S<0,5	0,5≤S<1	1≤S<2	2≤S<3	3≤S<5	S≥5
Nombre d'exploitations	1463	676	487	189	146	139

source : G.I.A.F.

b. Taille de l'échantillon

S'agissant maintenant d'une population stratifiée pour la variable surface, la taille n de l'échantillon a été calculée par la multiplication des différentes strates par des coefficients d'échantillonnages divers: Les résultats sont les suivants :

Tableau n°11 : Variation de la taille de l'échantillon en fonction du taux d'échantillonnage

Strates	S<0,5	0,5≤S<1	1≤S<2	2≤S<3	3≤S<5	S≥5	Total
Taux 1%	15	7	5	2	1	1	31
Taux 1,5%	22	10	7	3	2	2	46
Taux 2%	29	14	10	4	3	3	62
Taux 5%	73	34	24	9	7	7	154
Taux 10%	146	68	49	19	15	14	310

source : nos calculs

Cette méthode permet une répartition proportionnelle de l'échantillon en fonction de l'importance de chaque strate. Et comme l'enquête a été programmée pour se faire dans une période d'un mois avec deux exploitations enquêtées par jour soit 60 exploitations au maximum, le taux d'échantillonnage à utiliser doit être compris entre 1,5 et 2% soit 1,75% de la population mère.

Tableau n°12 : Répartition de l'échantillon par strate

Strates	S<0,5	0,5≤S<1	1≤S<2	2≤S<3	3≤S<5	S≥5
Nombre d'exploitations	26	12	9	3	3	2

source : nos calculs

Nous avons, à chaque fois, arrondi les chiffres obtenus, ce qui nous a donné un échantillon de 55 exploitations. Cet échantillon représente mal la population mère. C'est un inconvéniant pour nos enquêtes socio-technico-économiques menées auprès de ces exploitations.

D. Questionnaire

Dans le document qui figure en annexe de la 1ère version de cette thèse (présentée lors de la soutenance en 1995), nous avons essayé de réunir l'ensemble des interrogations qui ont été retenues pour la formation de notre problématique.

Rappelons que l'objet fondamental de cette enquête est l'étude de la rentabilité financière et économique de la production des oranges maltaises et la mesure de l'impact de certains changements de l'environnement économique et de condition climatique sur la variation des ratios de rentabilité et de protection.

3. Dépouillement et analyse des données

A. Dépouillement du questionnaire

Une fois l'enquête terminée, on va passer à une autre étape relative à son dépouillement et l'enregistrement des différentes réponses. Pour les variables qualitatives, on a adopté un système de codage qui nous a permis de les saisir. Par exemple, pour la question relative à la pratique du traitement phytosanitaire : nous avons pris comme variable la pratique du traitement et on lui a attribué deux modalités : il ne pratique pas le traitement (le code attribué est 0), il pratique le traitement (le code attribué est 1). Pour les variables quantitatives, le problème de codage ne se pose pas puisque leur saisie se fait directement en fonction du nombre (par exemple : quantité d'ammonitre par ha, il suffit d'utiliser la quantité épondée). Le logiciel PARADOX permet de stocker les données dépouillées dans des requêtes.

B. Exploitation des données et typologie des exploitations agrumicoles

"Dans tout pays, la population agricole provient d'un grand nombre d'exploitations hétérogènes. Elle est obtenue dans des conditions qui varient sensiblement, selon les régions, la variété des systèmes de production et la dimension des unités de production" (5). La typologie apparaît comme le principal instrument d'analyse de la diversité. Le but est de réduire la multiplicité des cas individuels à une diversité plus facile à appréhender à travers un nombre réduit de types.

a. Choix de la méthode d'élaboration de la typologie des exploitations agrumicoles.

Les méthodes de traitement de l'information sont nombreuses et leur étude devient rapidement d'une grande complexité. Nous nous limiterons à la présentation de la méthode adoptée dans la réalisation de la typologie des exploitations agrumicoles. Les problèmes socio-économiques sont désormais appréhendés à travers un nombre élevé de données souvent hétérogènes. En présence d'un tel ensemble, la première démarche nécessaire est la réduction du tableau des données en le ramenant à ses dimensions essentielles qui caractérisent l'ensemble des observations. En effet, il est impossible d'analyser un tableau de données complexes sans arbitraire et sans à priori, d'où la nécessité de réduire les dimensions en essayant de ne pas perdre beaucoup d'informations contenues dans le tableau de départ.

Mais la diversité des méthodes de réduction et d'analyse des données signifie beaucoup moins une multiplicité des orientations, des hypothèses et des principes d'analyses qu'un progrès rapide et incessant dans ces méthodes. En effet, ces méthodes ne comportent pas d'hypothèses préalables et reposent donc sur une quasi-rentabilité de l'observateur tout en se basant sur des principes semblables. Les résultats sont donc globalement comparables et ne se distinguent les uns des autres que parce qu'ils sont plus ou moins rapidement obtenus, plus facilement interprétables et plus représentatifs à une échelle multidimensionnelle réduite des données analysées". Parmi les méthodes de réduction des données, la voie la plus progressive est représentée par les analyses factorielles ; et plus particulièrement par :

* L'analyse en composantes principales (A.C.P.)
* L'analyse factorielle des correspondances (A.F.C.)

b. L'analyse en composante principale (ACP)

A partir des variables quantitatives réparties dans un tableau à n ligne (individus) et p colonnes (variables), les données sont numériques et correspondent à des mesures hétérogènes non agrégeables et difficiles à interpréter sous cette forme brute. Notre objectif consistant en une étude d'une part, de la façon dont se structurent les variables (association, opposition) et, d'autre part, de la répartition des individus (semblables, dissemblables), c'est une logique que nous avons retenue : l'A.C.P. pour la classification des exploitations agrumicoles comme outil d'analyse car c'est elle qui correspond le mieux à nos besoins. Les principes de la méthode se ramènent à l'amélioration des données et à la mesure des proximités, la recherche et l'interprétation des composantes principales ou axes factoriels et la projection des observations et des variables. La présentation sous forme de tableaux numériques des résultats de l'analyse en composante principale donne les résultats suivantes :

*** sur les variables :**
- ***La moyenne et l'écart type*** de chaque variable,
- ***La matrice des corrélations*** de toutes les variables entre elles ;
- ***La valeur propre de chaque axe factoriel***, elle correspond aux taux d'inertie (fraction de l'information contenue dans le tableau de données) pris en compte par l'axe. Elle fournit une idée du nombre d'axes (composantes) à examiner,
- ***Les vecteurs propres***, ce sont les coefficients des variables qui vont permettre le calcul des composantes principales (les axes factoriels principaux). Ils représentent les variances sur les axes principaux.
- ***Les corrélations*** entre les variables et les axes principaux qui expriment la qualité de la représentation (plus la corrélation est forte, plus la variable est proche de l'axe donc bien représentée). Ces valeurs (positives ou négatives) sont, de plus, toutes élevées au carré, (notées : somme des r2) de façon à obtenir la part de variation d'une variable expliquée par l'axe.
- ***Les cercles de corrélations*** (graphiques des plans définis par : axe 1, axe 2,...) où l'on visualise les variables par rapport aux axes et où l'interprétation s'effectue à partir de l'angle que sa droite forme avec l'intersection des axes (le centre du cercle) et avec les autres variables.

*** sur les individus :**
- ***Les coordonnées des individus pour chacun des axes*** pour lesquelles il est calculé le cosinus carré des angles qui forment chaque point et sa projection sur le plan. Cette dernière valeur permet de juger de la proximité des points par rapport aux axes dans la mesure où les graphiques n'éditent que deux axes, alors que la réalité est multidimensionnelle ;
- ***Des graphiques*** (nuages des points dans un plan) qui vont permettre de juger de la proximité entre les individus.

Une méthode complémentaire de présentation des résultats consiste à faire des représentations graphiques. C'est par la projection des observations et des variables. En effet, nous avons précisé que l'analyse dans l'espace des variables et des observations se font séparément. Il en est de même pour les projections.

Pour une variable j, sa coordonnée sur le facteur Fj est donnée par le coefficient de corrélation aij appelé aussi saturation de la variable j dans le facteur Fj. La projection se fait sur le plan formé par deux facteurs. L'importance des facteurs étant décroissante, la projection sera d'abord sur le plan 1-2 formé par le premier et le second facteur, ensuite sur le plan 1-3 et, éventuellement, sur le plan 1-4.

L'interprétation des projections s'ordonne autour des éléments (variables ou observations) qui contribuent le plus à la formation des facteurs et d'éventuels rapprochements entre éléments qui se projettent dans une même zone du plan.

c. La classification automatique. La classification automatique constitue la deuxième partie de l'analyse de données. Elle permet de constituer des groupes d'individus ayant des caractéristiques semblables par rapport à un ensemble de variables que l'utilisateur aura défini. En préalable à une classification automatique, cela suppose une étude des relations unités statistiques/variables avec le calcul des distances entre les individus dans le nuage de point qu'ils constituent. En ce qui nous concerne, ces distances nous sont données dans l'étude des exploitations par l'ACP à travers les coordonnées de ces derniers sur les différents axes factoriels.

Les méthodes de classification sont nombreuses. Compte tenu du choix de l'ACP pour l'analyse factorielle, nous avons retenu une méthode de classification qui pouvait lui être aisément liée où l'agrégation des individus s'effectue selon la variance : classification automatique ascendante hiérarchiquement du moment d'ordre deux. Cette méthode est :

* ***hiérarchique***, car on cherche à représenter les individus par un ensemble de parties hiérarchiquement emboîtées.
* ***ascendante***, car on procède par des regroupements successifs allant des individus vers le groupe.
****de moment d'ordre deux***, car on construit la classification en cherchant les partitions dont l'inertie (la variance) entre les classes est maximale pour un nombre de classes donné...on dit que l'on maximise le moment d'ordre deux de la partition. L'ensemble des regroupements effectués sont représentés dans un graphique appelé arbre hiérarchique.

En fin d'analyse, le logiciel propose dans un tableau une répartition des individus par groupe et dont le nombre est à fixer par l'utilisateur.

d. Variables retenues dans la typologie
Le logiciel STATITCF permet le traitement d'au maximum 60 variables. Compte tenu de l'information disponible et des objectifs poursuivis, nous n'avons pas voulu à tout prix utiliser cette potentialité. Cela constituerait une aberration (et non pas un gâchis d'information) dans la mesure où certaines valeurs sont apparues redondantes et que d'autres n'avaient pas ou peu de signification. La prise en compte de ces valeurs entraîne obligatoirement une perte de la signification des résultats.

Le choix des 14 variables retenues dans l'analyse factorielle est le résultat d'un ensemble de combinaisons que nous avons effectué entre les valeurs disponibles et nous avons obtenu un résultat satisfaisant. Ce travail a été réalisé sur les budgets des exploitations agrumicoles pour la campagne 1992/93.

- Variables de facteurs terre et travail :
* ***SAU :*** surface agricole utilisable plantée en agrumes (en hectares).
* ***JTH*** : journées de travail par hectare.
* ***JFT*** : journées de travail familial dans l'exploitation (en pourcentage).
* ***PTF*** : pourcentage du travail salarié féminin.

- Variables de facteurs de production :
* ***PHH*** : quantité de phosphate utilisée par Ha (Q/ha).
* ***SPH*** : quantité de potasse utilisée par Ha (Q/ha).
* ***FUH*** : quantité de fumier utilisée par Ha (T/ha).

- Variables de la structure variétale du verger :
****PMA*** : Pourcentage des plantations de maltaises dans la composition variétale du verger.
****PCL*** : Pourcentage de pieds de clémentines dans la composition variétale du verger.
****PMY*** : Pourcentage de maltaises âgées plus de 40 ans.
****PMX*** : Pourcentage de maltaises âgées de 20 à 40 ans.

- Variables de charges :
****CFE*** : Charges de fertilisation (en dinars par hectare).
****CPE*** : Charges du personnel salarié (en dinars par hectare).

- Variable de commercialisation :
****CSC*** : Maltaises commercialisées dans les stations de conditionnement (en pourcentage de la production totale commercialisée).

II. Résultats de l'analyse en composante principale

1. Analyse en composante principale et agrégation pour la campagne 1992/93

A. Etude des variables

Les résultats détaillés de l'ACP se trouvent en annexe II. L'étude des variables se fera à partir des axes factoriels qu'elles ont contribué à déterminer. Nous n'avons retenu que les variables les mieux représentées sur chaque axe.

Tableau n°13 : Contribution des axes à la variance totale

Axe factoriel	Axe 1	Axe 2	Axe 3	Axe 4
Contribution à la variance totale	27,6 %	15,3 %	12,7 %	10,6 %

Source : nos calculs

Chaque axe factoriel (qui explique les différenciations) est obtenu par des combinaisons linéaires de variables ; ces axes ne sont pas corrélés entre eux mais ils sont hiérarchisés. Le premier axe explique le mieux la variabilité des données initiales, le second explique le mieux la variabilité du résidu non pris en compte par le premier et ainsi de suite. Ces propos mettent en évidence l'importance qu'il faut attacher à l'étude du premier axe et dans l'espace formé des deux axes 1 et 2. De ce fait, seules ces représentations apparaîtront dans l'étude à venir, les autres combinaisons entre les différents axes peuvent être vues en annexes.

Le premier axe de différenciation :
Il s'agit d'un axe de "structure" caractérisant la surface plantée en agrumes et la nature du travail utilisé.
Le deuxième axe de différenciation :
C'est un axe qui caractérise la conduite du verger par le degré l'utilisation des principaux intrants.
Le troisième axe de différenciation :
Il caractérise les charges et en particulier de fertilisation.
Le quatrième axe de différenciation :
Il caractérise la "structure variétale du verger", c'est-à-dire l'importance relative des principales variétés dans les systèmes de production ainsi que leur structure d'âges.

La lecture de la matrice des corrélations et du cercle des corrélations confirme ces interprétations. Nous rappellerons que nous jugeons de la qualité de la représentation d'une variable dans le cercle des corrélations (qui visualise les variables par rapport à deux axes et non plus un seul) en fonction de sa proximité par rapport au cercle. Avant de progresser dans notre analyse, nous attirerons l'attention sur le fait que sont ici représentés des graphiques-plans dont l'apparence simplifiée cache un espace à trois dimensions.

Ainsi sur la figure (axe 1, axe 2), nous constatons que les variables **SAU**, **JTH**, **JFT**, **PTF**, **CPE**, **SPH**, **FHU** et **CFE** sont bien représentées dans le plan formé par les axes 1 et 2. Il faut noter qu'une variable moyennement représentée sur axe peut l'être très bien dans le plan. Par ailleurs, il permet l'interprétation des relations entre les variables en considérant les angles qu'elles forment les unes par rapport aux autres. Ainsi, nous constatons des oppositions entre **JTH**, **JFT** et **PTF**, **CPE** et **SAU**, des conjonctures (corrélations) entre, **JFT**, **CPE** et **SAU** et des non corrélations (des carrés) entre les deux groupes de variables sus cités et **SPH**, **FUH** et **CFE**. Ces deux groupes de variables étant bien représentés sur, respectivement, les axes 1 et 2, nous pouvons conclure que ces deux axes sont indépendants l'un de l'autre.

B. Etude des individus et des groupes constitués

Nous n'étudierons pas la qualité de la représentation de chaque point-individus sur les axes. Les graphiques figurent en annexe II. Les représentations graphiques (axe 1/axe 2, axe 1/axe 3, axe 2/axe 3) permettent de situer les proximités entre les individus d'après l'ensemble de leurs réponses à toutes les variables. La cohérence des groupements d'individus a été vérifiée par une classification automatique et au regard des variances interclasses qui variaient peu à ce niveau d'agrégation. Le résultat de la typologie en 6 groupes nous a semblé satisfaisant compte tenu de l'hétérogénéité des exploitations.

Les groupes constitués ont ensuite fait l'objet d'une étude descriptive à partir des résultats moyens et en tenant compte de la dispersion des individus dans les séries correspondant aux variables prises en compte dans l'analyse.

Ces résultats ont fait l'objet d'une analyse plus fine à partir d'autres ratios que celles utilisées dans l'analyse en composante principale. Pour chaque groupe, nous présenterons un tableau contenant les principaux résultats qui nous ont semblé significatifs et définissants ainsi, avec les limites propres à une telle approche, une exploitation moyenne.

Une fois cette étape de présentation et de caractérisation des groupes dégagés terminée, nous allons ensuite prendre une exploitation au hasard de chaque groupe (le plus souvent celle pour laquelle on dispose le plus d'informations) et on va mener une autre analyse relative à la rentabilité financière et économique de la maltaise de Tunisie et une analyse de sensibilité pour évaluer le degré de variation des ratios de rentabilité à des changements dans l'environnement de l'exploitation agrumicole.

2. Caractérisation des différents groupes d'exploitations

A. Premier groupe : exploitations mixtes intensives de taille moyenne

Il est constitué de 10 exploitations soit 10,86% de l'échantillon

a. Superficie et structure variétale du verger
La superficie moyenne des exploitations de ce groupe est jugée moyenne avec une valeur de 2,09 ha. Cependant, cette valeur cache des variations importantes entre les diverses unités de production où elle atteint 3,7 ha pour la superficie maximale contre 0,48 ha pour celle qui est la plus réduite.

La structure variétale du verger est dominée par les maltaises avec plus du tiers du nombre total des pieds d'agrumes présents dans l'exploitation (M de 38,23 %). La clémentine est la deuxième variété cultivée sur plus du 1/4 du verger (M = 25,25%), suivie par la variété mandarine faiblement pratiquée (M = 8,46%) et enfin 28,06 % de l'exploitation est occupé par des variétés diverses. Toutefois il faut signaler la faible hétérogénéité des exploitations de ce groupe pour la structure variétale.

L'analyse de la structure d'âges des exploitations de ce groupe est nécessaire pour évaluer les actions de replantation des maltaises. En effet, avec 1/5 du nombre de pieds âgés de plus de 40 ans (jugé comme étant le stade de chute de production) ; 36,67 % entre 20 et 40 ans, 30 % entre 10 et 20 ans et 3,32 % seulement pour les jeunes plantations (âge inférieur à 10 ans) ; le verger de maltaises présente une structure d'âge hétérogène marquant un certain effort de remplacement des vieilles plantations par des nouvelles bien qu'il reste toutefois modeste.

b. Emploi et utilisation des intrants
Comme toutes les exploitations agricoles en Tunisie, la main-d'oeuvre familiale domine (M=62 ; CV=18/0,24) dans des exploitations ayant un taux de quantité de travail, ramené à l'hectare jugé normal (M=211; CV=66/0,24).

L'étude des apports en engrais chimiques et organiques, montre que c'est le groupe où les exploitants donnent des quantités presque optimales, de façon bien homogène pour l'ammonitre et le fumier et plus hétérogène pour le super 45 et le sulfate de potasse. Cependant, les apports en oligo-éléments sont très faibles avec l'absence d'utilisation pour la plupart des exploitations.

Tableau n°14 : Utilisation moyenne des engrais chimiques et organiques

Engrais	Ammonitre	Fumier	Phosphate	Potasse	Oligo-éléments
Moyenne (Q/Ha)	7,64	12,53	1,58	1,49	7,00
Ecart type	1,94	4,09	0,82	0,78	16,22
Coefficient de variation	0,25	0,33	0,52	0,52	2,32

source : dépouillement des enquêtes

Les valeurs de consommations annuelles semblent importantes pour les exploitations de ce groupe. En effet, la moyenne oscille entre 8 000 et 8 800 m3/ha/an. Cette consommation moyenne est assurée en quasi totalité par les puits de surface. Le réseau sert généralement pour combler le déficit évalué à 1 780 m3 en moyenne avec une faible homogénéité entre les exploitations (CV=0,86).

La dépense moyenne engagée dans le traitement phytosanitaire est de 168 DT/ha avec une grande variabilité entre les exploitations. Elle atteint 286,58 DT/ha pour certaines contre 49,42 DT/ha pour certaines autres, ce qui reste très insuffisant pour assurer une meilleure qualité et un bon rendement et dénote de ce fait une autre insuffisance dans la conduite du verger.

c. Rendement et produit brut
Le rendement moyen réalisé par les exploitations de ce groupe est estimé à 18,7 T/ha d'une valeur de 3216 DT. Cette réalisation reste très insuffisante compte tenue de la bonne structure d'âge du verger et de la conduite plus ou moins acceptable.

Le faible rendement peut être expliqué par deux caractéristiques des systèmes de production adoptés : soit les agriculteurs pratiquent d'autres plantations en intercalaires avec les agrumes, soit ils font des cultures maraîchères, ce qui concurrencent dans les deux cas les plantations d'agrumes sur les aliments nutritifs disponibles.

B. Deuxième groupe : exploitations mixtes intensives dominées par des vieilles plantations de maltaises

C'est un groupe faiblement fourni, avec 6 exploitations sur 53 enquêtés, soit 11,32% de l'échantillon. Ce groupe peut être caractérisé comme suit :

a. Surface et structure variétale du verger
Avec une superficie moyenne de 2,01 ha (CV = 0,55), la maltaise occupe presque les deux tiers du nombre total des pieds d'agrumes présent dans le système de production des exploitations (M=64,56%; CV=0,3). Cette dominance marque une certaine spécialisation des agriculteurs de ce groupe dans la production de maltaises. Les autres variétés sont marginalisées dans le système de production de ces exploitations (clémentines 8,73%, mandarines 10% et le reste des variétés avec 16,71% du nombre total des pieds d'agrumes).

L'étude des structures d'âges de la maltaise montre que la totalité des pieds sont âgées de plus de 40 ans, ce qui reflète en état de vieillissement net du verger. Cette situation se manifeste naturellement par une chute sensible de production des maltaises dans les exploitations de ce deuxième groupe.

b. Travail et utilisation des intrants
Le travail de l'exploitation est en quasi totalité assuré par la main-d'oeuvre familiale (M=70,74%; CV=0,11). En plus de l'homogénéité entre les exploitations pour la nature de la main-d'oeuvre engagée, on remarque que le nombre des journées de travail par unité de surface est plus abondant que le premier groupe (M=233,09 J.T/ha).

Toutefois, l'importance de la part du travail salarié féminin (M=84,70% de la main-d'oeuvre salariale totale pour un coefficient de variation d'une valeur de 0,15), reflète un certain raisonnement économique rationnel qui consiste à minimiser les coûts de production. En effet, le travail féminin est payé moins cher que celui assuré par les hommes avec une productivité jugée plus intéressante.

Les apports en engrais chimiques et organiques dans les exploitations de ce groupe se rapprochent des quantités recommandées par les services techniques du G.I.A.F. pour l'ammonitre et le fumier (apport moyen respectif de 8,63 Q et 11,25 T par hectare avec des coefficients de variation de 0,26 et 0,18 respectivement). Par contre, l'apport en phosphate et potasse demeure très faible pour satisfaire les besoins du verger en fertilisants chimiques et être en mesure d'assurer une production suffisante (apport moyen de 0,54 Q/Ha pour le phosphate et 0,28 Q/Ha pour le potasse avec des variations très importantes entre les exploitations).

Le prélèvement moyen des agriculteurs sur les eaux du canal de Medjerda est estimé à 3503,33 m^3/Ha (CV=0,33). En effet, l'insuffisance des moyens financiers nécessaires pour l'exploitation et l'entretien des puits de surface, est à l'origine de cette situation où les exploitants comptent le plus souvent sur les eaux publics pour satisfaire les besoins de leurs exploitations (presque 50%). Les dépenses pour le traitement phytosanitaire du verger sont moins importantes que dans le premier groupe (M=135 D/ha; CV=0,72), ce qui reste en dessous des pratiques curatives et préventives nécessaires pour assurer une production satisfaisante conformément aux recommandations des services techniques du G.I.A.F.

Tableau n°15 : Utilisation moyenne des engrais et nature de l'engrais

Utilisation moyenne des engrais	Ammonitre (Q/Ha)	Fumier (T/Ha)	Phosphate (Q/Ha)	Potasse (Q/Ha)	Oligo-éléments (Kg)
Moyenne	8,63	11,25	0,54	0,28	5,56
Ecart type	2,26	2,01	0,8	0,62	12,42
Coefficient de variation	0,26	0,18	1,47	2,24	2,24

source : dépouillement des enquêtes

c. Rendement et produit brut

Le rendement moyen de maltaises réalisé par les exploitations de ce groupe est estimé à 22 T/ha. Même si ce rendement est sensiblement supérieur à ceux des groupes précédents, on note sa mauvaise valorisation. En effet, le faible produit brut réalisé qui n'est que 3978,33 DT/Ha peut s'expliquer par de la mauvaise qualité du produit ou par un manque de savoir faire dans la commercialisation.

C. Troisième groupe : petites exploitations pluriactives à bon rendement

C'est un groupe très mal représenté (uniquement deux exploitations soit 3,77% de l'échantillon) et qui figure dans un cadre éloigné des autres groupes, ce qui reflète des caractéristiques particulières comparées aux précédents groupes.

a. Superficie et structure variétale
La superficie moyenne est très réduite (1,05 Ha). Les plantations de maltaises occupent la première place dans le système de production de ce groupe (46,64%), suivi de la clémentine avec 16,06%. La structure d'âges des plantations de maltaises, présente l'avantage d'être plus jeune et donc plus productive que les groupes précédents. En effet, plus de 50% des plantations sont âgées de moins de 20 ans, le reste est entre 20 et 40 ans. Cette situation offre à ces exploitations de grandes possibilités d'améliorations du rendement et de qualité du produit.

b. Emploi et utilisation des intrants
Plus de la moitié du travail sur l'exploitation est assurée par la main-d'oeuvre familiale, cependant on distingue un sur-emploi à l'hectare (393,33 J.T par ha).

En ce qui concerne la fertilisation du sol, c'est le groupe où les exploitations n'utilisent presque pas les engrais chimiques à l'exception d'une faible quantité de phosphate (1,17 Q/Ha), par contre l'apport de fumier demeure très important et dépasse même de 400% les recommandations techniques du G.I.A.F. (M=41,67 T/ha; CV=0,04).

Pour satisfaire les besoins en eau d'irrigation, les exploitants de ce groupe comptent sur les ressources hydriques de leurs puits et ne prélèvent pas sur le réseau. Cette situation s'explique par l'origine même de ces exploitants. En effet, ce sont des exploitations issues récemment de l'héritage et de ce fait, ils exploitent des puits en copropriétés. Cette forme d'exploitation leur donne l'avantage d'assurer collectivement l'entretien des puits.

Les dépenses pour le traitement phytosanitaire sont très faibles. L'état presque jeune des plantations d'une part, et la faible capacité financière des agriculteurs de ce groupe d'autre part, ont créé un certain désintérêt des agrumiculteurs envers la réalisation des opérations de lutte contre les maladies.

c. Rendement et produit brut
C'est le groupe qui a réalisé le meilleur rendement moyen (26,5 T/ha), ce qui parait suffisant et encourageant si certaines insuffisances de la conduite des exploitations sont améliorées. De même, le produit brut réalisé indique une bonne valorisation de la production, ce qui reflète un meilleur savoir faire dans la commercialisation.

D. Quatrième groupe : exploitations de tailles moyenne à faibles performances

C'est un groupe constitué de 17 exploitations soit 32,08% de l'échantillon.

a.Superficie et structure d'âges
La superficie moyenne de 3,53 ha, est la plus importante comparée à celles des autres groupes. Cependant, cette valeur moyenne cache une grande diversité entre les exploitations, et rend sa valeur non significative dans la caractérisation du groupe (CV=0,22).

L'étude de la structure d'âges, montre la dominance des plantations âgées entre 20 et 40 ans, qui représentent 56,86% du nombre total des pieds de maltaises. Les vieilles plantations occupe la deuxième partie pour un pourcentage moyen de 31,37% alors que les jeunes plantations n'en représentent qu'un faible pourcentage où

11,76% ne dépassent pas l'âge de 20 ans. Comme la superficie moyenne, les fortes valeurs des coefficients de variations ne permettent pas de les considérer comme des caractéristiques générales du groupe.

b. Emploi et utilisation des intrants

L'utilisation du travail par hectare est presque dans les normes (251,45JT/ha avec cv=0,18), contrairement au autres groupes. La part du travail familial n'atteint pas les 50% de la main-d'oeuvre totale, avec une faible homogénéité (cv=0,4). Toutefois, le recours à la main-d'oeuvre salariale féminine ne se distingue pas trop des autres groupes (moyenne de 52,5% avec un cv de 0,4).

L'apport des engrais chimiques et organiques montre que c'est un groupe qui donne des quantités plus ou moins suffisantes se rapprochant des normes conseillées par les services de vulgarisation du G.I.A.F. et du C.R.D.A. En effet, malgré une surconsommation de fumier (M=11,9; CV=0,32), l'apport est presque normal pour l'ammonitre et le phosphate (8,62 et 1,86 quintaux par hectare respectivement). Cependant, comme tous les autres groupes étudiés jusqu'à maintenant, les faibles apports en oligo-éléments continue à caractériser la conduite du verger agrumicole tunisien.

Bien qu'il s'agit d'exploitations équipées en puits de surface fonctionnels où les agriculteurs sont les mieux placés pour accéder à la nappe profonde et entretenir leurs puits, prés de la moitié des besoins en eau d'irrigation est assurée par le prélèvement sur les eaux du canal du nord (M= 2911,76m^3/Ha; CV=0,95). L'importance du volume prélevé s'explique en grande partie par la pratique d'autres cultures en intercalaire avec les agrumes (le plus souvent des cultures maraîchères d'été) ce qui engendre des besoins supplémentaires en eau d'irrigation. Ce surplus de consommation assuré par le prélèvement sur les eaux publiques contribue à l'accentuation du déficit hydrique du verger agrumicole et détourne l'objectif principal de la mise en place du canal des eaux du nord pour le sauvegarde du verger agrumicole du Cap-Bon.

Les exploitations de ce groupe ne donne pas la même importance aux opérations de lutte contre les maladies. La valeur moyenne des dépenses même si elle parait élevée avec 118,58, cache une très grande disparité entre les exploitations. En effet, plusieurs agriculteurs ne pratiquent pas les traitements nécessaires alors que pour d'autres, cette pratique ne cesse de gagner de la place dans le budget d'entretien des plantations.

c. Rendement et produit brut

Le rendement réalisé est le plus faible comparé a celui des trois groupes précédents (M=17,59 Q/Ha; CV=0,32). Les difficultés de caractérisation du groupe, nous permet pas d'avancer certaines explications du faible rendement réalisé.

E. Cinquième groupe : petites exploitations familiales en difficulté

C'est un groupe constitué par 12 exploitations soit 22,64% de l'échantillon. Ce sont des exploitations de superficies réduites (M=0,5ha; CV=0,46) avec une dominance de la variété maltaise (60,12% des plantations agrumicoles présentes dans les exploitations/CV=0,5). Cette dominante dans le système de production nous a poussé à étudier la structure des âges à l'intérieur du groupe. Les résultats obtenus de cette analyse ne pouvaient pas être significatifs du fait de la grande hétérogénéité entre les exploitations pour cette variable, on signale que 16,67% du verger sont âgés de plus de 40 ans, 27,78% entre 10 et 20 ans et 47,22% entre 20 et 40 ans avec des coefficients de variation de 2,24 ; 1,54 et 1,02 respectivement.

Le travail est exclusivement familial dans toutes les exploitations de ce groupe avec une quantité de travail de 320,11 JT/ha/an (CV=0,24) ce qui dépasse largement les besoins de l'exploitation. Cette abondance de travail familial, peut être absorbée soit par la pratique d'autres cultures en intercalaire ou en étage avec les agrumes ou soit par un sur-entretien des plantations agrumicoles (taille excessive,...) ce qui peut être dans certains cas, à l'origine de la dégradation de la production en quantité et en qualité.

Pour ce qui est de la fertilisation, l'utilisation de l'ammonitre et du fumier paraît suffisante et significative puisque les valeurs trouvées montrent une homogénéité des exploitations pour l'utilisation de ces deux types d'engrais, de même pour l'utilisation du phosphate mais avec une faible homogénéité. Cependant l'apport en potasse et en oligo-éléments reste insuffisant avec une grande diversité pour l'utilisation des oligo-éléments allant de zéro à 11,26 Kg/ha.

Tableau n°16 : Utilisation des engrais par exploitation

Engrais	Ammo.	Phos.	Potas.	Fumier	Oligo-élém.
Moyenne	6,95	1,86	1,58	10,19	7,94
Ecart-type	2,46	1,14	1,14	2,97	26,32
Coefficient de variation	0,35	0,62	0,72	0,29	3,32

Source : Nos calculs à partir de nos enquêtes

Globalement, la consommation moyenne d'eau d'irrigation est comprise entre 2500 à3000 M3/ha prélevé sur le réseau. En effet, il semblerait que l'entretien des puits soit de plus en plus cher pour les petites exploitations qui ont tendance à prélever tous leurs besoins sur le réseau. Ces petits parcellaires tendent de plus en plus à abandonner les puits de surface au profit d'un prélèvement sur le réseau.

La pratique du traitement phytosanitaire reste semblable aux groupes précédents très insuffisantes ce qui caractérise l'agrumiculture tunisienne et qui explique en partie la faiblesse du rendement du verger tunisien et de la détérioration de sa qualité ces dernières campagnes. En effet, la dépense moyenne par hectare et par campagne est de 47,5 DT avec une grande différence entre les exploitations (cv=1,44). Le rendement réalisé est de 17,75 T/Ha/an, ce qui est parmi les plus faibles rendements par rapport aux groupes précédents (17,75 T/Ha) avec une bonne homogénéité entre les exploitations. La valeur de cette production est de 3 122,5 DT.

F. Sixième groupe : petites exploitations familiales à faible intensification et à suremploi

Groupe constitué de 6 exploitations soit 11,51% de l'échantillon. C'est le groupe où la superficie moyenne des exploitations est la plus réduite (M=0,28Ha/CV=0,65). La dominance de la maltaise est la plus nette dans ces exploitations (M=89,58/CV=0,10) avec une grande homogénéité entre les exploitations. L'étude de la structure des âges des pieds de maltaises montre que c'est le deuxième groupe qui souffre énormément du vieillissement des plantations où 83,33% des pieds sont âgés de plus de 40 ans. Comme le groupe précédent, le travail est exclusivement familial avec une très grande quantité de travail par hectare (599,9JT/ha avec un coefficient de variation de 0,36) ce qui alourdit les charges de main-d'oeuvre pour ces exploitations.

L'étude des apports de fertilisants a montré qu'ils sont normaux pour l'ammonitre (8,64Q/Ha, cv=0,17) et pour le fumier (11,82T/Ha) et très insuffisants pour le phosphate et la potasse et presque absents pour les oligo-éléments. Quand à l'irrigation, la consommation est presque semblable au groupe précédent assurée en quasi-totalité par le prélèvement sur le réseau (M=2066,67m^3/ha/an). La pratique du traitement phytosanitaire est absente dans certaines exploitations de ce groupe et très insuffisante pour les autres. Le rendement moyen réalisé pendant la campagne 1992/93 reflète les insuffisances dans le système de conduite du verger (18,5T/ha).

3. Conclusion

La constitution de ces groupes s'est faite par une caractérisation de chacun d'entre eux par un certain nombre de variables spécifiques. Toutefois, l'appartenance de quelques exploitations à un groupe donné n'est pas évidente. Nous avons donc dû faire un choix à chaque fois en privilégiant certaines variables qui permettent de trancher quant à leur appartenance à tel ou tel groupe. Les groupes plus où moins homogènes issus de la typologie et qui peuvent représenter les exploitations agrumicoles de la région de Menzel Bouzelfa, vont nous permettre d'étudier la rentabilité, la protection et l'avantage comparatif de la production de maltaises de chaque exploitation type. Cette méthodologie va nous permettre de tenir compte de la diversité des systèmes de production et des performances réalisées par chacune des exploitations étudiées.

Chapitre IV
Analyse de la rentabilité, protection et avantage comparatif de la maltaise de Tunisie

I. Analyse de la rentabilité, de la protection et de l'avantage comparatif de l'orange maltaise de Tunisie

En vue du calcul des indicateurs de rentabilité, de protection et d'avantage comparatif des oranges maltaises de Tunisie, on va procéder à une analyse à long terme. Celle-ci tient compte non seulement des coûts annuels d'entretiens des plantations agrumicoles, mais également des coûts d'installation (main-d'oeuvre pour les travaux de plantation et d'entretien, mécanisation et intrants chimiques). Le résultat est l'inclusion des coûts réels de la dépréciation des plantations, c'est-à-dire une estimation du niveau requis des gains de l'exploitant pour garantir le rajeunissement des plantations. L'omission des coûts d'investissement peut altérer l'analyse. Une analyse à court terme peut indiquer, sur une base annuelle, avec des arbres produisant aux niveaux des arbres adultes et avec un minimum d'intrants que l'activité agricole est rentable.

Cependant, il faudra attendre trente ans pour que les arbres atteignent leur plein rendement. Dans l'intervalle, le capital se trouve bloqué dans l'investissement. Afin de réaliser des rentrées d'argent au cours de ces premières années, les agrumiculteurs tunisiens ont souvent recours à la culture d'une spéculation annuelle (le plus souvent des cultures maraîchères) en attendant la rentrée en production de son verger agrumicole. Quand le coût d'investissement des plantations agrumicoles est estimé en dinars courants et en tenant compte des profils de rendements, l'analyse à long terme, effectuée sur l'activité agrumicole pendant une période de trente années peut indiquer que, même en faisant des cultures intercalaires, il n'est pas financièrement rentable pour l'agriculteur de considérer le renouvellement de tels investissements. L'analyse à court terme peut, du point de vue de l'agrumiculteur, sembler également attrayante. Si cela est le cas, la réaction raisonnable de l'agrumiculteur est de continuer à produire à ces niveaux courants de rendement mais en reduisant les activités d'entretien au minimum et d'éviter d'investir dans de nouveaux arbres ou le rajeunissement des vieux. Le résultat qui en découlera sera le vieillissement continuel des plantations avec une baisse dans la productivité. Dans des cas extrêmes, l'analyse à court terme peut même indiquer une rentabilité financière tangente ou négative. Dans ce cas, la réaction de l'agrumiculteur serait d'abandonner totalement la plantation pour la remplacer par des activités plus bénéfiques.

1. Pour la compétitivité agricole

Il ne faut pas dire que la compétitivité agricole dépend de facteurs techniques locaux (ressources naturelles, savoir-faire, organisation,...) mais aussi des facteurs nationaux ou internationaux liés aux institutions et à la conjoncture (prix internationaux, taux de change, législation douanière.). L'articulation de ces facteurs de productions, joue un rôle essentiel, car elle permet plus facilement l'intervention de l'Etat et de l'environnement international, notamment à cause de l'utilisation d'intrants, elle permet de sortir de l'agriculture de subsistance et de favoriser l'échange.

Pour chaque niveau d'intensification d'une culture, la capacité de concurrence d'un pays sera différente, il n'est pas sûr qu'une intensification d'une culture représente toujours un avantage comparatif pour l'agriculture, pour une région ou pour l'Etat. Les planificateurs doivent tenir compte des choix technologiques. A cette fin, l'analyse devra composer les coûts de manière à fournir :

* Le bénéfice financier à l'hectare.
* Le bénéfice financier à l'unité de poids.
* La valeur ajoutée à l'unité de poids.

* La valeur ajoutée économique à l'unité de poids.
* Coefficient de l'efficacité des ressources régionales, soit, pour un hectare :

$$CERR = \frac{\text{Valeur des ressources domestiques aux prix économiques régionaux}}{\text{Valeur ajoutée économique}}$$

Les ressources domestiques sont représentées par la terre estimée à son coût économique régional de location, le travail estimé à son coût économique régional et le capital estimé au coût réel régional des frais financiers engagés dans la campagne.

La capacité de concurrence d'une agriculture demande une préparation fine de la décomposition des coûts de production. Au niveau de la production, deux notions sont indispensables. La valeur "hors-transfert" et la valeur "échangeable", la première en rapport avec la politique budgétaire de l'Etat, et la seconde tenant compte de l'environnement économique international, comme nous l'avons vu, la "valeur hors-transfert" d'un bien correspond à son prix financier dont on exclut taxes et subventions, toutes choses étant supposées sans distorsions, par ailleurs, la "valeur hors-transfert" peut être considérée comme un prix économique. La "valeur échangeable" d'un bien est la valeur qu'il aurait sur le marché international s'il était commercialisé. Certains facteurs de productions, tels le travail, la terre et le capital (sous forme de frais financiers) ne sont pas échangeables et constituent les "ressources domestiques".

Ces deux notions permettent d'enrichir la décomposition des coûts de production. Cette décomposition, issue d'un travail itératif, consiste à évaluer les parts suivantes de chaque intrant :

* échangeables : c'est-à-dire qui est susceptible de faire l'objet de commerce international,
* en main-d'oeuvre,
* en terre (évaluée en coût de location),
* en capital, c'est-à-dire en "frais financiers",
* et en taxes et subventions sur non échangeables et sur-échangeables.

2. Méthodologie de calcul de la rentabilité

Pour chaque système de production analysé, les coûts de production à l'hectare sont estimés en terme de coûts financiers, c'est-à-dire en tenant compte de toutes les taxes directes et indirectes et/ou des subventions. Celles-ci constituent les coûts que l'agriculteur paie réellement. Deux calculs sont nécessaires pour convertir les coûts financiers en coûts économiques, ou coûts mesurés à des prix de référence pour chaque intrant.

Le premier est la déduction de toutes les taxes indirectes et subventions du coût financier de chaque intrant. Le second est l'application de facteurs de conversion de référence, dans le cas des intrants non échangeables uniquement, qui corrigent les distorsions dans d'autres marchés. La somme de ces coûts économiques représente ce que coûte à l'économie tunisienne la production d'un hectare d'oranges maltaises. Du coût total de production est déduite pour notre analyse la valeur des coûts consacrés au cultures annuelles en intercalaire (cultures maraîchères surtout) et des autres variétés des agrumes si elles existent.

L'analyse nécessite aussi la déduction de la valeur à l'hectare, des sous produits (bois par exemple) mais est également considérée comme "sous-produit" la part de la production totale de maltaises qui est généralement destinée à l'exportation qui reste dans le pays pour être vendue dans le marché intérieur (84,6% de la production d'oranges maltaises en moyenne durant la dernière décennie restent en Tunisie). Ces produits non exportés devront être traités comme non échangeables et estimés dans les coûts totaux de production à leurs prix locaux (prix reçu par le producteur). Le coût net de production est alors divisé par la production à l'hectare (ou par la production exportable à l'hectare) pour arriver à un coût unitaire de production. Mais faute d'information précise sur la destination finale de la production de maltaise pour chaque exploitation type et

pour ne pas compliquer les calculs, on a adopté l'hypothèse qui stipule que toute la production de nos exploitations types est destinée à l'exportation.

Ce sont ces coûts de production, exprimés aussi bien en termes de prix financiers qu'économiques, qui sont comparés au prix intérieur et au prix équivalent, à la frontière, de ce même produit. Une condition est nécessaire pour avoir des résultats pertinents, on doit s'assurer qu'on ne compare que des éléments comparables, c'est-à-dire que le prix intérieur et le prix équivalent à la frontière ont été calculés au même point physique de comparaison. Dans notre cas (les oranges maltaises de la région de Menzel-Bouzelfa), l'analyse a été faite à la station de conditionnement. Donc, au prix producteur doivent être ajoutés les frais de transport à la station de conditionnement, du fait que ces stations sont implantées dans les zones de productions, ces frais de transports sont négligeables et n'ont pas été considérés dans la présente étude. D'un autre côté, au prix international de référence, CIF Marseille, des déductions ont été faites pour obtenir l'équivalent du prix frontière, ces déductions sont : les frais portuaires français, le coût du fret, les taxes aux frontières tunisiennes et les frais de chargement. Pour avoir l'équivalent du prix économique à l'entrée de la station de conditionnement, on a déduit les frais d'emballage et les frais de transport des stations de Menzel Bouzelfa à Tunis.

La rentabilité financière pour l'agriculteur est calculée comme la différence entre le prix que ce dernier perçoit pour son produit de maltaise et le coût supporté pour l'agriculteur pour ses intrants échangeables, tels que les engrais et les produits de traitements et de ses facteurs de production non échangeables tels que la terre et le capital. Quand la production, les intrants et les facteurs de production sont estimés à leurs prix de référence, le chiffre de rentabilité est dit celui de la rentabilité économique, reflétant les bénéfices à l'économie de la production de maltaises. Dans le cadre de notre analyse, nous nous sommes référés à différents ratios de rentabilité financière et économiques ainsi que des ratios de protection et qui seront développés dans le paragraphe suivant.

A. La rentabilité financière

Les indicateurs adoptés dans la mesure de la rentabilité pour l'agriculteur de la pratique de la culture de maltaise sont les suivants :

- le revenu de l'exploitant,
- la marge brute,
- et la marge nette.

Ces différents ratios sont exprimés en Dinars tunisiens par hectare.

B. La rentabilité économique et l'avantage comparatif

Le calcul de la rentabilité économique peut être énoncé de nouveau pour calculer le degré d'avantage comparatif dont jouit la Tunisie en produisant la maltaise dans un système de production donné, selon une technique donnée bref selon un type d'exploitation déterminé par la typologie des exploitations agrumicoles. Le ratio du Coût en Ressources Intérieures (CRI) calcule le ratio de la valeur des intrants de production non échangeables (ressources intérieures ou domestiques) mesurée en termes de prix de référence, à la valeur ajoutée produite par l'activité (prix moins la valeur des intrants échangeables, mesurée en termes de prix de référence).

$$CRI = \frac{\text{valeurs des ressources locales}}{\text{valeur ajoutée aux prix mondiaux}}$$

Le coefficient calculé est neutre pour ce qui est des unités et par conséquent, peut être utilisé pour comparer l'avantage comparatif à travers les techniques de production de la maltaise en Tunisie. Il traduit la valeur des devises étrangères générées par l'exportation d'une unité de maltaise.

Un CRI inférieur à l'unité dénote que la production de la maltaise selon une technique donnée produit plus en valeur ajoutée qu'elle ne dépense en ressources domestiques, ce qui veut dire que la Tunisie a un avantage comparatif dans sa production, par contre un CRI supérieur à l'unité dénote que la production de la maltaise selon une technique donnée dépense davantage de ressources intérieures qu'elle n'en produit en valeur ajoutée. En d'autres termes, ce système de production ne fait pas un bon usage des ressources intérieures et le pays est dit avoir un désavantage comparatif dans cette activité de production. Enfin, un CRI égale à l'unité montre que le pays est indifférent dans la production de la maltaise.

C. Etude de la protection

Grâce aux deux calculs de rentabilité (financière et économique), on va procéder à un certain nombre de comparaisons financières/économiques pour mesurer le degré de protection donnée par la politique des prix à l'agrumiculture tunisienne. Les ratios de protection utilisés sont les suivants :

a. Coefficient de protection théorique de la production (CPTp) qui est le ratio du prix de la production intérieure (prix reçu par le producteur) au prix de référence de la production (prix économique à l'entrée de la station de conditionnement).

$$CPTp = \frac{\text{prix au producteur}}{\text{prix frontière}}$$

Sans intervention de l'Etat, ce rapport serait très proche de "1". Son écart de "1" mesure donc l'effet des mesures de protection au stade des prix des maltaises. En effet, un CPTp inférieur à "1" montre que la production de maltaise est taxée à la production tandis que un CPTp supérieur à l'unité stipule l'existence des subventions des prix à la production de maltaise. Cet indicateur est plus utilisé pour l'analyse des effets de la politique sur la consommation que sur la production car il ne tient pas compte des interventions de l'état en amont.

b. Coefficient de protection théorique des intrants qui est le ratio des prix intérieurs des intrants échangeables aux prix de référence des intrants échangeables.

$$CPTi = \frac{\text{prix intérieurs des intrants échangeables}}{\text{prix de références des intrants échangeables}}$$

L'interprétation du CPTi suit la logique inverse du CPTp. En d'autres termes, un CPTi supérieur à "1" signifie que les producteurs nationaux sont en train de payer davantage pour les intrants qu'ils ne l'auraient en prix de référence, c'est-à-dire qu'ils sont sujet à une taxation nette sur les prix intérieurs des intrants. Un CPTi inférieur à "1" signifie que les intrants sont subventionnés aux producteurs nationaux.

c. Le coefficient de protection effective : défini comme le rapport de la valeur ajoutée aux prix intérieurs sur la valeur ajoutée aux prix mondiaux.

$$CPE = \frac{\text{valeur ajoutée aux prix intérieurs}}{\text{valeur ajoutée aux prix mondiaux}}$$

La valeur ajoutée est ici définie comme la différence entre la valeur de la production et la valeur des intrants échangeables. La nécessité du calcul de ce ratio trouve son explication dans le fait que les agriculteurs ne réagissent pas seulement sur la base du prix reçu pour la production de maltaises, mais, plutôt, tiennent compte aussi bien du prix à la production que des prix des intrants, c'est-à-dire en tenant compte de la valeur ajoutée générée par leurs produits, cet indicateur est plus enveloppant que chacun des deux coefficients de protection théorique. Cet indicateur vise donc à mesurer l'effet global sur les incitations à produire de la politique agricole

adoptée matière de taxation directe et indirecte. Même interprétation que le coefficient de protection théorique de la production.

3. Analyse des cas de base

A. Analyse de la rentabilité financière de la production de maltaise tunisienne

a. Marge brute à l'hectare

Qui dit marge brute, dit différence entre la valeur de la production et les charges variables pour un hectare d'agrumes maltais. Dans le calcul de la première variable, nous nous sommes basés exclusivement sur les déclarations des agriculteurs concernant les prix de vente de la maltaise. Car d'une zone à une autre et d'un agriculteur à un autre, nous avons affaire à des circuits de commercialisation différents découlant des structures de commercialisation présentes auprès de l'agriculteur, de ces moyens de commercialisation, de l'importance de sa production et enfin de son savoir faire et de son raisonnement de rationalité dans l'activité de commercialisation. Tous ces facteurs entraînent des niveaux de prix différents même pour une même qualité et à l'intérieur d'une même zone de production.

Ceci étant dit, on constate d'après le tableau ci-après, que la marge brute moyenne à l'hectare atteint des niveaux supérieur dans les exploitations type I, II et VI ; un niveau moyen dans l'exploitation type III, un niveau faible dans l'exploitation type V et enfin un niveau très faible reflétant un résultat médiocre dans l'exploitation type IV.

Tableau n°17 : Ventilation de la marge brute par hectare et par exploitation type (en DT/Ha)

Exploitation Variables	Type I	Type II	Type III	Type IV	Type V	Type VI
Produit brut (DT/Ha)	5800	5300	5670	2350	2700	4590
Charges variables (DT/Ha)	2226,07	1788,75	2945,03	2190,59	1319,67	1031,4
Marge brute (DT/Ha)	3573,93	3511,25	2724,97	212,621	1380,33	3558,6

source : nos calculs à partir de nos enquêtes

La première question qui se pose est comment expliquer les résultats obtenus? Pour les deux exploitations types IV et V, le produit brut était très faible comparé aux autres exploitations types. Cette faiblesse s'explique par de faibles rendements obtenus à cause du manque de fertilisation, de l'insuffisance d'eau d'irrigation et du traitement phytosanitaire. Les faibles rendements réalisés peuvent être liés aussi aux structures agraires. En effet, comme d'ailleurs toutes les exploitations des groupes IV et V, ils sont de faible taille (généralement inférieur à 1 hectare) et insérées soit dans le cadre d'une agriculture fondée sur la pluriactivité des agriculteurs soit à une forte dotation de travail familial par hectare. Or, pourquoi les structures sont-elles à l'origine de la faiblesse des rendements et l'élévation des coûts de production?

On constate également une impossibilité d'introduire sur chaque exploitation la technologie de pointe (économie d'eau, meilleure technique de traitement contre les maladies, etc.) et donc persistance le plus souvent de la forme artisanale dans la gestion de l'exploitation. D'autre part, la faible taille de l'exploitation débouche sur des revenus qui ne peuvent pas assurer à eux seuls les besoins de l'exploitant et de sa famille, aggravée par une mauvaise production, qui affecte directement la sécurité de la famille de l'exploitant. C'est pourquoi, la quasi totalité des agriculteurs de ces groupes qui n'ont pas d'autre revenu procède à d'autres cultures à côté des maltaises : soit d'autres variétés d'agrumes et d'arbres fruitiers en intercalaire, soit des cultures maraîchères en étages avec les agrumes. Cette pratique affecte directement la productivité des plantations en raison de la concurrence des autres cultures sur les éléments nutritifs et sur l'eau disponible qui sont très limités, l'effet est beaucoup plus accentué s'il s'agit de cultures estivales.

Pour les autres exploitations types, la marge brute dégagée par chacune d'elles, reflète la bonne conduite technique des vergers sur tous les aspects. Cependant, ces résultats restent toutefois en dessous des potentialités

de la région (30 à 35 tonnes par hectare), la marge brute devrait être de l'ordre de 5 000 DT pour les meilleures exploitations. Cette insuffisance, nous permet de dire que les exploitations agrumicoles de la région de Menzel Bouzelfa sont loin d'être performantes.

Bien que certains exploitants pratiquent une agriculture moderne et intensive, plusieurs facteurs entravent encore leurs performances, il s'agit notamment du déficit hydrique, de l'insécurité de l'irrigation, de la non organisation du secteur de commercialisation et à la détérioration spectaculaire de l'indice des prix de la maltaise par rapport à celui des intrants servant dans sa production (voir annexe B), de plus la maltaise présente des prix fluctuants d'une campagne à l'autre à cause d'une part du caractère saisonnier de la production et de l'irrégularité du tonnage exporté. C'est un risque déterminant que supporte les producteurs de maltaises.

Bien que la marge brute par hectare nous ait permis de mesurer l'efficacité financière de la production de l'orange maltaise pour l'agriculteur, et comme la main-d'oeuvre familiale est considérée comme permanente, ce critère ne tient pas compte de la caractéristique familiale des exploitations agrumicoles et surtout des plus petites d'entre elles. En effet, l'analyse de la structure du travail pour chaque groupe a montré que plus la superficie exploitée diminue plus la quantité de main-d'oeuvre utilisée par hectare augmente. Cette situation est l'une des principales caractéristiques des exploitations familiales en Tunisie, où on trouve une disponibilité plus ou moins fixe de force de travail présente sur l'exploitation, qui est constituée le plus souvent par le chef d'exploitation et son conjoint. De plus, la même analyse a montré que plus la superficie de l'exploitation augmente, plus elle tend à absorber l'excédent de la main-d'oeuvre familialle et à marginaliser par conséquent sa part dans le travail total utilisé du fait qu'à une certaine surface de l'exploitation, le recrutement du salariat le plus souvent occasionnel devient indispensable pour assurer les divers travaux culturaux en temps opportun.

La structure du travail salarial recruté (féminin, masculin, qualifié ou non) dépend de sa technicité et des moyens de financement dont dispose l'agriculteur. L'importance des charges fixes est calculées à partir de la main-d'oeuvre et des autres rémunérations des facteurs de production engagés (valeur locative calculée de la terre, intérêts calculés sur les capitaux propres engagés au cours de la campagne et dépréciation du capital) et leur impact sur les résultats obtenus, n'ont pas la même interprétation chez le gestionnaire que chez l'exploitant. En effet, le gestionnaire les considère comme une charge effective mais indirecte qui doit être comptabilisée pour aboutir à un résultat significatif tenant compte de toutes les charges impliquées dans la production de la maltaise, alors que pour l'exploitant familial, cette rubrique de "charges" n'est pas comptabilisée dans la détermination de son revenu. C'est pour ces raisons, qu'on va introduire dans notre analyse de la rentabilité financière deux autres indicateurs qui sont le revenu de l'exploitant et la marge nette par hectare de maltaises.

b. Le revenu de l'exploitant

Le revenu de l'exploitant est égal à la marge brute diminuée des frais de main-d'oeuvre totale mis à part le travail du chef d'exploitation ; pour le faire, on a pris en considération des déclarations des exploitants sur le nombre de journées de travail salariales permanents et familiales utilisés dans les exploitations, Pour les premiers, on a pris les salaires dépensés et pour les seconds, on les a calculés en fonction du salaire du marché de travail.

Tableau n°18 : Ventilation du revenu de l'exploitant par hectare et par exploitation type (en DT/ha)

Exploitation Variable	Type I	Type II	Type III	Type IV	Type V	Type VI
Marge brute (DT/Ha)	3573,93	3511,25	2724,97	212,621	1380,33	3558,6
Rémunération du travail permanent	0	600	160	190,48	266,64	640
Revenu de l'exploitant	3573,93	2911,25	2564,97	22,141	1113,69	2918,6

source : nos calculs à partir de nos enquêtes

Les charges de travail ont ventilé entre 160 et 640 DT/ha sauf pour la première exploitation dont le travail est exclusivement réalisé par le chef de l'exploitation et les salariées occasionnels. Les deux exploitations types II et

VI présentent les charges calculées les plus élevées du travail familial, suivies de celles de l'exploitation type V. Les exploitations type III et IV utilisent beaucoup moins de travail des membres de la famille, outre celui réalisé par le chef d'exploitation.

c. La marge nette

Elle est égale à la différence entre le produit brut et les charges totales, à savoir charges réelles et charges calculées. C'est un indicateur de revenu où tous les facteurs de production sont rémunérés. Les charges, comme on l'a déjà expliqué, comprennent des charges variables (en fonction du niveau d'intensification et d'utilisation des facteurs de production), ce sont des charges que l'agriculteur paye directement ; et des charges indirectes ou calculées, c'est-à-dire des dépenses que l'agriculteur ne voit pas qui ne rentrent pas souvent dans sa comptabilité, parce qu'elles sont considérées, comme gratuites, ces charges comprennent la rémunération des facteurs de production suivants :

* le travail du chef d'exploitation et des membres de sa famille (salaire calculé sur la base du coût de la main-d'oeuvre sur le marché du travail),

* le fonds de roulement ou le capital engagé pour le financement de la campagne agrumicole, s'il s'agit bien entendu d'un capital propre (il est r émunéré sur la base du taux d'intérêt bancaire pour les crédits de campagne pratiqués en Tunisie),

* la terre à la propriété de l'exploitant: Elle est rémunérée sur la base de la valeur locative d'un hectare d'agrumes dans la région de Menzel Bouzelfa, et

* des amortissements dus à la dépréciation des immobilisations, du matériel et des équipements agricoles d'une part, et du vieillissement des plantations de maltaises. L'amortissement calculé pour les plantations de maltaises a été nul pour la majorité des exploitations types à cause de l'état de vieillissement qui caractérise une grande partie du verger tunisien d'agrumes.

Tableau n°19 : Ventilation de la marge nette par ha et par exploitation type

Exploitation	Type I	Type II	Type III	Type IV	Type V	Type VI
Produit brut*	5800	5300	5670	2350	2700	4590
Charges réelles*	2226,07	1788,75	2945,03	2190,59	1319,67	1031,4
Charges calculées*	1615,087	2278,87	2123,836	2402,211	2558,607	4339,64
Marge nette*	1958,843	1232,38	601,134	-2242,277	-1178,277	-781,04

source : nos calculs à partir de nos enquêtes ; * : Calculs exprimés en Dinars tunisien par hectare

Le tableau ci-dessus, nous permet de distinguer seulement trois exploitations types (I, II et III) qui dégagent des marges nettes positives après comptabilisation de toutes les charges. Les trois exploitations restantes (IV, V et VI) avec des valeurs négatives résultant surtout de l'abondance du travail familial dans des exploitations généralement de superficie réduite et qui dépassent de loin les besoins réels des exploitations, ce qui représente un alourdissement des charges calculées du travail familial.

B. Analyse économique

Pour calculer le coefficient de la rentabilité économique (CRD) et les coefficients de protection nominale et effective, diverses hypothèses ont été formulées et prises en compte dans l'analyse.

a. Hypothèses prises en compte dans l'analyse

**** Le calcul des prix sociaux ou économiques des ressources intérieures est basé sur le principe des prix d'opportunité.*** Pour savoir si les prix actuels des ressources intérieures diffèrent de leur prix d'efficience, on a procédé aux calculs suivants pour la main-d'oeuvre, le capital et la terre :

* ***calcul du prix économique du travail :*** le calcul du prix d'opportunité diffère selon les secteurs et les régions (régions fortement peuplées, région ou règne le manque de main d'oeuvre...). Suivant le cas ou on est la méthodologie qu'on va adopter est différente.

Pour le cas ou il y a un manque de main-d'oeuvre : le salaire d'opportunité du travail, est défini comme étant la productivité marginale du travail aux prix frontières, dans la meilleure alternative d'emploi. Ce qui n'est pas le cas puisque la région du Cap-Bon souffre comme toute la Tunisie du chômage, bien qu'il soit inférieur aux autres régions, avec un taux de chômage de 11,7% de la population active. Dans ce cas, la méthodologie de calcul du prix économique repose sur le principe de l'offre et de la demande du travail. En effet, l'hypothèse de calcul est que la valeur financière du travail ne reflète pas la réelle valeur de la main-d'oeuvre puisque l'offre est plus importante que la demande en travailleurs, ce qui doit théoriquement et dans une situation de marché libre, avoir un effet de revalorisation du salaire à la baisse. La formule utilisée dans les divers travaux du ministère est la suivante :

PECV = PFT - Taux de chômage. PFT

Avec: PECT : Prix économique d'une journée de travail, et
PFT : Prix financier d'une journée de travail.

* ***Prix économique de la terre.*** Il est évident que toute décision résulte d'un choix. Ceci signifie une renoncer à une alternative, engager une ressource pour une activité ou bien pour une autre. Ainsi, si une décision est prise, elle entraîne obligatoirement deux types de coûts à savoir d'une part les dépenses directes, d'autre part, la renonciation aux avantages nets qui auraient résulté de choix alternatif. Ainsi, l'agriculteur décidant de planter une exploitation en maltaises, a renoncé par conséquent à son affectation pour la culture d'autres variétés d'agrumes, de plantations arboricoles ou de cultures maraîchères. Ce coût d'opportunité de la terre est égale à la perte des avantages (ou précisément manque à gagner) qui aurait été obtenu pour une autre utilisation de la terre qui est auto-fournie par l'agriculteur. Pour des raisons pratiques et à cause de la multitude des activités substitutées aux maltaises, on a considéré l'hypothèse qui stipule que le coût d'opportunité de la terre est estimé par son coût économique de location. Dans la région de Menzel-Bouzelfa, ce coût est estimé à 1200D/ha.

* ***Prix économique du capital.*** Il est estimé au coût réel régional des frais financiers engagés pour la campagne. Dans notre étude, on a utilisé le taux d'intérêt utilisé par le Ministère de l'Agriculture qui est de 12%. Pour avoir le coût réel du capital, on a diminué le taux d'inflation qui est de près de 5% soit alors un taux d'intérêt économique égale à 7%.

b. Calcul du prix économique de la maltaise

Le prix international de référence était de 3310 FF/Tonnes, CIF Marseille pendant la campagne 1992/93 (prix moyen), à partir duquel des déductions ont été faites pour les frais portuaires français, le coût du fret, les taxes aux frontières tunisiennes, les frais de chargement, les frais de conditionnement et les frais de transport du Cap-Bon à Tunis. L'équivalent du prix à la frontière (prix économique) à la station de conditionnement est presque 400D/T.

c. Calcul du prix économique de l'eau du réseau

Bien que le prix financier que l'agriculteur paye pour l'utilisation des eaux du réseau soit un prix subventionné qui ne reflète pas la valeur réelle de l'eau, dans le calcul du prix économique, on doit tenir compte des frais d'équipement et de fonctionnement, c'est-à-dire l'amortissement des installations (barrages, canal, matériels de pompage,...) et des frais de fonctionnement (personnels, ouvriers et capital de fonctionnement). Le calcul de ce prix économique effectué par le Ministère de l'Agriculture a été de 0,1D/M3 (prix de revient), toutefois l'eau en tant que ressource est considérée comme gratuite.

d. Prix économique des engrais.

Toutes les subventions et/ou les taxes sur les prix intérieurs des engrais ont été enlevées. Ceci touche particulièrement la subvention de 28,26% sur le super 45 et des taxes de 13,9% sur le sulfate de potasse.

e. Prix économique des produits de traitements

A cause de la non disponibilité de données sur les taxes ou les subventions sur les produits de traitements. On a utilisé l'hypothèse qui considère le prix économique égal au prix financier. Pour le reste des reports de dépenses, nous avons procédé à leurs décompositions et on a multiplié le prix financier de chaque type de dépense par un coefficient de conversion pour obtenir le prix économique.

f. Etude de l'avantage comparatif

Pour le calcul du CRD, on a procédé à une dissociation de la main-d'oeuvre salariale recrutée, qui est généralement rémunérée directement, de la main-d'oeuvre familiale, qui ne l'est pas. Pour distinguer l'effet du suremploi familial sur l'avantage comparatif, c'est-à-dire sur l'efficacité de l'allocation des ressources intérieurs, deux types de CRD ont été calculés, l'un ne prend pas en considération le travail familial, alors que l'autre le comptabilise.

Tableau n°20 : Coefficient des ressources domestiques (CRD) par exploitation type (cas de base)

Exploitation	Type I	Type II	Type III	Type IV	Type V	Type VI
Rendement	29	28	27	17	15	27
V.E. du produit*	7829,13	7559,16	7289,19	4589,49	4049,55	7289,19
V.A.E. Hors M.O.F*	4491,719	4248,19	3162,68	812,43	1145,16	5036,47
V.A.E. Avec M.O.F*	4315,07	3453,19	2597,48	-80,04	61,85	2351,87
CRD (1)	0,615	0621	1,02	3,62	1,947	0,321
CRD (2)	0,681	0,995	1,462	N.S	5,38	1,83

Source : nos calculs. *Indications* : 1) hors main d'oeuvre familiale ; (2) main d'oeuvre familiale comprise ; * calculs exprimés en Dinars Tunisien par hectare ; V.A.E : Valeur Ajoutée Economique ; V.E : Valeur Economique ; M.O.F : Main-d'Oeuvre Familiale

Le calcul du CRD1 est inférieur à l'unité pour seulement trois exploitations (type I, II et VI) alors que pour le CRD2 seulement deux exploitations font un bon usage des ressources domestiques (type I et II). La forte dotation de travail familial par hectare ramène l'exploitation type VI d'une situation de bonne efficacité de l'allocation des ressources domestiques (CRD=0,32) où elle produit plus en valeur ajoutée qu'elle ne dépense en ressources intérieures à une situation de désavantage comparatif (CRD=1,83).

Pour les deux exploitations types IV et V, les CRD calculés dépassent l'unité, dénoncent ainsi un désavantage comparatif et une très mauvaise allocation des ressources intérieures. Cette mauvaise performance s'explique d'abord par les faibles rendements réalisés par ses exploitations types, résultat de la mauvaise conduite technique du verger (insuffisance de fertilisation, de traitement phytosanitaire et d'irrigation,...), ce sont des exploitations de petites taille issues récemment de l'héritage et dont l'activité principale n'est pas agricole (instituteur et ouvrier d'usine) ce qui rend la présence du chef d'exploitation sur son verger limité à la période de grands travaux (taille, récolte); ainsi, la conduite du verger est limité par la disponibilité de l'exploitant, de plus et pour ce type de petite exploitation, l'action de vulgarisation n'est pas continue et ne contribue pas à l'amélioration de la productivité du verger.

Pour l'exploitation type III, malgré le rendement suffisant, le coefficient de ressource domestique est de 1,95 sans inclusion du travail familial et passe brusquement à 5,38 lorsqu'on inclut le travail familial ce qui dénote un suremploi dans cette exploitation. Cette situation de fait rend la production de maltaise compétitive pour les groupes I et II avec une possibilité d'amélioration pour les groupes III et VI si une attention particulière est portée en matière d'utilisation rationnelle des facteurs de production les plus fréquents, alors que les deux autres

exploitations types IV et V ne disposent pas d'un avantage comparatif du fait des diverses insuffisances dans le système de conduite des exploitations et nécessitent un renforcement de la vulgarisation des techniques agricoles. Toutefois, ces résultats ne reflètent pas la réalité de l'agrumiculture tunisienne ; en effet, cette campagne s'est caractérisée par une baisse très importante des prix mondiaux des oranges. Une analyse de sensibilité pourra tenir compte de la variation des divers paramètres clés et de mesurer leurs incidence sur l'efficacité économique.

C. Etude de la protection

Avant d'exposer les résultats de ce calcul des ratios de protection, il est important de rappeler quelques données de base relatives au prix économique à l'entrée de la station de conditionnement et au prix reçu par le producteur. En effet, chaque exploitation type a pu réaliser un prix de vente spécifique de la production. La différence entre les prix réalisés par les diverses exploitations s'explique par le savoir faire de l'exploitant, le degré d'efficience des marchés tunisiens, de la qualité du produit et de l'importance des frais de transfert entre l'exploitation et le lieu de vente.

Le prix moyen de 160 D/tonne enregistré sur le marché d'intérêt national de Tunis, ne peut en aucun cas être employé pour évaluer la production du fait qu'il ne fait pas de distinction entre les productions de bonne et de mauvaise qualité et entre les exploitants commerçants et non commerçants. Le prix international de référence était de 3310 FF/tonne pour la campagne 1992/93, CIF Marseille à partir duquel des déductions ont été faites pour obtenir l'équivalent prix à la frontière (prix économique) à la station de conditionnement qui est de 2699,7D/tonne. L'analyse de la protection nous a permis d'obtenir les résultats suivants :

Tableau n°21: Coefficients de protection théorique et effective par exploitation type (cas de base)

Exploitation	Type I	Type II	Type III	Type IV	Type V	Type VI
Prix financier (1)	200	189,285	210	138,235	180	170
Prix économique (2)	269,97	269,97	269,97	269,97	269,97	269,97
CPT(p)*	74,08	70,12	77,78	51,2	66,67	62,97
CPT(i)*	105,8	100	111,4	95,9	97,3	117
CPE*	70,8	67,1	73	41,3	60,77	57,8

Source : Nos calculs ; *Indications* : (1) Prix financier de la tonne en dinars tunisiens ; (2) Prix économique rendu à l'entrée de la station de conditionnement ; * calculs exprimés en pourcentage

Le CPTp est inférieur à l'unité pour toutes les exploitations types, avec des valeurs qui oscillent entre 51,2 et 77,78% ce qui indique qu'une protection négative est appliquée, un CPTp égal à N signifierait qu'une taxation de (1-N)% est appliquée sur le prix de production. L'exploitation type IV est la plus taxée sur la production (48,8%) contre 22,22% pour l'exploitation type III qui est la moins taxée sur la production.

Le CPTi qui mesure la protection des intrants échangeables, dépasse l'unité pour les exploitations types I, III et VI alors qu'il est inférieur à 1 pour le reste des exploitations (type IV et V), seule, l'exploitation II présente un CPTi égal à l'unité. Ainsi les exploitations types I, III et VI sont taxées sur les prix des intrants échangeables et sont en train de payer davantage pour les intrants qu'ils ne l'auraient en prix de référence, cette taxe est de 5,8%, 11,4% et 17% respectivement pour les trois exploitations contre une subvention de 4,1% et 2,7% respectivement pour les exploitations type IV et V. L'effet de l'intervention sur les prix des intrants échangeables est neutre uniquement pour l'exploitation II. Le CPE est inférieur à l'unité pour toutes les exploitations variant de 41,3 à 73%, ce qui dénote une protection effective négative.

En résumé, on peut dire que la protection est négative pour les agrumiculteurs, tant du côté de la production que du côté de la valeur ajoutée, ce qui veut dire que les producteurs sont taxés. L'étude de la protection, nous permet d'avancer ces quelques remarques supplémentaires :

- Pour toutes les exploitations, le CPE est toujours inférieur au CPTp : la protection effective mesure l'effet combiné de l'intervention par le biais de la politique des prix sur le prix à la production et sur le prix des intrants échangeables : c'est une protection cumulée.

- Pour les exploitations où les intrants échangeables sont subventionnés (CPTi inférieur à 1), le CPE calculé est aussi inférieur à l'unité (type IV et V), ce qui indique une protection globale négative car le CPTp est inférieur au CPTi. En effet, il y a une taxation de la production d'une part et une subvention des intrants échangeables d'autre part avec une protection globale négative, c'est-à-dire qu'il y a lieu d'une taxation sur la valeur ajoutée.

II. Analyse de sensibilité

Les divers calculs précédents des ratios de rentabilité financière et économique ainsi que des ratios de protection sont relatifs à la campagne agrumicole 1992/1993 ; cette campagne présente d'autres particularités que l'on peut résumer ainsi :

- baisse très importante du prix international de référence,
- dévaluation du dinar tunisien de plus en plus accentuée,
- production record,
- et baisse nette des prix des maltaises sur le marché national.

Dès lors, les résultats de l'analyse de cas de base restent très sensibles aux changements de certains paramètres-clés. En effet, la rentabilité sociale est affectée directement par le choix du prix international de référence et du taux de change. Quant à la rentabilité financière et au degré de protection, ils sont directement affectés par le niveau des prix intérieurs et des subventions appliquées aux prix intérieurs des intrants. Divers scénarios choisis vont être simulés afin d'évaluer leurs impacts sur la variation des ratios de rentabilité et de protection.

1. Présentation des scénarios

Ces scénarios sont au nombre de quatre, et sont relatifs aux situations suivantes :

A. Scénario 1

Il est relatif au choix du prix international de référence. Cette simulation est nécessaire : le prix international de référence de la campagne 1992/93 n'était que de 70,8% par rapport à celui de la campagne précédente (1991/92) et de 80% par rapport à la moyenne du dernier quinquinat. Pour s'approcher du prix international normal où il n'y a pas les variations brusques des cours, la simulation va être faite en utilisant les deux prix de référence suivants :

1)- PIR = 4670 FF/Tonne (prix moyen de la campagne 1991/92).
2)- PIR = 4140 FF/Tonne (prix moyen du dernière quinquennat, 1988/93).

Les simulations des variations du prix international, impose un choix du taux de change. Pour cela et pour évaluer l'effet combiné du taux de change et du prix de référence, on a déterminé le prix international de référence pour trois différents taux de change.

1) Taux de change de la campagne 1992/93,
2) Taux de change de la campagne 1991/92,
3) Taux de change de la campagne 1993/94.

B. Scénario 2

Il simule l'effet du programme de redressement du secteur agricole actuellement en cours. Les subventions actuelles dont bénéficient les agriculteurs sur les engrais et l'eau d'irrigation seront éliminées dans ce scénario. Pour mesurer la sensibilité des résultats à l'élimination des subventions, ce scénario va être décomposé en trois sous-scénarios et qui sont :
Sous-Scénario 1 : Elimination des subventions sur les engrais.
Sous-Scénario 2 : Elimination des subventions sur l'eau d'irrigation.

Sous-Scénario 3 : Elimination des deux subventions ensemble.
Il est important de signaler que de légères subventions pour les herbicides et pesticides qui seront éliminés dans le cadre du programme d'ajustement structurel agricole ne seront pas prises en considération dans cette étude parce que leur utilisation dans les budgets de cultures pour la quasi totalité des groupes est très limitée.

C. Scénario 3

Ce scénario est relatif à la simulation des résultats de cas de base à des variations dans le prix reçu par le producteur. Ce prix pour la campagne 1992/93 a baissé de 30% par rapport à celui de la campagne précédente (1991/92) et n'a représenté que 87% du prix moyen de la décennie écoulée (1983/93). Deux simulations ont été adoptées, et qui sont les suivantes :
Sous-Scénario 1 : Augmentation des prix à la production de 30%.
Sous-Scénario 2 : Augmentation des prix à la production de 17%.

D. Scénario 4

Il est relatif à la simulation des données de cas de base aux situations relatives à la campagne 1992/93, les paramètres retenus sont les suivants :
- Augmentation du prix international de référence de 29,2% soit 4670 FF/tonne.
- Taux de change officiel de 1992/93.
- Les subventions sur les intrants sont éliminées.
- Les rendements ont baissé de 37%.

2. Résultats de l'analyse de sensibilité

A. Scénario 1

La sensibilité de la rentabilité économique par rapport au changement du prix international de référence a été mesurée. En effet, son augmentation de 29,2% par rapport au prix enregistré au cours de l'année de base, engendre une nette amélioration de l'avantage comparatif hors travail familial comme le montre le tableau 22.

Tableau n°22: Impact de la variation du taux de change officiel sur l'amélioration de l'efficacité de l'allocation des ressources domestiques (ventilation du C.A.E.A.R.D.)

	Type I	Type II	Type III	Type IV	Type V	Type VI
***Taux de change 1**						
- CRD(1)	0,5724	0,5781	0,6392	0,813	0,7319	0,5265
- CRD(2)	0,536	0,6281	0,684	NS	0,8067	0,7049
***Taux de change 2**						
- CRD(1)	0,6049	0,6103	0,6696	0,8323	0,7571	0,5601
- CRD(2)	0,6153	0,6593	0,712	NS	0,8303	0,7322
***Taux de change 3**						
- CRD(1)	0,6178	0,6232	0,6814	0,8392	0,7663	0,5732
- CRD(2)	0,627	0,6704	0,7229	NS	0,8387	0,7421

source : nos calculs ; taux de change 1 : 10 FF/1,75 DT ; taux de change 2 : 10 FF/1,813 DT ; taux de change 3 10 FF/1,84 DT ; CA.E.A.R.D. : Coefficient d'amélioration de l'allocation des ressources intérieures

En effet, le CRD (1) s'est amélioré entre le cas de base et le scénario 1, d'un coefficient d'amélioration de l'efficacité de l'allocation des ressources domestiques qui a varié de 0,5732 et 0,8392 pour toutes les exploitations. L'amélioration la plus nette a été enregistrée pour les deux exploitations IV et V ou l'efficacité de l'allocation des ressources domestiques s'est améliorée par les coefficients 0,8392 et 0,7663 respectivement, c'est-à-dire par exemple pour l'exploitation V, pour la même production évaluée en monnaies étrangères, la

consommation des ressources intérieures s'est réduite de 1,4919 (1,947*0,7663) par rapport au cas de base soit un CRD (1) de 0,455 au lieu de 1,947.

Pour le coefficient des ressources domestiques incluant le travail familial, l'amélioration est plus significative que le CRD hors travail familial. En effet, les coefficients d'amélioration ont varié entre 0,627 et 0,8387 pour la quasi totalité des exploitations, seule la N° IV a vu fortement se multiplié son CRD. Cette grande variabilité montre encore une fois de plus que cette dernière exploitation est sensible à tout changement favorable de son environnement économique. Ces bonnes améliorations de l'efficacité de l'allocation des ressources intérieures donne à la production de maltaises un avantage comparatif : si les prix sur le marché français n'étaient pas comme ils étaient en 1992/93, on peut dire que l'agrumiculture tunisienne représentée par la maltaise possède un avantage comparatif indiscutable, mais qui varie nettement entre une exploitation et une autre et d'une campagne à une autre.

La simulation du changement du prix international de référence, nécessite le choix d'un taux de change. Pour le scénario1-1-C1, on a utilisé le taux de change officiel de la campagne 1992/93, cependant, une simulation de cette augmentation du prix international de référence à divers taux de change, peut nous permettre d'évaluer son effet sur l'avantage comparatif. Le résultat trouvé (voir tableau ci-dessus), nous permet de conclure que plus on dévalue, plus l'avantage comparatif s'améliore du fait que la valeur ajoutée économique augmente et plus nos agrumes deviennent plus compétitifs.

Toutefois, il ne faut pas ignorer l'effet de la dévaluation sur l'augmentation des prix des intrants importés ou qui utilisent pour leur fabrication des moyens de production importés ainsi que les frais de commercialisation en France qui augmentent en monnaie nationale et deviennent plus chers. De ce fait, la dévaluation apparaît comme un stimulant des exportations couramment défendus par les libéraux, elle pourra avoir des répercussions macro et micro-économique très importante, c'est une question fondamentale qui nécessite une analyse profonde. Bien que ce scénario améliore l'efficacité de l'allocation des ressources locales, il augmente par contrer la taxation de la production sur les plans du prix du produit et de la valeur ajoutée comme le montre le tableau suivant :

Tableau n°23 : Coefficient d'augmentation de la taxation de la production par exploitation type:

Exploitations C.A.T du	Type I	Type II	Type III	Type IV	Type V	Type VI
C.P.T(p)	0,4816	0,4809	0,4806	0,4805	0,481	0,4807
C.P.E.	0,5056	0,5052	0,515	0,5303	0,5261	0,5035

source : nos calculs ; CAT: coefficient d'augmentation de la taxation

L'étude de l'effet de la variation du taux de change sur les coefficients de protection, montre que plus on dévalue, plus la taxation des producteurs augmente s'il n'y a pas une augmentation parallèle des prix intérieurs des produits. Les résultats sont résumés dans le tableau 24.

Tableau n°24 : Impact de la dévaluation sur les coefficients de la protection

Exploitation	Type I	Type II	Type III	Type IV	Type V	Type VI
Taux de change 1						
- CPT(p)	0,4357	0,4353	0,4343	0,4355	0,436	0,4362
- CPE	0,459	0,459	0,4685	0,4843	0,48	0,4585
Taux de change 2						
- CPT(p)	0,4681	0,4681	0,4677	0,4688	0,469	0,468
- CPE	0,493	0,4933	0,5014	0,5182	0,513	0,4908
Taux de change 3						
- CPT(p)	0,4816	0,4809	0,4806	0,4805	0,481	0,4807
- CPE	0,5056	0,5052	0,5150	0,5303	0,5261	0,5035

source : nos calculs

La même interprétation pour le scénario 1-2, ou l'augmentation du prix international de référence n'est que de 20% par rapport à celui enregistré pendant la campagne 1992/93. (voir tableau ci-dessous).

B. Scénario 2

Le scénario 2 qui stipule l'élimination des subventions sur le super 45 et sur l'eau d'irrigation n'a pas d'effet sur le coefficient de ressources domestiques, sur les coefficients de protection. Par contre, la seule élimination des subventions n'affecte presque pas les résultats financiers des agriculteurs alors que la libéralisation du prix de l'eau menace sérieusement les résultats des exploitants irriguants à partir du réseau et peut même affecter la bonne conduite de l'irrigation par les exploitants où l'eau d'irrigation provient uniquement du réseau.

Influence de la tarification sur le choix de la ressource en eau : Les agriculteurs sont incités financièrement à utiliser les eaux du réseau hors de la campagne d'irrigation (mai, septembre). Pour la campagne 1992/93, l'eau est vendue 52 millimes en campagne et aux alentours de 42 millimes hors campagne. La mise en place de ce système de tarification de l'eau d'irrigation a pour but d'encourager le prélèvement en période de hors campagne et d'utiliser les puits en complémentarité en période de campagne.

Or lors de nos entretiens avec les agrumiculteurs, il n'est pas apparu clairement que cet écart de prix influençait fortement les consommations hors saison. En effet, pour les agriculteurs qui ne disposent pas de puits, c'est une minorité dans la région de Menzel Bouzelfa, les apports d'eau sont guidés par le tour d'eau, les conditions climatiques, ainsi que l'organisation du travail de l'exploitant, la tarification n'a aucune influence ou très peu sur le comportement de ces irriguants.

Pour les agriculteurs qui disposent de puits et de bassin (exploitations ayant plus de trois hectares), le choix de la ressource est possible, les critères de choix sont toutefois nombreux et particuliers à chaque exploitation, ce sont :

* le coût de l'eau du réseau en campagne et hors campagne,
* la capacité d'investissement de l'exploitant pour la création, l'approfondissement, l'entretien des puits: ainsi que l'achat, la maintenance et le renouvellement du matériel de pompage,
* le coût de l'énergie de pompage dans les puits,
* les limites physiques de la nappe et du réseau et
* la sécurité de l'alimentation en eau procurée par une double ressource.

On constate que les petites exploitations s'orientent vers l'utilisation de l'eau du réseau lorsqu'elles doivent engager de gros investissements pour renouveler leurs puits, celui-ci sert alors plutôt en secours. Les grosses exploitations au contraire utilisent plutôt la nappe lorsque la ressource est disponible, et le réseau en appoint. C'est pour cela que, même en augmentant le prix de vente de l'eau après l'élimination des subventions, le choix de la ressource d'irrigation ne sera pas changé.

C. Scénario 3

Il simule les données de cas de base à des changements sur le prix à la production, les résultats de cette simulation n'affecte que les ratios de rentabilité financière et de protections. En ce qui concerne les résultats financiers, l'augmentation du revenu de l'exploitant, de la marge brute et de la marge nette par hectare cultivé en maltaise est très importante comme le montre le tableau 25.

Tableau n°25 : Coefficient d'augmentation de la rentabilité financière par exploitation type

Exploitations CARF	Type I	Type II	Type III	Type IV	Type V	Type VI
Scénario 3-1						
*** Revenu exploitant**	0,4868	0,5462	0,6632	NS	0,7273	0,4718
*** Marge brute**	0,4868	0,4528	0,6242	NS	0,5868	0,3869
*** Marge nette**	0,8883	1,29	2,83	NS	0,6874	1,763
Scénario 3-2						
*** Revenu exploitant**	0,2759	0,3095	0,3758	NS	0,4121	0,2674
*** Marge brute**	0,2759	0,2566	0,3537	NS	0,3325	0,2193
*** Marge nette**	0,5034	0,7311	1,6	NS	0,3896	0,999

source : nos calculs

Cette augmentation a été plus nette dans le premier sous-scénario, ceci trouve son explication du fait que les prix à la production ont été plus élevés dans le premier que dans le second scénario. Cette augmentation du prix engendre un surplus du producteur plus important dans le premier scénario. L'augmentation du prix à la production affecte directement les résultats de l'exploitation et peuvent même transformer une activité financièrement non rentable en une activité très rentable.

Cette augmentation des prix intérieurs a contribué à réduire l'écart entre ce prix et le prix économique au même lieu de comparaison, cette réduction de la taxation a été plus importante dans le premier sous-scénario que dans le second comme l'indique le tableau ci-dessous.

Tableau n°26 : Evolution du coefficient de diminution de la taxation par exploitation type

Exploitation	Type I	Type II	Type III	Type IV	Type V	Type VI
Scénario 3-1						
*** CPT(p)**	0,2999	0,2992	0,2998	0,2988	0,2989	0,3006
*** CPE**	0,346	0,3458	0,3644	0,4528	0,3938	0,3581
Scénario 3-2						
*** CPT(p)**	0,1704	0,1694	0,1699	0,1699	0,1699	0,1703
*** CPE**	0,1963	0,1952	0,3068	0,2591	0,2177	0,2024

source : nos calculs

En résumé, ce scénario améliore efficacement les résultats financiers de l'exploitant d'une part, et réduit sensiblement la taxation de la production d'autre part.

D. Scénario 4

Le scénario 4 simule les données de cas de base à des changements du prix international de référence, à l'élimination des subventions sur le super 45 et l'eau d'irrigation, à l'augmentation des prix à la production de maltaise et à la diminution des rendements. L'analyse des résultats de cette simulation sur l'efficacité de l'allocation des ressources domestiques peut se résumer dans le tableau suivant :

Tableau n°27 : Coefficients d'amélioration des CRD par exploitation type.

Exploitations CAEARD du	Type I	Type II	Type III	Type IV	Type V	Type VI
CRD (1)	0,272	0,2745	0,3294	0,546	0,431	0,2367
CRD(2)	0,2804	0,3196	0,3755	N.S	0,3369	0,3995

source : nos calculs
CAEARD : Coefficient d'amélioration de l'efficacité de l'allocation des ressources domestiques
CRD(1) : Hors travail familial et CRD(2) avec travail familial.

L'examen du tableau ci-dessus, montre que sur les 6 exploitations types, 4 d'entre elles disposent d'un avantage comparatif de la production de maltaises avec une bonne efficacité pour les deux premières exploitations. L'exploitation type VI, présente une bonne allocation des ressources intérieures hors travail familial, alors que l'inclusion de cette dernière engendre un CRD plus que l'unité ; ceci montre que cette exploitation a un sur-emploi familial et dispose d'une bonne efficacité économique, si elle utilise uniquement le nécessaire du travail dont les disponibilités dépassent beaucoup les besoins.

La simulation des résultats de cas de base aux changements introduits par ce scénario, a permis d'améliorer les CRD obtenus dans la situation initiale. En effet, le coefficient de l'amélioration de l'efficacité de l'allocation des ressources domestiques (CAEARD) a varié de 0,2367 à 0,546 pour le CRD (1) et de 0,2804 à 0,3995 pour le CRD(2).

Pour bien illustrer la signification de ce coefficient, on va prendre le cas d'une exploitation, par exemple, l'exploitation I. En effet, dans les conditions de cas de base, elle dégage un CRD (1) de 0,615 qui signifie que la production d'une unité monétaire étrangère nécessite l'utilisation de 0,615 unité monétaire de ressources intérieures alors que dans les résultats de la simulation, pour produire la même valeur, cette exploitation type utilise 0,448 d'unité monétaire étrangère de ressources domestiques soit une économie en ressources intérieures d'une valeur de 0,167 UME qui constitue 0,272 du CRD (1) de cas de base, ce qui signifie encore une amélioration de l'efficacité de l'allocation des ressources locales de 0,272CRD (1) de cas de base. L'interprétation de ce coefficient peut être expliquée aussi par une augmentation de la valeur de la production dégagée en UME de CAEARD * VP en UME, pour une même utilisation de ressources locales.

Les résultats de la simulation sur les coefficients de protection, montre une chute de ces coefficients par rapport au cas de base. Cette baisse marque une accentuation de la taxation de la production de maltaise sur tous les plans : produit, valeur ajoutée et prix des facteurs de production. Le coefficient d'augmentation de la taxation du produit a varié de 0,3137 à 0,3333 ; celui des facteurs de production a varié de 0 à 0,1125 et enfin une variation de 0,3621 à 0,4634 pour la protection effective (valeur ajoutée).

Tableau n°28 : Evolution du coefficient d'augmentation de la taxation

Exploitations CAT du	Type I	Type II	Type III	Type IV	Type V	Type VI
CPT(p)	0,3243	0,3286	0,3205	0,3137	0,3284	0,3333
CPT(i)	0,014	0,0983	0,015	0,1095	0,1125	0
CPE	0,3662	0,3731	0,3699	0,4634	0,4262	0,3621

source : nos calculs

Pour ce qui est des résultats financiers, le scénario 4 menace la rentabilité financière des agrumiculteurs, où il réduit nettement les ratios de résultats comme le montre le tableau suivant :

Tableau n°29 : coefficients de détérioration des résultats financiers par exploitation type

Exploitations Indicateurs	Type I	Type II	Type III	Type IV	Type V	Type VI
Revenu de l'exploitant	0,2983	0,4313	0,406	NS	0,7345	0,2846
Marge brute	0,2983	0,3576	0,3822	NS	0,5927	0,2335
Marge nette	0,5442	1,02	1,732	NS	0,6943	1,064

source : nos calculs

La détérioration du revenu des exploitants a varié de 29,83% à 73,45% de ceux enregistrés dans les conditions de cas de base pour tous les groupes, exception faite du groupe IV, lequel présente des coefficients de détérioration des résultats financiers très importants et très particuliers ; une telle situation s'explique par la faiblesse de ses résultats dans le cas de base ce qui les rend très vulnérables à tout changement dans les paramètres clés (charges ou recettes).

En résumé, ce scénario améliore nettement l'efficacité de l'allocation des ressources domestiques, augmente la taxation de la maltaise, des facteurs de production et de la valeur ajoutée et enfin menace fortement la rentabilité financière de cette activité pour les agriculteurs et met en cause leur possibilité de continuer la pratique de telle culture.

III. Efficacité de la production agrumicole tunisienne

La campagne 1992/93 fait, pour certains types d'exploitations, un usage assez efficace des ressources intérieures, avec 3 exploitations types, donnant des CRI où le CRD inférieur à 1 (hors travail familial) et uniquement 2 si on considère la main-d'oeuvre familiale.

Lorsque le prix international de référence de 1992/93 et le prix moyen durant la dernière décennie sont utilisés pour évaluer l'impact de son évolution sur l'efficacité de l'allocation des ressources domestiques. Les CRD calculés hors main-d'oeuvre familiale sont inférieurs à 1 pour presque toutes les exploitations types. L'inclusion du travail familial affecte souvent les CRD avec une baisse de l'ordre de 0,1 et des valeurs supérieures à l'unité pour les deux exploitations types IV et V qui se caractérisent par une forte dotation de travail familial par hectare et où les rendements sont beaucoup plus bas que les autres types d'exploitations, ce qui fait élever sensiblement les coûts de production et baisser les valeurs ajoutées financières et économiques pour chaque exploitation type.

En Tunisie, comme tous les pays en voie de développement, la surévaluation du dinar survenue dans les années 1970 et au début des années 1980 a conduit à des distorsions qui ont beaucoup favorisé les importations et les activités de substitution à l'importation. La dévaluation et l'introduction d'une politique de change plus souple à partir de 1986 et d'une libéralisation totale du dinar tunisien en janvier 1994 a atténué sensiblement cette tendance. Le choix du taux de change pose beaucoup de difficultés, mais compte tenu de ce qui précède (dévaluation et libéralisation du dinar). On a appliqué dans la présente étude le taux de change officiel (1992/93). Pour mesurer l'effet du taux de change sur la rentabilité financière, sur l'efficacité économique et sur le taux de protection, on a procédé à des simulations qui exprime le prix international de référence à divers taux de change. Le résultat est que plus on dévalue le dinar, plus l'efficacité économique s'améliore mais la taxation de la production augmente, c'est-à-dire qu'on encourage davantage les activités d'exportation. La rentabilité financière quant à elle, ne change pas.

En résumé, la production d'oranges maltaises, à condition que les prix internationaux ne subissent pas de baisses brusques et importantes comme lors de la campagne 1992/93 et si on tient compte de la dotation de main-d'oeuvre nécessaire par hectare (essentiellement pour les trois derniers types d'exploitations), est une activité qui a fait un bon usage des ressources intérieures, en premier lieu pour les deux premières exploitations types qui méritent d'être encouragées davantage avec une action de vulgarisation qui doit informer les agriculteurs sur les modalités pour assurer une bonne conduite de leurs exploitations.

IV. Encouragements des producteurs

1. Prix des intrants

Parmi les moyens de la politique de soutien de l'agriculture, le gouvernement tunisien a mis à la disposition des agrumiculteurs, à des prix subventionnés, des engrais et de l'eau d'irrigation. Cependant tous les agriculteurs des différents groupes n'ont pas la même possibilité de tirer profit de ces avantages. L'analyse selon laquelle on a pris le scénario d'élimination des subventions montre que, la rentabilité financière sera réduite sans être tout à fait menacée. Cette analyse sur l'impact de l'élimination des subventions reste insuffisante du fait de l'absence de données sur l'élasticité de la demande des intrants par rapport aux prix de ces intrants.

2. Exportation

L'analyse des coefficients de protection théorique de la "maltaise", montre que celui-ci varie de 51,2% dans le cas de base à 0,266 dans le scénario 1, ce qui montre que la "maltaise" est taxée au niveau des prix à la production. Or, pour encourager l'exportation, il fallait que l'écart entre le prix à la production et le prix économique dans le lieu de comparaison soit le plus réduit possible, autrement dit que les agrumiculteurs de cette variété d'oranges devraient être encouragés au maximum. Cette situation est contradictoire avec la volonté des pouvoirs publiques qui comptent encourager les exportations alors qu'ils taxent la production d'une manière indirecte et peut être non volontaire. Si les coefficients de protection n'augmentent pas, les agrumiculteurs pourront abandonner la culture de maltaise au profit d'autres activités jugés plus rentables.

L'amélioration des coefficients de protection peut être le résultat de :
- l'augmentation de la demande intérieure donc un prix sur le marché national plus important,
- d'un transfert plus équitable des bénéfices entre le conditionneur exportateur et le producteur c'est-à-dire un partage raisonnable de l'écart entre prix à la production et prix FOB à l'entrée de la station de conditionnement.

L'augmentation du prix à la production résultant d'une augmentation de la demande intérieure pourra aboutir à un phénomène de changement de destination de la production de l'exportation vers le marché intérieur, ce qui pourrait menacer les rentrées des devises des exportations agricoles, après l'augmentation du prix de revient de la maltaise sur le marché mondial ce qui diminue sa compétitivité. D'autre part, cette augmentation des prix intérieurs peut à long terme stimuler la production par des nouvelles plantations ce qui augmenterait l'offre et les cours risqueraient de chuter de nouveau. En résumé, pour pouvoir promouvoir nos exportations de maltaises et augmenter le tonnage exporté, les prix tunisiens à l'exportation et à la production doivent répondre chacun d'eux à deux impératifs, contradictoires à savoir les prix à l'exportation doivent :

- être suffisamment élevés pour encourager les exportateurs tunisiens à augmenter les quantités exportées aux dépens de la consommation intérieure,
- et être suffisamment bas, ou autrement dit, compétitifs pour pouvoir concurrencer, avec les meilleures garanties, les produits en provenance des autres pays aussi bien de la CEE que de ceux n'appartenant pas à la communauté.

Pour encourager la production et améliorer la destination vers l'exportation, les prix à la production doivent :

- être suffisamment élevés pour pouvoir concurrencer les autres activités en assurant un revenu suffisant pour le producteur.
- et être suffisamment bas pour ne pas menacer la compétitivité de nos agrumes par l'augmentation du prix de revient sur les marchés internationaux.

C'est un paradoxe dont la solution est plus complexe et nécessite des éléments de réponses multiples. L'étude de la rentabilité et de la protection nous a permis d'apporté un premier élément de réponse qui se traduit par la réduction au maximum de l'écart entre le prix FOB rendu à l'entrée de la station de conditionnement et le prix reçu par le producteur, car, actuellement, on assiste à une taxation de la production d'une part et du transfert du profit aux exportateurs et aux conditionneurs d'autre part.

V. Limites de la méthodologie

Bien que cette méthodologie utilisée par les services de planification et d'analyse des politiques agricoles du Ministère de l'Agriculture, contribue à l'amélioration de la compréhension du secteur agrumicole en Tunisie en incitant les analystes à étudier de plus près et d'une façon plus systématique les systèmes de production de "maltaises" dans différents types d'exploitations issues d'une typologie d'un échantillon d'exploitations agrumicoles d'une région donnée, cette méthodologie a plusieurs limites et insuffisances et qui sont principalement :

- Au niveau de l'exploitation, il n'y a pas une prise en considération des combinaisons de cultures ou de modèles d'assolement. La "maltaise" est évaluée seulement sans prendre en compte la possibilité que d'autres cultures peuvent être cultivées en assolement ou en intercalaire avec la maltaise et qui peuvent apporter des bénéfices supplémentaires. Le cas de la "maltaise" est spécifique du fait que les coefficients techniques ne changent pas entre les diverses variétés d'agrumes ce qui n'amoindrit pas nécessairement la valeur des calculs économiques. Et ce n'est pas le cas lorsque les "maltaises" sont cultivées avec d'autres arbres fruitiers ou des cultures maraîchères, les résultats obtenus ne représentent pas toutefois la réalité.

- L'approche est statique. Aucune élasticité qui indiquerait la sensibilité d'une quantité demandée d'un intrant à un changement de son propre prix ou à un changement du prix d'un intrant différent. C'est une analyse à court terme et qui ne peut pas être utilisée pour faire des projections sur le long terme.

- Il n'y a rien à ce niveau d'analyse qui intègre les politiques des prix au consommateur et au producteur. Il faut s'assurer de la présence ou non d'une stratégie de prix au consommateur et au producteur d'agrumes "maltais".

- Une analyse restreinte aux coûts de production au niveau de l'exploitation est incomplète si l'on ne considère pas la rentabilité, la protection et l'efficacité agro-industrielle.

Troisième partie

Analyse concurrentielle et stratégies de promotion des exportations de maltaises

Introduction

Dans la partie précédente, nous avons essayé de dégager les différents problèmes qui entravent l'extension du verger de maltaises. En effet, au terme de cette analyse, on peut conclure que le secteur agrumicole en général et de maltaises en particulier est taxé. Cette taxation qui pèse lourdement sur le revenu des agriculteurs qui ne bénéficient pas de la valeur réelle de leurs productions, est à l'opposé de toute logique d'engagement des cultures d'exportation que défend la politique agricole en Tunisie.

A côté de cet impact de la politique des prix, on a remarqué que les décisions de l'agriculteur pour moderniser et bien conduire son verger (nouvelles plantations, rajeunissement des vieilles plantations, meilleur apport d'intrants agricoles, etc.) sont fonction non seulement des aspects économiques (marge brute, revenu...) mais encore d'autres critères tels que la durée nécessaire pour l'entrée en production des nouvelles plantations, la sécurité dans la commercialisation et sa position comparatif par rapport aux cultures substituantes. La maltaise semble ne plus attirer l'attention des agriculteurs pour sa modernisation et son extension.

Cependant, les problèmes qui bloquent le secteur agrumicole sont plus diversifiés. Pour placer le secteur d'exportation de maltaises face à tous ses concurrents, on a adopté l'analyse concurrentielle de M. Porter qui nous a semblé la plus adaptée pour répondre aux interrogations de la problématique de recherche. En effet, c'est une méthode qui permet d'analyser la nature et l'ampleur de chaque force concurrentielle sur les réalisations nationales en matière d'exportation des maltaises. Bien que les parties précédentes nous aient permis d'identifier d'une part certains acteurs qui animent les cinq forces concurrentielles et d'autre part différents éléments importants à prendre en considération pour la compréhension de la structure et de la dynamique de la filière d'exportation de maltaise. Dans cette introduction, on va présenter brièvement les cinq forces concurrentielles, qui seront développées dans le chapitre suivant.

I. Les concurrents existants du secteur d'exportation de l'orange maltaise

La détermination du tonnage de maltaises exportables se confronte à deux types de concurrence, la première au niveau national et la seconde liée à l'environnement international.

* **au niveau national.** Au cours de la campagne d'exportation agrumicole 1993/94, 15 stations partagent le conditionnement de la maltaise et la quasi totalité des exportations. Ces entreprises pour augmenter leurs parts de marché, doivent augmenter les quantités réceptionnées et ce à un prix et une qualité compétitifs. Pour le faire, des procédures de réception, des facilités aux agriculteurs, des moyens de financement de la campagne, des capacités de conditionnement différentes sont adoptées et mise en place. En plus de cette forme de concurrence entre les entreprises pour le partage du marché d'exportation agrumicole, elles se confrontent pour leur approvisionnement en agrumes à la concurrence du marché intérieur qui déterminent en partie les prix payés aux producteurs et les quantités reçues par les stations.

* **au niveau international.** L'essentiel des exportations tunisiennes de maltaises est destiné au marché de la communauté économique européenne. Le marché français constitue le débouché principal.

Sur ce marché traditionnel, la Tunisie subit une concurrence vive de certains pays producteurs du bassin méditerranéen dont les plus importants sont l'Espagne, le Maroc et Israël. Cette situation met en compétition des systèmes de production différents, des performances industrielles multiples, des infrastructures plus ou moins adéquates, des législations et des encouragements plus ou moins ciblés et intensifs.

En plus du protectionnisme pratiqué par divers pays importateurs et surtout les pays de la CEE, l'accès aux marchés extérieurs n'est pas seulement le résultat de la compétitivité des structures productives de la Tunisie par rapport à ces concurrents mais plutôt du degré d'ouverture de ces marchés, une telle ouverture découle des accords commerciaux dits préférentiels, qui sont le plus souvent adoptés dans un but de stabilité politique. De cette situation de protectionnisme découle des avantages aux pays producteurs dont les relations politiques sont les plus stables et dont le pouvoir de négociation est le plus fort.

Les tentatives de diversification des débouchés le plus souvent dans l'Europe du nord ou de l'est se heurtent à une autre concurrence pratiquée surtout par la Grèce et la Turquie. Faute de données statistiques suffisantes sur

tous les pays concurrents, de moyens et de temps disponibles dans le cadre de cette recherche et de l'importance de la concurrence de certains pays par rapport à d'autres, nous ne considérons, dans cette étude, que l'Espagne et le Maroc à cause de l'importance du niveau des exportations de ces deux pays et la concurrence qu'ils imposent sur nos agrumes.

II. Les clients

Pour parvenir aux consommateurs étrangers, les oranges maltaises sont confiées le plus souvent à des commissionnaires dans les marchés traditionnels. Concernant les débouchés, c'est la France qui demeure notre principal client, avec plus de 75% des exportations totales de maltaises (moyenne de la décennie 1983/93) qui ont été exportées vers ce marché. Notre second client était représenté par la Yougoslavie qui constituait pour nous jusqu'en 1990/91 un marché important et régulier. Actuellement, il est remplacé en partie par la Slovénie. Les autres débouchés de nos agrumes sont ensuite, par ordre d'importance, le Bénélux et la Tchécoslovaquie. D'autres marchés nouveaux sont apparus, comme l'Angleterre, le Danemark, la Suède, la Pologne et la Hongrie où les quantités expédiées restent très limitées.

Dans le cadre de cette étude, le marché français sera analysé vu l'importance du tonnage qu'il importe de la Tunisie et de l'acharnement de la concurrence sur ce marché exercé par l'Espagne, le Maroc et Israël. Cependant, d'autres développements seront faits sur les autres marchés potentiels de consommation d'agrumes en général et des oranges en particulier.

III. Les produits substitutifs

Les changements des modèles de consommation en Tunisie et dans les pays importateurs de nos oranges, les rapports entre prix et qualités nutritionnelles de différents fruits pendant la période de commercialisation des oranges, l'amélioration du pouvoir d'achat des consommateurs et la présence de plusieurs fruits sur une même période de l'année sont parmi les facteurs qui permettent la présence de fruits substituts aux oranges maltaises aussi bien sur le marché national qu'international.

Les substituts les plus importants qui menacent la variété "maltaise" sur le plan de la production et de l'exportation sont surtout les autres variétés d'agrumes essentiellement les clémentines, les mandarines, les oranges douces et les oranges navels. Le développement des circuits de commercialisation extérieur (développement spectaculaire du transport entre les continents, développement de la réfrigération et de la conserve de fruit et aussi des industries de transformations, etc.) est le principal facteur qui a accentué la concurrence entre les maltaises et les autres fruits comme les mangues, les kiwis, les bananes etc.

IV. Les fournisseurs

Les fournisseurs aux entreprises de conditionnement et d'exportation de maltaises peuvent diminuer la rentabilité de l'activité comme ils peuvent diminuer le tonnage exportable en imposant une hausse de leur prix ou en diminuant la qualité et la disponibilité de leurs produits. Ils apportent aux entreprises :

- sur le plan matériel : des équipements et matériels de conditionnement, des moyens de transports et divers produits nécessaires à l'opération de conditionnement.

- sur le plan travail : le marché du travail fournit aux entreprises et ce à des coûts différents de la main-d'oeuvre non qualifiée féminine et masculine, de la main-d'oeuvre qualifiée et des administrateurs de diverses compétences.

- des oranges maltaises : par les livraisons directes des producteurs ou par l'intermédiaire des collecteurs et des grossistes.

V. Les nouveaux entrants

Comme dans le cas de la concurrence, les nouveaux entrants peuvent aussi être considérés au niveau national et international.

* **Au niveau national :** la stratégie décennale de développement de la production agrumicole qui n'est qu'un ensemble de projets et de mesures, peut modifier en partie la structure du verger en Tunisie. Le comportement des agrumiculteurs et leurs raisonnements en matière de choix des activités peut encore modifier la place qu'occupe la maltaise dans le verger agrumicole tunisien.

* **Au niveau international :** une récente étude réalisée par la F.A.O., montre que des plans de relance de la production sont prévus au Maroc et en Algérie. De plus, une forte augmentation de la production (de +4 à +9% en rythme annuel) sont à prévoir à Cuba, au Mexique et en Chine. Le Brésil et l'Espagne continueront sur un rythme de croissance proche des années précédentes respectivement +2% et +2,5%.

Ces projets de développement de la production et de l'exportation aussi bien en Tunisie et d'autres pays du Bassin Méditerranéen que dans les pays de l'Amérique Latine, pourraient avoir des conséquences plus ou moins négatives sur la position de nos oranges sur les marchés traditionnels.

Chapitre V
Résultats de l'analyse concurrentielle

I. Les concurrents actuels

1. La dynamique actuelle du marché mondial des agrumes et la structure de l'offre d'exportation des pays méditerranéens

Avec 65 millions de tonnes dans le monde, les agrumes sont les premiers fruits produits devant le raisin (63 millions de tonnes), les bananes et les pommes (42 millions de tonnes). Dix pays fournissent 75% de la production mondiale : le Brésil et les USA sont largement en tête avec respectivement 24 et 15% de la production mondiale. La part qui fait l'objet d'échanges internationaux s'élève à peine à 7 millions de tonnes, soit près de 11% seulement de la production totale. La faiblesse de cette part s'explique essentiellement par le fait que les principaux pays producteurs sont en même temps d'importants transformateurs et consommateurs.

Si la Méditerranée contribue d'une façon relativement modeste à la production mondiale d'agrumes (25%), elle participe par contre très activement dans les échanges internationaux puisqu'elle assure quelques 4,5 MT soit environ les 2/3. L'essentiel des exportations méditerranéennes est destiné au marché de la Communauté Economique Européenne qui constitue, et de loin, le premier marché mondial (60%). Plus de 80% des importations communautaires proviennent du Bassin Méditerranéen. En définitive, les courants d'échanges en matière d'agrumes s'effectuent entre les pays méditerranéens en tant qu'exportateurs et ceux de la communauté européenne en tant qu'importateur. Le trafic international d'agrumes est essentiellement euro-méditerranéen. C'est sous l'aspect "échanges" que se situe le véritable enjeu des agrumes en Méditerranée. Au niveau des structures de production, le profil variétal est largement dominé par les oranges (50%), suivies des petits fruits avec près de 20%. L'utilisation de la production se présente généralement de la façon suivante :

Consommateurs intérieurs : 48,8%
Transformation : 18,0%
Exportation : 33,2%

Schématiquement et en se situant au niveau de la structure générale de la région méditerranéenne, on peut distinguer essentiellement deux pôles mais dont chacun comporte néanmoins des éléments de spécificité.

A. Pays producteurs consommateurs

Il s'agit essentiellement de l'Italie, la Turquie et la Grèce qui représentent globalement 40% de la production méditerranéenne mais plus de 70% de la consommation de la région. Cette part est encore plus importante au niveau de chacun d'eux.

Part de la production destinée au marché intérieur :
Italie : 61%
Grèce : 65%
Turquie : 71%
Egypte : 84%

Il faut préciser toutefois la similitude existante entre les économies agrumicoles de l'Egypte et de la Turquie qui, du point de vue à la fois de politique agricole et de marché, s'intégrent dans des espaces nationaux plutôt fermés puisqu'il n'y a pas d'échanges extérieurs. Les agrumiculteurs italiens et grecs, par contre, sont régis par un cadre plus large, le cadre communautaire.

B. Pays producteurs exportateurs

Il s'agit notamment de l'Espagne, du Maroc et d'Israël. Groupés, ils représentent 50% de la production méditerranéenne et près des 3/4 des exportations.

Part de la production destinée à l'exportation
Espagne : 54%
Maroc : 45%
Israël : 40%

Il faut souligner là encore le cas de l'Espagne qui s'est intégrée dans l'espace communautaire par la reprise des mécanismes de la politique agricole commune (P.A.C.). Cette reprise ne va pas sans modifier fondamentalement les conditions de la concurrence sur le marché européen. Le reste des pays méditerranéens est caractérisé par un volume de production relativement modeste dont l'essentiel est destiné au marché local. C'est le cas notamment de la Tunisie, de l'Algérie et de Chypre.

Si pour les principaux pays producteurs, les agrumes occupent une place plus ou moins grande dans leurs économies, pour ceux parmi eux qui produisent essentiellement pour l'exportation, ce produit revêt une dimension autrement plus importante. Il constitue un élément d'équilibre de leurs balances commerciales et fait partie intégrante d'un secteur d'agro-exportation essentiel, voire stratégique dans leurs politiques de développement agricole. L'examen, sous cette optique, des différentes situations des pays méditerranéens fait apparaître que pour les trois premiers pays exportateurs de la région (Espagne, Maroc et Israël), au niveau mondial, par rapport au total de leurs produits agro-alimentaires échangés, les agrumes participent pour une part allant de 15 à près de 30% dans leurs exportations et couvrent entre 12 et 20% de leurs importations.

A cause de son niveau de vie, de sa proximité géographique mais aussi des raisons historiques, le marché communautaire constitue le débouché le plus important et le plus naturel pour les exportations méditerranéennes d'agrumes. C'est autour de ce marché que la concurrence est la plus acharnée et où chaque pays va essayer d'occuper une place la plus importante possible afin d'assurer un écoulement régulier sur ce marché.

Avant de situer la position concurrentielle de la maltaise de Tunisie sur le marché communautaire, il est important d'identifier les éléments de l'organisation du marché communautaire de fruits et particulièrement d'agrumes pour identifier les avantages et les obstacles octroyés et mises en place pour faciliter les importations de certains pays et limiter certains autres.

2. Structures productives dans les principaux pays concurrents

A. Structure de la filière agrume au Maroc

a. Caractéristique de la production. Le verger agrumicole marocain couvre environ 70 000 ha. En général, les plantations d'agrumes sont complètement irriguées durant les mois d'été. Néanmoins dans de nombreuses zones, elles sont dépendantes de la pluviométrie pendant l'hiver. La production des agrumes présente un volume moyen de l'ordre d'un million de tonnes, le rendement moyen est de l'ordre de 19T/Ha comme le montre le tableau suivant :

Tab. 30 : Ventilation des superficies, productions et rendements des principales variétés d'agrumes au Maroc

Variété	70-75	80-85	86-89	70-75	80-85	86-89	70-75	80-85	86-89
Oranges	43,7	42,3	45,35	-	683,22	850,24	-	16,1	18,7
Clémentines	24,8	25,02	22,2	822,4	264,6	330,83	11,5	10,6	14,9
Citrons et limons	0,8	0,7	0,77	-	11	10	-	15,7	13,00

Source : MEDAGRI (divers numéros)

Avec plus de 90%, les agrumes constituent la quasi-totalité des fruits exportés. L'intensification de la concurrence internationale, la tendance haussière de l'offre méditerranéenne, et la relative stagnation de la consommation des pays importateurs ont amené le Maroc à concentrer ses efforts sur les variétés demandées.

En effet, l'examen de la structure actuelle de la production reflète la prédominance de trois variétés "les navels", "Maroc late" et les "clémentines" qui représentent plus de 80% de la production actuelle, et 85% des exportations vers la CEE. Le reste des exportations est constitué principalement par les demi-saisons.

La structure du verger exprime cette tendance. A partir des résultats de l'enquête agrumicole marocaine effectuée en 1985/86, nous constatons que ces variétés occupent une partie très importante du verger qui se résume comme suit :

Tableau n°31 : Composition variétale du verger agrumicole marocain

Variété	Clémentines	Maroc-late	Navels	Total
Superficie	22409	20710	16456	67084
% de la surface totale	33,4	30,87	25,54	100

source : enquête agrumicole marocaine de 1985/86

Ces variétés occupent 88,8% de la superficie totale. Sur ce plan variétal, l'agriculture semblerait adaptée aux exigences des exportations actuelles. Des enquêtes successives ont montré que, depuis le début des années 80, les superficies du verger agrumicole marocain connaissent une baisse régulière. Les superficies consacrées aux clémentines sont les principales touchées alors que les superficies consacrées aux "navels" et aux "Maroc-late" sont en progression, ce qui est contradictoire avec l'évolution de la consommation communautaire qui évolue pour les petits fruits et stagne, voire même régresse, pour les oranges.

L'analyse de l'enquête agrumicole marocaine de 1985/86, montre que dans l'ensemble, le verger est en pleine production puisque 50% de celui-ci se situe au sommet de sa courbe de vie. Mais il est intéressant de noter deux phénomènes importants, la faiblesse des jeunes plantations (17% du verger) et l'importance des vieilles plantations (33% du verger). Le vieillissement varie avec la variété. En effet, les clémentines sont les moins renouvelées avec une forte densité de plantation. Les "navels" sont renouvelées au rythme normal avec même une extension sensible et régulière des superficies, les "Maroc-late" avec une reprise du renouvellement à partir du début des années 80.

A partir de cette brève analyse de la situation et de la tendance d'évolution du verger agrumicole marocain, on constate une préférence des agriculteurs et des gestionnaires des domaines royaux (qui sont les plus performants) pour les productions d'oranges, qui s'est manifestée par l'accélération du rythme de plantation. C'est un nouveau défi que prend le Maroc face à une demande stagnante, ce qui ne fait qu'accentuer la concurrence qu'affronte la maltaise de Tunisie face aux variétés "navels" et "Maroc-late" sur le marché traditionnel représenté par la France.

b. Les facteurs de compétitivité des agrumes marocains. Deux caractéristiques majeures offrent au secteur agrumicole marocain une compétitivité supplémentaire par rapport à la maltaise de Tunisie :

- Le libre transit des agrumes marocains sur le territoire espagnol. Après plus d'une quinzaine d'années de négociations, un accord maroco-espagnol en matière de transports terrestres et ferroviaires a été conclu le 31 mars 1988. Cette disposition autorisant ce dernier faisait en sorte d'accentuer la concurrence des agrumes marocains sur les agrumes de la région et surtout sur le marché français.

Du fait que les agrumes marocains arrivent à maturité presque à la même période que ceux de Tunisie et quelques jours avant ceux de l'Espagne, ils étaient désormais susceptibles de devancer même les agrumes espagnols sur le marché européen grâce à l'emprunt du transport routier ou de chemin de fer espagnols (au lieu du transport maritime à destination de la France) ce qui a permis en outre d'économiser en frais de logistique et d'avoir des prix plus compétitifs.

En plus de ceci, ce transport offre l'avantage de ne pas rompre la chaîne, lieu de production-point de consommation, de mieux préserver la fraîcheur des produits, de différencier le conditionnement et surtout de mieux dimensionner les arrivages à l'état des marchés. Il a permis aussi aux coopératives et aux stations de conditionnement et de transformation de la région Valencia de l'Espagne d'exploiter la chance de se procurer sans difficulté des agrumes en provenance du Maroc palliant de la sorte la sous-utilisation de leurs installations dès la fin de la campagne espagnole de production, ce qui a permis de rendre les coopératives espagnoles plus compétitives et d'offrir un nouveau marché aux agrumes marocains.

Bien qu'à l'état actuel des choses, cet accord autorise le transit des agrumes marocains sur le territoire espagnol, il est limité par des contingents de tonnages et des calendriers de transits peu restrictifs. L'instauration d'un régime de liberté de transit, sujet de négociations actuelles entre le Maroc et l'Espagne, peut renforcer la compétitivité des oranges marocaines sur le marché français.

- Une industrie de transformation développée et adaptée aux nouvelles exigences de la consommation. L'industrie du jus d'orange est monopolisée par une entreprise appartenant à l'Etat : la FRUMAT, celle-ci contrôle quatre unités situées dans les principales régions de production. La FRUMAT transforme environ 250000 tonnes d'agrumes, soit entre le tiers ou le quart de la production marocaine.

C'est un secteur de compétitivité qui a permis au Maroc d'exporter les petits calibres qui n'obtiennent pas des prix rémunérateurs sur les marchés d'exportations et ont souvent l'effet de pousser les prix à la baisse.

B. Caractéristiques et compétitivité de la filière agrumes en Espagne

La production espagnole d'agrumes est estimée à près de 4,5 millions de tonnes dont plus de la moitié est constituée par les oranges. La majorité des exportations espagnoles est orientée vers le marché communautaire et principalement français. L'adhésion de l'Espagne à la C.E.E. a eu certes des effets positifs sur l'augmentation des exportations vers le marché communautaire. Cependant, l'adhésion complète dans le marché communautaire, prévu début 1996, constituera un soutien supplémentaire aux producteurs espagnols. En effet, la production espagnole sera totalement bénéficiaire à partir de 1996 de toutes les mécanismes de la politique agricole commune. Ces mécanismes peuvent se résumer dans les points suivants :

a. Principe de l'organisation européenne des marchés intérieurs des fruits et en particulier des agrumes
Cette organisation, dont font partie les agrumes, est régie par le règlement 1035-72 du 18 mai 1972, modifié à plusieurs reprises, notamment en 1983, lors de ce qui est appelé "la réforme de l'acquis communautaire". Le volet interne de la P.A.C. comporte quatre axes principaux :

- ***liberté des échanges*** mais respect obligatoire des règles de normalisation des agrumes,
- ***encouragement à la création des groupements de producteurs***, aides financières pour la constitution et le fonctionnement des groupements, soutien prioritaire aux groupements réellement actifs dans la régulation des marchés...,
- ***régimes des prix et des interventions*** en vertu duquel la C.E.E. prend en charge la régulation du marché, notamment au moyen d'un système de prix de retrait,
- ***et des mesures d'aides structurelles*** visant à adopter la production aux exigences du marché.

Pour bien comprendre cette organisation intérieure contribuant à augmenter et stimuler la production espagnole, on va essayer d'identifier les différents axes de cette organisation.

*** Les normes de qualité.** La normalisation doit permettre d'éliminer du marché les produits de qualité non satisfaisante, d'orienter la production de façon à satisfaire aux exigences accrues des consommateurs, et de faciliter les relations commerciales sur la base d'une concurrence loyale. La normalisation comporte la définition des critères de qualité, de calibrage et de présentation des fruits (agrumes) destinés à être commercialisés à l'état frais dans la C.E.E., y compris des produits à l'exportation ou à l'importation. Elle comporte en général trois catégories de qualité (extra, I et II) et seuls les produits entrant dans ces catégories peuvent être livrés aux consommateurs.

*** Les organisations des producteurs.** Le principal instrument prévu pour éviter les crises de commercialisation dans un secteur caractérisé par le nombre élevé de petites exploitations, est la constitution de groupements des producteurs.

Le rôle de ces organisations est de promouvoir la concentration de l'offre, ce qui peut renforcer le pouvoir contractuel des producteurs face aux gros acheteurs, et la régulation des prix au stade de la production, en limitant les quantités offertes aux possibilités d'absorption du marché (retraits, disciplines communes). En même temps, elles doivent mettre à la disposition des producteurs associés des moyens techniques adéquats pour le conditionnement et la commercialisation des produits en cause. De leur côté, les producteurs associés sont obligés de vendre l'ensemble de leur production par l'intermédiaire de l'organisation, et d'appliquer les règles adoptées par celle-ci en matière de production et de commercialisation, ceci afin d'améliorer la qualité des produits et d'adopter le volume de l'offre aux exigences du marché.

Afin de favoriser la création et le fonctionnement des organisations de producteurs, des aides au démarrage sont prévues pour les premières années, elles bénéficient également de conditions financières favorables en cas de

retraits, ainsi que d'un accès prioritaire aux aides d'investissement, ce qui fournit une garantie pour le producteur et un accélérateur pour l'investissement.

*** Le régime des prix et des interventions.** Ce régime a pour objet d'assurer la stabilisation des cours, en retirant temporairement certains agrumes du marché en cas de mévente. Le régime comporte deux prix, qui sont fixés par le conseil chaque année en même temps que les prix des autres produits agricoles, à savoir:

- ***le prix de base***, qui indique le niveau de prix que les producteurs devraient normalement obtenir compte tenu de la nécessité d'éviter la formation d'excédents structurels d'une part, et des intérêts des consommateurs d'autre part, et
- ***le prix d'achat***, qui est un pourcentage du prix de base et qui sert notamment à déterminer le niveau des prix de retrait par les organisations de producteurs.

Les prix de base et d'achat sont fixés pour les produits-pilotes, c'est-à-dire correspondant à la catégorie I, à une variété et un conditionnement déterminés et éventuellement un calibre précis.

*** Des aides structurelles pour adapter la production européenne aux changements des besoins des consommateurs.** Au delà de ces règles qui régissent la quasi totalité des fruits et des légumes, un régime particulier a été institué pour les agrumes en 1969 en vue de promouvoir la production et la commercialisation de ces produits sur le marché communautaire et qui consiste à l'octroi de primes de commercialisation pour favoriser la pénétration des agrumes espagnoles sur les marchés nordiques de la C.E.E. et des aides à la reconversion des vergers d'agrumes, pour les adapter aux exigences du marché communautaire.

b. Quelques éléments de compétitivité des oranges espagnoles. Les structures productives espagnoles retirent des avantages de l'adhésion, leurs productions jouissent d'autres facteurs qui les rendent plus compétitives, ces facteurs de compétitivité peuvent se résumer comme suit :

*** Le transport routier et ferroviaire des oranges vers le marché français.** Cette possibilité, dont la Tunisie ne bénéficie pas, permet à côté des économies sur les frais de transport, un approvisionnement régulier dans le temps et dans l'espace suivant les besoins du marché de façon à pouvoir gérer l'offre en fonction de la demande exprimée.

*** Les grosses coopératives de conditionnement et de transformation .** Cette caractéristique leur permet des gains en économies d'échelle, un fort pouvoir de négoce face à une clientèle représentée de plus en plus par les centrales d'achats de la grande distribution. La grande capacité financière de ces coopératives leur permettent d'entreprendre des projets de développement de la présentation du produit, de financer des campagnes publicitaires et des actions promotionnelles.

II. Les clients : des exportations concentrées sur un seul marché de plus en plus protectionniste

Le marché de la communauté est le premier débouché pour les oranges tunisiennes puisqu'il absorbe aux alentours de 80% du total du tonnage exporté dont la France fut le premier importateur avec 75% des exportations tunisiennes totales qui sont orientées vers ce marché.

Les exportations agrumicoles tunisiennes, qui disposent d'avantages comparatifs avec une qualité particulière disposant d'une préférence des consommateurs français, ont vu leur expansion progressivement réduite par l'aggravation des restrictions à l'entrée du marché communautaire. En effet, la Tunisie est limitée pour l'écoulement normal de ses agrumes sur le marché commun par la multiplication des barrières à l'entrée. Cela a entraîné le déclin de la production de la maltaise dû la détérioration de sa position sur ce marché qui est de plus en plus restrictif.

1. L'agriculture et les agrumes dans les accords CEE-Tunisie

Les accords de coopération entre la CEE et la Tunisie, ont été signés en avril 1976. Nous analyserons dans ce qui suit le contenu du volet agricole tout en mettant l'accent sur les agrumes.

A. Les accords de 1976.

L'objectif des accords de 1976 est de promouvoir les échanges commerciaux en vue d'accélérer le rythme de croissance entre la Tunisie et la CEE et d'améliorer les conditions d'accès de ses produits au marché de la communauté. Pour cela, les accords prévoient que tous les produits originaires de Tunisie, autres que ceux visés par la P.A.C. (matières premières, produits industriels : charbon et acier) disposent d'un libre accès au marché de la communauté (exemptions de droits de douanes, pas de restrictions quantitatives). En ce qui concerne les produits agricoles, les exportations de la Tunisie vers la communauté touchent des produits qualifiés de sensibles dont elle-même est productrice. C'est pourquoi des restrictions sont apportées aux conditions d'échanges définies ci-dessus. Elles visent à partager les intérêts des producteurs de la communauté et permet par la forme de contingents d'importations, le respect des règles prévues par les organisations de marché une clause de sauvegarde.

Dans le cas d'un contingent, la préférence communautaire est limitée à des quantités annuelles d'importation de certains produits.Le respect des dispositions de la P.A.C. signifie le respect des prix de référence communautaire pour les fruits et légumes. Les calendriers d'importation accordent des réductions tarifaires à certaines périodes de l'année uniquement. La clause de sauvegarde peut être évoquée si les producteurs communautaires se trouvent en difficulté de façon passagère, elle suspend alors les importations des pays tiers à des conditions préférentielles de façon à permettre aux agriculteurs de rétablir leur situation. Pour les agrumes, la réduction tarifaire est de 80%, les prix de référence communautaires devant par ailleurs être respectés. Avec l'élargissement de la communauté et l'entrée de l'Espagne et du Portugal, des négociations ont eu lieu de façon à aménager les accords signés en 1976.

B. Le protocole additionnel de 1987

Les modifications à la réglementation des échanges sont consignées dans le protocole additionnel signé en septembre 1987. Il a prévu de supprimer progressivement pour certains produits des droits de douanes prévus dans les accords de coopération au cours des mêmes périodes et au même rythme que leurs inscrits dans l'acte d'adhésion de l'Espagne et du Portugal. Cependant, il peut exister des contingents. Dans ce cas, la suppression des droits de douane se fait dans la limite de ces contingents. C'est l'objectif du strict maintien des courants traditionnels d'exportation qui a motivé la signature de ces protocoles additionnels. En effet, la communauté à douze devant l'autosuffisance pour un certain nombre de produits méditerranéens, la CEE s'est contentée de maintenir les débouchés maghrébins sur le marché communautaire en supprimant les droits de douane mais elle a conservé les calendriers d'importation et a ajouté des contingents de façon à préserver les intérêts des producteurs communautaires.

Pour les agrumes et si l'on considère le cas des oranges, la suppression s'effectue selon les conditions énoncées ci-dessus et dans la limite d'un contingent de 28000 tonnes. Pour les mandarines et les citrons, il n'existe pas de contingents, les exportations portant sur des quantités beaucoup moins importantes.

C. Le règlement de juin 1992

En juin 1992, par règlement communautaire, il était décidé que les droits de douanes applicables au 31 décembre 1991 dans la Communauté seraient en deux tranches égales, le 1er janvier 1994 et le 1er janvier 1993 pour des produits comme les agrumes pour lesquels le démantèlement tarifaire prévu par le protocole additionnel de 1987 se poursuit après le 1er janvier 1993. Evidemment, cette suppression s'applique dans les limites des contingents tarifaires et des calendriers. Le règlement communautaire est applicable à partir du 1er juin 1992. Il prévoit également que les montants des contingents tarifaires et des quantités de référence pour les produits spécifiés dans les accords de 1976 soient augmentés en quatre tranches égales représentant 3% de ces montants, chaque année de 1992 à 1995 pour les oranges et les marchandises fraîches.

2. Le caractère protectionniste des mesures communautaires

La constitution de la CEE repose entre autres, sur un ensemble de composante réglementant le fonctionnement des marchés communautaires (des organisations de marchés en matière de fruits et légumes, des mécanismes de soutien des prix à la production et des subventions des exportations, et des mesures de protection du marché commun conformément au principe de la préférence communautaire). Comme on l'a déjà signalé dans les

accords commerciaux entre la Tunisie et la CEE, l'accès au marché européen en général et français en particulier se durcit de plus en plus. En effet, après la réalisation des objectifs internes de la P.A.C., pièce maîtresse de la construction européenne, on a abouti à l'amélioration du degré d'autosuffisance communautaire pour la plupart des produits et au rétrécissement conséquent des importations en provenance des pays tiers en général, et de la Tunisie et du Maroc en particulier. Cette évolution de la production communautaire, a incité la CEE à mettre en oeuvre, d'une manière de plus en plus draconienne, des mesures restrictives matérialisées par plusieurs types d'actions qui rendent l'exportation vers la CEE plus difficile et parfois impossible. Les importations de fruits et légumes sont régies par l'O.C.M. (organisation commune de marché) de 1972 (règlement 1035/72 du 18 mai 1972) qui prévoit des droits de douane et des taxes compensatoires. Au delà des tarifs classiques, les importations sont soumises à des mesures de sauvegarde ou à des régimes préférentiels.

A. Le tarif douanier commun (T.D.C.) et les droits de douane

Tous les fruits et légumes sont soumis à un droit de douane prévu par le tarif douanier commun (règlement reprenant l'ensemble des tarifs douaniers, produit par produit, appliqués aux produits originaires des pays tiers). Ces droits de douane ad-valorem, exprimés en pourcentage de la valeur des marchandises, sont appliqués lors du dédouanement. Cependant plusieurs difficultés se posent pour l'évaluation de la valeur en douane pour les fruits et légumes.

a. Le problème de la valeur en douane. Les difficultés d'évaluation de la valeur en douane pour les fruits et légumes sont importantes. D'une part, l'essentiel des importations s'effectue par les biais d'un mécanisme de vente par consignation qui rend impossible la connaissance de la valeur transactionnelle lors du dédouanement. Dans ce mécanisme, le prix payé à l'exportateur dépend du prix perçu lors de la mise sur le marché. Ce n'est qu'une fois que le produit est vendu que l'opérateur qui a demandé le dédouanement connaît la valeur du produit au moment du dédouanement : il est donc dans l'impossibilité, au moment du dédouanement de faire une déclaration correcte. La valeur du produit dépend de la situation du marché. D'autre part, les opérateurs peuvent avoir recours à des mécanismes de ristournes de fin d'année qui peuvent fausser complètement la mesure de la valeur en douane. Une partie des frais de commercialisation ou des bénéfices des importateurs a pu être couverte de cette manière, ce qui peut introduire une distorsion de concurrence par rapport aux négociants qui mettent uniquement des fruits et légumes communautaires sur le marché.

b. La valeur en douane. Le calcul de la valeur en douane pose des problèmes complexes en matière de fruits et légumes. Deux procédures sont en vigueur actuellement dans l'union européenne.

* ***Le régime de base d'évaluation de la valeur en douane*** reconnaît depuis 1980, sur la base de l'article VII du G.A.T.T., que la valeur transactionnelle (prix à payer ou effectivement payé par l'acheteur) est la grandeur à retenir, en règle générale, pour évaluer la valeur en douane. Lorsque l'autorité administrative a des raisons de douter de cette valeur transactionnelle proposée par le négociant et calculer la valeur en douane selon d'autres méthodes, notamment, la méthode déductive ou la valeur en douane est établie sur la base du prix unitaire de revente, avec déduction d'une marge bénéficiaire appropriée, des frais habituels de transport et d'assurance, des droits de douanes et taxes diverses payées ; et la méthode de la valeur calculée ou le calcul de la valeur en douane se fait à partir des coûts de production, calculés d'après des données comptables fournies par le producteur.

****La procédure simplifiée :*** elle est basée sur des valeurs unitaires pour la détermination de la valeur en douane publiées régulièrement par la commission.

Tableau n°32 : Tarif douanier commun en 1993 pour les agrumes

Variétés	Droit de douane % ad-valorem 1993
Oranges	
- du 01/04 au 30/04	13
- du 01/05 au 15/05	6
- du 16/05 au 15/10	4
- du 16/10 au 31/03	20
Mandarines, clémentines	20
Citrons	8

Source : Tarif douanier commun (règlement 2551/93 du 10 août 1993)

B. Une taxe variable compensatoire sous certaines conditions

Pour certains produits sensibles dont les agrumes, si la protection par les droits de douane se révèle insuffisante, l'union européenne peut décider de percevoir une taxe compensatoire dont le montant varie selon certains paramètres décrits ci-dessous. Cette taxe a pour but de garantir un prix minimum à l'importation: Le prix de référence. Elle s'applique en sus des droits de douane, et uniquement à certaines périodes de l'année (les calendriers).

Tableau n°33 : Calendriers d'application des prix de références sur les agrumes en 1993

Produits	Calendrier	Prix de référence en FF/T
Oranges	Décembre-Mai	1801,8
Mandarines	Novembre-Février	2191,2
Clémentines	Décembre-Février	4719
Citrons	Juin	4323
	Juillet-Août	4818
	Septembre	4461,6
	Octobre	4006,2
	Novembre-Avril	3735,6
	Mai	3781,8

source : Tarif douanier commun (réglement 2551/93 du 10 août 1993)

Le montant de la taxe dépend de deux données de base : le prix de référence et le prix d'entrée.

a. **Le prix de référence:** c'est un prix fixé au dessous duquel les pays tiers ne peuvent vendre sur le marché communautaire, il constitue la contrainte réglementaire la plus complexe qui risque de devenir à très brève échéance insurmontable. Les prix de référence ont été introduits en 1962 alors que la CEE cherchait à établir graduellement une organisation commune dans le secteur des fruits et légumes. Initialement, les prix de référence avaient pour fonction d'éviter des perturbations dues à des offres en provenance de pays tiers, faites à des niveaux de prix anormalement bas susceptibles de provoquer un effondrement des cours communautaires. Ces prix de référence sont appliqués durant une période précise pour chaque produit et sont calculés de la manière suivante:

* sur la base de la moyenne arithmétique des prix à la production de chaque état membre.

* et compte tenu de l'évolution des coûts de production diminués des gains de productivité.

Toutefois, au fil des années, d'autres éléments de calcul ont été introduits et ont fait atteindre aux prix de référence des niveaux prohibitifs. Ainsi d'instrument de régulation du marché, le prix de référence est devenu un instrument protectionniste efficace. Depuis 1983, le prix de référence est celui de la campagne précédente affecté en principe d'un coefficient représentatif de l'évolution des coûts de production et de la productivité. Il est fixé chaque année par la commission par l'intermédiaire de la procédure du comité de gestion : il s'agit donc d'un prix institutionnel, qui ne varie pas pendant la campagne de production, pour une période de calendrier déterminée. Sa définition réglementaire fait qu'il ne peut en théorie pas baisser d'une année sur l'autre. Le mécanisme du prix de référence a pour conséquence le maintien des prix à un niveau artificiellement élevé. C'est le consommateur européen qui paye les frais de cette politique systématique de soutien, ce qui est contradictoire avec l'un des objectifs de la P.A.C., à savoir la garantie d'un prix raisonnable au consommateur européen.

b. Le prix d'entrée. Le prix d'entrée est déterminé chaque jour, pour chaque provenance et pour chaque produit, bénéficiant d'un prix de référence. Il est établi sur la base des cours sur les marchés représentatifs, ramenés au stade importateur grossiste, des produits importés (en général, de qualité supérieure).

La commission prend d'abord en considération "la moyenne arithmétique des prix représentatifs les plus bas, enregistrés pour au moins 30% des quantités mises sur le marché, en provenance du pays exportateur concerné", puis y soustrait les droits de douane inscrits au tarif douanier commun, les éventuelles taxes compensatoires et les frais de transport depuis le point de passage à la frontière jusqu'au marché où le cours représentatif est constaté, pour obtenir le prix d'entrée. Il apparaît donc que le prix d'entrée est une

reconstitution du prix CAF à partir des données du marché intérieur : il dépend de la situation du marché et varie chaque jour.

c. La taxe compensatoire. Elle résulte de la confrontation des deux variables, à savoir le prix de référence et le prix d'entrée. Dans le cas où les prix d'entrée d'une provenance se situent à un niveau inférieur à celui du prix de référence, il est institué une taxe compensatoire couvrant la différence entre les deux prix. Cette taxe pénalise de manière décisive les produits importés. Il est difficile pour les exportateurs de gérer cette contrainte. En effet, il faut qu'ils aient une bonne productivité pour couvrir le coût de leur éloignement et pour être compétitifs, mais s'ils sont trop bon marché par rapport au prix européen, ils sont frappés de cette taxe. Cela a deux conséquence principales :

* Les exportateurs sont contraints de maintenir un prix relativement élevé. Pour rester présents sur le marché, il faut donc qu'ils fournissent un produit de haute qualité.

* En théorie, un seul exportateur peut déclencher l'application de la taxe compensatoire pour plusieurs jours, laquelle taxe s'impose à toute l'origine. Ainsi, un seul opérateur, qui vend à bas prix, qui envoie des lots de moindre qualité, pénalise l'ensemble des exportateurs. Ce qui impose au pays exportateur l'obligation de se donner une discipline commerciale et de la faire appliquer.

C. Le recours à la clause de sauvegarde

Si le marché se trouve menacé de subir des perturbations graves en cas d'importation massives en provenance de pays tiers, pouvant entraîner une détérioration des cours ; l'arrêt des exportations peut être déclenchée unilatéralement.

D. La normalisation

Les produits importés doivent respecter les normes communautaires de qualité et les normes communautaires en matière sanitaire et phytosanitaire. Le contrôle relève de la compétence des Etats membres et s'effectue au lieu de dédouanement, par sondage. La présentation par l'importateur d'un certificat de contrôle de qualité du pays de provenance peut constituer une présomption de conformité mais n'est pas considérée comme suffisante. Si le contrôleur juge les produits non conformes à l'importation, il pourra procéder au refoulement pur et simple de la marchandise. Toutefois, l'importateur pourra proposer trois autres solutions : le reclassement de la marchandise par élimination de la partie non conforme du lot, le déclassement dans une catégorie inférieure dont l'importation est admise (seules les catégories Extra, I et II peuvent être importées), ou l'importation de la marchandise en vue d'une utilisation autre que la consommation à l'état frais (si cette importation est admise dans le cadre de l'O.C.M. Fruits et Légumes transformés).

3. Tendance à la saturation de la demande et mutation des circuits de distribution dans la CEE

A. La tendance à la saturation du marché

Le marché communautaire après son élargissement et en particulier à l'Espagne, participe largement à son auto-approvisionnement. En effet, avec ce dernier élargissement, la CEE devient excédentaire pour la plupart des productions comme il ressort du tableau suivant :

Tableau n°34 : Part de la demande communautaire satisfaite par la production locale pour les principaux produits (en 1000 tonnes)

Variété	Oranges	Clémentines	Mandarines	Citrons
Production	5400	1312	333	1500
Exportation	630	68	0	206
Importation	910	81	167	83
Consommation	5680	1325	500	1377
Produc./Consomm.	95,07%	99,02%	66,6%	108,9%

Source : Revue : Chambre d'agriculture, n°825

L'autosuffisance est donc presque acquise pour les clémentines et excédentaire pour les citrons sauf pour quelques-uns dont, en premier lieu, les oranges et, en second lieu, les mandarines qui n'en sont pas trop loin. Ainsi, pour les agrumes qui ne sont pas produits et dans les quelques périodes pendant lesquelles il n'y a pas de production ou surtout un déficit d'approvisionnement, le marché européen est de plus en plus sollicité par des pays de plus en plus nombreux et de plus en plus performants.

B. Evolution qualitative de la demande

Après une période de croissance, la consommation de fruits et légumes frais s'est stabilisée. On ne peut dans l'avenir espérer un accroissement de la demande, une évolution qualitative de la demande apparaît face à la saturation quantitative du marché et la concurrence se fait davantage sur un critère de qualité. La qualité des produits à l'exportation doit occuper une place de choix dans la politique commerciale et industrielle des exportateurs pour promouvoir les exportations et améliorer la compétitivité. En effet, la question de la qualité des produits occupe une place centrale pour la conquête du marché européen qui n'est accessible qu'aux pays capables de discipliner leurs exportations et d'adapter, tant par la qualité que par la représentation, leurs produits aux nouvelles exigences de la demande.

Certes, les maltaises de Tunisie sont réputées avoir une qualité gustative particulière et très demandée sur le marché français mais surtout le consommateur continue de payer plus pour se les procurer. Cependant, cet aspect de qualité n'est plus suffisant pour prétendre à leur supériorité sur les marchés. Le consommateur étant de plus en plus exigeant, la notion même de qualité a connu une extension en englobant d'autres aspects que ceux du gout : l'aspect extérieur du produit devient un critère de choix. La normalisation européenne des fruits et des légumes permet de définir un produit et essentiellement les dispositions qualitatives de ce dernier. Les normes concernent le calibrage, le marquage, l'emballage et la présentation du produit. Les agrumes sont classés par catégorie suivant leur qualité et leur calibre, un calibre minimal étant obligatoire à l'exportation.

C. L'évolution des circuits de distribution

a. La position dominante de la grande distribution

Les circuits de distribution, en Europe occidentale en général, et en France en particulier, ont beaucoup évolué ces dernières années. Depuis le début des années 70, la distribution de détail, et à l'intérieur de celle-ci, la distribution des fruits et légumes, a entamé sa transformation. Les sociétés de distribution se sont développées, elles ont tendance à intégrer le stade de gros, à le vassaliser. Ces formes de distribution représentées par la grande distribution, représentent en France près de 80% du commerce total des fruits et légumes. De plus, à l'intérieur même de la grande distribution qui est représentée par un certain nombre de groupe (carrefour, casino...), la part de marché des fruits et légumes s'accroît.

Ceci n'est pas sans conséquence pour les fournisseurs qui peuvent dans certains cas être amenés à s'adresser directement à des magasins de détail qui ont la taille de véritables grossistes. L'évolution de l'appareil de distribution et l'avènement du commerce moderne intégré entraînent la diminution et la concentration du nombre des acheteurs.

b. Les conséquences pour les pays fournisseurs

Les conséquences de cette évolution sont multiples pour l'ensemble de la filière, et plus particulièrement pour les pays fournisseurs dont la Tunisie. Les importateurs vont chercher un produit adapté à la consommation mais aussi à leur système de distribution. D'une manière générale, les produits doivent être indemnes de défauts, d'une bonne fermeté et d'une bonne tenue, susceptibles de résister sans trop de dommage aux différentes manipulations. La marchandise doit être conforme à la normalisation européenne et l'ensemble des lots doit être homogène. D'autre part, les acheteurs recherchent la sécurité et le marché étant sur-approvisionné, il faut être présent de manière régulière au risque de voir s'installer un concurrent à une place laissée libre.

Au vu de la structure de la distribution des fruits et légumes (dont les oranges) sur les marchés communautaires (surtout français), on serait tenté de dire que les potentialités de développement des exportations tunisiennes de maltaises restent considérables (notamment à travers la pénétration des circuits de distribution modernes) mais elles ne sont pas exploitées. L'Espagne semble largement en avance sur ce point grâce à l'amélioration de ses moyens logistiques, l'Espagne s'est empressée de répondre promptement et efficacement aux exigences des clients. Cette rapidité de réaction est l'élément le plus important du développement vers l'aval entrepris par les

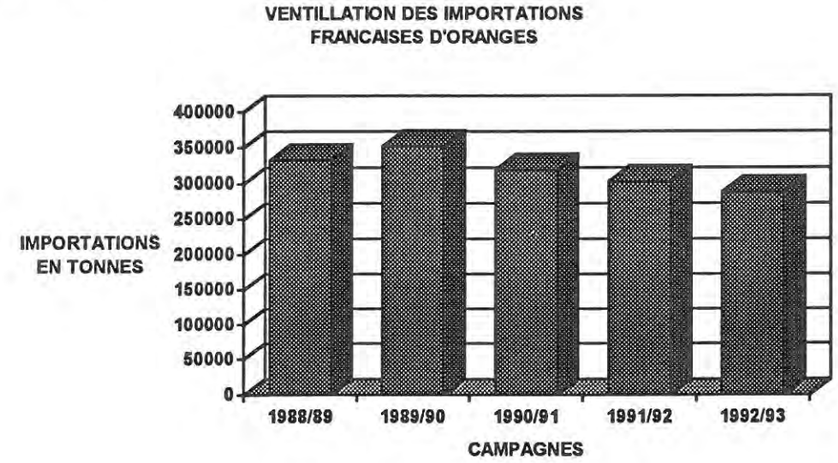
exportateurs espagnols. Cependant, il ne faut pas négliger leur attrait essentiel, à savoir leur proximité géographique des lieux de consommation.

4. Les marchés d'exportation

A. Le marché français

La France demeure notre principal client du fait qu'elle a absorbé au cours de la décennie écoulée en moyenne 75% représentant 27260 tonnes/an. C'est un marché très attractif de par les quantités qu'il absorbe, et les prix qu'il peut atteindre. A l'inverse, la Tunisie fournissait, en 1993 par exemple 7,75% de la valeur des importations françaises d'oranges. Mais la France est aussi le marché convoité par les principaux concurrents méditerranéens, et la concurrence est difficile, même si la Tunisie bénéficie de la bonne image de sa maltaise. En effet, la France représentait un marché important pour les oranges 318919 T en moyenne annuelle pour les cinq campagnes 89 à 93, fortement importateur. Cependant, on note ces dernières campagnes une nette régression de la consommation des oranges comme le montre le graphique suivant :

Graphique 1 :



Ce qui nous permet de dire d'une façon générale, que le marché des oranges se dégrade de plus en plus. Les facteurs qui pèsent depuis de longues années sur ce marché sont les produits laitiers, les pommes, les poires, les bananes ; à cela viennent s'ajouter progressivement depuis quelques années, le kiwi, les fraises d'Espagne et les jus industriels. Mais, malgré toutes les difficultés rencontrées par les autres origines et plus particulièrement le Maroc, la Tunisie a pu maintenir sa part de marché à près de 8%.

Toutefois, l'orange maltaise bénéficie d'une demande spécifique en France, c'est un produit de gourmet sur ce marché. De par ses qualités, la maltaise obtient des prix supérieurs par rapport à ceux réalisés par les autres oranges d'autres origines. En effet, pendant leur campagne de commercialisation, les oranges maltaises obtiennent des prix plus élevés que toute autre orange d'un pays concurrentiel. Par exemple, les oranges maltaises ont reçu 31% de plus que le prix moyen des oranges des autres pays concurrentiels. Une partie de ces différences peut être attribuée à une meilleure qualité, donc un produit plus cher, une partie aux marges plus élevés demandés par les importateurs pour couvrir les risques plus élevés associés à la manutention des oranges maltaises et une troisième partie résultant du prix de démarrage estimé élevé et révisé ces dernières campagnes à la baisse.

Le prix de maltaises sur le marché français varient en fonction :

* ***du calibre des oranges :*** on distingue généralement huit calibres et les prix sont d'autant plus élevés que les oranges sont de grosses calibres ;

* ***de la saison ou de la période d'écoulement :*** ils sont généralement plus élevés au début et à la fin de la campagne de commercialisation, et durant les grandes fêtes (Noël et Pâques surtout) ;

* ***de la région de commercialisation :*** les prix sont plus élevés au nord qu'au sud de la France ; et

* ***de la présentation du produit*** : l'aspect extérieur du produit est l'un des facteurs de compétitivité. En plus, il permet une meilleure rémunération du produit en attirant une clientèle supplémentaire.

a. Effet du calibre sur les variations du prix : la Tunisie, contrairement à ces concurrents qui n'exportent que les gros calibres (4/5/6), exporte aussi une proportion importante (55%) des calibres moyens (7/8/10) et une petite proportion de petits calibres 11/12 comme le montre le tableau suivant :

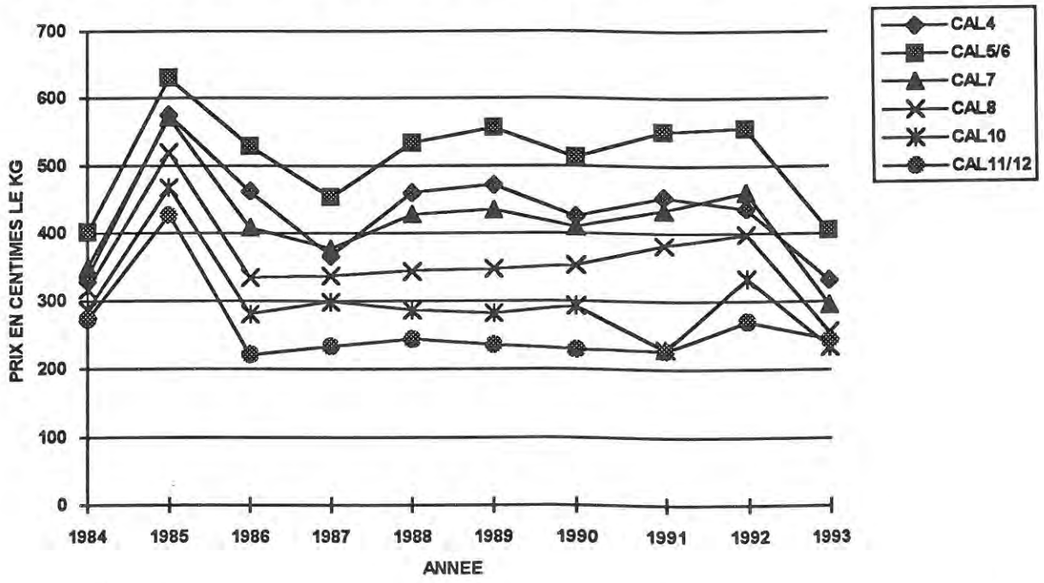
Tab. n°35 : Répartition des exportations par calibre au cours de la décennie 1984/93 sur le marché français (en % des exportations totales)

Année	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993
Cal.4	3,32	4,78	1,50	4,44	1,62	2,25	1,86	2,58	3,87	1,71
Cal.5/6	48,32	41,63	29,13	43,57	33,74	31,43	33,14	40,80	42,01	43,49
Cal.7	23,18	20,35	23,12	24,36	24,96	21,56	22,38	24,64	21,28	26,67
Cal.8	16,69	16,95	27,14	15,94	22,55	24,68	22,64	21,01	18,38	19,40
Cal.10	7,31	10,90	15,05	8,63	13,36	15,38	14,78	9,78	11,48	8,44
Cal.11/12	0,58	4,79	3,40	2,38	3,44	4,38	4,97	1,05	2,87	0,12

Source : G.I.A.F.

Graphique 2 :

EVOLUTION DES PRIX DE LA MALTAISE SUR LE MARCHE FRANCAIS PAR CALIBRE



En plus, le graphique ci-dessus nous permet de distinguer des écarts de prix importants entre les calibres (de 0,5 FF à 1 FF/Kg) et ce en raison de la préférence de plus en plus marquée des consommateurs français pour les oranges de gros calibres. C'est ainsi qu'au cours de la décennie écoulée (1984/1993), les prix moyens et la part de chaque calibre pour la Tunisie ont été comme suit :

Tableau n°36 : Prix moyen par calibre exporté sur le marché français

calibres	Cal 4	Cal 5/6	Cal 7	Cal 8	Cal 10	Cal 11/12
% des exportations	2,79	38,73	23,25	20,54	11,51	2,8
Prix moyen	4,32	5,13	4,17	3,59	3,09	2,61

Source : G.I.A.F

Si l'on se limite aux seuls calibres exportés par les concurrents (4/5/6), la moyenne des prix réalisée par la Tunisie en 1992/93 par exemple est de 4,02 FF/Kg, soit 50% de plus que celle obtenue par les oranges d'autres origines.

Tableau n°37 : Prix des oranges de gros calibres de diverses origines:

Origine	Tunisie	Maroc	Espagne	Israël	Chypre
Prix moyen	4,02	2,94	2,52	2,92	2,73

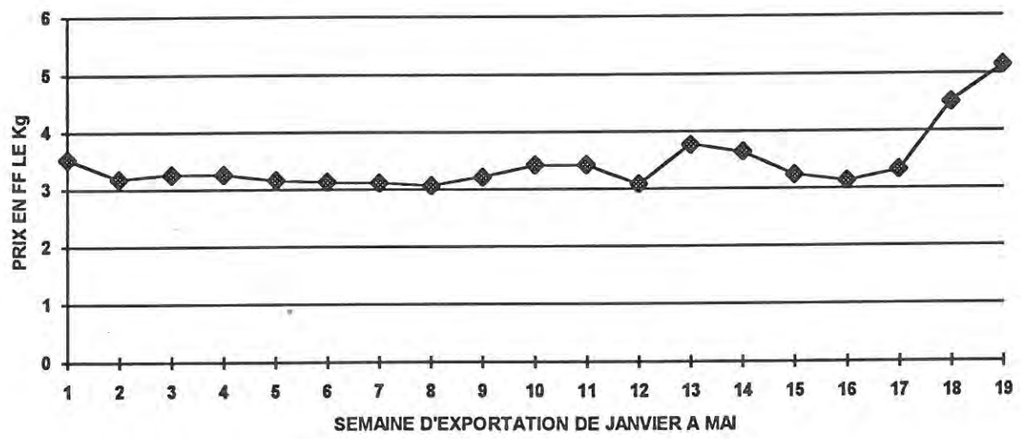
Source : G.I.A.F.

b. Prix et période d'exportation. Le graphique ci-dessous sur les prix de la maltaise sur le marché français indique une tendance à la hausse au fur et à mesure que la campagne progresse vers mars-avril et généralement en mai.

En effet, on constate une fluctuation importante des cours d'une semaine à l'autre avec une tendance à la baisse depuis la 2 ème quinzaine de janvier jusqu'à la fin de février et une reprise à partir du début de mois de mars. Cette situation, qui se répète chaque année, semble être due en grande partie à une surabondance de petits fruits et de navels pendant la période de baisse des prix entraînant un ralentissement des ventes de maltaises, notamment celles de petits calibres qui sont d'ailleurs les premières à être affectées par la chute des cours. La reprise de l'augmentation des prix à partir du mois de mars, du fait que cette période correspond à des améliorations dans la qualité des fruits. La maturité des fruits s'améliore et ceux-ci deviennent plus doux vers la fin de la campagne. Les exportations tunisiennes de maltaises ne bénéficient pas bien de la hausse importante des prix à partir du mois de mai, où on assiste à une importante chute des quantités exportées. Plusieurs exportateurs nous ont signalé, lors de nos interviews qu'ils ont d'énormes difficultés pour exporter les maltaises aussi tard que mai à cause des proportions d'oranges abîmées, de la baisse des approvisionnements liée d'une part au rapprochement de la fin de la campagne et d'autre part à l'augmentation des prix intérieurs.

Graphique 3 :

EVOLUTION DU PRIX DE LA MALTAISE EN FONCTION DE LA PERIODE D'ECOULEMENT



c. Variation du prix en fonction de la région de distribution. La distribution de la maltaise en France s'effectue seulement à la périphérie de trois grandes villes : Marseille, Lyon et Paris. L'insuffisance et l'irrégularité du tonnage expédié explique en partie la faible couverture des approvisionnements de maltaises en France.

Cependant les prix relevés dans les trois régions, montrent que le nord de la France paye plus que le sud. Ceci s'explique par plusieurs facteurs : une population plus aisée au nord, une offre d'oranges moins importante et des coûts de transport supplémentaires.

Tableau 38: Prix moyen de la maltaise sur différentes régions de commercialisation en France (FF/kg en 1993)

Région	Marseille	Paris	Lyon
Prix moyen	3,27	3,75	3,61

Source : G.I.A.F.

c. Variation du prix en fonction de la qualité de la présentation du produit : des études précédentes et des interviews avec les importateurs à Marseille, ont indiqué que les oranges tunisiennes avaient un désavantage face aux oranges venant des principaux pays concurrentiels, tels que l'Espagne, le Maroc et Israël. Ce problème relève de la qualité, du conditionnement du produit. En effet, les importateurs considèrent que les boites en cartons des pays concurrentiels sont plus attirantes du point de vue de la couleur et de la conception que le conditionnement tunisien.

Une expérience récente consistant à l'amélioration apportée au cours de la campagne 1992/93 de l'emballage est notable puisque nous avons eu une utilisation de plateaux en bois et de plateaux en carton de plus en plus importante. Ce type d'emballage présente mieux le produit et permet d'obtenir une plus value de 0,2 à 0,3 FF/Kg. Un autre élément ayant marqué la campagne 1992/93 au niveau de l'emballage, c'est l'utilisation des filets d'une contenance de 2 kg pour les petits calibres essentiellement. Cet emballage a été performant au niveau des prix obtenus puisque le filet d'oranges (cal.10) a été commercialisé de 0,66 FF/Kg, en moyenne plus cher que le carton ou le plateau.

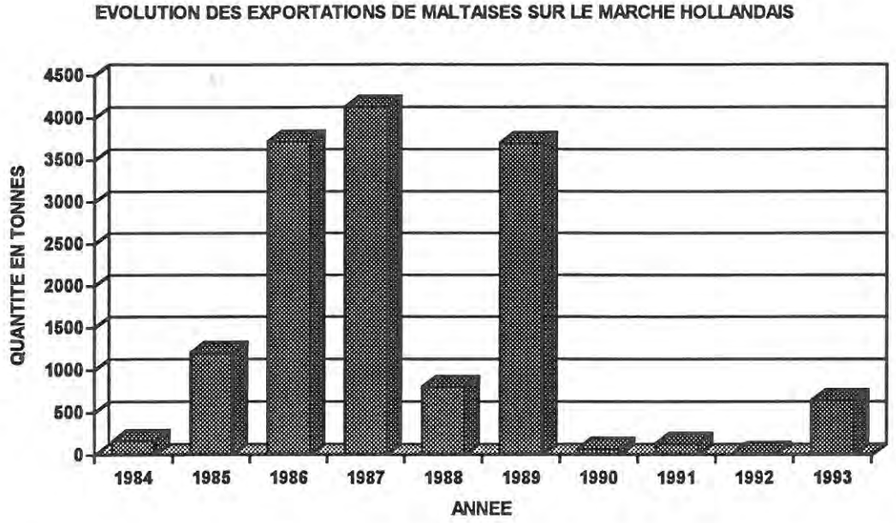
En plus, le manque de constance au niveau du classement des oranges destinées à l'exportation, surtout des fruits déformés et/ou meurtris, avec des surfaces écorchées, constitue une contrainte importante pour élargir les possibilités d'exportation. Mais peut-être que le facteur qui joue le plus grand rôle au niveau de la qualité est le manque de réfrigération tout au long de la filière de commercialisation. Les quelques exportateurs qui disposent de locaux réfrigérés pour entreposer les marchandises ne les utilisent pas pour les agrumes (utilisés le plus souvent pour les dattes et les cultures maraichères). En plus, ni les camions pour aller au port ni les bateaux qui vont à Marseille ne sont réfrigérés ou même ventilés. Par conséquent, les oranges arrivent souvent à Marseille sans avoir eu l'avantage d'être réfrigérés pendant six à sept jours. Les conséquences économiques de la détérioration qui s'en suit au niveau de l'apparence physique du produit et le fait qu'il va durer longtemps sur les étagères sont très importants et peut-être inestimables.

B. Les autres marchés de l'Europe occidentale

La volonté de diversifier les débouchés dans la Communauté Européenne et d'ajuster l'offre et la demande, surtout pendant les mois de janvier et février et essentiellement en petits calibres sur le marché français, a été à l'origine du soutien de l'Etat sur les autres marchés de la CEE et principalement le marché hollandais, dont la plus récente mesure est décidée le 6 février 1993 et qui consiste à octroyer une prime d'encouragement représentant le tiers des rapatriements nets en devises pour les petits et moyens calibres qui sont ceux le plus souvent orientés vers ce marché.

L'évolution des quantités exportées vers la Hollande montre une chute importante du tonnage à partir de la campagne 1988/89 pour atteindre 21 tonnes en 1991/92 et une légère reprise en 1992/93 avec des expéditions de l'ordre de 642 tonnes. Cette chute s'explique par la baisse des prix à partir du mois de février. Cette baisse n'arrive pas à compenser les charges ou le prix de revient même avec le prix de soutien décidé. Les exportateurs ne sont plus encouragés à exporter vers cette destination. Pour acquérir une place stable sur ce marché et assurer un approvisionnement régulier, le soutien de l'Etat devrait se renforcer.

Graphique 4 :

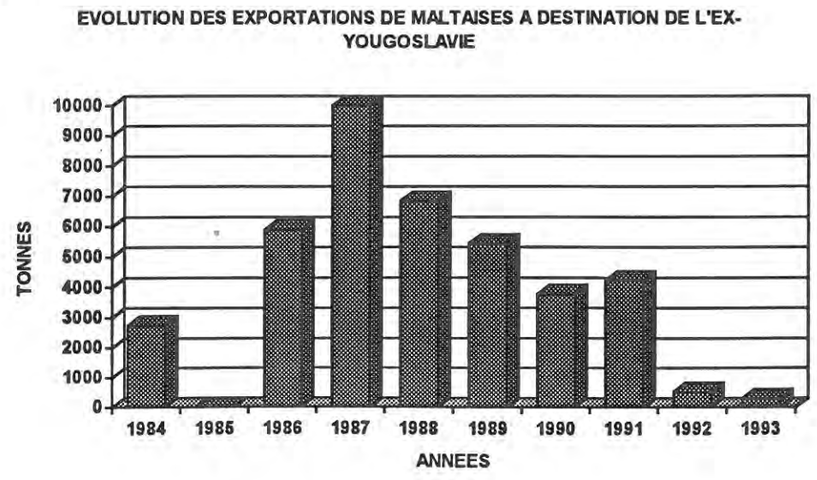


La même situation s'observe sur les autres marchés de l'Europe occidentale du nord comme la Belgique, l'Angleterre, l'Irlande, le Danemark et la Suède ou les exportations sont irrégulières et portent le plus souvent sur des tonnages très faibles et pour lesquels le soutien de l'Etat est presque absent.

C. Les marchés des pays de l'Europe de l'Est

a. Le marché de l'Ex-Yougoslavie. Notre second client était représenté par la Yougoslavie qui a importé jusqu'à 10000 tonnes de nos agrumes et constituait pour nous jusqu'en 1990/91 un marché important et régulier. Malheureusement, depuis les événements douloureux qui s'y produisent depuis 3 ans, nous avons perdu ce débouché et cela a été l'origine, dans une large mesure, de la baisse constatée dans le volume de nos exportations. A partir de 1991/92, les exportations ont trop baissé pour atteindre le tonnage de 288, importé par la Slovénie et qui, actuellement, se font à partir des contrats fermes. Les autorités du pays importateur signent avec les exportateurs tunisiens un contrat pour l'importation d'une quantité bien déterminée et le plus souvent dans le cadre d'un système de troc.

Graphgique 5 :



Ce type de transactions présente divers avantages dont le principal est que les importateurs de la Yougoslavie comme ceux des autres pays de l'Est acceptent les fruits de petite taille qui généralement ne sont pas acceptés ou vendus moins chers sur les marchés de l'Europe occidentale. En contrepartie, ce type de transactions imposent le respect mutuel des termes du contrat. Mais, en réalité, l'industrie maltaise tunisienne, et surtout dans les campagnes de faible production, n'était pas capable ou pas prête à répondre aux conditions de volume pour les exportations. Ces raisons sont-elles le résultat des liens traditionnels plus forts avec les importateurs français? En fait, une proportion plus importante de toutes les exportations a été envoyée sur ces marchés traditionnels pendant des périodes où l'offre était faible.

Durant la dernière campagne de notre étude (1992/93), le calibrage expédié a été comme suit : 20,8% des calibres 3/4/5/6 ; 57,7% des calibres 7 et 8 ; et 21,5% du calibre 10, ce qui dénote une réduction des petits calibres par rapport aux années précédentes. Par exemple, pendant la campagne 1988/89, les petits calibres (9 à 12) ont représenté 60% des exportations vers ce marché ; de plus, les prix moyens réalisés ont baissé passant de 450 Dollars USA en 1988/89 à 400 en 1992/93 et seulement à 350 en 1993/94. Cette situation de déclin du tonnage expédié et des prix reçus résulte, à côté des raisons déjà citées, des profondes mutations politiques et économiques qui se déroulent au niveau de ce pays comme les autres ex-pays de l'est qui ont entraîné notamment la prolifération d'intermédiaires importateurs inconnus, la baisse du pouvoir d'achat des consommateurs de ces pays, la forte concurrence des oranges des pays limitrophes (Turquie et Grèce) vendues à très bas prix, résultat surtout de la proximité géographique de ces pays producteurs de nos importateurs des pays de l'Europe de l'Est. Ceci leur donne un avantage comparatif en matière de frais de transport par rapport à ceux supportés par la Tunisie (entre 45 et 60 DT/T soit 250 à 350 FF).

b. Les marchés de l'ex-Tchécoslovaquie, la Pologne et la Hongrie

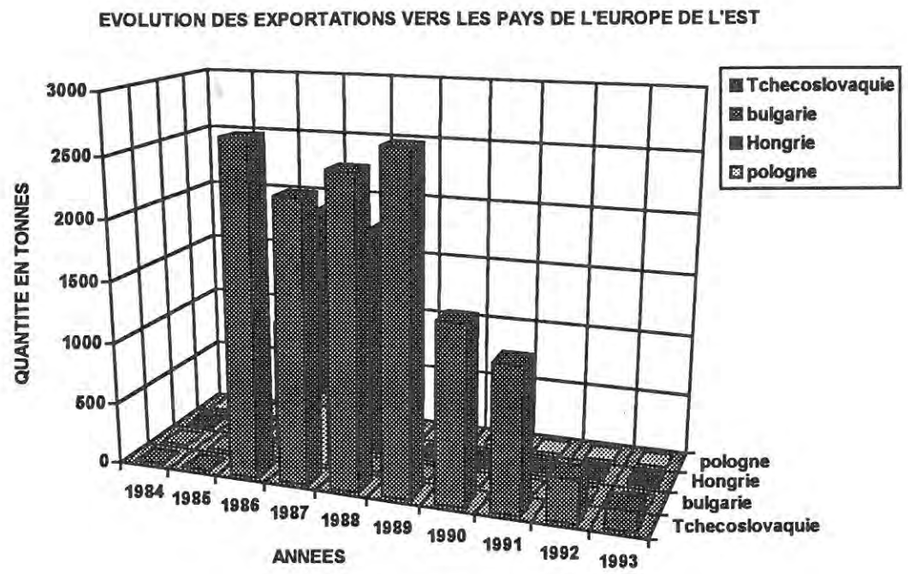
La Tchécoslovaquie, comme l'ex-Yougoslavie a subi le même destin de crises politiques et de mutations économiques profondes aboutissant à la création de deux nouveaux pays en 1994 (républiques Tchèque et Slovaque), la prolifération du chômage, la dégradation du pouvoir d'achat des consommateurs, la dégradation du monopole de l'Etat en matière d'importation et l'ouverture de leurs économies ont été à l'origine de la régression de l'importance du régime du troc et l'acharnement de la concurrence sur ces nouveaux marchés pour les pays limitrophes. Dans cette nouvelle situation, la Tunisie a vu ses exportations se dégrader pour atteindre 168 T en 1992/93 contre 2690 en 1988/89. De plus, l'importance des frais de transport sur ses marchés ont découragé les exportateurs voulant améliorer leurs performances sur ces marchés.

Le même sort s'est produit dans les autres marchés des pays de l'Europe de l'Est et surtout en Hongrie et en Pologne où les exportations à destination de la première ont presque disparu : seulement 22 tonnes en 1992/93 et portant sur des quantités très faibles pour le deuxième. C'est dans ce cadre et pour encourager les exportations menacées de disparition vers ces pays, que le gouvernement tunisien a pris la décision d'accorder une prime d'encouragement pour les ventes fermes sur les marchés de l'Europe de l'Est, cette subvention accordée par le FOBRODEX, décidée le 6 février 1993, a pris la forme d'une prise en charge de la différence entre les prix de revient et de vente à l'exportation. Le cumul des deux subventions est limité à un maximum de 0,2 DT/Kg (presque 1,1 FF). Du fait que la mesure est toute récente, il n'est pas possible de mesurer son impact sur l'augmentation des expéditions à destination des pays de l'Europe de l'Est.

5. La nouvelle protection extérieure prévue par les accords du G.A.T.T. et ses effets sur le régime communautaire des importations d'oranges

Quelques 125 pays ont ouvert, le 12 avril 1994 à Marrakech, la conférence ministérielle de clôture de l'Uruguay Round, dont les accords de libéralisation du commerce mondial ont été signés le 15 avril. L'importance de cet accord découle de la modification du régime des échanges de l'Union Européenne par l'adoption de nouveaux instruments de protection et qui visaient normalement surtout la réduction globale des tarifs et un meilleur accès au marché pour les produits agricoles. Pour mesurer l'effet probable d'une telle réforme sur les exportations tunisiennes de maltaises vers le marché communautaire en général et français en particulier, on va donner et analyser la nouvelle protection extérieure européenne prévue par les accords du G.A.T.T. et ses effets sur le régime communautaire d'importation d'oranges dans lequel figure la maltaise de Tunisie.

Graphique 6 :



A. La nouvelle protection extérieure prévue par les accords du G.A.T.T.

Un nouveau système concernera, à partir de 1995, les agrumes bénéficiant jusqu'au 31 décembre 1994 de la taxe variable compensatoire. Les dispositions déposées au G.A.T.T. sont moins précises que celles concernant la taxe variable compensatoire. Mais la nouvelle O.C.M. fruits et légumes devra en tenir compte et préciser les modalités d'application de ces engagements.

Le mécanisme prévu est composé :
- d'une part, de prix d'entrée et d'équivalents tarifaires maximums,
- d'autre part, d'une clause spéciale de sauvegarde.

a. Le prix d'entrée et les équivalents tarifaires. Le prix de référence disparaît et il est remplacé par un prix d'entrée minimum (P.E.M.) qui est égal au niveau moyen des prix de référence sur la période 1986/88.

La taxe compensatoire, qui était variable, est remplacée par un équivalent tarifaire maximum (E.T.M), qui est fixe et égal, par calcul, à la différence entre le plus haut niveau de prix d'entrée minimum dans le calendrier et le prix de marché intérieur.

Les calendriers sont les mêmes que dans le système précédent. De plus, l'Union Européenne s'est engagée entre 1995 et 2000 à réduire de 20% le montant des équivalents tarifaires maximums. Les prix d'entrée minimums seront réduits d'un montant égal à 20% de l'équivalent tarifaire maximum correspondant.

Tableau n°39: Nouveau régime pour les importations d'agrumes

Produits	Calendrier	Prix d'entrée minimum		équivalent tarifaire maximum	
		1995	2000	995	2000
Oranges	1er décembre au 31 mai	2455,2	2336,4	87,4	468,6
Mandarines, clémentines et autres hybrides	1er novembre au 28 février	4455	4283,4	871,2	699,6
Citrons	1er juin au 31 octobre	4105,2	3682,8	112	1689,6
	1er novembre au 31 mai	3471,6	3049,2	112	1689,6

Source : Offre communautaire au G.A.T.T.

Fonctionnement du mécanisme : Si le prix d'entrée (Pe), offert par l'opérateur qui demande le dédouanement, est supérieur aux P.E.M. pour un lot et un jour donnés, le produit n'est soumis qu'au droit de douane prévu par le tarif douanier commun si l'importation de la Tunisie par exemple se fait hors calendrier et sans droits de douanes, si elle se fait dans le calendrier. Il n'est soumis à aucun équivalent tarifaire. Si le prix d'entrée est inférieur au P.E.M., il est prélevé, en sus des droits de douane (suivant la période d'importation), un équivalent tarifaire (ET) dont le montant varie en fonction de la différence entre le prix d'entrée calculée et le P.E.M. comme suit :

- lorsque le prix d'entrée est compris entre 100% et 98% du prix d'entrée minimum, l'équivalent tarifaire est égal à 2% du prix d'entrée ; et ainsi de suite, par tranche de 2% jusqu'à 92% du prix d'entrée minimum,
- lorsque le prix d'entrée se situe en dessous de 92% de la valeur limite d'entrée, l'équivalent tarifaire maximum est prélevé.

b. La clause spéciale de sauvegarde

En cas de baisse des prix mondiaux, une clause spéciale de sauvegarde s'ajoute au mécanisme général. Cette clause de sauvegarde entraîne la perception de droits additionnels partiels, puisqu'ils ne compensent pas intégralement la baisse du prix mondial, et progressifs, puisqu'ils sont d'autant plus importants que le prix mondial est bas. L'application de cette clause spéciale se heurtera probablement aux problèmes relatives aux modalités de calcul des prix mondiaux retenus pour les comparer aux prix de déclenchement. L'efficacité de cette clause dépend également des prix de déclenchement qui lui sont associés. Dans le cas des agrumes, le tableau n° 40 reprend ces prix de déclenchement tels qu'ils ont été proposés par l'Union Européenne à Marrakech.

Tableau n°40 : Prix de déclenchement de la clause spéciale de sauvegarde pour les agrumes

Produits et calendriers	Prix de déclenchement
Oranges	
- du 1er avril au 30 avril	2455,2
- du 1er mai au 15 mai	2508
- du 16 au 31 mai	2613,6
- du 1er décembre au 31 mars	2250,6
Clémentines	
- du 1er novembre au 28 février	3564
Mandarines, etc...	
- du 1er novembre au 28 février	4032,6
Citrons	2917,2

Source : Offre communautaire au G.A.T.T. (14 décembre 1993)

Il est à noter que cette clause ne s'applique que dans le cas où le prix d'entrée est supérieur aux prix d'entrée minimums figurant dans l'offre communautaire, ni pendant les périodes hors calendriers.

c. L'accord du G.A.T.T. et la normalisation. Les résultats du cycle de l'Uruguay round incluent un accord relatif aux obstacles techniques (normes) qui s'applique également aux produits agricoles. Son objectif est de garantir que les normes ne soient pas à l'origine de la création de nouvelles barrières non nécessaires au commerce. Globalement, ce nouvel accord, qui précise celui conclus lors du "Tokyo round" en 1980, ne devrait rien changer fondamentalement pour la normalisation des agrumes. Toutefois, cet accord reconnaît le droit des membres de l'O.M.C. de prendre des mesures pour la protection de la santé des personnes ou de l'environnement.

Un accord "S.P.A.", relatif aux mesures sanitaires et phytosanitaires, a été conclu lors de l'Uruguay round. Il vise à commencer l'élaboration d'un cadre international sur ce sujet, considéré comme une exception possible aux règles du G.A.T.T. Il reconnaît, ainsi, trois principes importants :

- le principe de cohérence de la politique sanitaire d'un membre de l'O.M.C.,
- le principe de proportionnalité : toute mesure S.P.A. doit être adaptée au risque qu'elle est destinée combattre,
- le principe d'équivalence : à partir du moment où une modalité d'application, visant à combattre un risque sanitaire cohérent avec l'ensemble de la politique sanitaire, est proportionnelle au risque sanitaire qu'elle est destinée combattre, alors, tout membre de l'O.M.C. se doit de considérer cette mesure sanitaire d'un autre membre comme équivalente à ses propres mesures sanitaires.

En l'absence de toute jurisprudence du G.A.T.T., pour le moment, cet accord laisse encore une grande latitude aux membres de l'O.M.C. dans la définition de leurs normes S.P.A., ce qui ne devrait pas impliquer de modification des normes dans ce domaine pour les agrumes.

B. Effets du G.A.T.T. sur le régime communautaire d'importation des oranges

a. Régime commun

Le régime commun des importations d'oranges, en l'an 2000, est résumé dans le tableau suivant :

Tableau n°41: Régime d'importation pour les oranges (an 2000)

Dates	Droit de douane	P.E.M. et E.T.	C.S.S. et Pd	Régimes préférentiels
1/12 à 31/3	16%		Pd=2250,6	ACP (20% D.D.)
1/4 à 30/4	10,4%	P.E.M. = 2336,4 FF/T	Pd = 2455,2	Turquie, Chypre, Malte, Jordanie et Algérie (exemption sans contingents)
1/5 à 15/5	4,8%	ET = 468,6 FF/T	Pd = 2508	
16/5 à 31/5	3,2%		Pd = 2613,6	Israël, Maroc, Tunisie et Egypte (exemption dans contingent)
1/6 à 15/10	3,2%	Pas de P.E.M. ni d'E.T.	Non	
16/10 à 30/11	16%	Pas de P.E.M. ni d'E.T.	Non	

Source : Revue: Chambre d'agriculture, n°825

b. Régimes préférentiels. Les régimes précis sont les suivants :

- en exemption de droits de douane normaux, quatre P.T.M. bénéficient de contingents tarifaires pendant toute l'année : Israël (328000T) ; le Maroc (296000T) ; la Tunisie (31360T) et l'Egypte (7840T) ;
- Les pays ACP bénéficient d'une réduction de 80% des droits de douane sur leurs exportations d'oranges vers la communauté, toute l'année. La Turquie, Chypre, Malte, la Jordanie et l'Algérie bénéficient d'une exemption pendant toute l'année sans limitation de quantité.

Les prix d'entrée et les clauses spéciales de sauvegarde s'appliqueraient, en l'état actuel des réglementations, à ces régimes préférentiels 58% des importations européennes se font dans le cadre de ces régimes préférentiels.

c. Nouveau régime d'échanges pour les oranges

De juin à novembre, le nouveau dispositif, comme le précédent, ne prévoit qu'un simple droit de douane. Entre décembre et mars, le nouveau dispositif crée un prix minimum à l'importation qui semble moyennement efficace dans son fonctionnement, il est égal à 2680 FF/T, contre un prix de référence (1994) égal à 1800 FF/T (protection nettement renforcée). Pour que les oranges importées des pays tiers se situent au prix minimum à l'importation, il faut que le prix d'entrée soit égal à 1980 FF/T. Ce n'est que lorsque le prix d'entrée devient inférieur à environ 1160 FF/T que le prix d'importation peut être inférieur à 2680 FF/T.

En avril et mai, le prix minimum à l'importation est assez efficace dans son fonctionnement :

* en avril : il est égal à 2580 FF/T, contre un prix de référence (1994) égal à 1180 FF/T. La protection semble être renforcée avec l'accord du G.A.T.T. Pour que les oranges importées des pays tiers se situent aux prix minimum à l'importation, il faut que le prix d'entrée soit égal à 1980 FF/T. Mais si le prix d'entrée devient inférieur à 1000 FF/T, alors le prix à l'importation peut tomber sous 2580 FF/T,

* en mai, le prix minimum à l'importation est égal à 2480 FF/T, contre un prix de référence (1994) égal à 1800 FF/T. Pour que les oranges importées de pays tiers se situent aux prix minimum à l'importation, il faut que le prix d'entrée soit égal à 1980 FF/T. Mais si le prix d'entrée devient inférieur à 660 FF/T, hypothèse improbable, alors le prix à l'importation peut tomber sous 2480 FF/T.

La protection du secteur des oranges sortirait donc nettement renforcée des accords du G.A.T.T., si le dispositif théorique prévu fonctionnait parfaitement, grâce notamment à de très bons prix d'entrée minimums et d'équivalents tarifaires. Même si le prix CAF était nul, le prix d'importation serait au minimum égal à 2170 FF/T, soit supérieur de 20% au prix de référence. La préférence communautaire devrait être nettement renforcée pour les oranges. Comme la Tunisie exporte 75% du total de ses exportations vers la France, il est important d'évaluer l'effet des accords du G.A.T.T. sur les prix sur le marché français.

d. Comparaison des prix de marché français et des prix à l'importation

Les prix minimums à l'importation seront très supérieurs en 2000 à ce que sont les prix de référence en 1994. Donc de toute façon, le G.A.T.T. n'aura pas d'effet négatif sur le niveau des prix communautaires. Au contraire, si le G.A.T.T. a un effet, il pourrait être à l'origine d'une remontée tendancielle des cours. Lorsqu'on compare les prix communautaires aux prix d'importation, on voit que seules les "navels" marocaines arrivent à se rapprocher des prix minimums à l'importation pour l'an 2000. Toutes les autres variétés et provenances y compris les maltaises sont au moins 1 FF/kg au dessus des futurs prix minimums à l'importation. La concurrence des pays tiers joue donc sur d'autres critères de la compétitivité que le prix : qualité, complémentarité dans le temps, organisation des filières. Le volet tarifaire du G.A.T.T. n'a donc véritablement aucune raison d'entraîner une déstabilisation du marché des oranges en Europe. Une telle déstabilisation, si elle a lieu, ne pourrait venir que d'autres événements surtout une éventuelle surproduction européenne.

III. Les substituts : une distribution limite et irrégulière, des modèles de consommation qui favorisent la présence de substituts

Plusieurs phénomènes sont à l'origine de la demande croissante de fruits substituts à l'orange et de la régression des importations communautaires de ce produit. Ces facteurs explicatifs du développement des substituts à la demande des oranges et parmi eux figure la maltaise, peuvent se résumer dans les points suivants :
- changement des préférences des consommateurs au profit des fruits industrialisés, et
- phénomène de substitution des oranges par les petits agrumes.

Deux phénomènes encouragent l'orientation des consommateurs vers des fruits substituts :
- l'irrégularité des approvisionnements favorise la présence des substituts, et
- les difficultés d'identification du produit favorise la consommation des substituts.

1. Nouvelles tendances du changement des préférences des consommateurs au profit des fruits industrialisés

Les nouvelles tendances du marché communautaire témoignent du changement des préférences des consommateurs en faveur des produits transformés : en effet, les enquêtes sur l'évolution du budget des ménages effectuées de 1970 à 1986, ont signalé que les fruits et légumes frais ne représentent plus que 2% du total de leurs dépenses, tandis qu'au départ, la consommation de ces produits absorbait 9,1 de celle-ci. Par contre les produits transformés ont accru leur part de 3,8 à 8%.

Cette tendance marque une substitution de plus en plus accélérée des oranges fraîches au profit de produits à plus forte valeur ajoutée. Il s'agit des oranges transformées en jus, en conserves et le plus souvent surgelées. Cette transformation des goûts des consommateurs a été en large mesure à l'origine de la baisse enregistrée dans les importations communautaires et françaises surtout d'oranges fraiches de toutes origines.

2. Les préférences des consommateurs pour les petits fruits : clémentines, mandarines et diverses variétés hybrides

En 15 ans, le verger de la CEE à 12 est passé de 87 000 Ha à 112 000 Ha, soit une augmentation de près de 30%. Aujourd'hui la production dépasse 2 millions de tonnes et la consommation est de plus en plus axée sur un type de produits : la clémentine, dont le verger a plus que doublé et la consommation a quadruplé en 15 ans passant de 340 000 à 1 340 000 tonnes. Sur ce tonnage, l'Espagne produit 1 million de tonnes dont 620 000

sont exportées vers la CEE à 10, l'Italie 300 000 tonnes essentiellement destinées au marché intérieur, tandis que les importations presque exclusivement du Maroc, approchent les 100 000 tonnes.

La seconde variété consommée est la Satsuma avec quelques 400 000 tonnes. Elle a connu sa période de gloire autour des années 80. Depuis, sa consommation en frais décline régulièrement. L'Espagne reste le principal producteur et fournit 90% des besoins de la CEE à 10. La mandarine reste le symbole de l'Italie où le verger n'a que légèrement diminué malgré les nombreuses aides à la reconversion. La production décroît lentement (300000 tonnes). Enfin, les nouveaux hybrides ont fait une réelle percée. Pratiquement inconnus dans les années 75, leur consommation dépasse aujourd'hui les 100000 tonnes dont la moitié est importée du bassin méditerranéen.

Analyse qualitative de la consommation
La consommation reste très typée selon les états membres. Si les pays producteurs consomment essentiellement les variétés qu'ils produisent, mandarine pour l'Italie, clémentine pour l'Espagne; les pays importateurs dont les consommateurs ont le libre choix variétal, ont des préférences très marquées, pour la France, la consommation d'agrumes s'oriente de plus en plus vers les clémentines.

Plusieurs critères positifs expliquent cette préférence de plus en plus marquée des clémentines. En effet, le dernier congrès du CLAM qui s'est tenu à Cannes en 1984 a conclu très clairement aux deux principaux critères dans le choix des consommateurs étaient : *qui se pèle facilement* et *sans pépin*. C'est pourquoi c'est un fruit préféré par les enfants. Des études de consommation, en particulier la très récente étude du CTIFL, confirment l'attrait gustatif pour la clémentine et toutes les variétés qui s'en rapprochent. Le rapport qualité prix est un facteur positif pour la clémentine mais le plus souvent négatif pour les hybrides tardifs.

3. Une irrégularité des approvisionnements favorise la présence de substituts

On peut affirmer que le marché des oranges se dégrade de plus en plus au profit des autres agrumes. Les facteurs qui pèsent depuis de longues années sur ce marché sont les produits laitiers, les pommes, les poires, les bananes; à cela viennent s'ajouter progressivement depuis quelques années, le kiwi, les fraises d'Espagne et les jus industriels. En plus de ça, les irrégularités des expéditions de maltaises sur le marché français, sont dus, d'une part, aux fluctuations de la production nationale et, d'autre part, aux perturbations des arrivées et des livraisons des navires transportant les agrumes tunisiens au port de Marseille en plus des journées de grève des ouvriers du port et qui sont très fréquentes.

4. Difficultés d'identification du produit favorisant la présence de substituts

Une grande partie des consommateurs et parfois même certains professionnels ne connaissent pas la multitude des oranges, ce qui entraîne des hésitations d'achat et souvent l'achat d'une variété qui n'est pas celle recherchée par le consommateur. La nouvelle pratique observée ces dernières années surtout au niveau des rayons fruits et légumes dans les grandes surfaces et qui consistait à afficher l'origine et la variété du fruit, peut aider le consommateur à identifier les oranges qu'il cherche. Cependant, la maltaise souffre du manque d'actions publicitaires et promotionnelles pour la faire connaître au consommateur et augmenter la demande.

IV. Les fournisseurs

1. Les circuits de distribution de la maltaise : efficience et compétition entre le marché local et le marché d'exportation

Les approvisionnements des stations de conditionnement en maltaises destinées à l'exportation, se trouve concurrencés par le marché intérieur et par des cultures substituantes qui ne cessent d'être adoptées par les agrumiculteurs pour diverses raisons qu'on va essayer d'identifier pour mesurer leurs menaces relatives.

A. Les différents circuits de distribution intérieure des agrumes en Tunisie

Les agrumes, pour parvenir aux consommateurs et aux acheteurs tunisiens (un acheteur peut ne pas être un consommateur), transitent par des circuits de distribution intérieure. Ces circuits sont généralement des institutions qui sont les marchés de gros et les marchés de détail. Dans le schéma général qui se trouve en annexe C, on a mentionné l'existence de quatre principaux circuits pour la commercialisation intérieure en plus des intermédiaires et les modalités de leurs interventions. Le plus important est celui qui comprend un marché de gros et un marché de détail. Viennent ensuite le circuit reliant le producteur au détaillant, celui qui concerne les ventes directes du producteur au consommateur, et celui qui intéresse les collectivités qui s'approvisionnent directement auprès des marchés de gros.

Ces différents opérateurs et modalités de ventes peuvent se classer sur les trois niveaux suivants de la filière. En effet, on constate que la vente des agrumes a lieu sur les lieux de production, sur les lieux intermédiaires (marchés de gros, marchés sur route et station de conditionnement) et sur les lieux de consommation : vente au détail. Dans ce qui suit, nous allons essayer d'envisager les systèmes de vente à ces trois niveaux de la filière.

* **Vente au verger et vente sur pied.** Il s'agit d'une vente à vue et de gré à gré entre le producteur et le "Khadar". Les khadars sont d'une manière générale des commerçants exportateurs de l'orange maltaise, et seuls les bons vergers peuvent être soumis à cette opération de quatre manières :

- entente verbale entre producteur et exportateur pour toute la récolte, à un prix généralement inférieur à celui de la campagne précédente. L'acheteur assure tous les risques de récolte et engage tous les frais de cueillette et de commercialisation.
- entente producteur-acheteur pour la qualité exportable uniquement, à un prix plus élevé que le précédent mais fixé à l'avance. Dans ce cas, le producteur limité par la date de récolte fixé par l'acheteur doit commercialiser les mauvais produits, de plus l'acheteur n'assure aucun risque et n'engage aucun frais de récolte.
- entente verbale entre producteur et acheteur pour la totalité de la récolte aux prix de la campagne en cours. L'acheteur octroie une avance et le propriétaire doit assurer tous les risques de récolte et tous les frais de cueillette. Pour le producteur il s'agit d'un débouché garanti.
- enfin, le dernier type de vente qu'on cite est celui où les spéculateurs s'engagent à acheter toute la récolte dans le verger à un prix inférieur à celui du marché, toutefois le producteur assume tous les risques.

* **Vente au verger et dans les dépôts de vente.** Il s'agit de produits tombés ou cueillis par le producteur et vendus dans le verger ou rassemblés dans les dépôts pour être vendus ou revendus par la suite par le producteur s'il possède ou est locataire d'un dépôt ou par un intermédiaire grossiste.

Les acheteurs sont dans la plupart des cas des restaurateurs qui cherchent de la bonne qualité où des approvisionneurs de régions éloignées qui cherchent le produit le moins cher, les prix pratiqués sont le plus souvent moins cher que les prix courants des agrumes.

* **Vente dans les stations de conditionnement.** Implantées dans les lieux de production c'est sans doute un facteur favorable pour le producteur en général (essentiellement ceux démunis de moyens de transport et de caisses de ramassage où ceux qui ne veulent pas prendre le risque de parcourir les marchés de gros).

Les prix à la station de conditionnement sont en général la résultante de deux prix, le premier à l'extérieur (Bourse de Marseille), et le prix au marché de gros de Tunis en deuxième lieu. Les modalités de fixation des prix d'achat et de la réception de la marchandise diffèrent selon la station, une description de ces diverses modalités sera analysée ultérieurement.

* **Vente dans les marchés de gros.** Les agrumes peuvent être amenés aux marchés de gros directement par le producteur ou par une coopérative qui agit à sa place, le producteur qui n'est ni coopérateur ni matériellement en mesure d'apporter lui-même ses produits au marché peut recourir dans certains cas au service payant d'un centre privé de collecte, il peut enfin vendre sa récolte sur place à un intermédiaire qui le revend ailleurs : c'est l'approvisionneur. En effet, la quantité d'agrumes commercialisée sur le principal marché de gros de Tunis est illustrée par le tableau suivant :

T. 42 : Evolution des quantités de maltaises commercialisées sur le marché de gros de Tunis (en tonnes)

Année	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993
Quantité	14996	6745	9655	6854	8009	9332	8198	7050	9026	10964

source : GIAF

Les ventes dans la plupart des marchés de gros sont réalisées par négociations individuelles entre vendeurs et acheteurs et parfois par la vente à la criée. En effet, les marchés de gros de Tunisie sont approvisionnés selon les circuits suivants :

- circuit producteur-marché de gros : c'est un circuit ayant l'avantage d'être direct, il n'a recours à aucun intermédiaire, il a par contre l'inconvénient d'être très sensible au point de vue coût aux variations du tonnage à commercialiser. Les producteurs qui, dans ce cas, assurent eux-mêmes la collecte et le transport de leurs produits aux marchés de gros sont, souvent, des propriétaires de grandes et moyennes exploitations et qui sont pourvus de caisses de ramassage et de moyens de transport.

- circuit coopératif-marché de gros : les coopératives mettent à la disposition des agriculteurs des caisses de ramassage, assurent la collecte et rassemblent la production dans un local et la transportent aux marchés de gros soit dans leurs propres moyens de transport soit dans ceux des sociétés régionales de transport. La vente des produits aux marchés est assurée par des vendeurs propres à la coopérative qui redistribue par la suite le produit des ventes à ses coopérateurs. L'intervention de la coopérative est facturée à son prix coûtant.

- circuit station de conditionnement - marché de gros: Les stations de conditionnement sont actuellement au nombre de 13, traitent les produits en vue de leur exportation. Certes, les détenants de ces stations se chargent dans la majorité des cas de l'écoulement des écarts de triage sur le marché intérieur et particulièrement dans les marchés de gros.

- circuit centre de collecte privé - marché de gros : les centres de collectes privés sont la propriété de certains agents économiques intermédiaires qui disposent d'un local et d'un certain nombre de caisses de ramassage et la plupart du temps de moyens de transport. Après avoir distribué les caisses aux producteurs, ces agents viennent les reprendre une fois remplies, ils rassemblent les produits dans un centre de collecte puis les transportent aux marchés de gros et rapportent le montant des ventes aux agrumiculteurs. L'activité de ces collecteurs privés est, contrairement à celle des coopératives de service, a un but lucratif. Les services rendus sont rémunérés et le coût de commercialisation grevé en conséquence.

- les approvisionneurs : ce sont des véritables intermédiaires qui achètent les produits aux producteurs, aux stations de conditionnement, aux coopératives et même au marché de gros et les revendent dans différents marchés de gros : ils approvisionnent les centres les plus éloignés et utilisent leurs propres moyens de transport.

B. Commercialisation intérieure et efficience des marchés de gros des agrumes

a. La fixation des prix. Ce qui nous intéresse le plus, c'est le prix effectivement reçu par l'agrumiculteur. La somme que reçoit l'agriculteur est égale au prix de vente diminué des frais engagés pour la commercialisation de sa production. Nous étudierons dans cette partie, la formation des prix de vente d'une part et les frais à déduire d'autre part.

b. La formation des prix de vente. L'agrumiculteur de maltaises peut vendre sa marchandise suivant diverses méthodes relatives à la nature des acheteurs et au lieu de vente ; dans cette section, on va tenir compte des principaux circuits de ventes et des modalités de fixation des prix et des charges à déduire des prix de ventes.

* **la formation des prix de gros sur les marché de gros :** les ventes s'effectuent de gré à gré, il n'y a pas en réalité de confrontation de l'offre et de la demande pour les principales raisons suivantes :

- l'espace consacré à chaque vendeur est très limité et ne permet pas une bonne exposition de la marchandise,
- il y a absence de normalisation du fait que les produits arrivent en vrac directement du lieu de production. En plus, les producteurs mélangent souvent des qualités différentes dans les mêmes caisses,
- les quantités et les qualités présentées sont complètement ignorées de la part des acheteurs. En général, l'acheteur cherche la qualité qu'il désire pour discuter après le prix avec le vendeur ou bien il cherche le

vendeur qui a des prix acceptables et essayent de les baisser plus. La constatation majeure dans les marchés de gros de la Tunisie est qu'une marchandise d'une qualité donnée peut être vendue à des prix très différents.

Des ententes peuvent se produire entre vendeurs et acheteurs pour la réservation de la meilleure qualité ou parfois pour la mauvaise sans évoquer les sources de fraudes souvent remarquées entre les mandataires et des gros acheteurs. Les prix varient aussi dans le temps. Les premiers acheteurs sont les détaillants des quartiers aisés et les restaurateurs qui cherchent la meilleure qualité et paient les prix les plus forts. Les détaillants sont marqués par le souci d'écouler le plus vite la marchandise et le restaurateur cherche à satisfaire au mieux les goûts et les exigences de sa clientèle.

Les seconds acheteurs sont les détaillants de la banlieue et des quartiers populaires qui cherchent à acheter des produits de moyenne qualité et à des prix plus bas.

Ensuite se présentent comme acheteurs les revendeurs ambulants qui achètent toujours au plus bas prix. Puis des commerçants qui viennent de l'intérieur du pays au marché de gros de Tunis, vendent la marchandise qu'ils apportent et achètent celle qui manque dans leur région. Enfin, les exportateurs qui sont souvent des emballeurs qui peuvent agir de deux façons sur le marché de gros, soit comme vendeurs des oranges issues des écarts de triages soit aussi comme acheteurs d'oranges généralement de bonne qualité pour satisfaire les besoins de leurs unités de conditionnement et d'assurer un approvisionnement rigoureux. L'exportateur consulte le marché, étudie l'offre et la demande et choisit son moment d'intervention.

Ainsi, tous ces facteurs influencent et nuancent d'une manière incontestable les prix moyens de gros de la maltaise commercialisée au marché de gros. Ces facteurs perturbent les décisions de choix de la qualité et quantité à produire.

Le marché de gros de Tunis est le marché typique pour l'étude des prix des maltaises puisqu'il reçoit plus de 17% de la production.

T.43 : Evolution du prix de gros de la maltaise sur le marché de gros de Tunis au cours de la dernière décennie

Année	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993
Prix	141	289	110	188	191	159	195	253	228	160

source : G.I.A.F.

*** Les prix de détail :** les détaillants qui s'approvisionnent en maltaises auprès des marchés de gros sont soumis, pour la fixation du prix de vente de détail, à l'arrêté du 28 juin 1957 qui fixe leur marge bénéficiaire en fonction du prix d'achat de gros. La marge limite autorisée au niveau du détail des oranges ne dépasse pas les 20% du prix d'achat.

Les détaillants doivent toujours être en possession de leurs bulletins d'achats en gros pour être en mesure de les présenter à toute réquisition des agents de l'autorité ou des agents habilités en matière de prix et de contrôle économique. La validité maxima de ces bulletins d'achat en gros est limitée à 48 heures.

En réalité, l'absence de calibrage et de normes de qualité pour les oranges maltaises, rend le contrôle des prix inopérant. En effet, divers constatations ont été relevées dans des études précédentes et stipulent que plusieurs détaillants pour ne pas dire tous, achètent un même produit, de plusieurs qualités (calibres et état de maturité) et à des prix différents. Ils affichent un prix de vente conforme, marges calculées sur la base des bulletins d'achats, mais les plus élevés, ils vendent ainsi un produit qui est un mélange de qualités différentes au prix de vente de la qualité la plus chère.

*** Les prix à la production :** dans la première partie, pour calculer les ratios de rentabilité financière et de protection, on a utiliser les prix réalisés par chaque exploitant. Cette méthode trouve sa justification dans le faite que notre but était de spécifier chaque exploitant par rapport aux autres. Cependant cette partie vise à déterminer les prix effectivement reçu par les producteurs en vendant sur le marché de gros et de connaître les rétentions faites sur ces prix. A partir des prix enregistrés sur le marché, des déductions vont être faites pour avoir le prix à la production moyen reçu par les producteurs de maltaises, ces déductions regroupent les frais d'approche, c'est-à-dire les frais de marché et les frais de transport entre la région de production choisie (Menzel Bouzelfa) et le lieu de commercialisation.

c. Les frais du marché de gros

Compte tenu de l'organisation actuelle du marché de gros en Tunisie, les producteurs sont obligés d'emprunter le service des professionnels suivants : portefaix et vendeurs (mandataires de coopératives et mandataires privés).

En plus, des prélèvements sont déduits sur le volume des ventes pour le compte de certains fonds et caisses (contribution inondation, fonds spécial de stabilisation des prix des fruits et des légumes...).

Tableau n°44 : Frais de commercialisation dans quelques marchés de gros

Coût d'utilisation du M.G	Tunis	Sousse	Sfax	Kairouan	Bizerte
Impôt agricole	3	3	3	3	3
taxe municipale	3	3	2	2	3
commission mandataire	4	4	3	3	4
portefaix	3	2,5	1,9	1,5	2,4
caisse exceptionnelle de solidarité	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3
contribution inondation	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3
fonds spécial de stabilisation des prix des fruits et légumes	1	1	1	1	1
total	14,6%	14,1%	11,5%	11,1%	14%

source : nos enquêtes

*** Analyse des frais du marché de gros**

Lors de nos enquêtes avec les agrumiculteurs de la région de Menzel Bouzelfa, la quasi totalité des agriculteurs enquêtés (50 sur 54 exploitants) ont mentionné la lourdeur des frais supportés par les agriculteurs dans les marchés de gros, en plus du risque qu'ils courent en amenant leurs marchandises sur les marchés de gros.

En effet, en premier lieu, les agriculteurs attaquent en premier lieu le factage (transport dans les locaux des marchés de gros). Pour la totalité des fermiers, les frais ne reflètent pas les services rendus, plusieurs d'entre eux nous ont montré même par facture que le factage d'une tonne d'orange sur 100 mètres dépasse même le transport de la marchandise du lieu de production au marché de gros. En second lieu, les agrumiculteurs accusent les vendeurs (mandataires) de trop gagner en dépit de leurs revenus. En effet, le mandataire d'une coopérative par exemple reçoit 1,7% du chiffre d'affaires alors que le mandataire privé recevait 3% du volume de ventes.

C'est une situation alarmante qui détruit le revenu des producteurs qui vendent leurs produits sur les marchés de gros au profit des intermédiaires qui gagnent dans des délais très brefs (une semaine par exemple) ce que gagne l'agrumiculteur pendant toute une campagne avec tous les travaux qu'il entreprend dans son exploitation.

d. Evaluation de la performance des marchés de gros tunisiens d'agrumes

Les critères d'évaluation de la performance d'un marché sont multiples. On cite notamment l'efficience organisationnelle, l'efficience opérationnelle, l'efficience des prix, le niveau des profits, le degré de satisfaction des consommateurs, le degré de satisfaction des producteurs, etc...Dans cette étude, on s'est intéressé particulièrement à l'efficience spatiale et temporelle des prix dans notre évaluation de la performance des marchés des agrumes en Tunisie. Cette dimension du prix présente un intérêt particulier pou les producteurs, les consommateurs, les planificateurs et aussi les différents agents économiques de la chaîne de distribution des agrumes. La disponibilité des données statistiques et la facilité des calculs sont à l'origine de ce choix. Son intérêt est de savoir si les producteurs reçoivent des prix nets variables selon la localisation du marché, donc s'il existe un phénomène de déséquilibre d'approvisionnement du marché local, et également si les consommateurs payent le même prix incluant les charges de transferts ou vise versa? C'est un critère important pour l'évaluation de l'organisation des marchés tunisiens d'agrumes.

*** Efficience spatiale :** elle se définit par la relation suivante :

P1 -T1 = P2 - T2 = Pn - Tn

avec : Pnc : Prix moyen enregistré sur le marché n

Tn : Frais de transfert du produit de la zone de production vers le marché n (Frais de marché + Frais de transport de la zone de production vers le marché de gros).

Agriculteur (exploitation) ___ frais de transport ____ Marché de gros (frais de marché)

Le prix net reçu par les producteurs où les commerçants des différents marchés doit être le même. Dans cette situation, les consommateurs payent des prix dont la différence est égale à la différence des frais de transferts : P1 - P2 = T1 - T2. Si cette relation existe, le marché est efficient et il assure ainsi l'organisation efficiente de la fonction de distribution. Ceci reflète une bonne information et un faible degré de concentration des ventes et des achats et par conséquent des conditions de concurrence souhaitées.

Cette situation peut être vérifiée statistiquement par la relation entre P1 et P2, l'organisation est efficiente si P1 - P2 = T1 - T2.
mathématiquement :

P1 - P2 = T1 - T2 donc
P1 = (T1 - T2) + P2 donc
P1 = a1 + a2 P2

C'est une régression simple de P1 sur P2 avec a1 statistiquement égale à T1-T2 et a2 statistiquement égale à 1. La vérification de cette relation a été réalisée sur la base des prix des 5 marchés de gros de Tunis, Bizerte, Sousse, Sfax et Kairouan. Une hypothèse fondamentale dans laquelle on a supposé que les produits proviennent uniquement des deux régions de Menzel Bou Zelfa et de Béni Khalled. Les frais de marché sont les diverses taxes, impôts et charges que supportent les vendeurs dans les marchés de gros et qui dépendent d'un marché à l'autre. Les frais de transport entre les marchés de gros et la zone de production ont été estimés avec les stations de conditionnements et les directions régionales du G.I.A.F à Menzel Bou Zelfa et Hammamet. Les prix sur les différents marchés de gros sont des prix moyens pour 14 campagnes.

Tab. 45 : Frais de transport des agrumes sur les marchés de gros de Tunis, Sousse, Sfax, Kairouan et Bizerte

Marché	Tunis	Sousse	Sfax	Kairouan	Bizerte
Distance à Menzel Bou Zelfa	40	104	234	86	100
Coût moyen de transport d'un camion 10T/ kilométre	520	520	520	520	520
Coût moyen de transport de la tonne/ kilomètre	52	52	52	52	52
total coût de transport d'une tonne	4160	10816	24336	8954	10400

source : enquête dans les stations de conditionnement

Résultats de l'analyse : pour élaborer les divers modèles de régression linéaires simples des prix des divers marchés, on a utilisé le logiciel "lotus 123", les résultats sont les suivants :

P1 = 15,292 + 1,005P2
P1 = -11,466 + 1,143P3
P1 = -23,747 + 1,174P4
P1 = -45,192 + 1,397P5
P2 = 9,543 + 0,914P3
P2 = 7,463 + 0,883P4
P2 = -36,680 + 1,217P5
P3 = -3,095 + 0,974P4
P3 = -10,306 + 1,0976P5
P4 = 6,824 + 1,041P5

avec
P1 : Prix dans le marché de Tunis
P2 : Prix dans le marché de Sousse
P3 : Prix dans le marché de Sfax
P4 : Prix dans le marché de Kairouan
P5 : Prix dans le marché de Bizerte

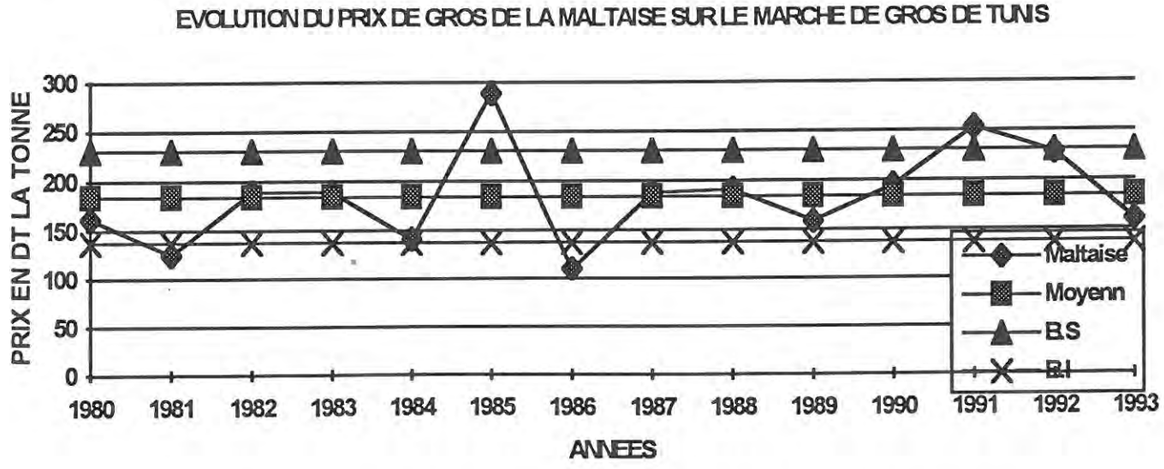
L'analyse statistique de ces résultats montre que les conditions d'efficience décrites par les relations entre prix de vente sur les marchés de gros et frais de transfert de la zone de production aux marchés de gros ne sont pas statistiquement vérifiées entre les divers marchés ce qui se traduit par les différences de prix inter-marchés qui ne sont pas expliqués par la différence des frais de transfert (abstraction faite de l'hypothèse prise au début et qui prend la région de Menzel Bouzelfa comme l'unique zone de production qui alimente les divers marchés de gros tunisiens).

Ce qui explique que certains consommateurs dans certaines régions payent un prix plus élevé que d'autre et vice versa ; de la même manière, il existe des producteurs et des commerçants d'agrumes qui reçoivent des prix et des marges nettes plus élevées que d'autres dans la même région pour le même produit et vice versa. Cette inefficience peut être attribuée à un manque d'organisation de ces marchés, à une information et communication insuffisante, à un manque de spécialisation des agents distributeurs des agrumes, etc...Un phénomène qui explique en grande partie cette inefficience des marchés tunisiens des agrumes est le passage du même produit par plus d'un marché de gros. En effet, le double emploi entre les marchés de gros constitue de plus en plus une situation déplorable pour le consommateur et pour le producteur qui voit sa production se vendre à un prix dont il ne reçoit qu'une fraction. Quand la marchandise transite deux fois et plus par les marchés de gros, alors que les frais s'élèvent à chaque fois de 12 à 14% du prix de vente final, mis à part le transport et les manipulations supplémentaires que subit le produit et qui tendent le plus souvent à déprécier sa valeur, le prix au consommateur se trouve lourdement grevé. Ceci est le cas de la presque totalité des marchés de gros qui s'approvisionnent du marché de gros de Tunis en premier lieu (pour le Nord principalement) et de Sfax (pour les marchés de gros du sud tunisien).

*** Efficience temporelle**

L'efficience temporelle des prix se définit par la capacité du marché de guider la production (en l'occurrence l'offre) à mieux répondre aux changements de la demande. Dans le court terme, on peut s'attendre à des variations de prix brusques dues aux changements des conditions d'offre ou de demande. Toutefois, ces variations sont anticipées et prévues tant que les producteurs répondent efficacement aux signaux du marché (ils augmentent leurs productions lorsque le prix augmente et vice versa). Dans le long terme, on doit s'attendre à une stabilité relative des prix réels du fait que la production tend à se stabiliser. Pour l'analyse de l'efficience temporelle, on se limitera à l'étude des fluctuations des prix des oranges maltaises sur le marché de gros de Tunis (Marché intérêt national) considéré comme le plus important du pays (15% de la production nationale d'agrumes transitent par ce marché) pour lequel on dispose de statistiques de statistiques.Le graphique ci-après donne l'évolution des prix de gros pondérés des oranges maltaises sur le M.I.N de Tunis durant la période de 1978 à 1993 par année. On constate qu'en moyenne ces prix montrent une variation annuelle peu accentuée, des variations brusques de l'année 1981 et puis de l'année 1986, dues a des facteurs imprévus ou non anticipés. Le reste des prix des maltaises en Tunisie sont statistiquement égaux à la moyenne. On constate toutefois le début d'une tendance à la hausse de ces prix à partir de 88/89 marquant peut être une nouvelle période de temps au cours de laquelle les prix vont augmenter. L'année 1993, avec la chute importante des prix, laisse penser que le secteur des agrumes souffre d'une fragilité des prix qui menace l'expansion de la production des oranges maltaises. De ce fait, nous pouvons conclure que ce secteur des agrumes a été marqué par une stabilité des prix réels. Ceci explique une certaine efficience temporelle mais marque aussi une stagnation des prix qui ne suit pas l'évolution des coûts de production et des coûts de commercialisation.

Graphique 7 :



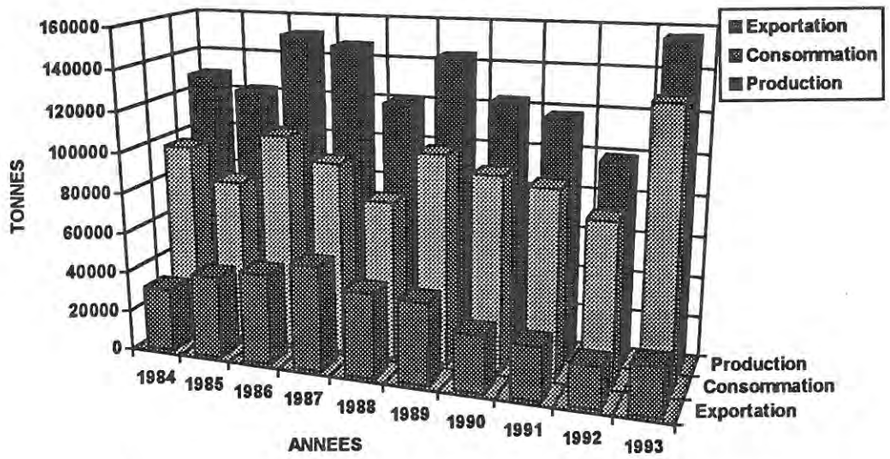
B.S. : Borne supérieure de l'intervalle de confiance ; B.I. : Borne inférieure de l'intervalle de confiance.

e. Conclusion et compétition entre les agrumes destinés à l'exportation et à la consommation intérieure

L'examen du graphique ci-après, nous permet de dire que si la production totale d'oranges maltaises varie, la consommation nationale tend à absorber plus de cette fluctuation que les exportations. C'est à ce titre d'analyse superficielle, qu'on peut dire que la consommation nationale est un résidu des exportations.

Graphique 8 :

EVOLUTION DE L'EMPLOI DE LA PRODUCTION DE MALTAISES



Mais en réalité, on assiste à une préférence marquée, dans certaines périodes et pour certains acteurs, à s'orienter vers le marché national pour la commercialisation de la maltaise. Cette préférence sur les marchés concurrentiels (national contre exportation) trouve son explication essentiellement dans les raisons suivantes.

D'une part, du fait que les marchés intérieurs de gros de maltaises sont imparfaits, rendant le plus souvent les prix de gros dans certaines régions et de détail dans la quasi-totalité du territoire national beaucoup plus élevés que le prix à la production ou en d'autres termes le prix net que reçoit l'agriculteur. Cette situation résultant du gonflement des charges et des marges à la commercialisation du fait du transit de la même marchandise par plusieurs marchés et acteurs, fait que plusieurs producteurs et certains exportateurs ont intérêt à vendre leur produit localement plutôt que sur le marché d'exportation.

Les producteurs munis de moyens de transport et disposant d'un savoir-faire dans la commercialisation, préfèrent commercialiser sur le marché intérieur bénéficiant ainsi de la situation imparfaite du marché national. De plus, cette situation favorise la prolifération des grossistes et des centres de collectes privés, expose les exportateurs à une vive concurrence pour fournir la plus grande partie des parts de marchés et encourage les producteurs, par divers moyens, à livrer leurs produits à l'un ou l'autre.

D'autre part, la préférence des Tunisiens pour les oranges, en général, et les maltaises en particulier et surtout de fin de saison car celles-ci sont plus sucrées, correspond à la période où, en France, les exportations obtiennent les prix les plus élevés. C'est durant cette période que la compétition entre les agrumes destinés à l'exportation et la consommation nationale est la plus forte, aboutissant, en plusieurs années, à des prix nationaux plus élevés que ceux du "Coût, Assurance, Frêt" (CAF) à Marseille et parfois même avant d'ajuster pour tenir compte des coûts supplémentaires.

C'est en grande partie ces deux raisons, qui expliquent pourquoi les efforts déployés par le Gouvernement tunisien et le G.I.A.F. pour augmenter les exportations d'agrumes ne progressent pas aussi rapidement que prévu. Toute une réorganisation stricte des circuits de commercialisation intérieure des oranges doit être entreprise (installation des panels, réduction des frais des marchés,...) afin que le producteur et le

consommateur bénéficient mieux de la liberté des prix sans spéculation et transit inefficace par plusieurs marchés pour arriver au consommateur.

C. Une offre menacée par des cultures de substitution : avantages comparatifs et position de la maltaise face à d'autres possibilités

a. Les autres variétés d'agrumes

Comme on l'a déjà signalé dans la composition variétale du verger, la part de la maltaise dans le nombre total des pieds d'agrumes a chuté entre les deux recensements de 1975 et 1986 passant de 54,83% à 46,9%. Cette tendance a été ressentie lors de nos enquêtes auprès des agrumiculteurs de Menzel Bouzelfa, où on a remarqué une préférence de plus en plus exprimée pour planter d'autres variétés d'agrumes que la maltaise. Les variétés les plus appréciées sont la clémentine, la mandarine et les oranges douces. En réponse à la question, pourquoi ce choix ? Les agrumiculteurs l'expliquent par les causes suivantes :

* des prix plus rémunérateurs que les oranges maltaises sur le marché national. En plus les agrumiculteurs ont exprimé leurs méfiances des variations brusques des prix de la maltaise et une orientation de la consommation vers les autres variétés. La formation des prix de maltaises ne dépend pas seulement des conditions du marché national mais aussi du marché mondial et surtout français du fait qu'elle est une variété exportable, la demande étrangère participe fortement à la formation des prix sur le marché national. La présence ou non de fruits de substitutions pendant la campagne de commercialisation de maltaises affecte la demande de cette dernière au profit d'autres agrumes et fruits de diverses origines. Une telle situation s'explique par deux raisons, la première est que la maltaise a été une composante importante du modèle de consommation alimentaire depuis plus d'un demi-siècle. En effet, durant une longue période, la consommation des fruits en Tunisie a été très limitée, mais depuis l'indépendance et surtout à la suite de l'ouverture de l'économie tunisienne, l'amélioration du pouvoir d'achat et la diversification des fruits pendant toute l'année, une partie de la consommation s'est orientée vers des fruits de substitution de la maltaise, seuls des prix bon marché peuvent augmenter fortement la consommation du fait qu'elle encourage une autre forme de consommation en jus. La seconde raison découle des caractéristiques biologiques de la maltaise, à cause de son goût acide, elle n'est pas appréciée d'une grande partie des consommateurs et surtout des plus jeunes d'entre eux.

Ce sont ces deux raisons qui ont orienté la demande d'agrumes vers d'autres variétés et seules les bonnes récoltes peuvent stimuler la consommation mais à des prix bas. Mais l'inconvénient majeur de la substitution de la plantation des maltaises par d'autres variétés d'agrumes qui ne sont pas compétitives par rapport aux principaux pays concurrents, est le changement de l'orientation de la production du marché d'exportation et le marché national.

b. Les autres cultures arbustives : le cas du raisin de table

Lors de nos entretiens avec les agrumiculteurs de la région de Menzel Bouzelfa et en réponse à la question : quelles sont les autres cultures arbustives que vous aimez pratiquer si vous avez de l'espace ou après des arrachages de pieds d'agrumes et pourquoi? On a remarqué que les raisins de table sont bien appréciés par certains agriculteurs. Ils nous on dit que cette culture est assez rentable ou même plus rentable que les agrumes en général. Cette position découle sûrement de leurs prix plus élevés sur le marché national observés ses dernières années. Mais il est important de signaler que :

* les raisins de table ont l'inconvénient d'être encore plus périssables que les agrumes dans le processus de commercialisation de ce fait, ils ont un marché national plus restreint que les agrumes en raison des filières de distribution limitées et des prix élevés pour les consommateurs.

* la concurrence directe avec une autre région viticole spécialisée dans la production du raisin de table qui est la région de Grombalia (dans le gouvernorat du Cap-Bon), ce qui pose la question suivante : est ce que les agrumiculteurs de la région de Menzel Bouzelfa peuvent produire en quantité et en qualité ce qui leur permet de s'imposer sur le marché national et surtout régional face à des agriculteurs spécialisés dans cette culture?

* Le fait d'avoir une augmentation de l'offre de raisins de table après la reconversion d'une partie du verger agrumicole en raisin pourrait facilement saturer le marché et faire chuter les prix reçus par les planteurs. La

seule condition pour conserver les prix élevés est de développer une distribution pour la plus grande partie du territoire national, ce qui nécessitera un important investissement en équipement de réfrigération.

c. Les cultures maraîchères

La concurrence qu'exercent les cultures maraîchères est de nature purement économique. La principale spéculation pratiquée est la pomme de terre. A partir de nos enquêtes, on a pu dégager deux raisons pour planter des cultures maraîchères dans le verger agrumicole.

On constate que les agriculteurs pratiquent des cultures irriguées de contre-saison en intercalaire avec les agrumes. Le but de cette pratique des agriculteurs est d'améliorer leurs revenus d'une part et d'assurer des entrées d'argent durant toute la campagne agricole et non pas sur la saison de récolte des agrumes seulement. De plus, pour les petits agriculteurs, ces cultures peuvent assurer aux agriculteurs des fonds de roulement pour le financement de la campagne agrumicole.

* Certains agrumiculteurs, et surtout les plus petits, ont arraché une partie de leur verger vieilli, encouragés par la prime d'arrachage des vieilles plantations accordée par l'état est qui est de 400D/ha. Cette prime, visant le rajeunissement du verger par l'encouragement à faire de nouvelles plantations, n'a pas pu réaliser cet objectif et a même participé à son dégradation.

Cet échec de l'utilisation de la prime s'explique par la situation même des exploitants. En effet, s'agissant de petites exploitations de faibles revenus, toute action de replantation du verger signifie que l'agriculteur doit attendre 8 ans pour que ces nouvelles plantations entrent en production. L'agriculteur doit disposer d'une autre source de revenu, ce n'est pas le cas pour la majorité des paysans et surtout les petits. La conversion du verger en cultures maraîchères justifie la situation financière difficile des agriculteurs. Cette situation nécessite une prise en compte des pouvoirs publics de cette nouvelle réalité des petites exploitations. La persistance de telle pratique menace sérieusement le verger agrumicole dans sa continuité.

2. Fournitures diverses

La production de maltaises destinées à l'exportation (maltaises conditionnées) nécessite outre le produit "maltaise", des approvisionnements spécialisés et des services appropriés. En effet, le fruit (orange maltaise) destiné au marché d'exportation est traité de manière bien plus sophistiquée. Après la récolte, le produit va dans une entreprise d'emballage où il est classé par taille et qualité, traité pour les champignons et maladies, nettoyé et emballé pour l'exportation. L'emballage se fait soit dans des caisses en bois, soit dans des boites en carton et soit dans des filets. Les cartons sont chargés sur un camion et amenés au port de Tunis pour être mises sur des palettes et placés dans des contenaires pour être expédiés par bateau à Marseille et dans d'autres pays étrangers.

L'expédition comprend toute une gamme de frais que supporte l'exportateur : fret maritime, transit à l'étranger, de la mise à FOB en Tunisie et des frais divers tel que commissions, douane, transport.

Pour bien identifier les différents fournisseurs de produits et de services nécessaires à l'opération d'exportation et leurs importances relatives, on va étudier les frais d'approche en deux composantes :
* les frais d'emballage et de conditionnement,
* les frais logistiques.

A. Les frais d'emballage et les différents fournisseurs

a. Analyse des facteurs de coûts

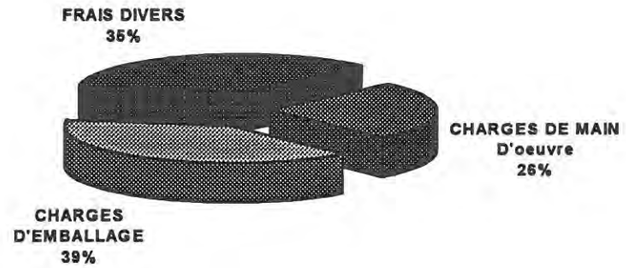
Les coûts de conditionnements dans les stations de conditionnements sont assez homogènes, du moins dans les unités qui ont une capacité de plus de 6000 tonnes par an et d'un écart de triage de plus de 30%. Cette homogénéité peut être attribuée au type d'équipement des stations de conditionnement. En effet, il est généralement constitué d'une ou plusieurs chaînes de conditionnement d'origine française, espagnole ou italienne reprenant les opérations traditionnelles du conditionnement : bac de réception, triage, calibrage et emballage. On peut décomposer le coût de conditionnement de la maltaise pour la campagne 1992/93 selon le tableau n°47 de la page suivante.

Tableau n°46: Coût de conditionnement de la maltaise pour la campagne 1992/93

Poste	Coût DT/T	% du coût total
Emballage	70	39,78%
Palettes	9	5,11%
Feuillard, agrafes	3	1,7%
Papier cristal	3	1,7%
Cire	5	2,84%
Etiquette	4	2,27%
Eau, électricité, téléphone	5	2,84%
Main-d'oeuvre	45	25,58%
Transport	10	5,68%
Amort. caisse de ramassage	7	3,98%
Amort. chaîne	5	2,84%
Frais généraux	10	5,68%
Total	176	100%

source : nos enquêtes

Figure 1 : Répartition des charges fixes et des frais



Cette valeur varie selon les stations, notamment en ce qui concerne les charges fixes du fait que plus la quantité traitée augmente, plus les charges fixes par unité de produit diminuent et la société réalise de ce fait des économies d'échelle. A partir de nos enquêtes auprès des 13 stations de conditionnement, on peut dire que les coûts de conditionnement sont compris entre 170 et 210 DT/Tonne traitée.

Le tableau n°46 nous a permis de constater que les coûts de conditionnement sont constitués essentiellement par les charges d'emballages et de main-d'oeuvre. En effet, la part qu'occupent les coûts d'emballage comme première dépense s'explique par l'importance donnée à la présentation du produit qui doit attirer des consommateurs lors de leurs consultations des rayons de fruits dans les grandes surfaces : principale forme de distribution dans le marché communautaire et français essentiellement. Le deuxième poste de dépense est la main-d'oeuvre employée, du fait que le secteur de conditionnement qui se manifeste par plusieurs chaînes nécessite un nombre plus ou moins élevé de travailleurs pour effectuer les principales tâches essentiellement le calibrage et triage ainsi que l'emballage et la présentation du produit " maltaise".

b. Evolution des coûts de conditionnement

Tableau n°47: Evolution des coûts de conditionnement de la maltaise: (en DT/T)

Année	1973/74	1983/84	1987/88	1990/91	1992/93
Charges de M.O	7	28	33	40	45
Charges d'emballage	16	40	50	64	70
Autres charges	9,9	35,1	43,3	50,6	45
Charges totales	32,9	103,1	126,3	154,6	160

Source : G.I.A.F. et nos enquêtes

L'examen du tableau ci-dessus, montre que les coûts de conditionnement ont enregistré une évolution importante passant de 32,9 DT/T en 1973/74 à 103,1 DT/T en 1983/84 pour atteindre 154,6 en 1989/90 et 160 en 1992/93. L'augmentation la plus significative est celle des coûts d'emballage (150% entre 1973/83 et 60% entre 1983/90). En effet, cette charge n'a cessée d'augmenter d'une façon assez rapide et gênante.

Cependant, cette augmentation s'est manifestée par l'amélioration de l'emballage à la suite de l'introduction des caisses en carton qui remplacent celles en bois à concurrence de 80% (variables suivant les stations). La persistance de l'utilisation de l'emballage en bois, en plus de son coût élevé et de sa manque d'attractivité affecte la présentation du fruit, sauf dans le cas d'une maturité avancée du fruit ou les caisses en carton sont déconseillées du fait qu'elles ne sont pas suffisamment aérées et les fruits arrivent souvent tachés. Ces frais d'emballage peuvent être diminués par l'introduction d'une industrie de fabrication en matière d'emballage compétente et conformément aux normes internationales peut réduire les frais d'emballages et mieux présenter le produit maltaise qui exige un type d'emballage spécifique.

Le fait qu'une station de conditionnement dispose d'une usine de fabrication d'emballages, elle détient le monopole de l'approvisionnement des autres stations souvent avec des prix élevés et une qualité moyenne. Seule la création d'une concurrence entre les fournisseurs par l'autorisation de l'importation de l'emballage et l'encouragement à la création d'unité industrielle, peut baisser les prix et améliorer la qualité de l'emballage.

Les coûts de main-d'oeuvre ont enregistré une variation importante aussi, par exemple entre 1983/84 et 1990/91, cette variation a été de 44%. Ces coûts ont évolué parallèlement aux réévaluations du S.M.A.G., comme le montre le tableau suivant :

Tableau n°48 : Evolution du S.M.A.G.

Année	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1992
S.M.A.G. DT/J	2,9	3,05	3,2	3,315	3,546	3,646	4,061	4,361
% d'augmentation		4,9	4,7	3,5	6,5	2,7	2,5	6,9

Reste à signaler que le coût de cette main-d'oeuvre est considérée trop élevé par les conditionneurs, ceci est dû essentiellement à la faible productivité de cette main-d'oeuvre à cause des écarts de triages importants. Cette main-d'oeuvre qui est constituée en quasi-totalité par les femmes, du fait que les hommes préfèrent travailler dans d'autres secteurs où la rémunération est plus élevée. Cette main-d'oeuvre féminine plus efficace est moins chère, est de plus en plus rare, ce qui constitue pour les conditionneurs une nouvelle contrainte à laquelle 'ils doivent se préparer et supporter dans l'avenir.

En ce qui concerne les investissements, nous ne disposons que d'une information partielle. Les contraintes pour maintenir le matériel existant et acquérir du nouveau sont multiples et presque les mêmes pour tous les exportateurs. En effet, après nos visites aux stations de conditionnement et les discussions avec les responsables, on a constaté un manque de maintenance du matériel de conditionnement qui est du à une insuffisance de technicité du personnel employé d'une part, et le problème de l'approvisionnement en pièces de rechange. En effet, les contrats de fournitures de matériel incluent une livraison de stocks de pièces détachés, qui lorsqu'ils sont épuisés ne peuvent être reconstitués à cause de la non disponibilité de ces pièces sur le marché intérieur et des difficultés d'obtention des licences d'importations. Lorsque celles-ci sont délivrées, elles ne le sont que dans un délai additionné à celui de la livraison des pièces en provenance de l'étranger qui n'est pas compatible avec les contraintes de production (campagne courte et intense). On peut noter ce niveau de prévision de la part des responsables des stations dans leurs approvisionnements.

B. Les frais logistiques

Les composantes de ces frais sont nombreuses et sont constituées du fret maritime, du transit, de la mise à FOB en Tunisie et des frais divers tels que commission, douane, transport...

Si la proportion de ces frais est restée presque stable dans les frais d'approche globaux comme on l'avait montré dans le paragraphe précédent, leurs coûts ont connu des variations très importantes passant de 37,989 DT à 93,931 DT entre les années 1974/1984 pour atteindre 164,072 DT/T en 1992/93. Les charges les plus importantes sont le fret, le débarquement, le transit et la commission, comme le montre le tableau suivant n°50

Tableau n°49 : Evolution des frais logistiques de l'exportation de la maltaise

Année	1973/74	1983/84	1987/88	1990/91	1992/93
Fret	97,44	170	176	176	176
Débarquement	50,65	129	117	118	131
Transit	67,3	161	172	178,6	178
Commission de 7%	68,00	250	280	283,5	231,7

Source : G.I.A.F et nos enquêtes

La part du fret maritime, de la commission et du transit reste cependant prépondérante. Par exemple, on constate que le fret maritime pèse particulièrement sur le prix de revient des oranges tunisiennes. Ces frais constituent une contrainte supplémentaire que l'Espagne, concurrent direct de la Tunisie, ne supporte que très partiellement du fait de la liaison directe par voie ferrée ou par transport routier avec les principaux lieux de consommation en France. De plus, la signature du protocole relative au libre transit des agrumes marocains sur le territoire espagnol depuis le 31 mars 1988 qui faisait en sorte d'accentuer la concurrence des agrumes marocains face à ceux de la Tunisie, (voir la partie précédente sur la concurrence et les sources de compétitivité des oranges marocains sur le marché communautaire).

De plus, de nombreux exportateurs suggèrent que la commission de 7% pour les oranges maltaises soit plus élevée que pour certains autres produits importés à Marseille et disent qu'il s'agit d'une charge injuste que leurs concurrents n'ont pas à assumer.

V. Des entrants potentiels et des programmes de promotion de la production d'oranges dans les pays concurrentiels

La F.A.O. prévoit d'ici à l'an 2000 une sensible reprise de la production, + 2,9% en rythme annuel pour atteindre 85 millions de tonnes d'agrumes à la fin du siècle. De fortes augmentations de la production (+4 à +9% en rythme annuel sont à prévoir à Cuba, au Mexique et en Chine. Le Brésil et l'Espagne continueront sur un rythme de croissance proche des années précédentes respectivement +2% et +2,5%. Or ce qui compte le plus pour la Tunisie, ce sont les pays de la rive méditerranéenne qui nous concurrencent sur les marchés traditionnels de nos oranges principalement la France. Pour cela, on va signaler les principales actions de développement et de changement dans les capacités des pays concurrents à augmenter l'offre, améliorer l'approvisionnement et bénéficier de facilités d'exportation.

* Des plans de relance de la production d'oranges sont prévues en Algérie dans le cadre du dernier plan de développement économique et social. Même si leur réalisation se trouve handicapée par les problèmes financiers et économiques que rencontre ce pays et laisse leur mise en place impossible au moins dans les années qui viennent. Mais compte tenu des potentialités agricoles considérables dont jouit l'Algérie et de ses relations commerciales avantageuses avec la CEE, où elle bénéficie d'une exemption des droits de douanes sans calendriers ni contingents. L'augmentation de la production algérienne peut constituer un concurrent nouveau sur le marché français surtout.

* L'orientation des agriculteurs marocains vers la réalisation des nouvelles plantations d'oranges (Navels et Maroc-late) au détriment des clémentines et des mandarines pour lesquelles ils disposent d'un avantage comparatif indiscutable et dans un marché qui se caractérise par une stagnation voire une même régression de la demande d'oranges au profit d'une augmentation probable de la demande des petits agrumes (clémentines, mandarines et divers hybrides). Ceci va augmenter l'offre d'oranges exportables marocaines sur le marché communautaire confrontée à une demande stagnante, ce qui augmente la concurrence et fait chuter les prix.

* Le nouvel accord d'adhésion de la Turquie à l'union douanière européenne, qui constitue une étape préliminaire avant l'adhésion complète de la Turquie à la CEE, va encourager les exportations turques sur le marché communautaire comme il va induire un soutien des producteurs par un marché stable et rémunérateur. Tous ces facteurs de compétitivité dont va bénéficier la Turquie, ajoutés aux bonnes performances de la filière des agrumes turcs et sa bonne compétitivité en matière de prix et de qualité, s'opposent actuellement aux intérêts de la Tunisie sur les marchés de l'Europe de l'Est, ce qui a entraîné une baisse de la part de marché de notre pays sur ces débouchés.

* Le nouvel accord du G.A.T.T. visant surtout à réduire les barrières tarifaires à 37% et à un meilleur accès au marché communautaire pour les produits agricoles, peut encourager l'orientation d'autres pays producteurs hors du Bassin Méditerranéen à pénétrer sur le marché européen et renforcer de ce fait une concurrence déjà féroce.

* L'avènement de l'an 1996, mettra fin à tous les obstacles à l'exportation d'agrumes à destination de l'Europe et d'origine espagnole. La libéralisation qui en résultera mettra à la disposition des producteurs espagnols un marché potentiel de 320 millions de consommateurs. En effet, le principe de préférence communautaire dont jouissent les membres de plein droit de la CEE, ne profitera à l'Espagne, dans le domaine des agrumes, qu'à partir de 1996.

Cela signifie, d'ici à cette date, que ces produits seront soumis à des droits de douane grevant leur exportation dans le cadre des Mécanismes Complémentaires aux Echanges (M.E.C.). Certains avantages sont à prévoir après l'adhésion dont le plus important, est l'introduction des mécanismes de régulation du marché communautaire de fruits et légumes (retrait des quantités excédentaires dès lors que le prix de chaque produit contenu dans le règlement 1035/72, se situe au dessous du prix de retrait fixé par chaque groupement de producteurs ou état membre) et peut devenir un soutien à l'offre des producteurs espagnols, grâce à la stabilisation des cours, que ceux-ci sont susceptibles d'induire.

Conclusion

La première conclusion qui se dégage de la précédente analyse est l'hétérogénéité des concurrents dans l'exportation des oranges tant au niveau national, avec un grand nombre de sociétés d'emballage et d'exportation partageant un marché extérieur rétréci et une offre nationale limitée, qu'international avec un grand nombre de pays exportateur du Bassin Méditerranéen avec de gros exportateurs comme l'Espagne, le Maroc et Israël et d'autres dans un deuxième lieu comme la Turquie, Chypre et la Grèce. Cette hétérogénéité des concurrents avec des objectifs et des stratégies divergentes, des compétitivités et des potentialités variables et des accords commerciaux plus ou moins avantageux pour certains (pays exportateurs de la communauté), rend difficile la compréhension du secteur d'exportation d'oranges et donc la maîtrise de la concurrence. Une concurrence déloyale pour l'approvisionnement en maltaises entre les entreprises tunisiennes, une concurrence qui se fait surtout sur les moyens mis en oeuvre pour encourager la livraison directe des maltaises des producteurs; et une concurrence plus acharnée qui se fait sur les marchés extérieurs ou le produit tunisien doit garder des parts de marché, voire même les augmenter face à une concurrence plus compétitive sur les plans qualité et présentation du produit avec des possibilités importante de régulation des marchés extérieurs.

Concernant les clients, le marché le plus important pour les oranges maltaises est la France. Cependant, l'accès à ce marché est réglementé dans le cadre de la Politique Agricole Commune (P.A.C.) dont le protectionnisme semble être renforcé avec le dernier accord du G.A.T.T. suite à l'instauration des prix d'entrée minimum à des niveaux plus élevés que les prix de référence. Cette nouvelle réforme du régime d'importation des oranges va rendre la concurrence de plus en plus axée sur la qualité de la filière (production, conditionnement et commercialisation) que sur son prix. La structure de la demande sur ce marché comme dans tous les autres pays de la communauté montre une stagnation de la demande d'oranges voire même une régression. Le seul avantage du régime protectionniste de la Communauté pour les Pays Tiers (prix d'entrée minimum remplaçant le prix de référence) est qu'il a permis d'obtenir des prix nettement supérieurs sur les autres marchés hors C.E.E. Le marché français assure par conséquent un revenu confortable aux exportateurs tunisiens. Cette structure favorable des prix des oranges sur le marché français a poussé nos exportateurs à avoir comme objectif d'assurer un approvisionnement continu et régulier de ce marché aux dépens des autres débouchés qui sont considérés comme résidus d'exportation (exportation des petits calibres et pendant les périodes de gros arrivages sur le marché français pour empêcher une baisse des prix). Toutefois, nos exportateurs ne bénéficient presque pas de certains créneaux d'exportation sur le marché communautaire du fait qu'à certain moment de l'année (à partir du mois de mai) le niveau des prix est jugé trop important, conséquence de la raréfaction de l'offre.

La réduction des droits de douanes prévus par le G.A.T.T, l'élargissement de la Communauté et la réalisation des projets de développement de la production d'oranges dans plusieurs coins du monde et surtout dans les pays du Bassin Méditerranéen semblent réellement constituer une menace pour les exportations nationales de maltaises et pour la rentabilité future du secteur. En tout état de cause, si le développement de la production prévu au Maroc, en Algérie et en Espagne, avec un accès plus facile pour les oranges des pays ne disposant pas d'accords préférentiels avec la C.E.E., se réalise comme prévu, cette nouvelle situation va modifier rapidement

les parts de marché et transformer les relations avec les clients qui deviennent de plus en plus exigeants face à une offre de plus en plus excédentaire.

Les produits substituts avec l'absence de restriction pour les fruits tropicaux, avec l'entrée de nouveaux fruits d'Espagne, une préférence des consommateurs pour les petits agrumes (clémentines, mandarines, etc.) et l'orientation de la demande vers les fruits transformés avec une forte valeur ajoutée industrielle montrent l'importance de la concurrence des produits substituts. Ceci s'est manifesté par la chute de la demande communautaire en oranges. Cette situation invite nos professionnels à suivre avec toute la compétence exigée les nouvelles techniques d'emballage, de transformation, de conservation et de présentation renforcées par une vaste opération publicitaire pour pouvoir assurer un écoulement facile et rentable de nos exportations.

Enfin, les rapports avec les fournisseurs semblent non organisés et se caractérisent le plus souvent par des irrégularités en approvisionnement, par des coûts de plus en plus élevés et qui menacent la compétitivité de nos oranges sur des marchés à forte concurrence et bénéficiant d'économies d'échelles les rendant beaucoup plus rentables.

Chapitre VI
Synthèse des résultats et propositions de développement des exportations de "maltaises"

Les derniers accords du G.A.T.T. et les propositions communautaires pour l'organisation des importations des produits agricoles des pays tiers, parmi lesquels figure la Tunisie, n'ont fait qu'accentué les barrières à l'entrée du marché communautaire, comme on l'a vu dans le chapitre précédent, pour le nouveau régime d'importation des oranges maltaises. La signature des accords préférentiels entre la Tunisie et la Communauté dont le plus récent vient d'être signé en avril 1995, n'a nullement entravé la liberté de la Communauté à en conclure d'autres avec nos principaux concurrents (Maroc et Israël), à intégrer certains autres (Espagne, Grèce) au sein de cette entité ou enfin à étendre l'union douanière pour des pays qui ne sont pas membres de la Communauté dont la Turquie parait le premier bénéficiaire. De plus, la P.A.C. a mis en place des dispositions institutionnelles, des mesures réglementaires pour soutenir les producteurs de la communauté et des mesures protectionnistes. Toutes ces mesures annulent à notre avis les effets positifs prévus et espérés par les responsables tunisiens en concluant ces divers accords préférentiels tuniso-C.E.E.

D'autre part, parallèlement à la montée du protectionnisme à la suite des derniers accords du G.A.T.T. instituant des prix minimums à l'entrée à des niveaux supérieurs qu'à ce que étaient les prix de référence, le marché communautaire a connu d'importantes évolutions : évolution de la demande au profit des petits agrumes et des oranges industrialisées ; évolution des circuits d'importation avec un poids de plus en plus dominant de la grande distribution et une relative saturation du marché communautaire après son élargissement à l'Espagne et à la Grèce.

Cependant, comme nous l'avons montré tout au long des parties précédentes de notre travail, les difficultés d'exportation d'oranges maltaises s'expliquent en grande partie par l'inadaptation de la filière des oranges tunisiennes aux impératifs de l'exportation, et ceci à tous les niveaux : production, conditionnement et système de commercialisation.

Le volume des exportations à partir de 1986 n'a pas pu bénéficié du quota permis par la communauté dans le cadre de l'accord préférentiel. Cette faible réalisation a encouragé la position ferme exprimée par la C.E.E. en affirmant que ni la P.A.C. en général ni son régime d'échange avec les pays tiers, ne sont à l'origine de la stagnation et parfois même de la dégradation de la position tunisienne sur le marché communautaire d'oranges. Cette opinion est renforcé par une délégation européenne disant "on a rendu la P.A.C. responsable des résultats moins satisfaisants...Nous avons de bonnes raisons de penser que souvent les causes doivent être trouvées dans les facteurs extérieurs à la communauté tels qu'une insuffisance de l'offre locale ou dans des problèmes de commercialisation".

Toutes ces raisons nous poussent à chercher les causes internes de la dégradation de l'exportation. Nous analyserons les faiblesses de la production nationale d'oranges maltaises, les causes de la réduction des superficies consacrées à cette culture et de la situation imparfaite des circuits de distribution intérieur de maltaises. La nécessité d'étudier les structures de conditionnement et d'exportation s'impose afin d'identifier d'une part les objectifs et les stratégies des acteurs impliqués dans cette tache et des problèmes qui bloquent leur réalisation d'autre part. Le but est d'apporter des propositions pratiques pour la mise en place d'une réelle stratégie de développement des exportations de maltaises fondée sur une connaissance fine des forces concurrentielles qui s'exercent sur les exportations, des contraintes qu'elles affrontent et des potentialités offertes.

I. Les stations de conditionnement et d'exportation : objectifs, faiblesses internes et contraintes de développement

Le conditionnement des agrumes occupe une place importante dans la branche agro-alimentaire. En plus de l'approvisionnement du marché local en agrumes, les stations de conditionnement exportent les maltaises essentiellement. Il contribue de ce fait, au redressement de la balance de paiement du pays d'où l'attention

particulière de la part des pouvoirs publics. Cependant, les exportations d'agrumes en général et de maltaises en particulier connaissent une régression continue et une irrégularité forte d'une campagne à une autre. La promotion des exportations et l'amélioration des performances des industries de conditionnement nécessite la préparation d'un bilan pour l'identification des contraintes externes et internes, et la mise en place de stratégies de développement du secteur dans l'avenir.

L'analyse concurrentielle réalisée dans le chapitre précédent a permis d'identifier les forces concurrentielles qui agissent sur le secteur des exportations de maltaises de la Tunisie, cependant en plus de la maîtrise des cinq forces concurrentielles pour des stratégies réussies, il faudra identifier les goulots d'étranglement auxquels se confrontent directement les sociétés de conditionnement et d'exportation.

L'analyse du fonctionnement et des contraintes que subissent ces sociétés est indispensable pour comprendre les causes de la faiblesse des réalisations nationales. Ces sociétés constituent les dernières unités de décision dans la filière d'exportation de maltaises et leur contribution dans le niveau des réalisations est, de ce fait, importante. Ces entreprises sont confrontées à des situations et des contraintes différentes, liées d'une part à l'effet qu'elle subissent de leur environnement extérieur : contraintes extérieures et situation interne de leurs entreprises. Les responsables face à cette situation et pour réaliser leurs différents objectifs adoptent des stratégies qui peuvent aller même à l'encontre de la stratégie nationale de développement du secteur des exportations adoptée par les pouvoirs politiques. Pour favoriser la réalisation des objectifs de leur stratégie, ces derniers pilotent le secteur d'exportation par divers interventions.

Pour pouvoir adopter des stratégies de développement des exportations, le recours à une enquête auprès de ces professionnels est indispensable. En effet, les aspects organisationnels et qualitatifs échappent aux statistiques globales. Celle-ci ne reflètent que des quantités et des valeurs.

1. Questionnaire d'enquête et entreprises enquêtées

Le but principal du questionnaire est la collecte des données primaires qui nous permettent d'analyser la situation actuelle des entreprises du conditionnement des maltaises et les objectifs des dirigeants. Le questionnaire comprend plusieurs rubriques qui peuvent se résumer dans les sections suivantes :

I-1 : Identification de la station de conditionnement.
I-2 : Structure et fonctionnement de la station de conditionnement.
I-3 : L'environnement économique de la société.
I-4 : Performances réalisées et objectifs cibles.

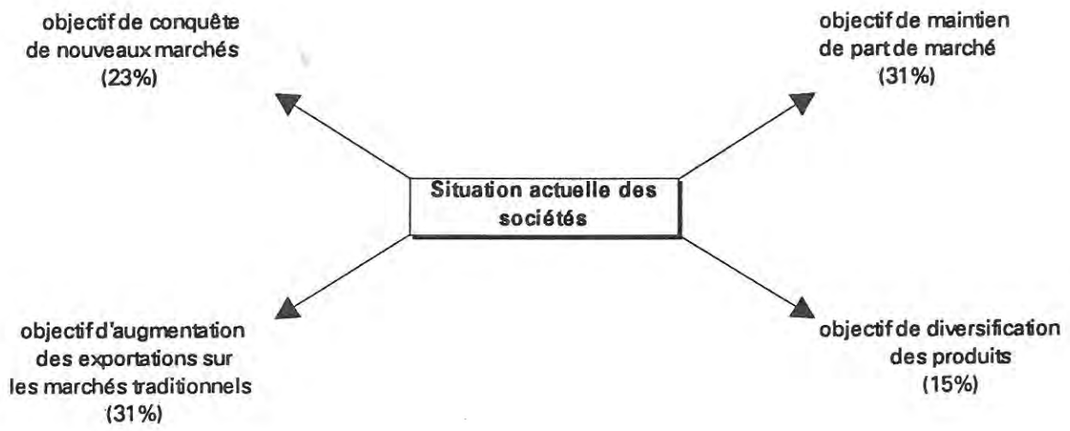
L'enquête consiste à visiter chaque industriel/exportateur (les sociétés d'exportation ne disposant pas de station sont exclues de cette étude) dans son usine. La majorité de ces stations se situent dans la péninsule du Cap-Bon et en particulier à Menzel Bouzelfa, Soliman, Béni Khalled et Hammamet.

Pour la campagne 1992/93, objet de notre étude, les différents exportateurs sont au nombre de 20 contre 24 en 1991/92. Sur ces 20 exportateurs, 15 disposent de station de conditionnement et les 5 restantes sont des sociétés de commerce international. Du fait que les interviews auprès des stations ont été réalisées durant les deux mois de janvier et février, période d'activité de ses sociétés, nous avions eu la chance de rencontrer les patrons et les responsables techniques et commerciaux de 13 d'entre elles. C'est auprès de ces 13 sociétés que nous avons mené des enquêtes.

2. Objectifs des exportateurs

Les exportateurs enquêtés, ont retenus 4 objectifs cibles de développement et qui se résument dans la figure suivante.

Figure 2: Objectifs de développement des exportations:



Afin de réaliser ses objectifs, les exportateurs voient que la priorité est l'augmentation de la production par la nécessité de procéder à des nouvelles plantations d'oranges maltaises et au rajeunissement des vieilles plantations ; en second lieu, il faut améliorer la qualité du produit à l'exportation en se limitant aux seules catégories préférées par les consommateurs étrangers. Ils ont attribué enfin une grande importance à l'organisation des exportations, au rallongement de la campagne, à l'amélioration de l'emballage et au renforcement de l'effort publicitaire surtout sur les lieux de vente.

3. Contraintes de développement et faiblesses des sociétés de conditionnement et d'exportation

A. Les contraintes internes des sociétés de conditionnement et d'exportation

- Absence d'une fonction commerciale. Les responsables des stations assurent en même temps les tâches de contrôle et d'exécution des opérations d'approvisionnement, de conditionnement et d'exportation. L'absence de personnel commercial, spécialisé dans un marché étranger caractérisé par une vive concurrence internationale, par une clientèle de plus en plus exigeante et par le développement de plus en plus marqué des politiques de marketing et des programmes publicitaires, rend l'avenir incertain pour la continuité de nos exportations face aux changements de caractéristiques des marchés qui ne cessent d'entraîner l'adaptation des filières de production dans les principaux pays concurrentiels. Un effort considérable en la matière reste à engager en Tunisie.

Cette situation se manifeste dans le manque, voire même l'absence des efforts publicitaires, des études des marchés et dans les nouveaux circuits de distribution et leurs exigences. En effet, 77% des exportateurs ne donnent pas beaucoup d'importance à la publicité notamment celle effectuée par la presse ou les moyens audiovisuels vu son coût jugé trop élevé par les exportateurs qui ne peuvent pas les supporter à cause de leurs faibles exportations.

De plus, l'absence d'action publicitaire et promotionnelle s'explique pour eux par la crainte d'une demande supplémentaire voire importante des clients, résultat d'un éventuel programme publicitaire que ni la production ni les exportateurs ne sont en mesure d'assurer dans le contexte actuel de l'offre national.

- Des écarts de triage élevés. Le taux d'écart de triage dépasse 50% pour 38,46% des stations et entre 30 et 50% pour 63,64% d'entre elles. Il est jugé trop élevé par la quasi totalité des responsables des stations. Cet écart de triage est formé essentiellement des fruits de petits calibres, mal colorés, déformés ou tachés par les champignons et les insectes.

En plus de la non qualification de la main-d'oeuvre employée, les exportateurs ont signalé d'autres facteurs à l'origine de ces écarts de triage élevés. En effet, ils ont signalé que la cueillette, pratiquée avec un matériel et une technique inadaptés, est le principal facteur qui affecte la qualité des oranges. En second lieu, les insectes et les maladies augmentent l'écart de triage par la modification de la couleur et l'apparence du fruit. D'autre part, le manque de fertilisation notamment potassique, et le vieillissement des plantations de maltaises contribuent à la prédominance du petit calibre. Et enfin, le climat, avec en particulier le vent, contribue à une mauvaise qualité.

Les maltaises issues des écarts de triages sont commercialisées sur le marché local à des prix jugés par les conditionneurs relativement faibles compte tenu des charges supplémentaires qu'elles supportent lors de son traitement dans la station.

- Un matériel ancien et inadéquat. Le matériel et les équipements de conditionnement sont totalement amortis et en mauvaise état pour la majorité des stations. Bien que toutes les stations procèdent chaque année aux opérations d'entretien et de réparation, une modernisation de certaines chaînes de conditionnement surtout, celles des coopératives paraient indispensable pour améliorer la qualité et augmenter le tonnage traité.

- Des faibles capacités de développement des sociétés. La totalité des conditionneurs-exportateurs ont signalé que leurs stations sont généralement de très faibles capacités financières. Elles n'ont pas les moyens d'entreprendre des actions de promotion, de recherche-développement, de prospection de marché ou de collecte d'informations sur la situation des marchés et l'importance de la concurrence. La nécessité de passage d'une activité souvent artisanale de conditionnement à une activité industrielle développée et compétente capable de suivre l'évolution de la consommation, de s'adapter aux changements des caractéristiques des marchés et de suivre le développement de la concurrence ; se trouve bloquée par la faiblesse des moyens. Cette situation a fait des stations de conditionnement tunisiennes moins compétitives comparées aux grandes coopératives espagnoles, aux multinationales italiennes et aux grandes sociétés de conditionnement et de transformation d'oranges marocaines.

- Des coûts d'emballage élevés. L'emballage se fait actuellement de plus en plus dans des caisses en carton, cette tendance s'explique parce qu'il est considéré comme standard dans le monde et que l'emballage en bois est dépassé. Toutefois, plus de 30% d'emballage utilisé par les stations de conditionnement est encore en bois, il est mieux placé pour présenter un produit comme la maltaise étant donné qu'il assure une bonne aération des fruits pendant les mois chauds. Le coût d'emballage est jugé trop élevé par 84,6% des responsables. Il occupe à cet égard, la première place des charges de conditionnement avec un pourcentage d'environ 40%. Ceci est considéré comme étant excessif par la majorité des professionnels.

- Des exportations concentrées sur un nombre réduit de client. La majorité des sociétés exporte vers 3 pays au maximum (76% des entreprises). Cette concentration des exportations est une conséquence des faibles quantités exportées et de l'irrégularité des expéditions. De plus, cette situation rend nos exportations tributaires des exigences de cette clientèle le plus souvent concentrée face à des exportateurs tunisiens individualisés et de petite taille.

- un faible taux d'utilisation de la capacité actuelle de conditionnement. Avec 53,84% des sociétés de conditionnement de capacité variant entre 6000 et 10000 tonnes/campagne ; 30,77% plus de 10000 tonnes par campagne. Les stations présentent un potentiel national important de conditionnement capable de dépasser, et de loin, les objectifs prévus par le VIII ème plan de développement en matière d'exportation d'agrumes (50000 tonnes).

Toutefois, face à ces possibilités, les stations de conditionnement sont actuellement sous-utilisées (84,61% des stations ne dépassent pas 50% d'utilisation de la capacité actuelle, avec 53,8% des stations utilisant moins de 35% de leur capacité totale de conditionnement). Cette situation de potentiel non exploité, a contribué à l'élévation des charges de conditionnement en absence d'économie d'échelle. Ceci explique en partie la baisse constatée dans le nombre des stations durant cette dernière décennie, ce qui a été aussi la cause de la décision prise récemment par le Ministère de l'Economie consistant à empêcher la création de nouvelles unités de conditionnement afin de ne pas accentuer une concurrence sur les approvisionnements en maltaises déjà très forte.

B. Les contraintes liées à l'environnement économique

- Une main-d'oeuvre le plus souvent non qualifiée. La majorité des stations de conditionnement fonctionnent de manière discontinue, pendant 3 à 5 mois par campagne, le reste du temps, elles sont soit fermées soit transformées en entrepôts. Cette caractéristique fait que la majorité de la main-d'oeuvre est saisonnière, c'est une main-d'oeuvre peu productive et de faible technicité, ce qui explique d'après les patrons les écarts de triage jugés très élevés. Cette non compétence de la main-d'oeuvre occasionnelle qui assure essentiellement les tâches de calibrage, de pesage et de triage s'est manifestée par une hétérogénéité du produit à l'intérieur d'un même colis, par des erreurs de poids qui sont à l'origine du refoulement de certaines expéditions à destination de la France surtout.

- Une campagne limitée ne permet pas tant d'exploiter les créneaux d'exportation. La campagne agrumicole est de 4 mois pour 77% des sociétés. La campagne d'exportation des maltaises s'échelonne entre fin décembre et fin avril. Le reste des exportateurs (23%) exporte pendant le mois de mai d'autres oranges essentiellement la "valencia late" qui est une orange tardive à bon calibre, cependant les quantités exportées restent toujours très limitées à cause de la concurrence de l'Espagne et du Maroc.

- Des difficultés d'approvisionnement en maltaises. Sur 13 stations enquêtées, 10 parmi elles ont déclaré que l'approvisionnement en maltaises constitue une véritable contrainte pour eux. Il s'est avéré que 80% d'entre eux pensent que la mauvaise qualité et la prédominance du petit calibre représentent les problèmes qui préoccupent le plus les exportateurs lors de l'opération de l'approvisionnement. De ce fait, la majorité d'entre eux procèdent à l'achat par calibre en fixant des prix pour chaque calibre et non pas en imposant l'achat des gros calibres uniquement pour ne pas pousser les agriculteurs à vendre ailleurs. Cette procédure présente l'avantage de rémunérer les agrumiculteurs en fonction du calibre et de les pousser aussi à s'intéresser davantage à la qualité et au calibre de leur produit pour obtenir des prix élevés. Le reste des exportateurs a signalé des difficultés d'approvisionnement dues à une concurrence déloyale et des prix d'achat élevé (20% des exportateurs).

- Une concurrence déloyale entre les exportateurs. Cette concurrence d'après les conditionnaires est dûe à deux raisons :

Premièrement, une concurrence imposée par les collecteurs et des sociétés privées de commercialisation qui procèdent le plus souvent à l'achat sur pied moyennant un capital important de financement des travaux de cueillette, de transport et de commercialisation, et aussi des avances pour la campagne agrumicole fournies aux agriculteurs. Elles détiennent ainsi les exploitations les plus productives ayant souvent les meilleures calibres et de bonne qualité, ce qui contribue par conséquent, à la limitation du volume exportable.

Deuxièmement, et c'est la conséquence du faible taux d'utilisation du potentiel de conditionnement, les stations ont recours à des moyens différents pour avoir la plus grande partie de la production du verger à proximité moyennant des facilités multiples octroyées aux agriculteurs (avances payées aux agriculteurs, aide pour le transport, etc.). Cette demande importante, face à une offre irrégulière et parfois même très faible, a été à l'origine d'une concurrence déloyale pour attirer les agriculteurs et les obliger à leur livrer leurs productions.

- Des prix à la production jugés élevés. Bien que 53,8% des exportateurs aient signalé que les prix à la production étaient élevés, l'étude de l'efficience temporelle nous a permis de constater que les prix de gros de la maltaise n'ont pas connu une véritable hausse. De même, l'étude de l'efficience spatiale a permis d'identifier les prélèvements faits sur les prix de gros pour avoir les prix à la production, et que les prix à la production sont par contre très faibles pour stimuler l'augmentation de la production, cette faiblesse se trouve renforcée par la situation imparfaite des marchés de gros tunisiens et par les marges très élevés des intermédiaires. Cette affirmation se trouve confirmée au niveau de la production : les agriculteurs sont de plus en plus désintéressés par la production de maltaises ; ce désintérêt se manifeste dans le vieillissement du verger, la dégradation de la qualité du produit et la reconversion des plantations de maltaises par d'autres variétés d'agrumes ou d'autres plantations arboricoles pour certains agriculteurs et par l'introduction des cultures maraîchères pour certains d'autres.

- Des encouragements publiques insuffisantes pour une éventuelle augmentation des exportations. 8 sociétés parmi 13 ont reçu des encouragements pour les meilleures ventes (pour la Hollande et le Danemark) et pour les contrats fermes hors C.E.E. à raison de 140 DT/T pour les premiers et 200 DT/T pour les seconds.

Cependant, 75% d'entre eux jugent que ces encouragements sont insuffisants pour couvrir les frais supplémentaires et le risque élevé d'exporter hors du marché communautaire en général et français en particulier. En plus de l'insuffisance de ces encouragements, les exportateurs ont signalés le caractère restrictif tant sur le plan géographique que sur le mode de vente.

- Les tracasseries administratives et le manque d'infrastructures découragent les exportateurs. Plus de 80% des exportateurs ont signalé que les démarches administratives très lentes et des infrastructures insuffisantes constituent un obstacle important pour l'augmentation des exportations. En effet, les exportateurs ont soulevé divers problèmes :

* Les ports tendent à s'ensabler; la flotte est vieille, le nombre des rotations est insuffisant, l'équipement en engin de lavage et de manutention est très insuffisant, la zone de stockage frigorifique limitée est utilisée pour d'autres produits (produits de mer et dattes) et les entrepôts encombrés.

* La douane tunisienne ne dispose pas d'un effectif d'inspecteurs suffisant pour visiter les marchandises. Les agents connaissent mal les nouvelles mesures et les procédures d'application. Tous ces problèmes administratifs retardent l'embarquement de la marchandise.

- Un système de financement bancaire mal adapté aux exigences de l'exportation. Les exportateurs d'une part doivent attendre au moins un mois pour recevoir la valeur de leurs ventes et, d'autre part, ils sont contraints de payer les agriculteurs aussi rapidement que possible pour les encourager à leur livrer leurs productions et à ne pas s'orienter vers la commercialisation dans les marchés de gros ou autres formes de ventes où ils perçoivent immédiatement la valeur de leurs ventes. Face à cette situation accentuée par une campagne courte ; 92,3% des sociétés se trouvent dans l'obligation d'emprunter auprès des banques à un taux d'intérêt jugé trop élevé par les responsables des stations. Toutefois, et suite aux demandes successives du G.I.A.F. auprès du Ministère de l'Economie et du Budget, il a été décidé des bonifications des taux d'intérêt. Cette décision bien qu'elle affaiblisse les taux d'intérêt, est jugée insuffisante par 61,5% des exportateurs, vu l'accroissement continue et spectaculaire des coûts d'emballage et d'exportation. En plus, certains d'entre eux demandent de prolonger l'échéance de remboursement du crédit.

- Insuffisance du système d'information. Pour décider ou exporter, à quel prix, quand et pour quelle quantité, les exportateurs ont recours à diverses sources d'informations sur l'état des marchés extérieurs. La première source d'information est celle qui vient des clients ; de même, les exportateurs accordent beaucoup d'importance à connaître leurs clients sur les plans financier et commercial.

Le G.I.A.F. et le C.E.P.E.X. fournissent des informations supplémentaires sur les prix et les quantités demandées sur les différents marchés étrangers. Mais ce qui constitue un problème majeur est l'absence d'informations sur les changements des modèles de consommation, sur les formes de distribution en Europe et les nouvelles exigences exprimées par ces changements. A ce propos, une information précise et fiable doit exister pour développer les exportations.

II. Politiques de l'état influençant les exportations d'agrumes

La majorité des politiques du gouvernement qui influence le sous-secteur des agrumes touche la partie de la production du système. En effet, on dispose de nombreux systèmes d'assistance technique et de subvention du gouvernement qui influencent directement la production d'agrumes (la vulgarisation des techniques de production, l'aide financière et l'organisation du système d'irrigation, etc. Ces aspects ont été développés dans la première partie. Il y a cependant plusieurs interventions du gouvernement par l'intermédiaire de ses institutions ou par des mesures macro-économiques pour encourager les exportations, la mise en place du programme d'ajustement structurel n'a fait que renforcer l'objectif de promotion des exportations.

1. Les mesures adoptées par l'Etat pour augmenter les exportations

A. Les aides financières

Elles font partie des mesures de l'Etat tunisien en vue de promouvoir les exportations. On distingue deux types d'aides, directes et indirectes. Les aides directes concernent deux sortes d'intervention:

* Les subventions du FOPRODEX (Fonds de promotion des exportations) : la plus récente subvention est celle relative à la décision du 6 février 1993 et qui a porté, d'une part, sur l'octroi d'une prime d'encouragement représentant le tiers des rapatriements nets en devises pour les petits et moyens calibres, (cette prime est limitée à la Hollande et au Danemark), et d'autre part, sur l'octroi d'une subvention qui prend la forme d'une prise en charge de la moitié du coût du transport et de la prise en charge de la différence entre les prix de revient et de vente à l'exportation. Cette subvention est limitée aux pays hors CEE. Le cumul des deux subventions est limité à un maximum de 200 mil/kg (1,1 FF).

* Les exportateurs d'agrumes bénéficient d'un régime fiscal spécial à l'instar des sociétés totalement exportatrices. Les mesures prises concernant la réduction des droits de douanes et la suppression de la TVA, ont pour but de permettre le renouvellement des équipements, l'acquisition des pièces de rechange, du matériel de transport et de ramassage nécessaire (camions, caisses, etc.).

Quant aux aides indirectes, le plafonnement des prix intérieurs des agrumes fonctionnait de manière satisfaisante ; le plafonnement se faisait par une commission de suivi qui disposait des informations sur les coûts de production, de commercialisation et les cours sur les marchés extérieurs. Bien que cette méthode encourage les exportations par le maintien des prix intérieurs à un niveau relativement bas ce qui réduit le concurrence du marché intérieur sur les oranges maltaises destinées à l'exportation et réduit par suite les prix de revient de la maltaise conditionnée, il en résulte beaucoup de menaces pour le secteur, le maintien du prix de la maltaise, à des niveaux faibles, a incité comme on l'avait vu dans la première partie les producteurs à convertir une partie de leurs vergers en d'autres cultures qu'ils jugeaient plus rentables. De plus, les informations utilisées pour le calcul du prix plafond de la maltaise sont basées le plus souvent et surtout en ce qui concerne les coûts de production sur des estimations et des budgets de cultures établis par le G.I.A.F., avec des rendements optimums très différents du fonctionnement réel des exploitations et de leurs performances.

B. La nouvelle politique de libéralisation du commerce extérieur

Adoptée par l'état, elle a apporté de nouvelles mesures financières et des actions promotionnelles pour encourager le secteur d'exportation de la maltaise.

La mise en place d'un système national d'assurance crédit à l'exportation, l'institution d'un système de couverture du risque de change, la mise en place d'un système de financement du commerce extérieur et l'adoption d'une politique plus souple en matière de taux de change pour améliorer la compétitivité de nos agrumes sont autant de mesures financières qui doivent permettre la réalisation des objectifs de promotion des exportations. Par ailleurs, l'accent est mis sur des actions promotionnelles de plus en plus diversifiées et faites sur le terrain des marchés-cibles. En effet, l'effort dans ce domaine demeure très limité par rapport aux actions publicitaires de la concurrence parce qu'un produit comme la maltaise, dont la qualité gustative est supérieure à toute orange, a un intérêt certain à se faire connaître par le plus grand nombre de consommateurs. La prise de conscience de l'intérêt de telle action est très récente, ce n'est qu'à partir des années 1990 que la Tunisie a commencé à participer dans des actions publicitaires internationales. A titre d'exemple, le G.I.A.F. et le panel de la Tunisie à la bourse de Marseille ont organisé et financé la participation de la Tunisie en 1991 à deux manifestations, la première qui devait toucher le grand public ; c'est le Cross de l'Equipe au parc des sports de Choisy-le-Roy, la deuxième s'adressant aux professionnels dans le cadre du congrès des grossistes en fruits et légumes.

Les programmes d'interventions des représentants commerciaux du CEPEX implantés à l'étranger et les missions d'études et de prospection sont des programmes qui ne cessent de se renforcer aussi bien sur le plan financier qu'humain et qui dénotent encore la volonté publique pour la promotion des exportations.

La dernière stratégie de développement du secteur agrumicole s'oriente elle aussi vers les objectifs de politique économique globale en matière de promotion des exportations : en effet, elle vise l'augmentation de l'offre nationale en maltaises par des actions visant l'amélioration de la productivité, le rajeunissement des plantations et l'extension du verger. Elle vise aussi l'amélioration de la qualité du produit exporté, le bon approvisionnement du secteur en emballages et autres articles de conditionnement, l'amélioration de la compétitivité des prix par l'élargissement de la gamme des produits traités par les stations à d'autres fruits et légumes pour prolonger la période d'activités et réduire les charges fixes.

2. Les institutions au service de l'exportation des agrumes

Le G.I.A.F. et le CEPEX, ont été créés pour assister, financer et promouvoir les exportations de maltaises.

A. Le Groupement Interprofessionnel des Agrumes et des Fruits

Il fait partie des structures du Ministère de l'Agriculture. Il assiste les exportateurs en leur fournissant l'information nécessaire et indispensable à leur fonctionnement. Ils disposent de représentants permanents à l'étranger qui étudient l'évolution journalière des cours et les besoins des marchés à l'exportation. Il organise aussi avec l'aide des exportateurs, diverses opérations de logistique de la campagne d'exportation. Il met à la disposition des exportateurs, des techniques spécialisées dans le contrôle de qualité des produits exportés.

B. Le Centre de promotion des exportations

Dans le cadre du programme d'ajustement économique et de libéralisation progressive du commerce extérieur, les missions assignées au CEPEX s'articulent sur les principaux axes d'interventions ci-après :

* Réhabilitation de la fonction "études et recherches" afin d'orienter son action sur la base d'une sélection du couple marché-produit et à une plus grande sensibilisation des entreprises sur l'intérêt et la nécessité de s'orienter vers les marchés extérieurs.

* L'intensification des efforts de collecte, de traitement et de diffusion de l'information. Pour cela, des ateliers spécialisés de contacts commerciaux, des statistiques, une gestion du fonds documentaire, des études et monographies, des manifestations commerciales et de publication et de publipostage ont été crées.

* Renforcement du rôle du CEPEX en matière d'assistance et de conseils des entreprises désireuses d'accéder aux marchés extérieurs. Cette assistance touche tous les aspects liés à la fonction exportation (réglementation, normalisation, techniques du commerce international, etc.) et consolidation des actions de promotion.

* Amélioration des conditions de fonctionnement et d'intervention du FOPRODEX qui constitue l'une des mesures les plus importantes de promotion des exportations, résultant du caractère direct et concret du soutien qu'ils accordent aux exportateurs.

III. Quelques nouvelles propositions pour de nouvelles stratégies de développement des exportations

Comme on l'avait déjà signalé tout au long de ce travail, la filière de maltaises doit absolument s'adapter aux besoins des marchés d'exportation et surtout ceux de la Communauté, cette adaptation exige un meilleur rapport qualité/prix, un approvisionnement régulier et une meilleure présentation du produit. En plus de cette adaptation des structures productives nationales de maltaises, pour augmenter les exportations et réaliser les prévisions nationales (50000 tonnes par an), la filière de maltaises doit se moderniser pour répondre à une demande locale de plus en plus grande (consommateurs locaux et touristiques).

Même si l'orange maltaise est considérée comme un produit unique et spécial, la Tunisie doit mettre en place un plan pour diminuer les coûts de conditionnement et de distribution, et améliorer l'image de marque non seulement du produit mais aussi de la qualité du conditionnement. Des coûts plus faibles et une meilleure image du produit auprès des importateurs est essentiel si l'on veut que l'industrie soit concurrentielle. En outre, il est primordial de disposer d'une structure de détermination des prix allant du producteur au consommateur en passant par les intermédiaires, car de cette manière les préférences et les intérêts des consommateurs nationaux et étrangers parviennent jusqu'aux agriculteurs tunisiens. Cependant, il faut signaler l'importance du rôle de l'Etat et de ses institutions dans l'encouragement ou la pénalisation de toute activité économique, ce qui incite à mettre en place toute une nouvelle organisation de l'intervention de l'Etat dans l'effort national de promotion des exportations.

Un plan d'action stratégique, pour améliorer les structures productives de maltaises, les adapter mieux aux besoins du marché local et d'exportation, devrait comporter des éléments en matière de production de maltaises

(augmentation des quantités, amélioration de la qualité et réduction des coûts), d'organisation des circuits de commercialisation intérieure (réduction des coûts de transfert et en plus grande transparence et efficience des opération de commercialisation), et devrait également permettre de mieux développer les industries de conditionnement existantes afin de les rendre plus rentables et plus compétitives. Enfin, une intervention étatique plus ciblée avec des structures administratives et des infrastructures plus adaptées aux besoins réels du secteur exprimés par les professionnels pourrait être mise en place.

1. Les stratégies de développement de la production

A. Les interventions de l'Etat pour stimuler la production

A côté des recommandations techniques signalées dans les divers rapports d'activités des organismes intervenants (Ministère, G.I.A.F, CRDA...) et soutenus par des encouragements publics divers, nous remarquons que les divers plans de développement de la production adoptée par le Ministère de l'Agriculture et mis en oeuvre dans le cadre de la politique agricole tunisienne, sont orientés vers des plans techniques favorisant l'introduction de telle ou telle technique, encourageant l'utilisation d'intrants, etc. Le manque de prise en considération de l'importance de la politique de prix des produits et d'une politique de structure plus adaptée, constitue, à notre avis, les facteurs explicatifs de la modeste réussite, voire même de l'échec de toute action de développement de la production, qui reste en deçà des prévisions des plans de développement économique et social.

En effet, en plus du soutien de l'Etat et son encouragement nécessaire pour toute activité exportatrice, il faut donner plus d'importance au rôle de l'agriculteur dans la contribution à l'effort national pour augmentater les exportations de maltaises comme tout autre produit pour lequel le pays dispose d'un avantage comparatif. Ainsi, la mise en production d'une activité au lieu d'une autre, est le résultat d'une décision de l'agriculteur lui-même. Cette décision est le reflet de la prise en considération par l'agrimiculteur de trois facteurs qui expliquent la prise de décision, ces facteurs sont :

- La maîtrise des techniques de production
- Un revenu plus élevé que les cultures concurrentes
- Et un risque faible (risque climatique, technique et économique).

C'est en améliorant la technicité des agriculteurs de maltaises, en augmentant leurs revenus par rapport aux cultures concurrentes et en réduisant le risque que courent les agriculteurs en s'engageant dans la production de maltaises qu'on pourrait assurer et garantir le développement de la production de maltaises.

L'exemple de l'ancienne P.A.C. renforce notre opinion, du fait qu'elle a ainsi permis grâce à l'instauration de prix élevé à la production, d'assurer un revenu aux agriculteurs ; un développement de la recherche agricole et une meilleure diffusion des nouvelles techniques assurant de ce fait une maîtrise des techniques de production et une organisation efficace des circuits de distribution garantissant un revenu minimum aux producteurs.

La situation du secteur agrumicole en général et de la maltaise en particulier, invite à rechercher d'autres points d'actions pour promouvoir le secteur. En effet, le vieillissement du verger de maltaises, l'arrachage au profit d'autres cultures et l'absence de rajeunissement du verger sont autant de phénomènes qui prouvent un désintérêt de plus en plus manifestée des agriculteurs envers la modernisation de la production de maltaises. Ces constats nous invite à dire qu'avant de proposer à l'agriculteur d'améliorer le rendement, de réduire les coûts et améliorer la qualité, il faut tout d'abord le motiver pour cette activité. C'est autour de cet objectif que s'articuleront principalement nos recommandations.

a. Augmenter les prix à la production pour favoriser l'orientation des agriculteurs vers le développement de la production de maltaises

Le calcul et l'analyse des coefficients de protection théorique et effective de la maltaise, ont montré l'importance de la taxation que supporte la production nationale de maltaises. Ceci veut dire que les producteurs tunisiens de maltaises sont découragés et ne reçoivent pas la valeur réelle de leur produit dans une économie ouverte et pour un produit échangeable. Cette situation qui profite à tous les intermédiaires qui prélèvent deux marges, une sur le prix de maltaises et l'autre relative à leurs activités commerciales avec l'extérieur. La théorie économique,

dans une économie qui se veut libérale, où la vérité des prix réglemente l'activité productive, invite à la recherche de possibilité pour augmenter les prix et faire en sorte de rembourser les agrumiculteurs sur la base du prix économique équivalent. La hausse des prix de la maltaise doit être prise comme objectif primordial de toute politique agricole qui veut encourager un secteur où la taxation indirecte continue à peser sur le revenu des agriculteurs et sur leur détermination dans le développement ou l'abondon de telle ou telle activité.

b. Renforcer les encouragements pour le rajeunissement du verger de maltaises par d'autres mesures d'accompagnement et de contrôle

La stratégie nationale de développement et de modernisation du verger agrumicole prévoit une prime d'arrachage des vieilles plantations de 400 DT/ha et un encouragement à la replantation de maltaises d'une valeur de 3500 DT/ha conformément au système de financement suivant :

Tableau n°50: Schéma de financement des opérations de plantation des agrumes

Plantation	Prêt en %	Subvention en %	Autofinancement en %
Maltaises et citronniers	45	50	5
Autres variétés	65	30	5

Contrairement aux objectifs de ces primes pour le développement et la modernisation du verger de maltaises qui se trouve marqué par l'importance des subventions pour la replantation des maltaises et des citronniers par rapport aux autres variétés, les résultats ont été le plus souvent à l'encontre de cet objectif en renforçant la substitution de la maltaise par d'autres activités. En effet, plusieurs agriculteurs ont bénéficié de la prime d'arrachage pour convertir leurs exploitations à d'autres vocations.

Comme toute agriculture familiale, le recours au crédit est très faible en raison du fort attachement des agriculteurs au capital foncier qui constitue la garantie de l'octroi de crédit auprès des services bancaires. Seul un petit nombre d'agrumiculteurs accède à ce service, (ceux-ci ont préféré le plus souvent la plantation d'autres variétés arboricoles pour certains et l'orientation vers les cultures maraîchères pour certains autres). Ces insuffisances de réalisations reflètent bien l'absence de contrôle sur l'utilisation des financements publiques et l'ignorance de tel programme des besoins immédiats des agriculteurs les plus démunis qui n'ont pas la possibilité d'attendre 7 à 8 ans pour avoir les premières productions. En effet, en l'absence de revenus extérieurs et d'autres cultures productives, ces cas (des petites exploitations de moins de 2 ha) représentent une part très importante des exploitations agrumicoles en Tunisie. De ce fait, on peut dire qu'il indispensable de prendre en considération ces caractéristiques des exploitations agrumicoles tunisiennes dans toute planification de développement et qu'il est nécessaire d'accompagner les mesures d'encouragement par d'autres spécifiques aux situations difficiles de certaines exploitations. Cette situation exige un renforcement du contrôle sur l'utilisation des primes et la recherche d'une forme de garantie de revenu des agriculteurs pendant la période de non productivité des nouvelles plantations.

* **Garantir un revenu satisfaisant pour les petits agriculteurs jusqu'à l'entrée en production des nouvelles plantations de maltaises.** Cette garantie d'un revenu ne doit pas se faire par des aides directes aux agriculteurs; ceci est tout a fait contraire au principe d'une meilleure allocation des ressources et à la politique de désengagement adoptée par le pays. Ce que nous proposons, est de renforcer, voire même créer une nouvelle vulgarisation des cultures, en intercalaire avec les jeunes plantations, capables d'assurer des rentrées immédiates de trésorerie jusqu'à l'entrée en production des nouvelles plantations. Le rôle de la vulgarisation est donc indispensable, compte tenu de la spécialisation des agrumiculteurs aux productions agrumicoles et pour éviter tout échec technique capable de détériorer davantage une situation financière déjà modeste.

* **Renforcer le contrôle et le suivi de l'utilisation des encouragements publics.** Pour ne pas encourager la mauvaise utilisation des primes et la réduction des superficies, un renforcement des procédures d'octroi, de suivi et d'évaluation des opérations de modernisation paraît indispensable pour lutter contre l'orientation de l'utilisation des aides à des buts toutefois contradictoires avec les besoins réels qui ont été à l'origine de l'installation d'une telle procédure.

c. Développer la recherche et renforcer la vulgarisation

La courte durée de la campagne de maltaises, constitue un handicap majeur si on veut augmenter les exportations et bénéficier des créneaux d'exportation. La recherche scientifique est un domaine prioritaire qui

doit bénéficier de tous les encouragements publics, pour permettre de développer des variétés plus aptes à prolonger la saison de récolte et améliorer la qualité. Le seul institut de recherche agricole en Tunisie (Institut National de la Recherche Agronomique de Tunis) a été dominé par l'amélioration des performances des cultures vivrières. L'amélioration des moyens de lutte contre les maladies et les parasites est un autre domaine d'action de la recherche qui doit trouver toutes les conditions favorables (moyens matériels et humains) pour exercer son rôle de développement de la production des maltaises.

Le renforcement du rôle de la vulgarisation et de sa contribution dans la modernisation du verger, est un autre domaine vital pour l'agriculture tunisienne. La prolifération des maladies, la stagnation des rendements à des valeurs basses sont autant d'indicateurs de l'insuffisance de l'action de vulgarisation et de la nécessité de son renforcement pour assurer un encadrement efficace des agriculteurs et une diffusion rapide et organisée du progrès technique.

2. L'amélioration de l'organisation des circuits de commercialisation intérieure des agrumes pour mieux garantir la vérité des prix

Comment faire parvenir un produit comme la maltaise du lieu de production jusqu'au consommateur? Tel est le problème à résoudre dans une nouvelle politique de libéralisation économique et d'ouverture sur le marché mondial et qui a fixé parmi ses objectifs la vérité des prix qui doit jouer son rôle dans la régulation de la demande et de l'offre par une rémunération suffisante des productions. Cette rémunération veut dire dans une économie ouverte et pour un produit faisant l'objet d'échanges internationaux que le prix intérieur devrait s'aligner progressivement avec les prix mondiaux diminués des frais de transfert. Cette politique vient d'en remplacer une ancienne qui visait, en premier lieu, à maintenir les prix des produits alimentaires et agricoles à des niveaux bas pour qu'ils soient accessibles à toutes les tranches de la population ; c'est une politique qui s'est manifestée jusqu'à nos jours par des prix intérieurs relativement bas.

Face à cette question, la solution est particulièrement complexe dans le cas des produits frais, non transformés et en général non stockables et rapidement dégradables : c'est le cas de la maltaise. En fait, cette question présente un double aspect :

- Comment acheminer physiquement le produit?
- Comment répartir la valeur du produit, ou plus exactement comment rémunérer le travail de chacun, et à quel coût pour le consommateur?

L'économie de la filière de maltaise est largement marquée par une séparation des différentes fonctions - groupage pour vente en dehors de la zone - achat pour revente dans une autre zone ; quelquefois même reventes successives et distribution par des canaux multiples et plus ou moins spécialisés. Souvent, le produit voyage en vrac ; des catégories se distinguent mais de façon empirique. Pour garder un prix relativement accessible au consommateur, chaque intervenant prélève une rémunération variable. Quant au producteur, la valeur de son travail dépend de l'état de pénurie - ou d'abondance du produit sur le marché à un moment donné. Dans ce système, la parcellisation des opérations va avec une absence généralisée d'informations sur l'état du marché, ce qui favorise naturellement celui qui en dispose, même de peu, c'est-à-dire en général les grossistes.

Cette situation, en absence d'une organisation stricte des circuits de distribution intérieurs s'est manifestée par des différences importantes entre le prix à la production et le prix à la consommation, par l'existence de prix très inférieurs à ceux que doivent recevoir les agriculteurs dans une économie sans distorsion et par une disparité de prix importante entre les régions de consommation. C'est une situation où la production est taxée indirectement par des prix bas et où le consommateur n'échappe pas aussi à une autre taxation pratiquée par les détaillants. L'absence d'une normalisation interne de la maltaise et, par conséquent, l'absence d'une rémunération par qualité, n'encourage guère les producteurs à mieux s'occuper de l'amélioration de la qualité. Pour encourager le producteur par des prix plus élevés et améliorer la qualité du produit, il est indispensable de mener toute une organisation des circuits de distribution intérieure pour assurer l'efficacité de ces modes de commercialisation. Cette efficacité doit se faire sur les points suivants :

* L'individualisation des performances des divers producteurs, basée sur une rémunération personnalisée, en fonction des mérites réels de chaque producteur de façon à payer la qualité et encourager le producteur à mieux s'occuper de cette partie.

Cette tache pourrait se faire par l'introduction d'un système d'agréage strict à la distribution. Ceci permettrait :

* D'assurer le reflet direct des prix à la consommation sur le prix reçu par le producteur. Cet objectif pourrait se faire par la réduction des frais des marchés, la diminution du nombre des intermédiaires, par l'organisation de leurs missions et par la lutte contre la double circulation de la maltaise entre divers opérateurs.

* De réduire les disparités de prix entre les régions par l'installation d'un système de panel permettant d'afficher les prix sur les divers marchés de gros, ce qui améliore l'information disponibles pour l'agriculteur et lui offre d'autres possibilités de commercialisation et des repères de négociations.

* De permettre enfin une hausse des prix pour alléger la taxation que subit la production de maltaise.

3. Quelles stratégies devraient adopter les exportateurs et quel soutien de l'Etat serait nécessaire pour augmenter les exportations?

En plus d'une augmentation de la production nationale de maltaises, qui apparaît comme une condition nécessaire pour augmenter l'excédent exportable, la promotion des exportations ne peut être obtenue que si des stratégies de développement se manifestent par une stratégie industrielle, adaptée aux nouvelles formes de distribution dans les pays de la CEE (développement des centrales d'achat de la grande distribution), capable de satisfaire une clientèle de plus en plus exigeante, accompagnée de stratégies commerciales capable de faire connaître davantage un produit comme la maltaise dans un marché à forte concurrence. Toutefois, l'opération de l'exportation et sa promotion dépendent de la situation des services de pointes que nécessite une telle activité et qui laisse un grand rôle à l'Etat en tant que régulateur et promoteur de toutes les exportations dans le but de réaliser les objectifs de la nouvelle politique économique, à savoir l'équilibre de la balance commerciale.

A. Stratégies des industriels

Parmi les contraintes majeures que rencontent les industries alimentaires sur les marchés des pays développés, nous en retiendrons deux. Il s'agit, d'une part, de l'évolution de la demande et de sa tendance à un certain ralentissement à long terme, d'autre part, du rôle croissant de la grande distribution.

* Quelles stratégies de développement sur les marchés à croissance ralentie dominée par la grande distribution : "l'économie de satiété" qui caractérise dans leur quasi totalité les pays développés, ne permet plus, pour l'essentiel que des adaptations qualitatives et non quantitatives de la consommation" selon Louis MALASSIS et Martine PADILLA). Pour la France, principal pays importateur de nos oranges, les prévisions de l'I.N.S.E.E. donnent une croissance moyenne en volume de l'ordre de 1% de la consommation alimentaire des ménages. En plus de la stagnation de la demande alimentaire, d'autres travaux ont signalé des réductions continues de la consommation des fruits frais au profit des fruits transformés à forte valeur ajoutée industrielle.

Ces tendances de la demande des fruits dans le marché de la communauté constituent, pour les stations de conditionnement et d'exportation, un des déterminants majeurs de la faiblesse des réalisations actuelles en matière d'exportation. A cela s'ajoute le développement de la grande distribution dans le commerce de détail. En effet, comme toute filière agro-alimentaire, les exportations de maltaises apparaissent de plus en plus dominées par l'ensemble de l'appareil commercial et notamment celui de la grande distribution et de ses centrales d'achat. Cela est particulièrement le cas en France et dans plusieurs pays de la Communauté où le rôle des centrales d'achat est très développé et a transformé plusieurs marchés alimentaires en oligopsones. Pour surmonter les contraintes d'une telle situation du marché, aggravée par une concurrence de plus en plus renforcée, deux stratégies des entreprises doivent être adaptées.

a. L'innovation marketing comme réponse à l'évolution des marchés

Ces innovations peuvent être sous la forme d'une industrialisation plus forte du produit (développement d'une industrie de jus par exemple), de modifications importantes du processus de conditionnement et d'emballage. Ces innovations peuvent assurer la différenciation du produit sur un marché très concurrentiel et préserver voire même élargir la clientèle et donc augmenter les exportations et profiter des économies d'échelle. En absence d'une telle politique d'innovation marketing, les sociétés de conditionnement soumises à une pression

concurrentielle de plus en plus forte et un protectionnisme renforcé par les derniers accords du G.A.T.T., se trouveraient distancées par leurs concurrents les plus actifs.

b. Groupement des exportations pour augmenter le pouvoir de négoce face aux centrales d'achats

"La concentration croissante des demandeurs appelle une concentration comparable au niveau des offreurs. Certes, une telle démarche n'implique pas un succès assuré. En revanche ne pas la suivre appelle inévitablement une situation de domination et un échec à terme." (R. PEREZ, 1992).

En effet, en Tunisie, le système est totalement indépendant des exportations ; c'est-à-dire, qu'environ 20 exportateurs concluent des accords de vente séparés avec pratiquement le même nombre d'importateurs. Avec un volume total relativement faible des exportations de maltaises, la plupart des exportateurs écoulent moins de 2500 tonnes chaque année. Une organisation pour les ventes collectives pourrait rendre ces transactions plus efficaces.

c. L'utilisation d'une politique de marques comme contrepoids à la distribution

Le regroupement des exportations ne suffit parfois pas, surtout lorsque les produits sont banalisés. En revanche, une politique de marques peut constituer une parade efficace. Elle permet une différenciation du produit et une segmentation du marché au profit de l'exportateur détenteur de la marque. Elle permet surtout en créant un lien direct entre le producteur et le consommateur d'atténuer la position dominante du distributeur. Ce dernier aura scrupule à différencier des marques par ailleurs demandées par sa propre clientèle. Une telle stratégie implique deux conditions : d'une part, que la marque en question soit prestigieuse ou pour le moins suffisamment identifiée pour susciter une demande potentielle autonome et d'autre part, que le potentiel d'intentions positives soit entretenu par une politique de communication active (publicité axée sur la marque).

La politique de communication d'un groupe alimentaire permet à la fois de soutenir les marques de l'entreprise auprès des consommateurs et de mieux faire connaître et diffuser les innovations marketing concernant ses produits. Par là, les composantes des politiques marketing (innovations, soutien des marques) se renforcent mutuellement et apparaissent vitales à la fois pour imprimer un dynamisme à des marchés dont la tendance à long terme est modérée et pour créer une identité des produits de l'entreprise susceptible de s'imposer malgré l'écran réducteur de la grande distribution.

Compte tenu des petites tailles des entreprises de conditionnement et d'exportation de maltaises en Tunisie qui se manifestent par de faibles capacités de financement pour entreprendre des actions de développement du conditionnement et de la communication, le regroupement des entreprises paraît la seule solution adaptée à la situation du secteur en Tunisie. Ce regroupement permet des actions qu'une entreprise individuelle ne peut jamais entreprendre, et permet de réduire les coûts et de garantir des parts de marchés menacées par une concurrence plus compétitive.

B. L'amélioration des services de pointe

Nous entendons par là, les services que la Tunisie n'a pas encore suffisamment exploités ou les services qui, depuis quelques années, donnent lieu à une vaste critique des professionnels. Il s'agit là d'un domaine extrêmement large qui n'a pas encore révélé ses frontières. Dans ce sens, on peut citer les services relevant des domaines :

* ***des finances et des assurances*** : la réforme de la politique de crédit et de financement de la campagne d'exportation s'impose. Cette réforme devait baisser les taux d'intérêt et allonger les délais de remboursement pour augmenter les ressources financières des stations dans la campagne et alléger leurs charges. Un système d'assurance des exportations devrait se développer pour diminuer le risque que rencontrent les exportateurs sur les marchés de l'Europe de l'Est et sur des marchés nouveaux ou peu d'informations existent sur la situation financière et la crédibilité des importateurs. En effet, cette situation de risque a été souvent à l'origine de la limitation des exportations sur les marchés de la communauté à propos desquels on dispose de plus d'information.

* ***des transports avec l'augmentation du nombre de rotation des navires et entretien de la flotte pour augmenter le nombre d'expédition par semaine et éviter les grandes arrivages qui font ainsi chuter les prix.***

**** de la presse publicitaire spécialisée dans la collecte et la saisie des informations sur l'état des marchés extérieurs qu'il s'agit de développer ou créer.***

**** Le renforcement de l'infrastructure de communication et de télécommunication :*** la rapidité de la circulation de l'information est un élément clé dans la compétitivité des entreprises, sa maîtrise permet de contrôler et de suivre la circulation des marchandises et leurs réalisations, et d'agir en fonction des signaux du marché.

**** l'allégement de l'emprise bureautique :*** l'appareil bureaucratique tentaculaire qui prévaut actuellement dans certaines administrations correspond à une époque révolue, celle d'une économie contrôlée et protégée. Or la nouvelle politique de libéralisation de l'économie tunisienne ne s'adapte en aucune manière à cette situation. Dès lors, il est nécessaire de briser l'étau de la bureaucratie qui risque de faire avorter toute tentative d'augmentation des exportations, seul moyen de répondre aux nouvelles exigences de la politique de libéralisation.

Conclusion

Ni la production actuelle et ni les structures de conditionnement ne sont en mesure d'assurer l'augmentation des exportations conformément aux projections des planificateurs tunisiens.

L'écart entre les prévisions et les réalisations des divers plans de développement économique et social, affirme jusqu'à nos jours une connaissance insuffisante des problèmes réels du secteur agrumicole, où les interventions de l'état étaient multiples et avec, le plus souvent, des sacrifices importants (subventions des intrants, construction de grand projet hydraulique, etc.). Comment peut-on se permettre de dire que le protectionnisme européen est à l'origine de la dégradation de nos exportations alors qu'on est rarement arrivé à bénéficier des quotas permis? Cette situation prouve encore que le secteur agrumicole, comme les autres produits d'exportation en Tunisie, souffre d'une absence d'encouragement réel des producteurs qui doit se faire par une rémunération réelle de la production si on veut aboutir à la vérité des prix. Personne ne peut ignorer son rôle de stimulateur de la production : il faut donc intéresser le producteur à cette activité avant de lui proposer des mesures complémentaires.

Les structures de distribution et de conditionnement montrent, à leur tour, une inadaptation à toute volonté de promotion des exportations. C'est en prenant en considération les quelques propositions que nous avons pu formuler et qui touchent le fond du problème du secteur de la maltaise, qu'on peut redonner un espoir aux agriculteurs sur l'intérêt d'une telle activité, qui depuis longtemps souffre d'une taxation et d'une incertitude de commercialisation à des prix rémunérateurs. C'est avec l'adoption de nouvelles stratégies industrielles et commerciales comparables à celles des concurrents et adaptées aux nouvelles exigences des marchés d'exportation, que la Tunisie peut maintenir ses parts de marché et être en mesure de les élargir avec la suppression des barrières tarifaires et non tarifaires à l'entrée dans le marché communautaire prévu par le dernier accord de libre échange qui rentrera en application pour les produits agricoles en l'an 2000.

Conclusion générale

L'objectif principal de la recherche que nous venons de mener est l'étude des solutions envisageables pour répondre aux principaux problèmes rencontrés actuellement par la filière d'exportation d'agrumes. Le choix de l'orange maltaise comme objet de notre étude a été adopté car c'est la variété la plus exportable par la Tunisie et la seule dont on présente un avantage comparatif sur le marché mondial, bien que ce soit un avantage comparatif faussé (coût bas de la main-d'oeuvre, conditions climatiques et pédologiques favorables).

De ce fait, l'étude était conduite de manière à faire apparaître, d'une part, les principales entraves au développement des exportations de maltaises et, d'autre part, les marges d'amélioration existantes. En effet, l'examen de l'évolution des exportations au cours de la dernière décennie montre une stagnation, voire même une baisse des réalisations et de ce fait une détérioration des parts de marché extérieures que la Tunisie a pu sauvegarder tant bien que mal jusqu'à ces dernières années.

Pour comprendre les raisons de ces faibles réalisations, nous étions amenés dès le début de ce travail à faire une distinction entre les problèmes internes et les problèmes externes qui sont à l'origine de la détérioration de la position de la Tunisie sur ces principaux débouchés. Nous avons fait cette distinction pour acquérir une connaissance aussi précise que possible sur le degré de performance des structures productives nationales de l'orange maltaise et leurs adaptations aux exigences d'un objectif de promotion des exportations d'une part, et d'analyser l'impact de l'organisation actuelle du marché communautaire, principal partenaire commercial de la Tunisie, et sur les conditions d'accès à ce marché face à une concurrence de plus en plus déloyale.

Dans une première phase, nous nous sommes rendus compte qu'il faut descendre à l'échelle de l'exploitation agrumicole pour mieux saisir les facteurs de blocage de la production de maltaises, du degré de l'efficacité de l'allocation des ressources intérieures, de l'impact de la politique de prix adoptée par la Tunisie sur l'encouragement de la production de maltaises et pour enfin mesurer la rentabilité, pour l'agriculteur, de cette activité et comprendre la réticence qui s'observe depuis des années envers toute volonté politique de développer et de moderniser le verger de maltaises afin d'améliorer la production nationale.

Dans une première étape, nous étions amenés à établir pour la région de Menzel Bouzelfa une typologie des systèmes de production des exploitations agrumicoles, avec leurs caractéristiques mesurables, qui a constitué une base de travail pertinente pour un exercice de mesure de la rentabilité, de l'avantage comparatif et de la protection. La typologie qui nous a permis de distinguer 6 groupes plus ou moins homogènes, nous a permis en plus de situer les exploitations les unes par rapport aux autres afin de distinguer les mieux placées d'entre elles et qui méritent une attention particulière du fait que ce sont celles qui sont en mesure d'assurer l'augmentation de la production et l'amélioration de la qualité.

L'étude des coûts de production de la maltaise a montré qu'ils varient nettement entre les exploitations types étudiées. Cette différence découle des caractéristiques de l'exploitation et de l'exploitant d'une part (système de production adopté, technicité de l'agriculteur, etc.) et de l'environnement économique de l'exploitation (prix des intrants et des produits, nature des consommateurs, etc.).

L'analyse a montré que ce ne sont pas les agriculteurs qui intensifient le plus qui obtiennent toujours les meilleurs résultats. Divers facteurs déterminent le résultat obtenu, seule leur maîtrise peut assurer un rendement optimal et un revenu satisfaisant ; les plus importants peuvent sont les suivants :

* le savoir technique de l'agriculteur : cette technicité ne se mesure pas par les quantités d'engrais épondées ou par les doses d'irrigations pratiquées ; en bref, ce n'est pas par les apports quantitatifs d'intrants de production, mais plutôt par la combinaison des apports qu'on peut fournir au verger ses besoins réels et nécessaires selon des techniques, des doses et des calendriers bien définis ; seule cette combinaison optimale pourrait assurer un bon rendement.

* le système de culture pratiquée : plusieurs agrumiculteurs pratiquent en intercalaire avec les plantations de maltaises, d'autres variétés d'agrumes, diverses plantations arboricoles et notamment des cultures maraîchères. Certaines d'entre elles ont des périodes critiques qui coïncident avec celles de la maltaise et les concurrencent

de ce fait sur les disponibilités des éléments nutritifs ce qui peut avoir un effet déterminant sur le rendement obtenu.

Cependant, il ne faut pas ignorer la rationalité économique de l'agriculteur dans le fait que cette pratique peut assurer deux avantages à l'agriculteur. Le premier est que la diversification des cultures dans une même exploitation réduit le risque climatique, technique et surtout économique de la culture de la maltaise dans la mesure où la détérioration des résultats réalisés par cette dernière pendant une campagne donnée peuvent être récupérée par les revenus supplémentaires dégagés par les autres cultures. Le deuxième avantage est que le résultat global de l'exploitation peut être plus important, pour certains agriculteurs, que le seul résultat de la monoculture de la maltaise.

* le type de commercialisation de la production : chaque type de commercialisation peut valoriser le produit comme il peut détériorer le produit brut de la maltaise. La décision de vendre sa production selon un circuit déterminé, découle de l'expérience de l'agriculteur en matière de commercialisation, des moyens de transport dont il dispose et des informations disponibles sur les prix pratiqués dans les divers centres de consommation et de réception des agrumes.

La marge brute est exédentaire pour la totalité des exploitations avec des valeurs de 3000 DT/ha pour 50% des exploitations. L'inclusion des charges supplétives affecte sensiblement les résultats qui ne deviennent excédentaires que pour la moitié des exploitations, ces faibles valeurs de la marge nette réalisées par les diverses exploitations s'expliquent surtout par la forte dotation en travail familial par hectare qui dépasse, et de loin, les besoins réels d'entretien et de cueillette.

50% des exploitations disposent d'un avantage comparatif dans la production de la maltaise où le Coefficient de Ressources Domestiques (CRD) est inférieur à l'unité ce qui dénote une bonne allocation des ressources domestiques. Cependant, ces valeurs restent très tributaires en particulier de l'importance du travail familial engagé et du taux de change pratiqué.

Le calcul des coefficients de protection, a montré que la protection est négative pour les agrumiculteurs, tant du côté de la production que du côté de la valeur ajoutée, ce qui veut dire que les producteurs sont taxés. Cette taxation est cumulée, du fait que les agrumiculteurs payent plus cher les intrants ou les facteurs de production et vendent moins cher leurs produits que dans une économie sans distorsion et où la vérité de prix se manifeste.

L'absence des conditions d'efficience des circuits de distribution intérieurs, qui peut être attribuée à un manque d'organisation de ces circuits, à une information et une communication insuffisante, à un manque de spécialisation des agents distributeurs des agrumes..., n'a fait qu'accentuer l'incertitude des agriculteurs sur le revenu, une incertitude renforcée par des écarts passant du double au triple entre le prix à la production et le prix à la consommation. Cette situation imparfaite des circuits de distribution intérieure se manifeste par l'absence d'une rémunération de la qualité et par l'inexistence des effets d'entraînement que doit jouer le prix dans une économie saine et sans distorsion dans la régulation de l'offre et de la demande.

En sa qualité de pays tiers, la Tunisie est soumise sur le marché communautaire à partir du premier janvier 1995 au nouveau régime d'importation issu des accords du G.A.T.T., qui instaure un prix d'entrée minimum qui remplace l'ancien régime basé sur le prix de référence. Pour les oranges parmi lesquelles figure la maltaise, il faut signaler le renforcement du protectionnisme européen après la fixation du prix d'entrée minimum à des valeurs supérieures à celles qui était le prix de référence, un calendrier de plus en plus défavorable et une interprétation de plus en plus restrictive des conditions d'application du prix d'entrée minimum.

Par ailleurs, les efforts de la Tunisie pour diversifier ses débouchés hors de la Communauté, restent toujours timides du fait de l'insuffisance de l'excédent exportable orienté prioritairement vers le marché européen, du manque d'informations précises et suffisantes sur l'état de ces marchés et de l'importance du risque que courent les exportateurs sur des marchés considérés comme inconnus et de l'acharnement de la concurrence exercée par des pays à faible coût de production et de transport. L'insuffisance du soutien de l'état n'a fait qu'accentuer la concentration des exportations sur le marché communautaire.

A coté de ces problèmes, le développement des productions agrumicoles de différents pays, l'afflux de fruits de diverses origines ainsi que l'apparition de fruits nouveaux et de desserts concurrents des oranges, ont aggravé les exigences de la consommation. A cela s'ajoute l'augmentation du niveau de vie des consommateurs

européens et la domination de la grande distribution dans les achats des maltaises par l'intermédiaire de ces centrales d'achat qui sont autant de facteurs qui exigent de la Tunisie une meilleure adaptation de ses structures productives pour mieux affronter cette situation qui ne semble guère favorable pour une augmentation éventuelle des exportations.

Bien que l'orange maltaise soit clairement reconnue par tous les importateurs comme étant un produit distinctif et différencié qui mérite un prix avantageux par rapport aux autres oranges, il y a un niveau de prix au dessus duquel les oranges maltaises perdent leur compétitivité. Pour cela et pour bien se préparer au démantèlement complet des barrières à l'entrée de nos produits agricoles à partir de l'an 2000 conformément aux objectifs du plus récent accord de libre échange conclu entre la Tunisie et la Communauté en avril 1995, la Tunisie doit impérativement se préparer à cet événement qui sans doute va avoir un effet d'entraînement important sur le développement de la production des produits exportables pour lesquels le pays dispose d'un avantage comparatif.

Pour cela, la garantie d'un avenir optimiste en matière de développement des exportations de la maltaise dépend largement de l'amélioration de l'environnement économique local, de l'état de la production du verger agrumicole sur le plan qualité et quantité, de l'organisation des circuits de distribution intérieurs, ainsi que de la qualité du travail des sociétés d'exportation. Cette amélioration commence par l'augmentation des prix des produits et l'adoption de politiques commerciales plus offensives et de pratiques de promotion basées sur la qualité déjà reconnue du produit de Tunisie. Il faut s'attendre, comme l'a montré l'expérience des années passées, au démantèlement du protectionnisme pour plusieurs autres pays sur le marché communautaire, où le marché va être de plus en plus concurrentiel et une adaptation aux conditions de cette évolution sous-entend une meilleure compétitivité de nos maltaises.

Annexes

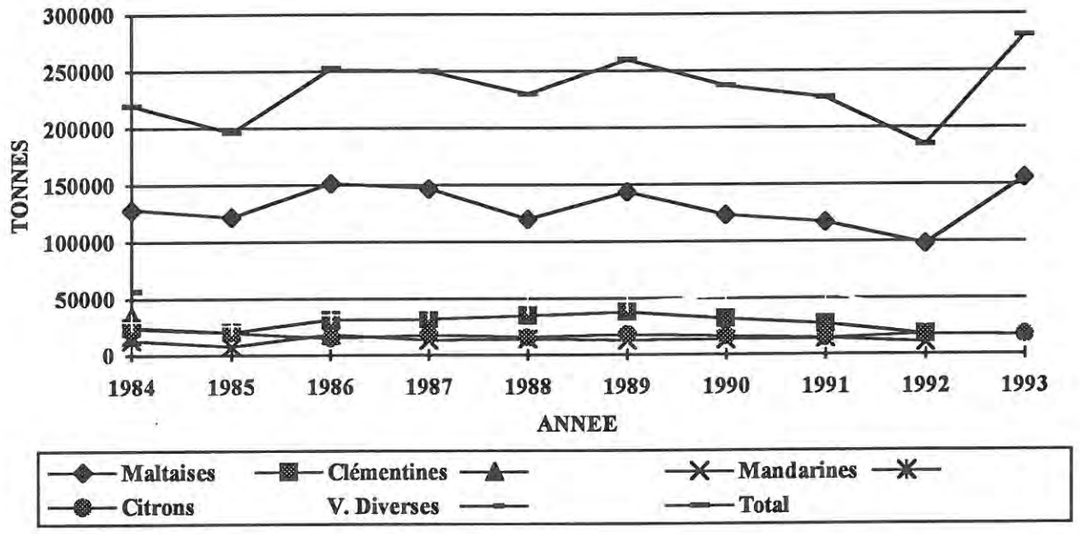
Annexe I
Sigles et abréviations

GIAF : Groupement Interprofessionnel des Agrumes et des Fruits (Tunis).
CRDA : Commissariat Régional du Développement Agricole (Nabeul/Tunisie).
CEPEX : Centre de Promotion des Exportations (Tunis).
CEE : Communauté Economique Européenne.
OMC : Organisation Mondiale du Commerce.
OCM : Organisation Commune des Marchés.
GATT : General Agreement on tariffs and trade (Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce).
PEM : Prix d'Entrée Minimum.
ET : Equivalent Tarifaire.
ETM : Equivalent Tarifaire Maximum.
FOB : Free On Board
PR : Prix de référence.
TC : Taxe Compensatoire.
DD : Droits de Douanes.
Pd : Prix de déclenchement.
ACP : Analyse en Composante Principale.
AFC : Analyse Factorielle des Correspondances.
ACR : Avantage Comparatif Révélé.
AC : Avantage Comparatif.
PAM : Policy Analysis Matrix.
MAP : Matrice d'Analyse des Politiques.
CRD : Coefficient en Ressources Domestiques.
CRI : Coefficient en Ressources Intérieures.
CPT(p) : Coefficient de Protection Théorique du produit.
CPT(i) : Coefficient de Protection Théorique des intrants.
CPE : Coefficient de Protection Effective.
PENT : Prix Economique du Travail.
PFT : Prix Financier du Travail.
CAT : Coefficient d'Augmentation de la Taxation.
CARF : Coefficient d'Augmentation de la Rentabilité Financière.
CAEARD : Coefficient d'Amélioration de l'Efficacité de l'Allocation des Ressources Domestiques.
DT : Dinar Tunisien.
Ha : Hectare.
UME : Unité monétaire étrangère.
NS : Non significatif.
Q : Quintal.
T : Tonne.
FF : Franc Français.
M^3 : Mètre cube.
S : Superficie.
SAU : Surface Agricole Utile.
JTH : Journées de Travail par Hectare.
JFT : Journées de Travail Familial dans l'exploitation.
PTF : Pourcentage du Travail salarié Féminin.
AMH : Quantité d'ammonitre utilisée par hectare.
PHH : Quantité de Phosphate utilisée par hectare.
SPH : Quantité de Potasse utilisée par hectare.
FUH : Quantité de Fumier utilisée par hectare.
PMA : Pourcentage de pieds de maltaises dans l'exploitation.
PCL : Pourcentage de clémentines présent par hectare.
PMY : Pourcentage des pieds de maltaises âgées de plus de 40 ans.
PMW : Pourcentage des pieds de maltaises âgées de 10 à 20 ans.

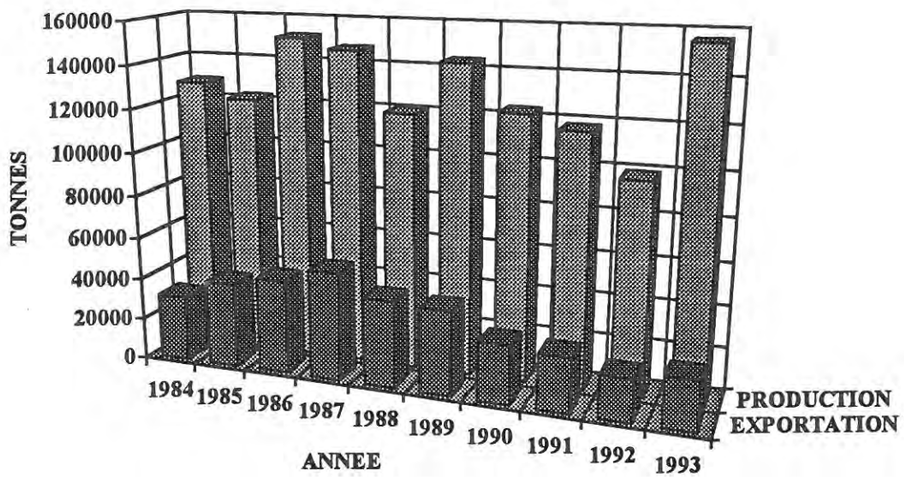
PMX : Pourcentage des pieds de maltaises âgées entre 20 et 40 ans.
REN : Rendement en maltaise (tonnes/hectare).
PBR : Produit brut de maltaise (Dinars tunisien par hectare).
RA2 : Volume d'eau prélevé sur le canal des eaux du nord.
RA1 : Charges de traitement phytosanitaire par hectare.
CFE : Charge de fertilisation par hectare.
CPE : Charges de personnels salariés par hectare.
CSC : Pourcentage de la production achetée par les stations de conditionnement.

Annexe II
Graphiques

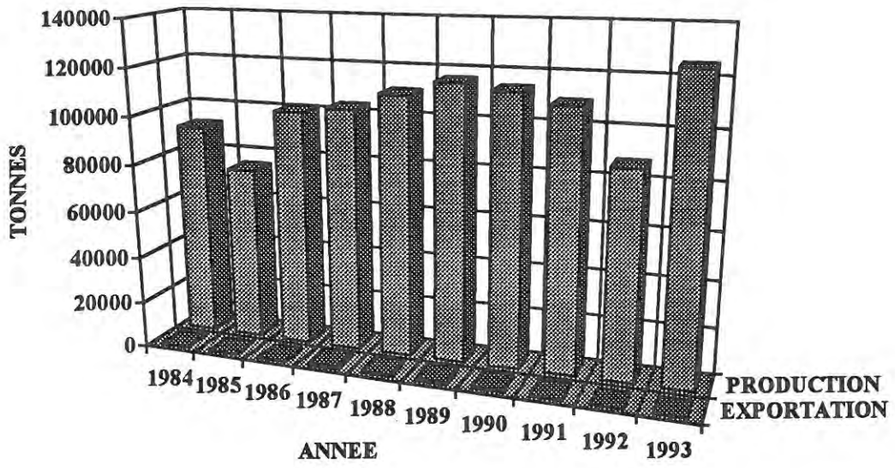
GRAPHIQUE N°1: EVOLUTION DE LA PRODUCTION AGRUMICOLE PAR VARIETE



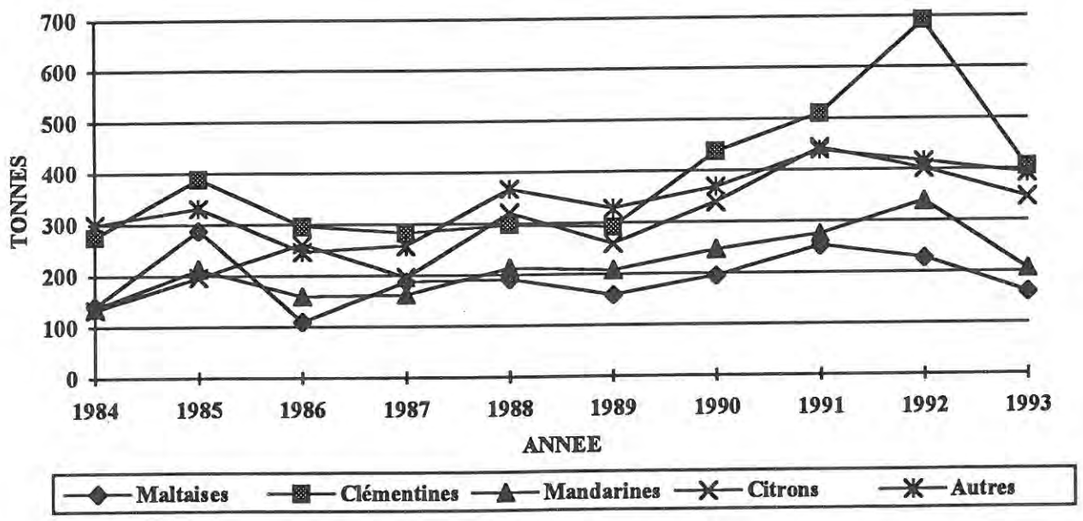
GRAPHIQUE N°2: EVOLUTION DE LA PRODUCTION ET DE L'EXPORTATION DE MALTAISE



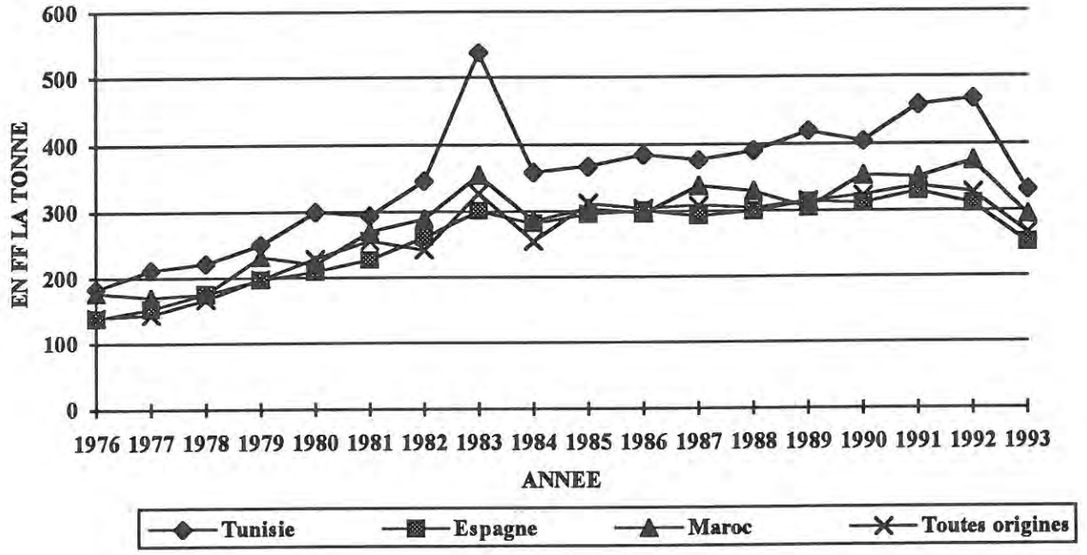
GRAPHIQUE N°3: EVOLUTION DE LA PRODUCTION ET DE L4EXPORTATION DES AUTRES VARIETES



GRAPHIQUE N°4: EVOLUTION DU PRIX DE GROS DES DIVERSES VARIETES D'AGRUMES SUR LE MARCHE DE TUNIS



GRAPHIQUE N°5: PRIX DES ORANGES DE DIVERSES ORIGINES SUR LE MARCHE FRANCAIS



GRAPHIQUE N°6: SITUATION DES PRIX DES ORANGES MALTAISES

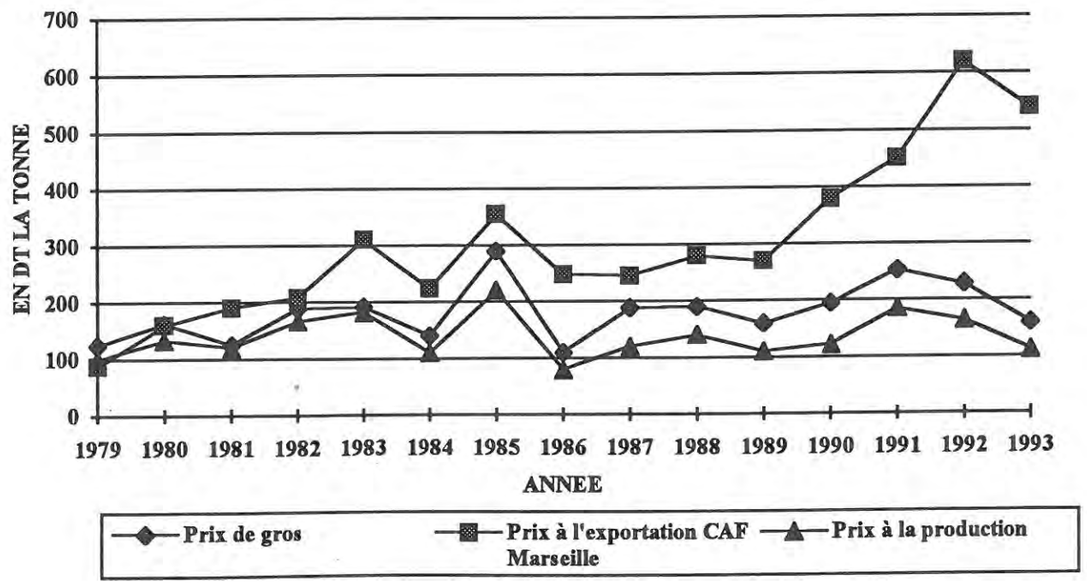


Tableau n°1 : Coût d'installation d'un hectare d'agrumes (financier et économique)

Rubriques	Unité	Quantité	Prix unitaire financier (DT)	Prix unitaire économique (DT)	Valeur en prix financier (DT)	Valeur en prix économique (DT)	Echangeable (DT)	Non échangeable (DT)
Plant	Unités	400	3	3	1200	1200	960	240
Fumier	T	20	25	25	500	500	325	175
Super 45	Q	6	16,5	23	99	138	104,88	33,12
Sulfate de potasse	Q	6	36	31	216	186	130,2	55,8
Travaux mécaniques	H	14	8	5,6	112	78,4	47,04	31,36
Main-d'oeuvre	J	130	6	5,3	780	689	0	689
Total		576	94,5	92,9	2907	2791,4	1567,12	1223,88

Source : GIAF

Durée de vie du verger agrumicole = 30 années
Amortissement annuel = 96,9 en coût financier
- 93,04 en coût économique dont 52,24 échangeable et 40,796 non échangeable

Tableau n°2 : *Evolution des frais financiers d'exploitation d'un hectare d'agrumes (en DT)

Dépenses / Campagne	1974 - 1975	1984 - 1985	1992 - 1993
Engrais	192,2	282	636
Traitements	68	213	310
Traction mécanique ou entretien bête de trait	40	110	400
Petit matériel	150	262	390
Frais de main-d'oeuvre	20	60	150
Total	215	630	920
	685,2	1557	2806

Source : GIAF
* Amortissement, frais financier et valeur locative de la terre non compris:
- densité : 275 pieds/hectare
- Rendement escompté : >= 30T/Ha

Tableau n°3 : Ratios d'utilisation de main-d'oeuvre, de charges, de rendement et de produit brut par exploitation type et par hectare

Ratio Groupe	Journées de travail par Ha (J/Ha) JTH	Pourcentage de travail familial (en %) JFT	Utilisation des eaux du canal Medjerda (m3/Ha) RA2	Rendement en maltaises (T/Ha) REN	Produit brut de maltaises (DT/Ha) PBR	Charges de fertilisation (DT/Ha) CFE	Travail salarié féminin (en % du salariés) PTF
Groupe 1 : Moyenne	211,66	62,18	1780,00	18,70	3216,00	534,21	74,28
Ecart type	51,56	16,84	1527,61	8,06	1582,73	114,03	20,26
Groupe II : Moyenne	233,09	70,74	3503,33	22,00	3978,33	456,53	84,70
Ecart type	28,98	8,05	1169,64	5,80	1126,15	59,30	12,42
Groupe III: Moyenne	393,33	52,89	0,00	26,50	5305,00	1060,92	51,67
Ecart type	26,67	7,43	0,00	0,50	365,00	22,42	31,67
Groupe IV: Moyenne	251,45	47,06	2911,76	17,59	2950,59	552,51	52,50
Ecart type	45,53	18,62	2764,03	5,93	949,23	105,86	20,75
Groupe V : Moyenne	320,11	100,00	2841,67	17,75	3122,50	472,91	0,00
Ecart type	75,50	0,00	2778,03	4,11	860,14	119,83	0,00
Groupe VI: Moyenne	599,90	100,00	2066,67	18,50	3313,33	475,98	0,00
Ecart type	217,24	0,00	2504,44	7,37	1135,89	43,72	0,00

Source : nos calculs

Tableau n°4 : Utilisation des intrants par hectare et par groupe d'exploitation

Ratio Groupe	Quantité d'ammonitre utilisée (Q/Ha) AMH	Quantité de phosphate utilisée (Q/Ha) PHH	Quantité de potasse utilisée (Q/Ha) SPH	Quantité de fumier utilisée (T/Ha) FUH	Quantité d'oligo-élément utilisée (Kg/Ha) OEH	Charges de traitements phytosanitaire utilisée (DT/Ha) RA1
Groupe I : Moyenne	7,64	1,58	1,49	12,53	7,00	168,00
Ecart type	1,94	0,82	0,78	4,09	16,22	118,58
Groupe II : Moyenne	8,63	0,54	0,28	11,25	5,56	135,00
Ecart type	2,26	0,80	0,62	2,01	12,42	97,60
Groupe III: Moyenne	0,00	1,17	0,00	41,67	0,00	0,00
Ecart type	0,00	1,17	0,00	1,67	0,00	0,00
Groupe IV: Moyenne	8,62	1,84	1,92	11,90	4,91	55,29
Ecart type	1,88	0,35	0,44	3,86	14,44	78,82
Groupe V : Moyenne	6,95	1,86	1,58	10,19	7,94	47,50
Ecart type	2,46	1,14	1,14	2,97	26,32	68,45
Groupe VI: Moyenne	8,64	0,42	0,67	11,82	0,00	50,00
Ecart type	1,46	0,93	0,99	2,35	0,00	111,80

Source : nos calculs

Tableau n°5 : Surface plantée en agrumes et structures variétale des plantations par groupe d'exploitation

Ratio Groupe	Surface agricole en agrumes SAU	% de maltaises par hectare PMA	% de clémentines par hectare PCL	% de mandarines par hectare PMD	% de maltaises âgées de + de 40 ans PMY	% de maltaises âgées de 10 à 20 ans PMW	% de maltaises âgées de 20 à 40 ans PMX
Groupe I : Moyenne	2,09	38,23	25,25	8,46	20,00	30,00	36,67
Ecart type	1,61	24,09	19,37	4,29	40,00	45,83	45,83
Groupe II : Moyenne	2,01	64,56	8,73	10,00	100,00	0,00	0,00
Ecart type	1,11	19,12	5,75	7,60	0,00	0,00	0,00
Groupe III: Moyenne	1,05	46,64	16,06	5,75	0,00	50,00	50,00
Ecart type	0,45	33,37	6,06	5,75	0,00	50,00	50,00
Groupe IV: Moyenne	3,53	70,82	10,79	3,80	31,37	11,76	56,86
Ecart type	2,76	15,56	9,67	4,00	43,59	32,22	46,90
Groupe V : Moyenne	0,50	60,12	9,83	3,21	16,67	27,78	47,22
Ecart type	0,23	30,07	9,13	5,24	37,27	42,67	48,03
Groupe VI: Moyenne	0,28	89,58	1,26	3,26	83,33	16,67	0,00
Ecart type	0,18	8,74	2,15	6,56	37,27	37,27	0,00

Source : nos calculs

Tableau n°6 : Liste des prix des intrants et leur décomposition pour la campagne 1992/93 (en échangeables et non échangeables)

Intrant	Unité	Prix finan. (DT)	Prix écono. (DT)	Echangeables %	Non échangeables %
Engrais					
Ammonitre	Q	17,3	17,3	55,00	45,00
Super 45	Q	16,5	23	76,00	26,00
Sulfate de K	Q	36	31	70,00	30,00
Fumier organ.	T	25	25	65,00	35,00
Oligo-éléments					
Zn	Kg	1,3	1,3	75,00	25,00
Mn	Kg	1,3	1,3	75,00	25,00
Mg	Kg	1,3	1,3	75,00	25,00
Produits de traite					
Décis	L	18	18	83,00	17,00
Vépar	L	2,5	2,5	83,00	17,00
Illoxan	L	14	14	95,70	4,30
Dyphonate	Kg	1,8	1,8	83,00	17,00
Manèbe	Kg	5,5	5,5	83,00	17,00
Diméthoate	Kg	7,5	7,5	83,00	17,00
Oléoparathion	Kg	3,3	3,3	83,00	17,00
Ultracide 40	L	14,5	14,5	83,00	17,00
Nitrate de potasse	Kg	0,93	0,93	83,00	17,00
Nitrofoska	Kg	1,9	1,9	83,00	17,00
Tréflan	L	6	6	83,00	17,00
Malathion céquente	Kg	5,5	5,5	83,00	17,00
Tyodan	L	15	15	83,00	17,00
Périmor	Kg	23	23	83,00	17,00
Mysatex	L	13	13	83,00	17,00
Round-up	L	18	18	83,00	17,00
Cubar	Kg	2,13	2,13	83,00	17,00
Traction					
Traction mécanique	H	6	4,2	60,00	40,00
Traction animale	J	8	8,3	30,00	70,00
Main-d'oeuvre					
M.O. masculine	J	6	5,3	0,00	100,00
M.O. féminine	J	4	3,53	0,00	100,00
M.O. qualifiée	J	10	8,83	0,00	100,00
Divers					
Eau d'irrigation	Mètre cube	0,052	0,1	24,00	76,00
Electricité	100DT dépensé	100	100	25,00	75,00
Carburant	100DT dépensé	100	70	100,00	0,00
Location de matériel	100DT dépensé	100	70	100,00	0,00
E.E.M.*	100DT dépensé	100	90	15,00	85,00
Amortissement	100DT dépensé	100	100	0,00	100,00
Transport	100DT dépensé	100	92,5	20,00	80,00
Capital (F.F)	Taux d'intérêt	12	7	0,00	100,00
Terre (manque à gagner)	1 Hectare	1200(1)	1200(2)	0,00	100,00

Source : Divers organismes (DGPDIA, GIAF, ...)

Indications:

E.E.M : Entretien Equipement et Matériel

(1) (2) : Prix locatif calculé d'un hectare de maltaises

Tableau n°7 : Fiche technico-économique par exploitation type (par hectare pour la campagne 1992/93) :

Rubrique	Type I	Type II	Type III	Type IV	Type V	Type VI
MOSMNQ (J)	60	10	186,66	21,05	0	0
MOSMQ (J)	3,33	12,5	0	10,52	0	0
MOSF(J)	73,33	70	20	42,10	0	0
MOFM (J)	33,33	150	80	136,84	160	400
MOFF(J)	0	0	40	47,37	66,66	160
Ammonitre (Q)	5	3,75	0	7,89	4	8
Phosphate (Q)	2,5	1,25	2,33	2,37	2,67	0
Potasse (Q)	1,67	0	0	1,84	1,33	0
Oligo-éléments (Kg)	16,67	0	0	0	0	0
Fumier (T)	23,33	13,75	40	16,84	13,33	12
Produits de traitement (DT)	120	220	0	80	130	300
Traction mécanique (H)	0	0	8,66	10,52	10,66	8
Eau d'irrigation (M3)	0	6000	0	7500	6500	0
Frais de transport (DT)	200	125	240	0	242,66	0
Electricité (DT)	150	20	13,33	0	0	0
Gasoil et essence (DT)	10	57,5	200	147,37	10,66	130
Location matériel (DT)	53,33	55	41,33	0	40	60
Entretien matériel (DT)	138,33	105	53,33	173,68	0	20

Source : nos enquêtes

Indications :

MOSMNQ : Main-d'Oeuvre Salariée Masculine Non Qualifiée.

MOSMQ : Main-d'Oeuvre Salariée Masculine Qualifiée.

MOSF : Main-d'Oeuvre Salariée Féminine.

MOFM : Main-d'Oeuvre Familiale Masculine.

MOFF : Main-d'Oeuvre Familiale Féminine.

Tableau n°8 : Décomposition des charges et des produits par exploitation type (en Dinars tunisien).

Rubrique	Valeur économique des dépenses H.M.O.F.	Valeur économique des dépenses A.M.O.F.	Valeur financière du produit	Valeur économique du produit	Valeur échangeable H.M.O.F.	Valeur non échang. H.M.O.F.	Valeur échang A.M.O.F.	Valeur non échang. A.M.O.F.
Exploitation type I	3337,411	3514,06	5800	11600	722,66	2764,761	722,66	2941,41
Exploitation type II	3310,97	4105,97	5300	11200	690,13	2640,85	690,13	3435,85
Exploitation type III	4126,51	4691,71	5670	10800	907,48	3232,22	907,48	3797,42
Exploitation type IV	3777,07	4669,53	2350	6800	829,6	2947,46	829,6	3839,92
Exploitation type V	2904,39	3987,7	2700	6000	673,32	2230,08	673,32	3313,38
Exploitation type VI	2252,72	4937,32	4590	10800	634,06	1618,74	634,06	4303,54

Source : nos calculs à partir de nos enquêtes

ndications:

H.M.O.F : Hors Main-d'Oeuvre Familiale.

A.M.O.F : Main-d'Oeuvre Familiale comprise.

Tableau n°9 : Indicateurs de rentabilité financière par exploitation type (cas de base)

Indicateur Exploitation	Rendement	Prix de vente D/T	V.F. du produit*	Charges réelles*	Charges supplétives*	Revenu de l'exploitant**	Marge brute*	Marge nette*
TypeI	29	200	5800	2226,07	1615,09	3573,93	3573,93	1958,84
TypeII	28	189,3	5300	1788,75	2278,87	2911,25	3511,25	1232,38
TypeIII	27	210	5670	2945,03	2123,84	2564,97	2724,97	601,13
TypeIV	17	138,2	2350	2190,59	2402,21	22,141	212,62	-2242,28
TypeV	15	180	2700	1319,67	2558,61	1113,69	1380,33	-1178,28
TypeVI	27	170	4590	1031,4	4339,64	2918,6	3558,6	-781,04

Source: nos calculs

* calculs exprimés en dinars tunisiens

V.F: valeur financière

Tableau n°10 : Indicateurs de rentabilité économique et de protection par exploitation type (cas de base en dinars tunisiens)

Indicateur Exploitation	Valeur économique du produit	V.A.E Hors M.O.F	V.A.E Avec M.O.F	CRD(1)	CRD(2)	CPT(p)	CPT(i)	CPE
TypeI	7829,13	4491,72	4315,07	0,62	0,681	0,741	1,06	0,708
TypeII	7559,16	4248,19	3453,19	0,62	0,995	0,701	1	0,671
TypeIII	7289,19	3162,68	2597,48	1,02	1,46	0,778	1,11	0,73
Type IV	4589,49	812,43	-80,04	3,62	-	0,512	0,959	0,413
TypeV	4049,55	1145,16	61,85	1,947	53,38	0,667	0,973	0,608
TypeVI	7289,19	5036,47	2351,87	0,321	1,83	0,63	1,17	0,578

Source: nos calculs

Indications:

CRD(1): Hors main d'oeuvre familiale

CRD(2): Main d'oeuvre familiale comprise

VAE: Valeur Ajoutée Economique

MOF: Main d'oeuvre familiale

Scénario 1 : Effet combiné de l'augmentation du prix international de référence et de la variation du taux de change

Scénario 1-1: Prix international de référence de 4670 FF/T (soit une augmentation de 29,2% par rapport au cas de base):

Tableau n°11: Taux de change officiel de 1,84D pour 10 FF:

Indicateur Exploitation	Prix économique*	V.E.P	V.E.Hors M.O.F	V.E avec M.O.F	CRD(1)	CRD(2)	CPT(p)	CPT(i)	CPE
Type I	520,28	15088,12	11750,7	11574,06	0,235	0,254	0,384	1,058	0,35
Type II	520,28	14567,84	11256,87	10461,87	0,234	0,328	0,364	1	0,332
Type III	520,28	14047,56	9921,05	9355,85	0,325	0,405	0,404	1,114	0,354
Type IV	520,28	8844,76	5067,69	4175,23	0,582	0,92	0,266	0,959	0,194
Type V	520,28	7804,2	4899,81	3816,5	0,455	0,868	0,346	0,973	0,288
Type VI	520,28	14047,56	11794,84	9110,24	0,137	0,472	0,327	1,17	0,287

Tableau n°12: Taux de change officiel de 1,75D pour 10 FF:

Indicateur Exploitation	Prix économique	V.E.P	V.A.E hors M.O.F	V.A.E avec M.O.F	CRD(1)	CRD(2)	CPT(p)	CPT(i)	CPE
Type I	478,25	13869,25	10531,84	10335,19	0,263	0,316	0,418	1,058	0,383
Type II	478,25	13391	10080	9285,03	0,262	0,37	0,396	1	0,363
Type III	478,25	12912,75	8786,24	8221,04	0,368	0,462	0,44	1,114	0,388
Type IV	478,25	8130,25	4353,18	3464,72	0,677	1,109	0,289	0,959	0,213
Type V	478,25	7173,75	4269,36	3186,05	0,522	1,04	0,376	0,973	0,316
Type VI	478,25	12912,75	10660,03	7975,43	0,152	0,54	0,355	1,17	0,313

source: nos calculs

VEP: valeur économique du produit
VAE: valeur ajoutée économique
MOF: main d'oeuvre familiale

Tableau n°13: Taux de change officiel de 1,813D pour 10 FF:

Indicateur Exploitation	Prix économique	V.E.P	V.A.E hors M.O.F	V.A.E avec M.O.F	CRD(1)	CRD(2)	CPT(p)	CPT(i)	CPE
TypeI	507,67	14722,43	11385,02	11208,37	0,243	0,262	0,394	1,058	0,359
TypeII	507,67	14214,76	10903,79	10108,79	0,242	0,339	0,373	1	0,34
TypeIII	507,67	13707,09	9580,58	9015,38	0,337	0,421	0,414	1,114	0,364
TypeIV	507,67	8630,39	4853,32	3960,86	0,607	0,969	0,272	0,959	00,199
TypeV	507,67	7615,05	4710,66	3627,35	0,473	0,913	0,354	0,973	0,296
TypeVI	507,67	13707,09	11454,37	8769,77	0,141	0,49	0,335	1,17	0,294

Scénario 2-1: Prix international de référence de 4140 FF/T (soit une augmentation de 20% par rapport au cas de base):

Tableau n°14: Taux de change officiel de 1,84 DT pour 10 FF:

Indicateur Exploitation	Prix économique	V.E.P	V.A.E.hors M.O.F	V.A.E avec M.O.F	CRD(1)	CRD(2)	CPT(p)	CPT(i)	CPE
Type I	422,76	12260,04	8922,629	8745,98	0,31	0,336	0,473	1,058	0,436
Type II	422,76	11837,28	8526,31	7731,31	0,31	0,444	0,448	1	0,414
Type III	422,76	11414,52	7288,01	6722,81	0,44	0,565	0,497	1,114	0,443
Type IV	422,76	7186,92	3409,85	2517,39	0,86	1,525	0,327	0,959	0,244
Type V	422,76	6341,4	3437,01	2353,7	0,65	1,41	0,426	0,973	0,362
Type VI	422,76	11414,52	9161,8	6477,2	0,176	0,664	0,402	1,17	0,357

Source: nos calculs

Tableau n°15 : Taux de change officiel de 1,75 DT pour 10 FF:

Indicateur Exploitation	Prix économique	V.E.P	V.A.E.hors M.O.F	V.A.E avec M.O.F	CRD(1)	CRD(2)	CPT(p)	CPT(i)	CPE
Type I	385,5	11179,5	7842,089	7665,44	0,35	0,384	0,519	1,058	0,481
Type II	385,5	10794	7483,03	6688,03	0,353	0,513	0,491	1	0,456
Type III	385,5	10408,5	6281,99	5716,79	0,514	0,664	0,545	1,114	0,49
Type IV	385,5	6553,5	2776,43	1883,97	1,06	2,04	0,3586	0,959	0,271
Type V	385,5	5782,5	2878,11	1794,8	0,775	1,846	0,467	0,973	0,401
Type VI	385,5	10408,5	8155,78	5471,18	0,198	0,786	0,441	1,17	0,394

Tableau n°16 : Taux de change officiel 1,813 DT pour 10 FF:

Indicateur Exploitation	Prix économique	V.E.P	V.A.E hors M.O.F	V.A.E hors M.O.F	CRD(1)	CRD(2)	CPT(p)	CPT(i)	CPE
Type I	411,582	11935,878	8598,467	8421,818	0,32	0,35	0,486	1,058	0,449
Type II	411,582	11524,296	8213,326	7418,326	0,32	0,46	0,459	1	0,425
Type III	411,582	11112,714	6986,204	6421,004	0,46	0,59	0,51	1,114	0,456
Type IV	411,582	6996,894	3219,824	2327,36	0,915	1,65	0,336	0,959	0,252
Type V	411,582	6173,73	3269,34	2186,03	0,682	1,516	0,437	0,973	0,373
Type VI	411,582	11112,714	8859,994	6175,394	0,183	0,697	0,413	1,17	0,367

Source: nos calculs

Scénario 2 : Elimination des subventions sur les intrants agricoles (engrais et eau d'irrigation)

Tableau n°17 : Effet de l'élimination des subventions sur les engrais sur les ratios de rentabilité et de protection:

Indicateur Exploitation	Charges réelles	Charges supplétives	Revenu de l'exploitant	Marge brute	Marge nette	CPT(p)	CPT(i)	CPE
Type I	2242,320	1615,090	3557,680	3557,680	1942,593	0,741	1,075	0,706
Type II	1796,875	2278,870	2903,125	3503,125	1224,255	0,701	1,009	0,670
Type III	2960,175	2123,840	2549,825	2709,825	585,989	0,778	1,127	0,730
Type IV	2205,995	2402,210	6,736	197,216	-2257,682	0,512	0,973	0,410
Type V	1337,025	2558,610	1096,335	1362,975	1195,632	0,667	0,982	0,603
Type VI	1031,400	4339,640	2918,600	3558,600	-781,040	0,630	1,170	0,578

Tableau n°18 : Effet de l'élimination des subventions sur l'eau d'irrigation sur les ratios de rentabilité et de protection:

Indicateur Exploitation	Charges réelles	Charges supplétives	Revenu de l'exploitant	Marge brute	Marge nette	CPT(p)	CPT(i)	CPE
Type I	2226,070	1615,090	3573,930	3573,930	1958,843	0,741	1,058	0,706
Type II	2076,750	2278,870	2623,250	3223,250	944,380	0,701	1,100	0,661
Type III	2945,030	2123,840	2564,970	2724,970	601,134	0,778	1,114	0,730
Type IV	2550,590	2402,210	-337,859	-147,379	-2602,228	0,512	1,064	0,390
Type V	1631,670	2558,610	801,690	1068,330	-1490,277	0,667	1,073	0,585
Type VI	1031,400	4339,640	2918,600	3558,600	-781,040	0,630	1,170	0,578

Source : nos calculs

Tableau n°19 : Effet de l'élimination combinée des subventions sur les engrais et l'eau d'irrigation

Indicateur Exploitation	Charges réelles	Charges supplétives	Revenu de l'exploitant	Marge brute	Marge nette	CPT(p)	CPT(i)	CPE
Type I	2242,320	1615,090	3557,680	3557,680	1942,593	0,741	1,075	0,706
Type II	2084,875	2278,870	2615,125	3215,125	936,255	0,701	1,109	0,660
Type III	2960,175	2123,840	2549,825	2709,825	585,989	0,778	1,127	0,728
Type IV	2565,995	2402,210	-405,475	-215,995	-2618,206	0,512	1,078	0,387
Type V	1649,025	2558,610	784,335	1050,975	-1507,632	0,667	1,093	0,581
Type VI	1031,400	4339,640	2918,600	3558,600	-781,040	0,630	1,170	0,578

Source: nos calculs

Scénario 3 : Sensibilité des indicateurs de rentabilité et de protection à des variations du prix à la production de la maltaise

Tableau n°20 : Simulation de l'effet d'une variation de 30% du prix à la production de la maltaise

Indicateur Exploitation	Valeur financière du produit	Revenu de l'exploitant	Marge brute	Marge nette	CPT(p)	CPT(i)	CPE
Type I	7540	5313,93	5313,93	3698,843	0,963	1,058	0,953
Type II	6890	4501,25	5101,25	2822,38	0,911	1	0,903
Type III	7371	4265,97	4425,97	2302,134	1,011	1,114	0,996
Type IV	3055	727,141	917,621	-1537,277	0,665	0,959	0,6
Type V	3510	1923,69	2190,33	-368,277	0,866	0,973	0,847
Type VI	5967	4295,6	4935,6	595,96	0,819	1,17	0,785

Tableau n°21 : Simulation de l'effet d'une variation de 17% du prix à la production de la maltaise

Indicateur Exploitation	Valeur financière du produit	Revenu de l'exploitant	Marge brute	Marge nette	CPT(p)	CPT(i)	CPE
Type I	6786	4559,93	4559,93	2944,843	0,867	1,058	0,847
Type II	6201	3812,25	4412,25	2133,38	0,82	1	0,802
Type III	6633,9	3528,87	3688,87	1565,034	0,910	1,114	0,881
Type IV	2749,5	421,641	612,121	-1842,777	0,599	0,959	0,52
Type V	3159	1572,69	1839,33	-719,277	0,78	0,973	0,74
Type VI	5370,3	3698,9	4338,9	-0,74	0,737	1,17	0,695

Source: nos calculs

Scénario 4 : Simulation des résultats des cas de base à des changements dans le prix frontière à la station de conditionnement, à l'élimination des subventions et à une augmentation du prix à la production de la maltaise

Tableau n°22 : Résultat de l'analyse de sensibilité

Indicateurs Exploitations	Rend.	V.E.P	V.F.P	V.A.E (1)	V.A.E (2)	CRD(1)	CRD(2)	CPT (p)	CPT (i)	CPE	Charges réelles	Charges suppléti.	Revenu de l'exploit.	Marge brute	Marge nette
Type I	18,27	9505,52	4750,2	6168,11	5991,46	0,448	0,49	0,499	1,075	0,452	2242,32	1615,087	2507,88	2507,88	892,79
Type II	17,64	9177,74	4340,57	5866,77	5071,77	0,45	0,677	0,473	1,109	0,421	2084,88	2278,87	1655,694	2255,69	-23,18
Type III	17,01	8849,96	4643,73	4723,45	4158,25	0,684	0,913	0,525	1,127	0,456	2960,18	2123,836	1523,555	1683,56	-440,28
Type IV	10,71	5572,19	1924,72	1795,13	902,67	1,642	4,254	0,345	1,078	0,217	2565,99	2402,211	-831,76	-641,28	-3043,49
Type V	9,45	4916,65	2211,3	2012,26	928,95	1,108	3,567	0,45	1,093	0,348	1649,03	2558,607	295,635	562,28	-1996,33
Type VI	17,01	8849,96	3759,21	6597,24	3912,64	0,245	1,099	0,424	1,17	0,367	1031,4	4339,64	2087,81	2727,81	-1611,83

Source: nos calculs à partir des enquêtes

Indications:

- Rend: rendement Tonnes/Hectare
- V.E.P: Valeur économique du produit
- V.F.P: Valeur financière du produit
- V.A.E (1): Valeur ajoutée économique hors travail familial
- V.A.E (2): Valeur ajoutée économique y compris le travail familial

Annexe IV
Table des tableaux et graphiques

Les tableaux du texte

Introduction :

Tableau n°1: Ventilation de la dette extérieure de la Tunisie et de son service 3

Chapitre I: Situation et problématique du secteur agrumicole tunisien :

Tableau n°2: Evolution de la taille et du nombre des exploitations agrumicoles 10

Tableau n°3: Evolution de la composition variétale du verger agrumicole tunisien 10

Tableau n°4: Evolution de la production annuelle d'agrumes par décennie 11

Tableau n°5: Evolution de la production d'agrumes par période 11

Tableau n°6: Evolution de la production par variété 11

Tableau n°7: Evolution du tonnage et des prix des oranges commercialisées sur le marché français 13

Tableau n°8: Schéma de financement des projets de nouvelles plantations 16

Chapitre III: Typologie des exploitations agrumicoles et identification des différents groupes dans la région de Menzel Bouzelfa :

Tableau n°9: Répartition des besoins d'irrigation par mois 36

Tableau n°10: Stratification de la population mère selon le critère superficie 38

Tableau n°11: Variation de la taille de l'échantillon en fonction du taux d'échantillonnage 38

Tableau n°12: Répartition de l'échantillon par strate 38

Tableau n°13: Contribution des axes à la variance totale 41

Tableau n°14: Utilisation moyenne des engrais chimiques et organiques.. 43

Tableau n°15: Utilisation moyenne des engrais 44

Tableau n°16: Utilisation des engrais par exploitation 47

Chapitre IV: Analyse de la rentabilité, de la protection et de l'avantage comparatif de l'orange maltaise :

Tableau n°17: Ventilation de la marge brute par hectare et par exploitation type 53

Tableau n°18: Ventilation du revenu de l'exploitant par hectare et par exploitation type 54

Tableau n°19: Ventilation de la marge nette par hectare et par exploitation type 55

Tableau n°20: Coefficient des ressources domestiques par exploitation type 57

Tableau n°21: Coefficients de protection théorique et effective par exploitation type 58

Tableau n°22: Impact de la variation du taux de change officiel sur l'amélioration de l'efficacité de l'allocation des ressources domestiques 60

Tableau n°23: Coefficient d'augmentation de la taxation de la production par exploitation type 61

Tableau n°24: Impact de la dévaluation sur les coefficients de la protection. 61

Tableau n°25: Coefficient d'augmentation de la rentabilité financière par exploitation type 63

Tableau n°26: Evolution du coefficient de diminution de la taxation par exploitation type 63

Tableau n°27: Coefficients d'amélioration des CRD par exploitation type 63

Tableau n°28: Evolution du coefficient d'augmentation de la taxation 64

Tableau n°29: Coefficients de détérioration des résultats financiers par exploitation type 64

Chapitre V: Résultats de l'analyse concurrentielle:

Tableau n°30: Ventilation des superficies, productions et rendements des principales variétés d'agrumes au Maroc 76

Tableau n°31: Composition variétale du verger agrumicole marocain 77

Tableau n°32: Tarif douanier commun en 1993 pour les agrumes 81

Tableau n°33: Calendriers d'application des prix de références sur les agrumes en 1993 82

Tableau n°34: Part de la demande communautaire satisfaite par la production locale pour les principaux produits agrumicoles 83

Tableau n°35: Répartition des exportations par calibre au cours de la décennie 1984/93 sue le marché français 86

Tableau n°36: Prix moyen par calibre exporté sur le marché français 87

Tableau n°37: Prix des oranges de gros calibres de diverses origines 87

Tableau n°38: Prix moyen de la maltaise sur différentes régions de commercialisation en France 88
Tableau n°39: Nouveau régime pour les importations d'agrumes 91
Tableau n°40: Prix de déclanchement de la clause de sauvegarde pour les agrumes 92
Tableau n°41: Régime d'importation pour les oranges (an 2000) 93
Tableau n°42: Evolution des quantités de maltaises commercialisées sur le marché de gros de Tunis. 97
Tableau n°43: Evolution du prix de gros de la maltaise sur le marché de gros de Tunis au cours de la dernière décennie 98
Tableau n°44: Frais de commercialisation dans quelques marchés de gros 99
Tableau n°45: Frais de transport des agrumes sur les marchés de gros de Tunis, Sousse, Sfax, Kairouan et Bizerte 100
Tableau n°46: Coût de conditionnement de la maltaise pour la campagne 1992/93 105
Tableau n°47: Evolution des coûts de conditionnement de la maltaise 105
Tableau n°48: Evolution du salaire minimum agricole garanti 106
Tableau n°49: Evolution des frais logistiques de l'exportation de la maltaise 107

Chapitre VI: Synthèse des résultats et propositions de développement des exportations de maltaises :
Tableau n°50: Schéma de financement des opérations de plantation des agrumes 120

Graphiques et figures

Liste des graphiques :
Graphique n°1: Ventilation des importations françaises d'oranges 85
Graphique n°2: Evolution des prix de la maltaise sur le marché français par calibre 86
Graphique n°3: Evolution du prix de la maltaise en fonction de la période d'écoulement 87
Graphique n°4: Evolution des exportations de maltaises sur le marché français. 89
Graphique n°5: Evolution des exportations de maltaises à destination de l'ex-Yougoslavie 89
Graphique n°6: Evolution des exportations vers les pays de l'Europe de l'Est 91
Graphique n°7: Evolution du prix de gros de la maltaise sur le marché de gros de Tunis 101
Graphique n°8: Evolution de l'emploi de la production de maltaises 102
105

Liste des figures :
Figure n°1: Répartition des charges fixes et des frais 105
Figure n°2: Objectifs de développement des exportations 113

Table des tableaux et graphiques des annexes

Table des graphiques
Annexe II:
Graphique n°1: Evolution de la production agrumicole par variété 133
Graphique n°2: Evolution de la production et de l'exportation de la "maltaise" 133
Graphique n°3: Evolution de la production et de l'exportation des autres variétés 134
Graphique n°4: Evolution du prix de gros des diverses variétés d'agrumes sur le marché de Tunis 134
Graphique n°5: Prix des oranges de diverses origines sur le marché français 135
Graphique n°6: Situation des prix des oranges maltaises 135

Table des tableaux:
Annexe III
Tableau n°1: Coût d'installation d'un hectare d'agrumes (financier et économique) 137
Tableau n°2: Evolution des frais financiers d'exploitation d'un hectare d'agrumes 137
Tableau n°3: Ratios d'utilisation de main-d'oeuvre, de charges, de rendement et de produit brut par groupe d'exploitation 138
Tableau n°4: Utilisation des intrants par hectare et par groupe d'exploitation 139
Tableau n°5: Surface plantée en agrumes et structures variétales des plantations par groupe d'exploitation. 139
Tableau n°6: Liste des prix des intrants et leur décomposition pour la campagne 1992/93 140
Tableau n°7: Fiche technico-économique par exploitation type (par hectare pour la campagne 1992/93) 141

Tableau n°8: Décomposition des charges et des produits par exploitation type (en échangeables et non échangeables) 142
Tableau n°9: Indicateurs de rentabilité financière par exploitation type (cas de base) 143
Tableau n°10: Indicateurs de rentabilité économique et de protection par exploitation type (cas de base) 143
Tableau n°11: Taux de change officiel de 1,840 DT pour 10 FF (scénario 1-1) 144
Tableau n°12: Taux de change officiel de 1,750 DT pour 10 FF (scénario 1-1) 144
Tableau n°13: Taux de change officiel de 1,813 DT pour 10 FF (scénario 1-1) 145
Tableau n°14: Taux de change officiel de 1,840 DT pour 10 FF (scénario 1-2) 145
Tableau n°15: Taux de change officiel de 1,750 DT pour 10 FF (scénario 1-2) 146
Tableau n°16: Taux de change officiel de 1,813 DT pour 10 FF (scénario 1-2) 146
Tableau n°17: Effet de l'élimination des subventions sur les engrais (scénario 2-1) 146
Tableau n°18: Effet de l'élimination des subventions sur l'eau d'irrigation (scénario 2-2) 147
Tableau n°19: Effet de l'élimination combinée des subventions sur les engrais et l'eau d'irrigation (scénario 2-3) 147
Tableau n°20: Simulation de l'effet d'une augmentation de 30% du prix à la production de la maltaise (scénario 3-1) 147
Tableau n°21: Simulation de l'effet d'une augmentation de 17% du prix à la production de la maltaise (scénario 3-2) 148
Tableau n°22: Résultat de l'analyse de sensibilité (scénario 4) 148

Bibliographie

1) **ALLAYA. M.** - Annuaire des économies agricoles et alimentaires des pays méditerranéens et arabes (MEDAGRI) - Montpellier : CIHEAM-IAM, 1995.- 481p.

2) **AMAR, M.** - Ajustement structurel et autosuffisance alimentaire au Maroc : théorie et pratique. - Paris : Université de Paris X, 1990, 120p.- (Mémoire de DEA en sociologie).

3) **ANSOFF, I.** - Stratégie du développement de l'entreprise : analyse d'une politique de croissance et d'expansion. - Puteaux : Hommes et techniques, 1968. - 165p.

4) **ARFA, L.** - Les exportations agro-alimentaires tunisiennes vers le marché de la CEE : évolution, compétitivité et perspectives. - Montpellier : CIHEAM-IAM, 1993. - 108p. - (*Master of science*, n°22).

5) **BALASSA. P.** - Revealed comparative advantage revisited : an analysis of relative export shares of industriel countries. - Manchester School, 1977.

6) **BALASSA. P.** - Trade liberalisation and revealed comparative advantage. - Manchester School, 1972.

7) **BALASSA, P. (ed).** - L'adaptation des ressources productives dans l'agriculture européenne.- Paris : in Economie Rurale, n°189, février 1989, pp 1-80.

8) **BENZECRI, J.P. et collaborateur.** - L'analyse des données. - Paris : Dunod, 1973 (tome 1. La taxinomie, tome 2. L'analyse de correspondance).

9) **BOEMARE, C.; GADENNE,.T. et SENIUK, A.** - Les frontières de l'Europe des 12, Maghreb, Europe Centrale et Orientale : politiques d'échanges et de coopération en agriculture.- Montpellier : SOLAGRAL (Séminaire SOLAGRAL avec l'appui de l'IAM, décembre 1993).

10) **BYE. M.** - Relations économiques internationales.- tome I : échanges internationaux. 4ème édition. - Paris : Dalloz, 1977.

11) **CEDRAS, J. et PORQUET, J.** - Théorie de l'échange international. - Paris : Dalloz, 1975

12) **CENTRE DE PROMOTION DES EXPORTATIONS (CEPEX)** Tunis. - Le commerce extérieur de la Tunisie. - Tunis : CEPEX, 1993

13) **CENTRE NATIONAL DES ETUDES AGRICOLES (CNEA)** Tunis. - Coûts de production des produits agricoles en Tunisie. - Tunis : CNEA, 1985, 189p.

14) **CENTRE NATIONAL DES ETUDES AGRICOLES (CNEA) Tunis; BANQUE MONDIALE. Washington.**- Modèles d'exploitations types représentatives des fermes en Tunisie.- Tunis : CNEA, 1987.

15) **CHOMINOT, A.** - L'agriculture, le marché et l'état. - Paris : Economica, 1991. - 371p.

16) **COULOMB, P; NALLET, H; SERVOLIN, C.** - Recherche sur l'élaboration de la politique agricole. - Paris : Institut National de la Recherche Agronomique (INRA), 1977. - 310p.

17) **COUSSY, J. et GRIFFON, M. (ed).** - Economie des politiques agricoles dans les pays en développement.- Tome I : Les conditions internationales. - Paris : INRA, 1993.

18) **DARGOUTH, S.** - Problèmes des périmètres publics irrigués. - Tunis : Ministère de l'agriculture, 1981 (document interne).

19) **ELAMAMIS, S.; GHACHET, J.P.** - Agriculture et développement pour une exploitation rationnelle de nos richesses. - Tunis : Institut National Agronomique de Tunis (INAT), 1981. - 8p.

20 FLICHMAN, G.; JACQUET, F. - Intensification et efficacité en agriculture. - Montpellier : CIHEAM-IAM, 1989. - 5p (cours 2ème année).

21) GANA, A. - Stratégie de développement agricole et crise de l'agriculture : le cas de la Tunisie. - Tunis : Institut National Agronomique de Tunis (INAT), 1983.

22) GROUPEMENT INTERPROFESSIONNEL DES AGRUMES ET DES FRUITS (GIAF) Tunis. - Rapport d'activité sur la campagne des agrumes. - Tunis : GIAF, (de l'année 1987 à l'année 1993).

23) HASSAINYA, J. (ed). - Irrigation et développement agricole : l'expérience tunisienne. - Paris : Centre International de Hautes Etudes Agronomiques Méditerranéennes (CIHEAM)/Institut National Agronomique de Tunis (INAT), 1991. - 217p. - (Options Méditerranéennes, série B : études et recherches, n°3).

24) INSTITUT DES ETUDES QUANTITATIVES (IEQ). Tunis. - Echanges extérieurs et incitation par les prix du secteur agricole. - Tunis : IEQ, 1991. - 18p.

25) INSTITUT NATIONAL DE LA RECHERCHE AGRONOMIQUE DE TUNISIE (INRAT). Ariana.- L'action du paillage sur le bilan hydrique, la croissance des oranges et la maturité du fruit de l'oranger maltaise de Tunisie.- Ariana : INRAT, 1973.

26) INSTITUT NATIONAL DE LA STATISTIQUE (INS). Tunis.- Annuaire statistique de la Tunisie. - Tunis : INS (année 1985 à 1994).

27) KOUKI, K. - Les effets de l'association Tunisie-CEE sur les exportations agricoles de la Tunisie : résultats et perspectives. - Tunis : Faculté des Sciences Economiques et de Gestion, 1987. - 135p. - (mémoire de Diplôme d'Etudes Approfondies en sciences économiques).

28) LABONNE, M. - Développement rural et biais bureaucratique dans les pays pauvres. - in Revue Tiers-Monde, n°84, 1980, pp799-811.

29) LABONNE, M. - Quelques remarques sur le calcul du prix de revient des huiles alimentaires et son incidence sur les choix de politiques. - Montpellier : Institut Agronomique Méditéranéen de Montpellier (IAM), 1987. - 7p (cours 1986-1987. Gestion et évaluation des politiques agricoles).

30) LABONNE, M. - Quelle coopération entre l'Europe et le Maghreb dans le domaine agricole et alimentaire? note introductive. - Montpellier : Institut National de Recherche Agronomique (INRA), 1990. - 8p.

31) LADJILI, K. - Hydraulique paysanne, hydraulique étatique : économie de l'agriculture irriguée au Cap-Bon.- Montpellier : CIHEAM-IAM, 1992. - 254p. - (*Master of science*, n°16).

32) LAURET, F. (ed). - Les fruits et légumes dans les économies méditerranéennes. - Paris : Centre International de Hautes Etudes Agronomiques Méditerranéennes (CIHEAM)/ Commission des Communautés Européennes (CCE), 1992. - 242p. - (série A : séminaire méditerranéen, n°19, Options Méditerranéennes).

33) MALASSIS, L; PADILLA, M. - Economie agro-alimentaire : l'économie mondiale. - Paris : Cujas, 1986. - 449p.(tome 2)

34) MALASSIS, L. - Economie agro-alimentaire : économie de la consommation et de la production agro-alimentaire - Paris : Cujas 1979. - 437p.(tome 1)

35) MALASSIS, L. - Economie des exploitations agricoles : essai sur les structures et les résultats des exploitations agricoles de grande et de petite superficie. - Paris : Armand Collin, 1958

36) MONTIGAUD, J.C. - Filières et firmes agro-industrielles : le cas des fruits et légumes transformés. - Montpellier : Faculté des Sciences Economiques de Montpellier, 1975. - tome 1 et 2.- 336p (thèse sciences économiques).

37) MOLLARD, A. - Paysans exploités : essai sur la question paysanne. - Grenoble : Presse Universitaire de Grenoble (PUG), 1978. - 244p.

38) PEARSON, SCOTT R.; MONKE, E.A. - The policy analysis matrix : a manual for practitioners. - Washington : The Pragma Corporation, 1987. - 221p.

39) PEREZ, R. - Contraintes stratégiques et logiques d'action des groupes alimentaires. - *Extrait de* Economies et Sociétés. Progrès et agriculture. Vol. 23, n°2, juillet 1989. - 17p.

40) PEREZ, R. - Introduction méthodologique sur l'articulation filières-stratégie. - Montpellier : CIHEAM-IAM, 1986 (cours systèmes agro-alimentaires et politiques nutritionnelles).

41) PEREZ, R. - La Méditerranée : fracture ou trait d'union entre l'Europe et les pays du sud?. - Montpellier : Institut National de la Recherche Agronomique (INRA), 1987. - 24p.

42) PETER, H et KINDLEBERGER, Charles P. - Economie internationale : tendances actuelles, 7ème édition. - Paris : Daloz, 1983.

43) PORTER, M. - Choix stratégique et concurrence : technique d'analyse des secteurs et de la concurrence dans l'industrie. - Paris : Economica, 1982. - 426p.

44) PORTER, M. - L'avantage concurrentiel : comment devancer ses concurrents et maintenir son avance. - Paris : Interédition, 1986. - 647p.

45) TEMRI, L. - Analyse concurrentielle d'un secteur aquacole. - Montpellier : CIHEAM-IAM, 1991. - 115p. - (*Master of science*, n°20).

46) TUNISIE. Ministère de l'Agriculture. Direction Générale de la Planification, du Développement et des Investissements Agricoles (DGPDIA) - Rentabilité agricole, protection et avantage comparatif. - Tunis : DGPDIA et Associate for International Ressources and Développment (AIRD), 1987.

47) TUNISIE. Ministère de l'Agriculture. Direction Générale de la Planification, du Développement et des Investissements Agricoles (DGPDIA). - VIIème plan de développement économique et social 1987-91. - Tunis : DGPDIA, 1987.

48) TUNISIE. Ministère de l'Agriculture. Direction Générale de la Planification, du Développement et des Investissements Agricoles.(DGPDIA) - VIIIème plan de développement économique et social. - Tunis : DGPDIA, 1992.

49) TUNISIE. Ministère de l'agriculture. Direction Générale de la Planification, du Développement et des Investissements agricoles (DGPADIA); Itacha International Limited (IIL) Washington ; Institut Supérieur de Gestion (ISG) Tunis, University of Wisconsin International Agriculture Programs Washington. - Projet de mise en oeuvre de la politique agricole : étude sur les articles d'exportation. - Tunis : DGPDIA, 1989.

50) TUNISIE. Ministère de l'agriculture. Direction Générale de la Planification, du Développement et des Investissements Agricoles (DGPDIA). - La demande des produits agricoles, 1966-1985. - Tunis : DGPDIA, 1971. - 116p.

51) TUNISIE. Ministère de l'agriculture. Direction Générale de la Planification, du Développement et des Investissements Agricoles (DGPDIA) - Etude commercialisation et transformation des produits agricoles.- Tunis : (DGPADIA). - 1986, 240p.

52) TUNISIE. Ministère de l'agriculture. Direction Générale de la Planification, du Développement et des Investissements Agricoles (DGPDIA). - La mise en oeuvre de la politique agricole : performances et perspectives.- Tunis : (DGPDIA), 1989.- (séminaire 24-25 mai 1989).

53) TUNISIE. Ministère de l'agriculture. Direction Générale de la Planification, du Développement et des Investissements agricoles (DGPDIA). - L'agriculture tunisienne : potentialités, performances actuelles et perspectives de développement.- Tunis : (DGPDIA), 1992. - 46p.

54) **TUNISIE. Ministère de l'agriculture. Direction Générale de la Planification, du Développement et des Investissements Agricoles (DGPDIA)** - Stratégie de développement du secteur des agrumes.- Tunis : (DGPDIA), 1992.

Table des matières

Introduction générale 3

Première partie : problématique des exportations agrumicoles et méthodologie de recherche

Chapitre I : Situation et problématique du secteur agrumicole tunisien 9
I. Situation du secteur agrumicole tunisien 9
1. Extention et plafonnemement des superficies agrumicoles 9
2. Nombre et taille des exploitations 10
3. Répartition des effectifs par âge et par variété 10
A. Structure variétale du verger 10
B. Structure des âges du verger 11
4. La production 11
A. Evolution de la production toutes variétés confondues 11
B. Production par variété 11
5. La consommation 12
6. L'exportation 12
A. Evolution quantitative 12
B. Variétés exportées 12
C. Prix à l'exportation 12

II. La politique agricole en Tunisie avant et après ajustement structurel : objectifs et moyens mis en oeuvre 13
1. La politique agricole avant ajustement : soutien du secteur par des actions en amont de la filière : sauvegarde du verger agrumicole et encouragement de la production 13
A. La politique de mobilisation des eaux pour la sauvegarde du verger agrumicole 13
B. L'intervention sur les prix des agrumes 13
C. Les subventions des intrants 14
D. Assistance technique tout au long de la filière 14
2. La politique agricole après ajustement : une politique de rationalisation des investissements, de limitation des interventions, de la libéralisation de l'économieet de recherche d'une meilleure allocation des ressources 14
A. Genèse et définition du programme d'ajustement structurel 14
B. La tendance à la vérité des prix 15
3. Projet de développement et de modernisation du secteur agrumicole tunisien : actions à entreprendre et moyens à mettre en oeuvre 15
A. Amélioration de la productivité, 16
B. Rajeunissement des plantations 16
C. Extension du verger 16

III. Constat et problématique 17

Chapitre II. Cadre théorique et méthodologie de travail 21
I. Formulation progressive de la théorie des avantages comparatifs et recherche d'une méthodologie de calcul 21
1. Adam SMITH et l'utilisation de l'avantage absolu 21
2. David RICARDO et le principe des avantages comparatifs 21
A. Premier exemple : cas d'un avantage absolu 21
B. Deuxième exemple : cas d'un avantage comparatif 21
3. Trois méthodes d'estimations des avantages comparatifs 24
A. La mesure des avantages comparatifs révélés 24
B. La recherche des avantages comparatifs par élimination des distorsions créées par la politique économique extérieure 25
C. L'estimation des avantages comparatifs par la méthode des coûts en ressources domestiques 25

II. La recherche d'un cadre théorique pour l'analyse concurrencielle et stratégique du secteur des exportations tunisiennes de maltaises 27
1. Choix de la méthodologie de détermination des stratégies de développement des exportations de maltaises 27
2. Importance de l'analyse concurrencielle de M. PORTER pour la déterminations des stratégies des entreprises 28

Deuxième partie : Etude de la rentabilité financière, de la protection et l'avantage comparatif de la production de maltaises

Introduction 33

Chapitre III. Typologie des exploitations agrumicoles et identifications des différents groupes dans la région de Menzel Bouzelfa 35
I. Typologie des exploitations agrumicoles 35
1. Facteurs influençant la production, la qualité et les coûts de production au niveau des exploitations 35
A. Les principaux facteurs influençant la production d'agrumes 35
B. Principaux facteurs influençant la qualité des agrumes 36
C. Principaux facteurs influençant les coûts de la production au niveau de l'exploitation 36
2. Choix des exploitations à étudier et questionnaire d'enquête 37
A. Choix du terrain d'enquête 37
B. Présentation de la région de Menzel Bouzelfa 38
C. Technique d'échantillonnage 38
D. Questionnaire d'enquête 39
3. Dépouillement et analyse des données 39
A. Dépouillement du questionnaire 39
B. Exploitation des données et typologie des exploitations agrumicoles 41

II. Résultats de l'analyse en composante principale 41
1. Analyse en composante principale et agrégation pour la campagne 1992/1993 41
A. Etude des variables 42
B. Etude des individus et des groupes constitués 43
2. Caractérisation des différents groupes d'exploitations 43
A. Premier groupe : exploitations mixtes intensives de taille moyenne 44
B. Deuxième groupe : exploitations mixtes intensives dominées par de vieilles plantations de maltaises 45
C. Troisième groupe : petites exploitations pluriactives à bons rendements 45
D. Quatrième groupe : exploitations de tailles moyennes à faibles performances 46
E. Cinquième groupe : petites exploitations familiales en difficulté 47
F. Sixième groupe : petites exploitations familiales à faible intensification et à suremploi 47
Conclusion

Chapitre IV. Analyse de la rentabilité, de la protection et de l'avantage comparatif de l'orange maltaise de Tunisie 49
I. Analyse de la rentabilité de la protection et de l'avantage comparatif de l'orange maltaise 49
1. Pour la compétitivité agricole 49
2. Méthodologie de calcul de la rentabilité 50
A. La rentabilité financière 51
B. La rentabilité économique et avantage comparatif 51
C. Etude de la protection 52
3. Etude des cas de base 53
A. Analyse de la rentabilité financière de la production de maltaises tunisiennes 53
B. Analyse économique 55
C. Etude de la protection 58

II. Analyse de sensibilité
1. Présentation des scénarios 59
2. Résultats de l'analyse de sensibilité 60

A. Scénario 1 60
B. Scénario 2 62
C. Scénario 3 62
D. Scénario 4 63

III. Efficacité de la production tunisienne agrumicole 65

IV. Encouragement des producteurs 65
1. Prix des intrants 65
2. Exportation 66

V. Limites de la méthodologie 66

Troisième partie : Analyse concurrentielle et stratégies de promotion des exportation de maltaises

Introduction 71
Chapitre V. Résultats de l'analyse concurrentielle 75
I. Les concurrents actuels 75
1. La dynamique actuelle du marché mondial des agrumes et structure de l'offre d'exportation des pays méditerranéens 75
A. Pays producteurs consommateurs 75
B. Pays producteurs exportateurs 75
2. Structures productives dans les principaux pays concurrents 76
A. Structure de la filière "agrumes" au Maroc 76
B. Caractéristiques et compétitivité de la filière "agrumes" en Espagne 78

II. Les clients : des exportations concentrées sur un seul marché de plus en plus protectionniste 79
1. L'agriculture et les agrumes dans les accords CEE/Tunisie 79
A. les accords de 1976 80
B. Le protocole additionnel de 1987 80
C. Le réglement de juin 1992 80
2. Le caractère protectionniste des mesures communautaires 80
A. Le tarif douanier (TDC) et les droits de douane 81
B. Une taxe variable compensatoire sous certaines conditions 82
C. Le recours à la clause de sauvegarde 83
D. La normalisation 83
3. Tendances à la saturation de la demande et mutation des circuits de distribution de la CEE 83
A. La tendance à la saturation du marché 83
B. Evolution qualitative de la demande 84
C. L'évolution des circuits de distribution 84
4. Les marchés d'exportation 85
A. Le marché français 85
B. Les autres marchés de l'Europe Occidentale 88
C. Les marchés de l'Europe de l'Est 89
5. La nouvelle protection intérieure prévue par les accords du GATT et ses effets sur le régime communautaire des importations d'oranges 90
A. La nouvelle protection extérieure prévue par les accords du GATT 91
B. Effets des accords du GATT sur le régime communautaire d'importations des oranges 93

III. Les substituts : une distribution limite et irrégulière, des modèles de consommation qui favorisent la présence de substituts 94
1. Nouvelles tendances du changement des préférences des consommateurs au profit des fruits industrialisés 94
2. Les préférences des consommateurs pour les petits fruits : clémentines, mandarines et diverses variétés hybrides 94
3. Une irrégularité des approvisionnements favorise la présence de sustituts 95
4. Difficultés d'identification du produit favorisant la présence de substituts 95

IV. Les fournisseurs 95
1. Les circuits de distribution de la maltaise : efficience et compétition entre le marché local et le

marché d'exportation 95
A. les différents circuits de distribution intérieurs des agrumes en Tunisie 96
B. Commercialisation intérieure et efficience des marchés de gros des agrumes 97
C. Une offre menacée par des cultures de substitution : avantages comparatifs et position de la maltaise face à d'autres possibilités 103
2. Fournitures diverses 104
A. Les frais d'emballage et les différents fournisseurs 104
B. Les frais logistiques 106

V. Des entrants potentiels et des programmes de promotion de la production d'oranges dans les pays concurrentiels 107
Conclusion 108

Chapitre VI. Synthèse des résultats et propositions de développement des exportations de maltaises 111
I. Les stations de conditionnement et de d'exportation : objectifs, faiblesses internes et contraintes de développement 111
1. Questionnaire d'enquête et entreprises enquêtées 112
2. Objectifs des exportateurs 112
3. Contraintes de développement et faiblesses des sociétés de conditionnement et d'exportation 113
A. Les contraintes internes des sociétés de conditionnement et d'exportation 113
B. Les contraintes liées à l'environnement économique 115

II. Politiques de l'état influençant les exportations d'agrumes 116
1. Les mesures adoptées par l'Etat pour augmenter les exportations
A. Les aides financières 116
B. La nouvelle politique de libéralisation du commerce extérieur 117
2. Les institutions au service de l'exportation des agrumes 118
A. Le Groupement Interprofessionnel des Agrumes et des Fruits 118
B. Le Centre de promotion des exportations 118

III. Quelques propositions pour de nouvelles stratégies de développement des exportations 118
1. Les stratégies de développement de la production 119
A. les interventions de l'Etat pour stimuler la production 119
2. L'amélioration de l'organisation des circuits de commercialisation des agrumes pour mieux garantir la vérité des prix 121
3. Quelles stratégies devraient adopter les exportateurs et quel soutien de l'Etat serait nécessaire pour augmenter les exportations 122
A. Stratégies des industriels 122
B. L'amélioration des services de pointe 123
Conclusion 124

Conclusion générale 125

Annexes 129
annexe I 131
annexe II 133
annexe III 137
annexe IV 149

Bibliographie 153

Table des matières 157

Contribution à l'étude de l'avantage comparatif et de la position concurrentielle des agrumes tunisiens sur le marché communautaire : cas de l'orange maltaise

CHEMINGUI Mohamed Abdelbasset

Résumé : Etudier les exportations d'agrumes tunisiens s'est avéré nécessaire en raison de l'évolution des contraintes que subit la principale variété exportée. En effet, depuis l'élargissement de la Communauté Européenne, la production communautaire d'oranges a augmenté. Les excédents et la modification de la consommation ont détérioré le marché des oranges. Ceci renforce les pressions concurrentielles existant entre les pays de la CE et entre la CE et les pays tiers européens et méditerranéens -essentiellement la Tunisie et le Maroc, partenaires de longue date de l'Europe occidentale-. Les résultats témoignent d'un désintérêt de plus en plus manifeste des agriculteurs pour le développement des orangeraies de "maltaises", d'une forte taxation de la production, d'une désorganisation des circuits de distribution intérieurs, d'un marché communautaire de plus en plus restrictif et concurrentiel, des sociétés d'exportation peu compétitives et d'un encouragement public insuffisant. L'avenir de ces exportations dépend de l'amélioration des structures de conditionnement et de commercialistion extérieure, mais aussi de la nécessité de promouvoir la production par des mesures d'encouragement ciblées et par une organisation stricte et transparente des circuits de distribution. Dans ce pari de l'agrumiculture tunisienne, le rôle de l'Etat paraît central par sa contribution directe dans la mise en place d'une nouvelle stratégie de promotion des exportations d'oranges maltaises.

Mots-clés : Agrume ; Orange ; Situation agricole ; Analyse coût avantage ; Concurrence économique ; Conditionnement ; Rentabilité ; Protectionisme ; Distribution ; Exportation ; Commerce international ; Offre et demande ; Classification ; Politique des prix.

Contribution to the study of the comparative advantage and the competitive position of Tunisian citrus fruits on the European community market : the case of 'Maltaise' oranges

Abstract : Study of Tunisian citrus exports is required because of the development of the constraints on the main variety exported. Indeed, EC production of oranges has increased since the enlargement of the community. Surpluses and changes in consumption have adversely affected the orange market. This increases competitive pressure between EC countries and between the European community and European and Mediterranean third countries—mainly Tunisia and Morocco, longstanding partners of Western Europe. The results show the increasing lack of interest by growers in developing 'Maltaise' orange groves, strong taxing of production, lack of organisation of domestic distribution channels, an increasingly restrictive and competitive community market, little-competitive export companies and inadequate public encouragement. The future of these exports hinges on the improvement of export packing and marketing facilities and also on the need to promote production by targeted incentives and strict, transparent organisation of distribution channels. In this challenge of Tunisian citrus growing, the role of the state appears to be a key factor through its direct contribution to the establishment of a new strategy for the promotion of exports of 'Maltaise' oranges.

Key words : Citrus fruits ; Sweet orange ; Agricultural situation ; Cost benefit analysis ; Economic competition ; Packaging ; Profitability ; Protectionism ; Distribution ; Exports ; International trade ; Supply balance ; Classification ; Price policies.

ISBN : 2-85352-155-9
Prix : 75F

CIHEAM
Institut Agronomique Méditerranéen de Montpellier
Série "Thèses & Master"

Numéros parus :

1/ **Fernandez Canadas (Priscilla),** 1987.- *Les importations de céréales pour l'alimentation animale en Espagne : l'impact de l'entrée dans la CEE.*- 135 p.
2/ **Koutsou (Stavriani),** 1988.- *Impact de l'émigration sur les systèmes agraires et le marché foncier (Etude comparative de deux villages de la Thrace du Nord-Est de la Grèce).*- 102 p. + ann.
3/ **Bokias (Efthimios),** 1988.- *Le marché des oléagineux en Grèce : enjeux et perspectives.*- 89 p. + ann.
4/ **Brum (Argemiro Luis),** 1988.- *L'évolution et les tendances du marché du soja. Le rôle de la CEE.*- 189 p. + ann.
5/ **Deybe (Daniel),** 1989.- *Politiques agricoles et érosion des sols en Argentine : une méthodologie pour leur analyse.*- 95 p.
6/ **Vicien (Carmen),** 1989.- *Les modèles de simulation comme outil pour la construction de fonctions de production : une application à la mesure de l'efficacité de la production agricole.*- 133 p.
7/ **Brunschwig (Gilles),** 1990.- *Systèmes d'élevage extensif d'altitude dans les Andes Centrales du Pérou.*- 368 p. (200 FF)
8/ **Bravo (Gonzalo),** 1990.- *Méthodes d'appréhension de la diversité d'exploitations agricoles (propositions pour un renouvellement de la démarche suivie à l'INTA, Argentine).*- 96 p.
9/ **Dorado (Guillermo),** 1990.- *Fonctionnement technico-économique et gestion de l'exploitation agricole dans une perspective de développement (propositions théoriques et méthodologiques pour la région pampéenne de l'Argentine).*- 82 p. + ann.
10/ **Segre (Andrea),** 1990.- *Dynamique de la consommation et du système agro-alimentaire italien.*- 207 p.
11/ **Malorgio (Giulio),** 1990.- *Etude comparée des résultats technico-économiques de la production spécialisée de viande bovine dans deux zones difficiles française et italienne.*- 112 p.
12/ **Ait-Alhayane (Khadija),** 1990.- *Les représentations du désert et de la désertification en Afrique du Nord.*- 87 p.
13/ **Soulé (Bio Goura),** 1992.- *Echanges frontaliers de produits agro-pastoraux et dynamisme du monde rural en pays Gourma (Burkina-Faso - Ghana - Togo).*- 113 p.
14/ **Perucca (Clorinda),** 1992.- *Diagnostic paysager des systèmes de production paysans de la province de Misiones-Argentine.*- 133 p.
15/ **Farolfi (Stefano),** 1992.- *Dynamique de la disponibilité et de la consommation alimentaire dans les pays de l'Europe de l'Est : le cas de la Pologne.*- 170 p.
16/ **Ladjili (Khaled),** 1992.- *Hydraulique paysanne - hydraulique étatique : économie de l'agriculture irriguée au Cap-Bon (Tunisie).*- 252 p.
17/ **Blaskovic (Hana),** 1992.- *Une analyse du système de production agricole socialisé dans la région continentale de la Croatie et les possibilités de réorganisation : tentative d'utilisation des modèles.*- 130 p
18/ **Luzietoso (Nguala),** 1992.- *Les enjeux du développement agricole au Zaïre : modernisation et transformation des sociétés lignagères dans la vallée de l'Inkisi.*- 89 p.
19/ **Hacherouf (Adelmadjid),** 1993.- *Evolution historique et comparative de la consommation alimentaire dans les pays du Maghreb Central. Algérie - Maroc - Tunisie.*- 135 p.
20/ **Temri (Leïla),** 1993.- *Analyse concurrentielle d'un secteur aquacole.*- 92 p.
21/ **Maronicolaki (Maria),** 1993.- *Facteurs déterminants des performances des industries agro-alimentaires grecques en matière d'exportation.*- 131 p.
22/ **Arfa (Lamia),** 1994.- *Les exportations agro-alimentaires tunisiennes vers le marché de la CEE: évolution, compétitivité et perspectives.*- 112 p.
23/ **Martinez Santamarta (Alvaro),** 1994.- *Les innovations dans la filière huile d'olive en Espagne.*- 100 p.
24/ **Afouda (Alix),** 1994.- *Politiques nationales et échanges frontaliers de produits agro-alimentaires entre le Nord Nigéria et le Nord Cameroun : exemple de l'espace Garoua-Gamboru.*- 108 p.
25/ **Trimouille (Anne),** 1994.- *Les couples produit/territoire et le management de la qualité : application aux entreprises du secteur fruits et légumes frais.*- 99 p.
26/ **Amine Khodja (Abdelhafid),** 1995.- *Les déterminants de la dépendance en orge de l'élevage ovin steppique : le cas de la région de M'sila en Algérie.*- 110 p.
27/ **Sampaio (Maria Lucia da Cunha),** 1995.- *Le développement des filières traditionnelles et régionales de production agricole en zones méditerranéennes défavorisées : le cas de la filière des fromages régionaux de la Beira Baixa (Portugal) .*- 101 p.
28/ **Preda (Stefano),** 1995.- *Budgets agricoles et politiques socio-structurelles : évolution des dépenses en agriculture dans la région Emilie-Romagne et analyse comparée avec la Catalogne (1980-1992) .*- 219 p.

29/**Tlili (Mohamed)**, 1995.- *Essai de simulation d'impact des nouvelles mesures économiques (PASA 2) sur le secteur céréalier en Tunisie. Etude de cas : Behaya* .- 108 p.
30/**Bode (Ridvan)**, 1995.- *L'économie paysanne albanaise et la transition vers l'économie de marché (Réflexions sur la région de Dévolle)*.- 95 p.
31/**Antonelli (Annarita)**, 1995.- *Environnement et commerce international : enjeux de l'approche économique des procédés et méthodes de production* .- 79 p.
32/ **Blanco Fonseca (Maria)**, 1996.- *Analyse des impacts socio-économiques et des effets sur l'environnement des politiques agricoles : modélisation de l'utilisation agricole des ressources en eau dans la région espagnole de Castille-León*.- 132 p.
33/ **Chemingui (Mohamed Abdelbasset)**, 1996 .- *Contribution à l'étude de l'avantage comparatif et de la position concurrentielle des agrumes tunisiens sur le marché communautaire : cas de l'orange maltaise* .- 160 p.

Numéros à commander au :

CIHEAM-IAMM
Bureau des Publications -
3191, route de Mende - BP 5056
34033 Montpellier Cedex 1 (France)

Tél. : 04 67 04 60 00 - Fax : 04 67 54 25 27

prix : 75FF (le numéro), sauf mention contraire

Le Centre International de Hautes Etudes Agronomiques Méditerranéennes

Créé en 1962 sous l'égide du Conseil de l'Europe et de l'OCDE, le CIHEAM est une organisation inter-gouvernementale rassemblant quatorze pays méditerranéens : Albanie, Algérie, Egypte, Espagne, France, Grèce, Italie, Liban, Malte, Maroc, Portugal, Tunisie, Turquie et ex-Yougoslavie. La FAO et la Commission Européenne participent également comme observateurs au conseil d'administration du Centre.

Quatre instituts (Bari, Chania, Montpellier et Zaragoza) dispensent des enseignements post-universitaires de niveau Master of Science. Le CIHEAM anime des réseaux de recherche en Méditerranée, favorise l'organisation d'enseignements spécialisés dans les pays membres, tient des séminaires et colloques rassemblant des techniciens et scientifiques spécialistes des questions agricoles de la région, publie des ouvrages sous le titre *« Options méditerranéennes »*.

Au travers de ses activités, le Centre favorise le dialogue Nord/Sud et la coopération internationale dans la zone, pour le développement de l'agriculture dans la région méditerranéenne.

The International Centre for Advanced Mediterranean Agronomic Studies

Established in 1962 under the auspices of the Council of Europe and the OECD, CIHEAM is an intergovernmental organization of fourteen countries: Albania, Algeria, Egypt, France, Greece, Italy, Lebanon, Malta, Morocco, Portugal, Spain, Tunisia, Türkiye and ex-Yougoslavia. The FAO and the European Commission participate on CIHEAM's Board of Directors as observers.

Four institutes (Bari, Chania, Montpellier and Zaragoza) provide post-graduate education at the Master of Science level. CIHEAM animates Mediterranean research networks, promotes the organization of specialized education cycles in member countries, holds seminars and workshops bringing together technicians and scientists specialized in Mediterranean agriculture, and publishes works in the series "Options Méditerranéennes".

Through these activities, CIHEAM promotes North/South dialogue and international cooperation for agricultural development in the Mediterranean region.