

Etude stratégique de la filière olive de table en Tunisie: Cas des zones de Grand Tunis et Beja

SAKER BEN ABDALLAH*, SAIDA ELFKIH*, HAYET FOURATI*,
BEL-HASSEN ABDELKAFI**

Jel Classification: Q19, Q56

1. Introduction

La culture de l'olivier a toujours joué un rôle capital dans la vie socio-économique de la Tunisie. Cette importance est toutefois accordée au secteur olives à huile aux dépens de celui de table qui reste plus marginal. En effet, la Tunisie s'est forgé une place de choix sur le marché mondial de l'huile d'olive exportant environ 75% de sa production. Elle occupe aujourd'hui la 2^{ème} position parmi les exportateurs mondiaux, après l'Union Européenne, avec une moyenne de 126 000 tonnes d'huile d'olive exportées annuellement durant la période 2008-2012 alors que les exportations d'olives de table, toujours infimes, ont fait enregistrer un maximum de 1319 tonnes en 2010 (d'après les données du Ministère de l'agriculture tunisien). Les statistiques du Conseil Oléicole International (COI)¹ indiquent que durant la période 2008-2013, à échelle mondiale, la production des olives de table ne dépasse pas les 10% de la production mondiale d'olives, soit une moyenne de 2,337 millions de tonnes/an, où l'Espagne occupe la première place avec presque 22% de la production mondiale,

Résumé

Malgré l'importance du secteur oléicole en Tunisie, le secteur olive de table reste encore loin de l'essor escompté et demeure moins développé que le secteur huile d'olive. Dans cette perspective, la présente étude vise à mettre en évidence les difficultés et les obstacles qui empêchent l'avancement de ce secteur et à proposer des stratégies de développement concernant les différents maillons de cette filière. Afin d'atteindre un tel objectif, une méthodologie basée essentiellement sur une approche filière et une analyse de la chaîne de valeur a été adoptée. Les résultats de l'étude montrent la dominance de l'activité informelle qui exerce une concurrence déloyale vis-à-vis des industries de transformation du secteur organisé, la fluctuation des prix et une répartition inégale des marges entre les acteurs de la filière. Cette grande différence entre la marge de départ des agriculteurs et celle finale des détaillants et le manque de coordination, dû à l'absence totale de contrats entre acteurs, indiquent la nécessité d'assurer une intégration verticale entre les trois maillons (production, transformation et commercialisation) et d'inciter les opérateurs informels à s'engager dans l'organisation du secteur.

Mots-clés: secteur olive de table, chaîne de valeur, stratégies de développement, Tunisie.

Abstract

Despite the importance of the olive sector in Tunisia, the table olive sector is still far from the expected growth and remains less developed than the olive oil sector. In this perspective, the paper aims at exploring the weaknesses and constraints which hamper the progress of this sector and proposes strategies to develop the different steps of the value chain. To fulfill this objective, a methodology based on a value chain analysis was undertaken. Results show the dominance of informal activity which leads to an unfair competition with the organized sector, price fluctuations and an unequal distribution of economic margins between producers. This difference between farmers' margins and market margin and the lack of coordination between actors, highlights the need for a vertical integration between the three sub-sectors (production, processing and commercialization) and the necessity to encourage informal producers to get involved in the sector organization.

Keywords: table olive sector, value chain, development strategies, Tunisia.

suivie par l'Egypte avec 17%, la Turquie avec 14%, la Syrie avec 6% et la Grèce avec 5%.

Dans les pays arabes caractérisés par une grande autoconsommation, l'activité industrielle de transformation des olives de table reste encore rudimentaire et dominée par le secteur informel (Marcos, 2010). En particulier, en Tunisie, le nombre d'unités de transformation des olives de table opérant dans le secteur organisé a connu une baisse passant de 36 unités, en 2005, à 26 unités en 2011. En outre, la quantité transformée par le secteur organisé en 2011 ne représente que 40% de la quantité totale produite durant cette même campagne qui était de 20 000 tonnes². Ce grand écart montre bien l'importance de l'activité informelle qui procède à traiter la plupart de la quantité res-

tante, exerçant ainsi une concurrence déloyale vis-à-vis des entreprises du secteur organisé.

Les opportunités offertes sur le marché mondial ainsi que la grande autoconsommation locale des olives de table en Tunisie, surtout de la variété Meski (variété fortement appréciée par les tunisiens), représentent des facteurs qui incitent à accorder plus d'intérêt à ce secteur. En l'occurrence, une expérience comme celle de l'Egypte peut nous servir comme référence. En effet, selon les statistiques du COI, la production égyptienne a enregistré une croissance très remarquable passant d'une moyenne de production de 192 milles tonnes durant la période 2002-2006 à 413 mille

* Institut de l'Olivier Sfax, Tunisie.

** Ecole Supérieure d'Agriculture de Mograne, Tunisie.

¹ Les données statistiques du COI sont disponibles sur le site web du COI: <http://www.internationaloliveoil.org>

² Données du Ministère de l'agriculture de la Tunisie et du Groupement des Industries de Conserves Alimentaires disponible sur le site web: www.gica.ind.tn

tonnes durant la période 2007-2011; en même temps, ses exportations ont augmenté de 34,4 mille tonnes à 89,5 mille tonnes pour les mêmes périodes.

L'ensemble des problématiques caractérisant le secteur olives de table en Tunisie ainsi que le manque d'intérêt pour ce secteur ont représenté les motivations principales pour cette étude. Les études consacrées à la filière olive de table en Tunisie sont peu nombreuses et les plus pertinents par rapport à notre recherche sont les études menées au profit du Groupement des Industries des Conserves Alimentaires (GICA) (GICA, 2010; Riahi et Amri, 2006), mettant l'accent sur les perspectives du développement de la filière olive de table en Tunisie, et les travaux (Kachouri, 1995; Fourati et Bakkeri, 2009; Fourati *et al.*, 2013) explorant les aspects techniques du processus d'élaboration de plusieurs variétés d'olives de table. Par contre, plusieurs autres études sur la filière olive de table ont été menées dans d'autres pays producteurs dont notamment celles réalisées sur le cas espagnol (Sanchez Gomez *et al.*, 2006; Avila, 2010; Garcia Brenes, 2010; Marcos, 2010; Junta de Andalucia, 2011). Ces travaux sont axés sur le secteur olive de table, et notamment sur la chaîne de valeur.

Le principal objectif de ce travail est d'étudier les facteurs limitant le développement du secteur olive de table en Tunisie ainsi que les possibilités de son amélioration. Pour aborder ces questions, une étude stratégique sur la filière des olives de table semble nécessaire afin de révéler les facteurs techniques, économiques et de fonctionnement qui déterminent la dynamique des différents maillons. Par conséquent, une analyse de la filière et de la chaîne de valeur sera effectuée.

Ces deux approches «apparaissent aujourd'hui beaucoup plus complémentaires que concurrentes et exclusives, en dépit de vigoureuses polémiques académiques» (Bencharif et Rastoin, 2007). L'étude de la filière est une succession d'opérations techniques qui part de la phase de la production pour arriver à la consommation. Elle n'est pas uniquement économique ou financière, mais implique aussi des composantes géographiques, politiques, organisationnelles et sociologiques (Kinha *et al.*, 2009). Ainsi, la notion de filière peut être utilisée comme étant une méthode générale d'investigation faisant appel conjointement à l'approche systémique, à l'économie industrielle et au management (Montigaut, 1992). En effet, l'étude filière fait appel nécessairement à une analyse multidisciplinaire. Actuellement, on ne peut pas parler d'une méthode d'analyse de filière unifiée et reconnue dans le monde scientifique. On parle plutôt d'une multitude de démarches adaptées aux cas étudiés ayant une même finalité, à savoir aboutir à une meilleure compréhension d'une filière. La chaîne de valeur représente une succession linéaire d'opérations indépendantes et de transferts

du produit d'un acteur à un autre où au niveau de chaque maillon, une valeur sera ajoutée (Kinha *et al.*, 2009).

Il semble difficile de pouvoir établir des filiations et des paternités à l'émergence de ces concepts vu l'incertitude et le cloisonnement des recherches et des études bibliographiques rencontrés (Bencharif et Rastoin, 2007). Dans le domaine agricole et agro-alimentaire, on peut affirmer que l'analyse filière a été initiée par les travaux de Goldberg et Davis (1957). Par contre, la chaîne de valeur a été introduite par Porter (1986) et elle décompose l'entreprise en activités pertinentes du point de vue stratégique, dans le but de comprendre la ventilation des coûts ainsi que les activités créatrices de valeur et les marges³.

En Tunisie, plusieurs études ont été conduites afin d'analyser les filières agroalimentaires du pays dont notamment (Karray, 2002; Khamassi-El Efrif *et al.*, 2001a; Khamassi-El Efrif *et al.*, 2001b; Chebil, 2011) qui ont fait l'état des lieux des secteurs suivants: l'huile d'olive, le lait et les fruits et les légumes adoptant la chaîne de valeur comme méthodologie globale et intégrante. Dans le présent travail, nous n'allons pas entamer une discussion théorique sur ces approches, mais nous allons proposer de les adopter pour établir une démarche claire et facile à appliquer afin d'étudier la filière olive de table tout en aboutissant à une décomposition de la chaîne de valeur.

Pour se faire, dans cet article, après l'introduction, seront expliquées la méthodologie et la démarche suivies pour l'étude de la filière olive de table tout en précisant la zone d'étude et l'échantillon retenu. Par la suite, seront présentés et discutés les résultats les plus pertinents et finalement, les principales conclusions seront illustrées.

2. Matériel et méthodes

Pour l'analyse de la filière olive de table en Tunisie, la démarche suivie ne représente pas une application intégrale de la méthode filière mais une adaptation de celle-ci au cas étudié. Cette démarche s'articule autour de trois phases (i) la délimitation de la filière et la typologie des acteurs pour définir l'objet de l'étude, tracer les principaux contours et comprendre les stratégies des acteurs de la filière (ii) l'analyse comptable qui vise la décomposition des charges, prix et marges tout au long de la chaîne de valeur et entre les différentes phases de production (production agricole-transformation et commercialisation) (iii) l'analyse de l'organisation de la filière qui permettra de comprendre les relations entre acteurs et les règles qui régissent ces relations.

2.1. Zone d'étude

La zone d'étude est la région du nord qui constitue la principale zone de production des olives de table en Tunisie (70,64% de la production totale). Deux gouvernorats leaders de la production ont été choisis: le Grand Tunis (la zone de Mornag) et Béja d'autant plus qu'ils renferment respectivement 60 % et 20 % du nombre des unités de semi-conserves opérant dans le secteur organisé.

³ Pour plus de précisions sur les fondements théoriques, conceptuels, méthodologiques et historiques sur l'analyse filière et la chaîne de valeur voir le travail de Bencharif et Rastoin (2007).

2.2. Echantillon

Deux enquêtes de terrain approfondies ont intéressé aussi bien le maillon de la production agricole que les deux maillons de la transformation industrielle et de la commercialisation. Les données concernant la commercialisation ont été complétées par des visites de terrain et des données du GICA, ainsi que des entretiens organisés avec le reste des acteurs impliqués. L'enquête agronomique a porté sur 20 exploitations qui adoptent des modes de conduite extensif et intensif, réparties entre le gouvernorat de Béja et la zone de Mornag du Grand Tunis et sélectionnées en collaboration avec les responsables de la Commissariat Régional au Développement Agricole de Béja (CRDA) et le chef de la Cellule Territoriale de Vulgarisation de Mornag (CTV) pour mieux refléter la répartition réelle suivant la superficie, le mode de conduite (irrigué et pluvial) et le mode de fonctionnement (exploitation privée ou de terre domaniale). Des données précises sur le nombre d'exploitations n'étaient pas disponibles, mais une approximation à partir de la superficie totale et de la taille moyenne des exploitations situe l'échantillon entre 3% et 5% du total des exploitations. Par ailleurs, l'enquête industrielle a concerné 10 unités d'industries de conserve opérant toutes dans le secteur organisé, qui représentent environ 40% du nombre total des unités qui est de l'ordre de 26, réparties également entre le Grand Tunis et le Gouvernorat de Béja, choisies avec l'aide des personnels du GICA.

2.3. Questionnaire

Les enquêtes ont été effectuées durant les deux mois d'avril et mai 2012 et elles ont été orientées pour répondre aux objectifs de la recherche.

L'enquête agronomique se compose de quatre principales rubriques: (i) Description du profil du producteur, (ii) Situation foncière de l'exploitation (iii) Données économiques de production (prix et coûts des facteurs de production...) et (iv) Destination de la vente des olives de table.

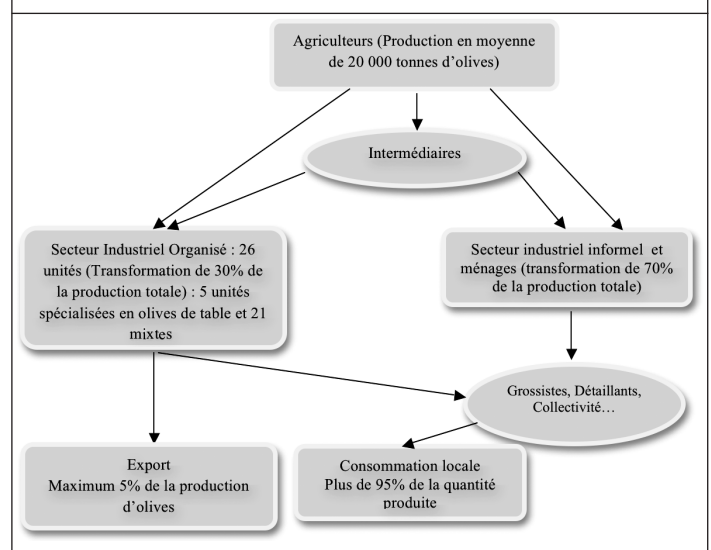
L'enquête industrielle et de commercialisation est constituée de six grandes parties; (i) Production: type d'entreprise, quantités transformées des différentes variétés, moyens et capacités, produits élaborés, prix d'achat et charges de production, (ii) Approvisionnement: provenance, difficultés, quantités et prix des consommables (iii) Commercialisation: organisation, prix de vente et mode de fixation, produit fini, distribution. (iv) Financement (v) Stratégies et politiques générales et (vi) Normes techniques.

3. Résultats et discussions

3.1. Aperçu général sur la filière olive de table en Tunisie

Les principales caractéristiques de la filière olive de table en Tunisie sont résumées dans le graphe de la filière suivant (Figure 1). Certes, la filière olive de table implique un ensemble d'acteurs agissant au niveau des différents maillons (agriculture, transformation et commercialisation).

Figure 1 - Graphe de la filière des olives de table en Tunisie.

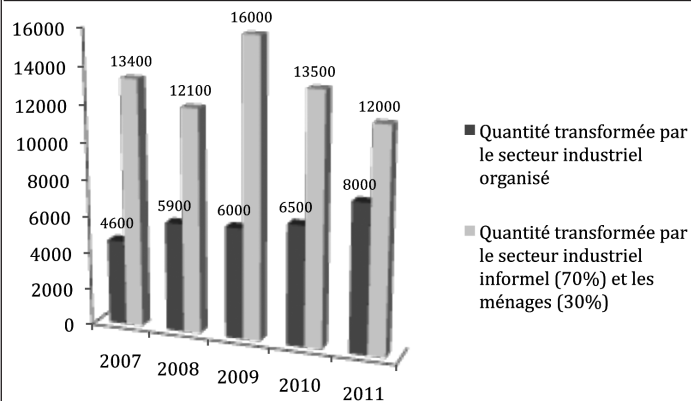


Source: Elaboration propre.

Les acteurs impliqués sont:

- i) Les agriculteurs produisant en moyenne 20 000 t d'olives (moyenne de la période 2007-2011). Selon le ministère de l'Agriculture tunisien la superficie des oliveraies de table est estimée à 24 500 ha, concentrés principalement dans la région du Nord de la Tunisie (75% de la superficie), où la variété la plus cultivée est Meski.
- ii) Les intermédiaires ont une forte présence dans le circuit de commercialisation, surtout entre agriculteurs et industrie de transformation.
- iii) En 2011, le secteur des semi-conserves compte 26 unités recensées dans le secteur organisé, dont 5 unités sont spécialisées dans la transformation unique des olives de table, les autres sont mixtes (olives, câpres, variantes, Harissa, piments, citrons et autres préparations), 16 usines sont situées dans le Grand Tunis, 5 dans le gouvernorat de Béja, les autres sont réparties entre le Cap Bon, Sousse et Djerba.
- iv) Le secteur de transformation informel: les données sur ce segment n'apparaissent dans aucune statistique officielle. Pour avoir des informations, on a fait recours aux informations recueillies à travers les enquêtes réalisées et à travers les études du GICA. Cette recherche a révélé que le nombre d'opérateurs du secteur informel dépasse le double des unités du secteur organisé (Riahi et Amri, 2006). Ils procèdent à l'élaboration des olives de table d'une manière artisanale. D'après le GICA, durant la période 2007-2011 seulement 6200 tonnes (30%) ont été transformées par les industries du secteur organisé, la quantité restante (70%) a été répartie entre le secteur informel (environ 70%) et les ménages (30%). Ces opérateurs informels sont implantés dans toutes les régions de production d'olives de table et d'olives à huile (Figure 2).

Figure 2 - Répartition de la quantité transformée entre le secteur organisé et le secteur informel.



Source: Elaboration propre à partir des données de GICA.

v) La distribution se fait à travers les grossistes et les détaillants. La plupart de la quantité d'olives de table produite est consommée par le marché local qui absorbe presque la totalité de la production. L'exportation est presque nulle et elle ne dépasse pas dans les meilleurs cas les 5%.

3.2. Analyse de la filière olive de table et chaîne de valeur: étude de cas

3.2.1. Délimitation de la filière et typologie des acteurs

Dans cette partie de l'étude, une délimitation de la filière et une typologie des acteurs seront réalisées par maillon.

Phase de la production

L'analyse des enquêtes révèle que la superficie des exploitations supérieure ou égale à 10 Ha constitue la catégorie la plus représentée, ce qui correspond à la structure générale des oliveraies de table en Tunisie (Riahi et Amr, 2006). Il en va de même pour la composition variétale, où la variété Meski représente de loin la variété la plus cultivée suivie de la variété Picholine et puis d'autres variétés, notamment Besbessi, Marsaline et Ascolana. Ces exploitations sont conduites soit en intensif (jeunes plantations et plantations âgées entre 15 et 20 ans) soit en extensif, avec une prédominance de ce dernier mode avec un âge des oliviers compris entre 20 et 70 ans (Tableau 1).

L'analyse de la répartition des exploitations selon les modes de conduite, strates de superficie et variétés cultivées a amené à retenir une typologie par système de conduite

puisque c'est le système de conduite qui conditionnera par la suite l'importance des charges de production et la productivité des oliveraies (Tableau 2).

Pour les 10 exploitations conduites en extensif, la variété la plus cultivée est Meski et les densités de plantation se situent entre 100 et 110 pieds/ha et elles peuvent atteindre parfois les 156 pieds/ha. La plupart des exploitations de ce type sont des exploitations familiales ou bien des lots de techniciens (locataires à long terme des terres de l'Etat). Un manque de maîtrise du paquet technique le plus adéquat était observé, notamment en ce qui concerne la lutte phytosanitaire. Le rendement moyen de ces exploitations, dans le meilleur des cas, était de l'ordre de 12,29 kg/pieds, c'est-à-dire de 1287,951 kg/ha.

Quant au mode intensif, les sols sont généralement de meilleure qualité, la densité de plantation s'élève généralement de 200 à 300 pieds/ha et peut atteindre parfois les 450 pieds/ha. Les exploitants de ce deuxième type de mode de conduite sont soit des techniciens soit des agriculteurs bien encadrés. Ceci conduit à une meilleure maîtrise des pratiques culturales. Un mélange de 2 ou 3 variétés d'olives de table, entre autres, Meski, Besbessi, Picholine, Marsaline et Ascolana, a été observé. Le rendement de ce type de culture varie selon l'âge et s'élève en moyenne à 1800 kg/ha pour les plantations âgées de 7 à 8 ans, à 2850 kg/ha pour les plantations âgées de 10 ans et à 5108 kg/ha pour les plantations âgées de 15 à 20 ans. La plupart des exploitations de ce deuxième type sont des exploitations de taille supérieure à 5ha.

Tableau 2 - Typologie des exploitations agricoles

Exploitations	Mode de conduite		Superficie d'olives de table		Variété	
	Extensif	Intensif	<à 5Ha	>à 5Ha	Meski	Autres
1	*			*	*	
2	*			*	*	*
3	*		*		*	
4	*			*	*	*
5	*			*	*	*
6	*		*		*	
7	*		*			*
8	*			*	*	
9	*		*		*	
10	*			*	*	
11		*		*		*
12		*		*	*	*
13		*		*	*	*
14		*		*	*	
15		*		*	*	*
16		*	*		*	
17		*		*		*
18		*	*		*	
19		*		*		*
20		*		*	*	*

Source: Enquête

Tableau 1 - Répartition des exploitations par strates de superficie, variétés et modes de conduite

	Superficie			Variétés			Mode de conduite	
	≥10 Ha	5 à 9 Ha	≤ 5 Ha	Meski	Picholine	Autres	Intensif	Extensif
%	55	15	30	62,25	29,77	8	50	50

Source: Enquête.

Phase de la transformation

Pour la description du maillon de la transformation, plusieurs aspects seront examinés depuis l'approvisionnement et le mode de réception des olives de table jusqu'à l'emballage des olives transformées, en passant par les modes de transformation et les produits élaborés.

Quant à l'approvisionnement en olives de table, on observe que la plupart des quantités transformées proviennent des intermédiaires. En effet, 64% des olives de table reçues par les unités de transformation proviennent des intermédiaires alors que 36% sont fournies par les agriculteurs (Tableau 3).

Tableau 3 - Source d'approvisionnement des unités de transformation du secteur organisé

Industries	Approvisionnement en olives (%)	
	Agriculteurs	Intermédiaires
Unité1	30	70
Unité2	0	100
Unité3	100	0
Unité4	100	0
Unité5	20	80
Unité6	0	100
Unité7	10	90
Unité8	100	0
Unité9	0	100
Unité10	0	100
Moyenne	36	64

Source: Enquête.

La réception des olives de table dans les unités de transformation se fait en caisse, en vrac ou en sac. D'après l'enquête, la part la plus importante est reçue en caisse (54%) surtout pour les grandes usines, contre 44% en vrac et 2% dans des sacs. Ceci est un indicateur positif mais qui doit être amélioré davantage pour assurer une meilleure qualité. Certes, dans la transformation des olives de table la qualité des olives reçues est très importante, encore plus que pour les olives à huile.

Quant aux produits élaborés, le procédé de conservation des olives de table repose essentiellement sur la fermentation des olives crues, suivie d'une stabilisation à la saumure pour une conservation de longue durée. Ce procédé inclut des variantes selon la nature de la matière première et du produit fini désiré. Les principaux produits élaborés sont les olives vertes confites et naturelles, les olives noires et les olives noircies par oxydation, les olives vertes cassées et les olives vertes en saumure (tournantes ou naturelles). Les olives vertes sont en moyenne les plus élaborées (68,75%), suivies par les olives cassées (19,28 %), les olives noires (noires et noircies par oxydation) (7,72 %) et finalement, les olives tournantes en saumure (4,25 %).

Quant aux différents types d'emballage utilisés, on distingue les fûts en plastique, les boîtes en fer blanc, les récipients en plastique, les bocaux en verre et les sachets en plastique. Les résultats de l'enquête révèlent que la plupart des olives de table préparées se commercialisent en vrac (80%) dans des fûts en plastique de différentes capacités, suivis par les boîtes en fer blanc (10%), les récipients en

plastique (3%), les bocaux en verre (3%) et les sachets en plastique (2%). La commercialisation des olives en vrac facilite l'introduction des spéculateurs dans le secteur qui exercent une concurrence déloyale vis-à-vis des unités de semi-conserve opérant dans le secteur organisé et possédant les équipements pour le conditionnement en emballage consommateur.

La typologie des Transformateurs du secteur organisé a permis d'identifier trois types d'industries (Tableau 4): i) le type 1 renferme les industries mixtes de grande capacité de transformation des olives de table; ces industries traitent plus de 800t/an et sont représentées par quatre unités dans le secteur organisé; ces unités sont modernes du point de vue des équipements et exercent plusieurs autres activités de semi-conserve; ii) le type 2 comprend les industries mixtes de petite capacité de transformation des olives de table; iii) le type 3 correspond aux unités spécialisées dans la transformation des olives de table. Ce dernier type traite uniquement les olives de table et transforme des quantités relativement faibles. Ce sont généralement des transformateurs qui sont à la fois des agriculteurs.

Tableau 4 - Typologie des transformateurs dans le secteur organisé selon les unités de transformation

Industries	Type1	Type2	Type3
Unité1	*		
Unité2	*		
Unité3	*		
Unité4	*		
Unité5			*
Unité6		*	
Unité7			*
Unité8			*
Unité9		*	
Unité10		*	

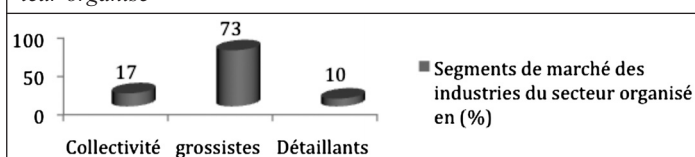
Source: Enquête

Phase de la commercialisation

L'étude des circuits de commercialisation des olives transformées auprès des unités de semi-conserve a révélé la prédominance du marché local. Cette distribution locale se fait au niveau de trois types de commerçants: i) le type 1, qui correspond aux grossistes auxquels est destinée la part la plus importante des olives transformées (73%). Ces points de vente en gros sont soit des points de vente propres aux unités de transformation soit des points de vente privés de tiers; ii) le type 2 correspond à la collectivité (hôtels, restaurants, grandes surfaces...) et vient en deuxième position avec 17% et; iii) le type 3, qui correspond aux détaillants avec une proportion de 10% (Figure 3).

Quant à l'exportation, 3 unités de transformation seulement assurent avoir exporté des quantités d'olives de table. Ces unités correspondent aux unités de capacités de transformation les plus élevées du secteur organisé. Elles expor-

Figure 3 - Segments du marché des unités de transformation du secteur organisé



Source: Enquête

tent 12% des quantités transformées écoulant ainsi la plupart de leur production, soit 88%, sur le marché local.

3.2.2. Analyse comptable et structure de la chaîne de valeur

L'analyse de la chaîne de valeur, c'est-à-dire la décomposition des prix, des charges directes, et des marges sur les charges directes correspondant aux différents maillons de la filière, concernera la variété Meski verte confite et commercialisée en vrac qui est le type d'olive le plus produit et le plus commercialisé.

Décomposition des charges directes: un ensemble d'activités et de facteurs de production est conjugué tout au long de la chaîne de valeur afin de mettre à la disposition du consommateur le produit final. En examinant les résultats de la répartition des coûts (Tableau 5), il paraît clair que le maillon ayant le coût le plus élevé (sans tenir compte du prix d'achat des olives) est le maillon de la production agricole en raison du coût élevé de la main-d'œuvre spécialisée

Tableau 5 - La structure des charges directes de la chaîne de valeur des olives de table variété Meski verte confite commercialisée en vrac.

Phase	Concept	Charges directes (DT/kg d'olives)		
		Min	Max	Moyenne pondérée
Production agricole	Irrigation	0,000	0,160	0,048
	Traitement	0,000	0,060	0,006
	Engrais	0,017	0,093	0,068
	Travail du sol	0,013	0,080	0,051
	Récolte	0,062	0,105	0,079
	Taille	0,048	0,160	0,088
	Charges de production agricole observées	0,245	0,517	0,343
Transformation	Transport	0,000	0,070	0,022
	Consommables	0,042	0,128	0,081
	Emballage	0,050	0,050	0,050
	Electricité	0,016	0,030	0,019
	Main d'œuvre	0,040	0,040	0,040
	Prix d'achat des olives	0,911	1,307	1,040
	Charges de transformation observées (sans prix d'achat des olives)	0,160	0,288	0,214
Commercialisation	Transport et stockage	0,000	0,070	0,035
	Prix des olives transformées	2,100	2,300	2,2
	Charges de commercialisation observées (sans prix d'achat des olives)	0,000	0,070	0,035

Source: Enquête

pour la taille et pour la récolte (qui est totalement manuelle). Ce maillon semble être le plus faible surtout quand il s'agit d'une filière faiblement intégrée. Ces résultats sont en concordance avec ceux observés au niveau de la filière olive de table en Espagne (aussi bien pour la variété «manzanilla» que pour la variété «hojiblanca») (Avila, 2010; Junta de Andalucía, 2011) bien qu'en Espagne, les agriculteurs reçoivent les aides directes de la PAC qui comblent en quelque sorte les pertes enregistrées.

Pour la phase de la production, la répartition des charges est disproportionnée entre les différentes activités et entre les différents types d'exploitations. En effet, dans les exploitations conduites en extensif, la charge la plus élevée correspond à la récolte. Cette charge varie selon la production et la nécessité d'emploi d'une main-d'œuvre pour le gardiennage durant la période de la récolte. Les charges de la taille viennent en deuxième position. Cette opération culturale est nécessaire pour l'olivier et se pratique chaque année ou tous les deux ans selon le niveau de production. La fertilisation se limite généralement à l'apport de fertilisant azoté. Quant au travail du sol, le nombre de façons culturales varie entre 3 à 6 passages par an et la charge varie, en plus du nombre de façons, selon le mode de faire valoir le matériel utilisé (propriété de l'exploitant ou prestation de service). Le traitement phytosanitaire est presque absent, malgré la présence de certaines maladies comme l'œil-de-paon et le Neïroun. La main-d'œuvre permanente contribue à la réalisation de toutes les opérations culturales et de ce fait, les charges correspondantes sont réparties dans les différentes activités évoquées précédemment. *Pour les exploitations conduites en intensif,* avec des plantations jeunes (âge entre 5 et 10 ans), les charges en DT/kg sont relativement élevées par rapport aux autres. Pour ce mode de conduite, les charges engendrées par la taille sont les plus importantes. Les exploitations conduites en intensif en pleine production (âge entre 15 et 20 ans) sont les plus performantes par rapport aux autres exploitations enquêtées et elles affichent la rentabilité la plus élevée à l'hectare. Toutefois, leurs charges par hectare sont les plus élevées et les plantations en pleine production présentent les charges les plus faibles par kg d'olives produit. Ce type d'exploitation est le plus spécialisé et le plus encadré, appliquant le paquet technique le plus adéquat.

Pour la phase de la transformation, les charges prises en considération sont les suivantes: les consommables (ferments lactiques, NaOH, NaCl, produits chimiques d'oxydation, eaux), l'électricité, le transport, l'emballage, la main-d'œuvre occasionnelle et permanente et la matière première (prix d'achat à la production d'olives à transformer). Les charges directes varient d'une unité de production à l'autre. Cette variation est liée essentiellement à la différence entre les coûts des consommables, pour lesquels il ya une grande hétérogénéité en termes de produits et de quantités utilisées. Cette hétérogénéité a pour origine principalement un manque de maîtrise des techniques de trans-

formation qui influence la qualité du produit fini, ce qui représente une contrainte surtout pour l'exportation face aux exigences des normes de qualité du COI. Les différences proviennent aussi de l'utilisation de l'énergie (transport et électricité), et surtout du prix d'achat de la matière première qui est sujette à des fluctuations significatives. Le prix d'achat de la variété Meski par les industriels se situe entre 0,8 et 1,4 DT/kg pour la campagne 2012.

Pour la phase de la commercialisation, les charges de la commercialisation des détaillants sont limitées aux charges de stockage (main-d'œuvre, location...) et parfois de transport, les marges des détaillants étant libres et variables selon la région.

Décomposition des prix et des marges sur les charges directes (Figure 4): on observe encore une fois que les agriculteurs figurent au bas de la liste des bénéficiaires quoiqu'ils soient les acteurs qui supportent la charge la plus élevée tout au long de la chaîne. Par contre, les principaux bénéficiaires sont les détaillants quoique leur marge soit la plus libre. Cette répartition inéquitable des marges entre les intervenants de la filière olive de table représente aussi un problème majeur dans le cas espagnol (Avila, 2010; Junta de Andalucía, 2011) bien que la filière olive de table en Espagne soit beaucoup plus organisée qu'en Tunisie surtout à travers les coopératives de premier et de deuxième degré.

On observe également une fluctuation des prix entre les différents intervenants tout au long de la chaîne. Ces fluctuations de prix sont dues, d'une part, aux fluctuations des

prix à la production, liées essentiellement à l'alternance des productions et d'autre part, à l'influence des intermédiaires qui contrôlent le circuit de la distribution surtout entre agriculteurs et transformateurs. Ces fluctuations des prix sont de la même envergure pour le secteur des olives à huile en Tunisie vu que ce marché est totalement libre (Elfkah et Mozas, 2010). Par contre, le secteur lait, qui figure parmi les secteurs protégés, connaît moins de fluctuations vu que les prix à la consommation sont fixes et les prix à la production sont subventionnés (Khammassi *et al*, 2001 b).

3.2.3. Organisation de la filière

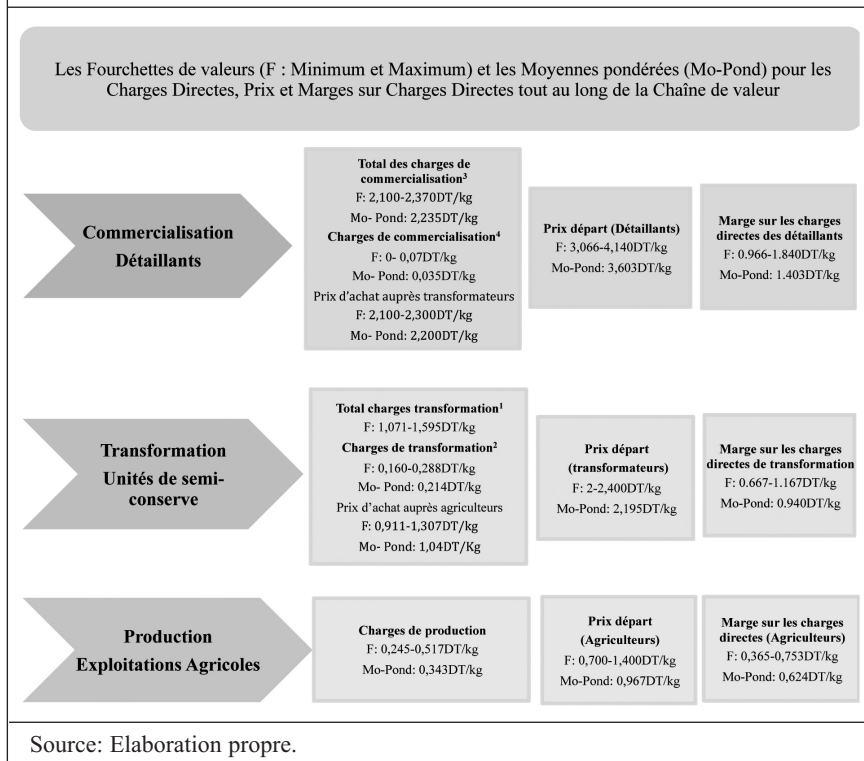
Au niveau de la filière olive de table, un manque d'organisation et d'intégration semble clair. Ce manque d'organisation se manifeste à travers deux niveaux de relations: la relation entre les agriculteurs et les industriels et la relation entre les industriels et les commerçants.

i) Relation entre les agriculteurs et les industriels

Concernant cette relation, à part un contrat moral entre l'agriculteur et l'industriel, il n'y a aucune relation formelle à travers un système de contractualisation. Cette situation limite en quelque sorte le développement et la compétitivité de cette filière, favorisant ainsi le développement du secteur informel à travers le renforcement du rôle des intermédiaires. En effet, l'approvisionnement en olives de table des unités de semi-conserve opérant dans le secteur organisé se fait, en grande partie, par les intermédiaires. D'après les transformateurs, ce choix était dû essentiellement à la flexibilité du paiement offerte par ces collecteurs

et à la possibilité de s'approvisionner en grandes quantités. Malgré ces facilités et bien que les quantités produites soient largement suffisantes pour couvrir les besoins des industriels, 50% des industriels enquêtés assurent avoir des problèmes d'approvisionnement liés aux quantités des olives de table requises en plus d'autres problèmes liés aux fluctuations des prix. Ces problèmes d'approvisionnement en matière de quantité et de prix enregistrés au niveau du secteur organisé sont essentiellement imputables à la concurrence qu'exerce le secteur informel qui assure la transformation de grandes quantités à moindre coût. Ceci donne aux intermédiaires plus de pouvoir de négociation étant donné qu'ils ont la possibilité de vendre à des prix plus élevés aux opérateurs du secteur informel. Pour faire face à ces spéculateurs, plusieurs producteurs font recours à la récolte précoce (au mois d'août) de leurs olives, ce qui se répercute négativement sur la qualité du produit fini. Les responsables du développement, qui ont une relation directe avec les opérateurs de la filière, assurent l'existence d'un nombre très limité d'acteurs qui sont à la fois agriculteurs et transformateurs. Pour ces

Figure 4 - Structure de la chaîne de valeur de l'olive de table Meski verte confite commercialisée en vrac.



opérateurs, le produit fini de leur récolte est la matière première pour leurs activités industrielles, ainsi ils veillent à assurer une meilleure production quantitative et surtout qualitative ayant un contrôle sur la filière de l'amont à l'aval.

ii) Relation entre les industriels et les commerçants

Les circuits de distribution des olives de table sont moins structurés que les autres produits en raison du chevauchement des sources d'approvisionnement (secteur informel ou organisé) et du mode de vente en vrac des olives, notamment dans les régions de l'intérieur (Riahi et Amri, 2006). Cette relation est caractérisée aussi par un manque de relations formelles à travers des contrats, mais les voies de distribution restent claires, au moins pour le secteur organisé qui destine une grande partie du produit fini aux grossistes, en premier lieu, et aux détaillants en second lieu, consacrant une petite partie à l'export. Quant au secteur informel, la totalité de la quantité produite est écoulee au niveau du marché local, mais les circuits de distribution restent encore peu clairs.

3.3. Stratégies de développement de la filière olive de table et propositions d'amélioration

Bien que la filière olive de table présente des points forts, plusieurs contraintes ont été mises en évidence. En effet, les résultats de l'analyse filière révèlent des contraintes techniques, économiques et organisationnelles et indiquent que l'atténuation de ces contraintes permettrait de générer une plus grande valeur ajoutée, avec une répartition plus équitable entre les différents maillons de la filière.

Les principales contraintes identifiées sont les suivantes:

- i) Au niveau du maillon de l'agriculture, les contraintes les plus importantes sont liées aussi bien à la productivité des oliveraies qu'à la qualité des olives de table crues. Concernant la productivité, le problème majeur est l'alternance de la production, due essentiellement à des facteurs biologiques propres aux espèces cultivées mais aussi à un manque de maîtrise des paquets techniques les plus adéquats, surtout au niveau des exploitations conduites en pluvial où sont enregistrés les niveaux de production les plus faibles et l'encadrement technique le moins développé. Quant à la qualité, une irrégularité de la qualité offerte a été observée. Ceci est dû à la forte sensibilité des olives de table et donc, au fait qu'une mauvaise gestion (maladie, récolte précoce ou méthode non adéquate de récolte) peut influencer négativement la qualité du produit fini.
- ii) Au niveau de la transformation, les contraintes les plus importantes sont représentées, en premier lieu, par l'hétérogénéité de la qualité de l'offre, surtout pour un export massif, en raison de la qualité de la matière première (comme signalé précédemment), du manque de maîtrise des techniques de transformation par certains industriels, du non respect du cahier des charges et de la pénurie de personnel qualifié. A cela s'ajoute le manque d'optimisation de la capacité de transformation au ni-

veau des unités industrielles, lié aux difficultés d'écoulement de la production transformée et à la concurrence du secteur informel.

- iii) Au niveau de la commercialisation et de l'organisation de la filière, plusieurs contraintes ont été signalées, dont notamment: la concurrence déloyale qu'exercent les opérateurs informels vis-à-vis du secteur organisé et la forte présence d'intermédiaires générant un gonflement des prix et une répartition inéquitable des marges. Ceci a conduit à une situation caractérisée par un manque d'intégration verticale au niveau du secteur. Un manque d'effort de marketing a également été observé, donnant lieu à une dominance de la production en vrac et à des exportations sporadiques et presque négligeables.

Beaucoup d'efforts doivent donc être déployés afin d'optimiser les ressources disponibles et profiter des opportunités offertes. Ces efforts pourraient être bien canalisés à travers les propositions suivantes:

- i) Au niveau du maillon de l'agriculture: une amélioration de la productivité des oliveraies est indispensable. Cette amélioration de la productivité peut être atteinte à travers deux mesures stratégiques. La première mesure implique un effort d'encadrement des agriculteurs sur les bonnes pratiques agricoles et le bon choix variétal alors que la deuxième inclut une stratégie d'intensification adéquate, compte tenu des ressources hydriques disponibles. Il faut en plus s'engager à améliorer la qualité, à travers l'optimisation des campagnes de traitement et la sensibilisation aux bonnes pratiques de récolte (y compris le choix de la date de démarrage de la récolte).
- ii) Quant à la transformation, l'effort peut être orienté vers la formation du personnel chargé des opérations de transformation et un contrôle continu par les organismes compétents en ce qui concerne l'application des normes de qualité établies par le cahier des charges. Cet effort doit être également orienté vers l'adhésion des transformateurs au programme de mise à niveau du GICA dont l'adhésion a été jugée faible par ce même organisme (GICA, 2010). Il est aussi nécessaire de promouvoir l'optimisation de la capacité de transformation en réduisant la concurrence du secteur informel et en profitant au mieux des opportunités des nouvelles voies d'écoulement des produits, et notamment l'exportation.
- iii) Sur le plan organisationnel et de la commercialisation, l'intervention semble être la plus difficile vu le niveau des contraintes rencontrées, en particulier le problème de l'activité informelle. Selon toute probabilité, les alternatives qu'on peut envisager n'auraient pas d'effet immédiat, mais elles pourraient contribuer certainement à améliorer la situation à long terme. En effet, la création de centres de collecte à proximité des zones productrices peut contribuer à l'organisation de la filière, rendant plus clair le circuit d'approvisionnement. Ces centres peuvent être établis soit sous forme de coopératives regroupant différents producteurs (comme dans le cas des centres de collecte du lait en Tunisie) (Khammassi *et al.*,

2001 b) soit sous forme de centres de collecte privés, liés aux unités de transformation et ayant des contrats de culture avec les agriculteurs (comme dans le cas de la production de la tomate en Tunisie, malgré le non respect de ces contrats par les producteurs) (Chebil, 2011). L'existence de ce genre de centres de collecte peut influencer aussi bien l'amont de la filière, assurant des garanties de production aux agriculteurs, que l'aval augmentant les quantités transformées par les unités de transformation du secteur organisé et optimisant la capacité de transformation déjà existante. Ceci pourrait également favoriser l'intégration des opérateurs informels dans le secteur organisé suite à la limitation des sources d'approvisionnement informelles. Un effort de commercialisation doit être entrepris à travers les stratégies de marketing les plus appropriées. Une intervention de l'Etat est toujours souhaitable, d'une part par l'incitation des producteurs à adopter les lignes stratégiques déjà proposées, et d'autre part à travers une politique des prix capable de protéger les consommateurs contre les spéculateurs et d'atténuer les fluctuations des prix tout au long de la chaîne.

Ces propositions d'amélioration convergent généralement vers une stratégie globale qui est une stratégie d'intégration et de contrôle de la filière. En effet, une intégration au niveau de la filière olive de table pourra avoir des répercussions positives aussi bien sur la qualité du produit fini (contrôlant tout le processus de production) que sur le contrôle des charges et des marges tout au long de la chaîne. Un scénario d'intégration de la filière de l'amont à l'aval (agriculture, transformation, et commercialisation) par un seul acteur donnera une structure des charges différente. Dans ce cas, les charges seront inférieures par rapport à cel-

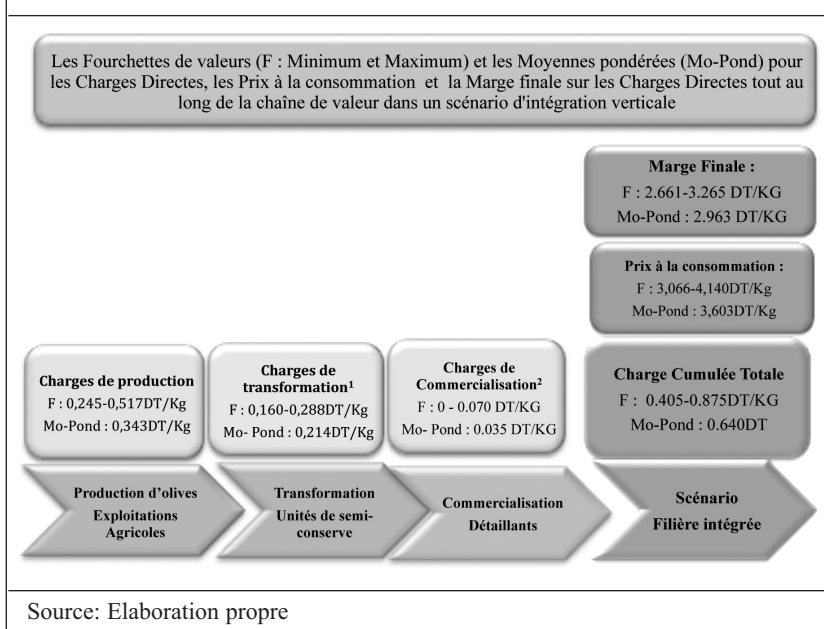
les enregistrées dans le cas réel, donnant lieu à des marges plus élevées (Figure 5).

4. Conclusions

Bien que la filière olive de table présente des points forts à renforcer tels que la large tradition de la Tunisie dans le domaine de la transformation des olives de table (produit fortement apprécié au niveau de la gastronomie tunisienne), l'augmentation des superficies des oliveraies en irrigué ainsi que la forte consommation locale et les croissantes opportunités sur les marchés internationaux, cette filière présente plusieurs contraintes qui entravent son évolution et de leur atténuation, dépend la possibilité de sa prospérité. Cette analyse filière et de la chaîne de valeur a permis de faire une évaluation du secteur en se focalisant sur deux des plus grandes zones productrices (Béja et Grand Tunis).

Les résultats ont permis de faire ressortir de nombreuses contraintes (économiques, techniques et organisationnelles) au niveau des différents maillons. Au niveau du maillon de l'agriculture, les contraintes les plus importantes sont liées principalement à l'alternance de production, même au niveau des exploitations les plus spécialisées et à l'irrégularité de la qualité pouvant influencer négativement la qualité du produit fini. Au niveau du maillon de la transformation, les contraintes majeures sont liées à l'hétérogénéité de la qualité de l'offre et au manque d'optimisation de la capacité de transformation au niveau des unités industrielles ainsi qu'à des problèmes d'écoulement du produit. Par contre, au niveau de la commercialisation et de l'organisation de la filière, les contraintes sont liées essentiellement à une dominance du secteur informel, à un manque d'organisation de la filière, à la forte présence des intermédiaires et à la dominance de la commercialisation en vrac dans un marché local qui absorbe presque la totalité des quantités transformées. Tous ces facteurs ont contribué à un gonflement des prix tout au long de la chaîne et à une répartition inéquitable des marges. En effet, au niveau de cette filière, les deux maillons les plus faibles sont: i) les agriculteurs qui supportent la proportion la plus élevée des coûts et ont la part des bénéfices la plus faible et ii) les consommateurs qui supportent des prix à la consommation assez élevés par rapport à ce qu'ils devraient supporter en l'absence de spéculateurs. Certes, la situation des transformateurs du secteur organisé n'est pas la meilleure, surtout face à la concurrence du secteur informel qui fausse généralement les règles de la transparence. Ce secteur qui accapare plus que la moitié de la quantité produite doit être intégré dans le secteur organisé au lieu de le réprimer. En réalité, malgré l'effet négatif qu'exerce le secteur informel, ce secteur fait vivre une proportion assez importante de familles et joue un rôle important dans les zones les plus éloignées où l'agriculteur ne trouve aucune issue pour sa production d'oli-

Figure 5 - Structure de la chaîne de valeur dans le cas d'un scénario d'intégration verticale des trois maillons.



ves de table, surtout face à la concentration des industries de transformation dans le Nord du pays.

Les alternatives d'amélioration passent toutes par l'atténuation des contraintes enregistrées. En effet, une amélioration de la productivité de l'olivier et une maîtrise de la qualité de la matière première sont indispensables et doivent passer par l'encadrement des agriculteurs sur le plan des bonnes pratiques agricoles et des bonnes pratiques de récolte ainsi que pour la fixation de la date de démarrage de la saison de récolte (comme dans le cas du secteur huile d'olive). En outre, une assistance au secteur organisé pour l'amélioration de la qualité et de l'emballage et l'établissement d'une stratégie marketing visant de nouveaux marchés peut contribuer en grande partie à augmenter les quantités transformées par ce secteur et à inverser la balance en faveur de ces opérateurs aux dépens du secteur informel. D'une manière parallèle et convergente, l'encouragement à la création de centres de collecte à proximité des producteurs semble être une des alternatives les plus intégrantes permettant de réduire les gonflements des prix au niveau de la chaîne de valeur.

Références bibliographiques

Avila R., 2010. Los secretos de la cadena de valor de la aceituna de mesa. *Revista Oleo*, 140: 28-33.

Bencharif A., Rastoin J.L., 2007. *Concepts et méthodes de l'analyse de filières agroalimentaires: applications par la chaîne globale de valeur au cas des blés en Algérie*. Document de travail. MOISA, France. http://www1.montpellier.inra.fr/bartoli/moisa/bartoli/download/moisa2007_pdf/WP_7-2007.pdf.

Chebil A., 2011. *Stratégie de développement des exportations tunisiennes des fruits et légumes transformés*. Document de travail du Ministère du commerce et du tourisme, Tunisie. http://eumed-agpol.iamm.fr/html/publications/on_subject/desmas_memoire.pdf

Elfkhi S., Mozas A., 2010. El sector del aceite de oliva tunecino se enfrenta a nuevas oportunidades y desafíos. *Revista Oleo*, 140: 46-48.

Fourati Nouri H., Bakkeri F., 2009. Optimisation des conditions de saumurage de la variété Picholine. *Actes du séminaire olivebioteq Décembre 2009, Sfax, Tunisie*, pp. 583-587.

Fourati Nouri H., Bouaziz M., Bakkeri F., 2013. Evolution of olive antioxidants of three table olive varieties during their treatment. *Proceedings of the 12th Tunisian-Japanese Symposium on Society, Science and Technology (TJASSST 2013)*.

GICA, 2010. *Guide de bonnes pratiques dans l'industrie des olives de table*. Extrait du guide de gestion de la qualité de l'Industrie des olives de table, Document de travail du GICA, Tunisie.

Goldberg R.A., Davis J.H., 1957. *A concept of agribusiness*, Boston: Harvard Business School, Division of Research.

Gracia Brenes D., 2010. The table olive value chain in Spain. In: *15th extraordinary session of the IOC council of members Essaouira (Morocco), 20-25 June 2010*.

Junta de Andalucía, 2011. *Estudio de cadena de valor de la aceituna de mesa. Campaña 2010/2011*. Document de travail disponible sur le lien: <http://www.juntadeandalucia.es/agriculturaypesca/observatorio/servlet/FrontController?action=List&ec=subsector&subsector=946728&table=11030&page=1&CODTIPOESTUDIO=5>

Kachouri M., 1995. *L'élaboration des olives de table*. Document technique de l'Institut de l'Olivier, Tunisie.

Karray B., 2002. *La filière huile d'olive en Tunisie: Performances et stratégies d'adaptation*. Thèse doctorale, IAM Montpellier, France.

Khamassi-El Efrif F., Hassainya J., 2001a. Analyse de la compétitivité des entreprises et des produits agroalimentaires: pertinence et apports de l'approche filière. In: Padilla M., Ben Saïd T., Hassainya J., Le Grusse P. (eds.). *Les filières et marchés du lait et dérivés en Méditerranée: état des lieux, problématique et méthodologie pour la recherche*. Montpellier: CIHEAM, pp. 223-238. Options Méditerranéennes, B 32.

Khamassi-El Efrif F., Hassainya J., 2001b. La filière lait en Tunisie: une dynamique de croissance. In: Padilla M., Ben Saïd T., Hassainya J., Le Grusse P. (eds.). *Les filières et marchés du lait et dérivés en Méditerranée: état des lieux, problématique et méthodologie pour la recherche*. Montpellier: CIHEAM, pp. 64-73. Options Méditerranéennes, B 32.

Kinha Ch., Dossouhoui F., Megbleto I., 2009. *Formation des responsables des PEA et de leurs prestataires sur l'analyse filière et le développement de la chaîne de valeur au Bénin*. Atelier International – Cotonou, Bénin – 11 au 15 Mai 2009 «Capitalisation et Echange des Expériences sur le Renforcement de Compétences en Recherche Agricole pour le Développement (RAD)» http://www.icra-edu.org/objects/ard_fr_sharing/Benin6.pdf

Marcos D., 2010. La aceituna de mesa en España: una visión del sector. *Provedo*, 4: 1-8. www.variedadesolivo.com.

Mili S., Júdez L., De Andrés R., Urzainqui E. 2013. Evaluating the impacts of policy reforms under changing market conditions on olive farming systems in Southern Spain. *New Medit*, 12(1): 22-36.

Montigaut J.C., 1992. L'analyse des filières agroalimentaires: méthodes et premiers résultats. *Numéro spécial: Economie agroalimentaire: concepts et méthodes. Economies et Sociétés*, 21 (6): 59-83.

Porter M., 1986. *L'avantage concurrentiel*. Paris: Inter Éditions.

Riahi H., Amri A., 2006. *Etude stratégique de la filière olive de table en Tunisie*. Document de travail du GICA, Tunisie.

Sanchez Gomez A.H, Garcia P., Navarro L., 2006. Trends in table olives: Elaboration of table olives. *Grasas y Aceites*, 57(1): 86-94.