

---

# Synthèse de la consultation

## Vers une vision partagée du secteur oléicole Tunisien

Novembre 2016



Food and Agriculture Organization  
of the United Nations



**Banque Européenne**  
pour la Reconstruction et le Développement

# Synthèse de la consultation

---

## PLAN DE LA SYNTHÈSE

- Introduction
- Les fils conducteurs
- Prochaines étapes



# Introduction

- La réunion du Groupe de Travail (GT) en mai 2016 était consacrée à une discussion sur le rôle des organisations interprofessionnelles (OI) pour le développement du secteur oléicole.
- Les expériences espagnole et italienne ont montré qu'une condition *sine qua non* pour la réussite des OI est d'établir une vision stratégique à long terme qui soit partagée par tous les acteurs de la filière.
- En Juin 2016, une consultation a été lancée parmi les membres du GT et leur collègues, pour qu'ils présentent leurs idées en assurant que tous les acteurs de la filière aient la possibilité d'exprimer leur opinion.
- Cette synthèse présente un résumé des réponses reçues et pourra servir comme base pour élaborer une vision commune du secteur lors de la prochaine réunion du GT qui aura lieu en décembre 2016.
- Eventuellement, cette réflexion pourra aussi faciliter la discussion avec les représentants du gouvernement sur le développement du secteur.



# Questionnaire et répondants

1. Quelle est votre activité dans le secteur oléicole (votre rôle(s) dans le secteur, par exemple, producteur d'olives, meunerie, exportateur, syndicat, etc.) ?
2. A l'heure actuelle, quel(les) sont les entraves/problèmes/contraintes principaux(les) au développement de votre activité ?
3. Comment ceci pourrait être résolu à votre avis ?
4. Comment voyez-vous l'évolution de votre activité dans 5/10 ans ?
5. A long terme, quel sera la situation idéale du pays pour permettre un développement positif de votre activité/organisation ?
6. Par rapport à votre activité, quel devrait être le rôle du gouvernement et de la politique oléicole mené par les autorités ?
7. Pensez-vous qu'une OI puisse répondre aux besoins de votre activité ?
8. Quel est, selon vous et par rapport à votre activité, l'objectif pour constituer une OI en Tunisie ?

Les activités des intervenants couvraient tout les maillons de la filière oléicole: de agriculteurs et producteurs d'olives, représentants des agriculteurs, syndicats, oléofacteurs, distributeurs, sociétés de commerce et exportateurs. Plusieurs répondants avaient multiples rôles dans le secteur.



# Les fils conducteurs

- 1. Défis à révéler: Production d'olives; huileries; commercialisation et exportation
- 2. Accès au financement
- 3. Organisation du secteur
- 4. Augmentation de la rentabilité et création d'une valeur-ajoutée
- 5. Facilitation du développement du secteur
- 6. Le rôle du gouvernement
- 7. Résilience du secteur (environnement et variabilité de la production)



# 1. Défis à révéler: production des olives et pratiques agronomiques

- Comment améliorer les techniques agronomiques?
- Rendements faibles, variabilité élevée et alternance de la production
- Subvention pour renouveler les d'oliviers insuffisant, prix de vente par arbre par le privé souvent hors de prix
- Utilisation des techniques mécanisées insuffisante (taille, récolte, préparation d'engrais etc.)
- Insuffisant surfaces irriguées et manque d'équipement pour l'irrigation
- Pénurie de main-d'œuvre qualifiée
- Pressions en aval de la filière (p.ex. exigences en termes de qualité) et difficulté de faire valoriser les investissements sur la qualité
- Coûts de production qui augmentent par rapport au prix de vente des olives



# 1. Défis à révéler : Oléofacteurs

- Accès au financement et fonds de roulement adéquates
- Dinar faible rend la technologie chère à importer
- Faible utilisation des capacités des moulins
- Manque important de capacité de stockage
- Techniques dans certaines meuneries pas toujours performantes
- Difficultés à comment mieux valoriser (et ou disposer) les sous-produits comment les margines
- Difficultés à valoriser la production
- Faiblesse du pouvoir sur la vente d'huile, surtout pour les opérateurs de taille réduite
- Coûts élevés de certification BIO (aussi pour les producteurs)



# 1. Défis à révéler : commercialisation et exportation

- Manque de chaînes de distribution (en Tunisie et pour l'exportation)
- Consommation domestique en diminution
- Dépendance des les exportations en vrac et difficulté a développer une exportation conditionné : ccomment mieux valoriser les exportations tunisiennes en offrant un produit à plus forte valeur ajoutée
- Nécessité de développer une valeur ajoutée pour les huiles: BIO, naturels, avec caractéristiques spécifiques p.ex. régionales) de variété locale, de goûts, marchés ou utilisations spécifiques
- Logistique faible p.ex. pour transport et stockage
- Manque d'information sur les marchés (domestiques et internationaux)
- Faible pouvoir dans la vente d'huile, surtout pour les operateurs de taille réduite faisant face aux groupes multinationaux





## 2. Accès au financement

- Les finances sont disponibles mais les conditions ne sont pas forcément adaptées au secteur oléicole
- Les conditions de financement sont difficiles – taux élevés, besoin de collatéral lourde, trop peu de flexibilité dans la durée des prêts
- Les banques ne comprennent pas toujours le secteur et ses spécificités
- Manque d'accès aux fonds de roulement



### 3. Organisation du secteur

- La coopération entre les différents acteurs pourrait aider à réduire les couts de production et régler le pouvoir de négociation
- Réception très positive de l'idée de développer une OI, qui pourrait :
  - aider les agriculteurs à s'organiser
  - aider tous les acteurs à créer des opportunités plutôt qu'une couche supplémentaire de contraintes
  - aider le développement des canaux de distribution et marketing
  - Créer et gérer un laboratoire pour les analyses (en suivant l'exemple Français)
  - améliorer la promotion
  - développer une vision partagée et la présenter au gouvernement
  - intégrer les jeunes et les femmes - Quelles leçons peut on tirer des grands projets d'intégration?
  - Génération d'un rôle spécifique pour les SMSAs



## 4. Augmentation de la rentabilité et création d'une valeur-ajoutée

- Production: vers une production plus stable et intensive et une augmentation de l'irrigation
- Production: Formation et assistance pour améliorer et mieux cibler les techniques de production
- Production: Augmentation de la production bio
- Qualité: Approfondissement et application d'une meilleure connaissance des techniques de coupage (*blending*)
- Qualité: exploitation de la valeur-ajoutée des variétés Tunisiennes
- Certification et programmes d'étiquetage des huiles de qualité
- Installation d'unités d'emballage et étiquetage
- Ciblage des marchés de niche
- Développer la stratégie pour augmenter la vente de conditionnée?



## 5. Facilitation du développement du secteur

- Développement plus fort des marchés, y compris régionaux et dans les zones de production → prix et pouvoir de production et de vente plus certains
- Amélioration de la communication et de l'information, ciblage et marketing pour les marchés en vrac
- La qualité et le marketing sont clé pour le développement du secteur
- L'importance de la stabilité de la production
- Rôle pour l'agro-tourisme: développement du tourisme en connexion avec la production d'huile de qualité, p. ex. l'établissement d'une 'route de l'olivier'



## 6. Le rôle du gouvernement

- L'augmentation du dialogue et la consultation entre les secteurs publique et privé permettrait d'augmenter la qualité des décisions et des politiques adoptées par le gouvernement
- Le rôle du gouvernement devrait être de soutenir le développement et les exportations ainsi que de prendre en compte les défis pour les petits producteurs
- Il y a une nécessité d'améliorer la coordination entre les différents ministères (agriculture, industrie, commerce), et leur dialogue avec les acteurs du secteur
- Il faut que le gouvernement élabore une stratégie claire et efficace qui aide et soutienne les acteurs à se développer sans aucune intervention du gouvernement



## 7. Résilience du secteur

---

- Les acteurs public-privé doivent élaborer conjointement une stratégie qui puisse faire face et puisse minimiser les problèmes de:
  - Variabilité climatique
  - Variabilité de la production
  - Variabilité des prix
- Comment faire face aux défis du changement climatique?



# Voyages d'études dans le Pouilles, Octobre 2016

## 3 concepts conclusifs du voyage:

### ■ *Inspiration*

- Tous les acteurs dans le secteur partagent la passion, l'enthousiasme et l'inspiration pour développer la filière oléicole
- Tous les acteurs travaillent ensemble pour chercher la façon d'augmenter leur partie de valeur ajoutée. P.ex. stockage à grande gamme, production de niche de très haute qualité, qualité liée à la tradition, connections avec l'agro-tourisme

### ■ *Communication et coordination*

- la communication a un rôle primordial
- La *xylella fastidiosa* nous rappelle aussi l'importance que tous les acteurs soient informés, en accord et disponibles à travailler ensemble!

### ■ *Résultats et actions*

- Les résultats et les actions concrètes sont essentiels pour le futur de la filière agricole



# Prochaines étapes

- L'expérience italienne nous montre que des années de travail conjoint ont mené à une production stable, une qualité élevée et une huile vendue à un prix avantageux
- Il faut maintenant développer une vision commune de l'avenir et avancer le débat:
  - Discussion lors de la prochaine réunion du GT, y compris les thèmes clés: organisation du secteur, productivité, qualité, valeur-ajoutée, marketing et financement
  - Présentation de vos idées au gouvernement: conférence organisée par la FAO en février 2017
  - Etapes et mesures concrètes vers une OI?
  - Continuation du dialogue, pour cibler des actions et résultats concrets
  - Avec le support de la FAO, c'est à vous de prendre en main le dialogue, de le mener vers des résultats concrets et positifs
  - A vous la tâche de construire et développer la filière et ses démarches!

