

Des idées pour valoriser l'huile d'olive tunisienne à l'export

La Tunisie produit de l'huile d'olive de qualité, depuis 3000 ans, mais elle continue à exploiter ce produit de terroir de manière traditionnelle peu rémunératrice, particulièrement, à l'exportation.

La Chambre syndicale des exportateurs d'huile a décidé de plancher sérieusement sur ce dossier et d'organiser, à cette fin, un atelier sur le thème : «Promotion internationale des labels tunisiens d'huile d'olive: perspectives et stratégies».

L'objectif est d'étudier les moyens de valoriser l'huile d'olive tunisienne et de tout faire pour l'exporter conditionnée et non en vrac comme une simple matière première.

Etat des lieux

L'oléiculture, considérée comme un des piliers de l'économie du pays, représente 15% des exportations agricoles, 43% des exportations alimentaires et 10% des exportations totales du pays.

L'huile d'olive tunisienne est exportée par 200 sociétés exportatrices publiques et privées vers 50 pays mais seuls les marchés de l'Union européenne (UE), de l'Amérique du nord et des pays du Golfe sont importants.

Sur une production moyenne annuelle de 190.000 tonnes, 142.000 tonnes sont exportées dont seuls 17.000 tonnes sont conditionnées. L'huile conditionnée est exportée sur le Canada (27%), France (24%), Etats-Unis (13%), Pays du Golfe (15%).

L'huile d'olive en vrac est essentiellement exportée vers le marché italien. C'est ce marché qui pose problème selon les participants à cet atelier. Selon eux, les Italiens utilisent l'huile d'olive tunisienne pour améliorer la qualité d'autres huiles, la conditionnent et l'exportent au prix fort sur des marchés de riches consommateurs.

Pis, lorsqu'il y a un problème, c'est-à-dire lorsqu'un marché détecte des pratiques de tricherie – le cas des Etats-Unis en 2016 – et proteste contre la mauvaise qualité de l'huile conditionnée produite en Italie, les Italiens se déresponsabilisent, brandissent la carte de la



traçabilité et font endosser aux Tunisiens la responsabilité de la mauvaise qualité de leur huile.

Pour les participants, la Tunisie est perdante sur deux plans. En continuant à exporter son huile d'olive sur le marché italien, elle ne profite pas seulement des externalités positives du produit (sa valorisation à travers le conditionnement), mais aussi court toujours le risque de voir son image ternir en tant qu'un des grands producteurs d'huile d'olive dans le monde.

Des pistes à explorer

Pour y remédier les participants ont proposé la libéralisation des exportations de l'huile d'olive et la suppression du système de quota en vigueur avec l'UE. Depuis la conclusion de l'accord d'association en 1995 avec l'UE, la Tunisie exporte annuellement environ 60.000 tonnes en vrac sur ce marché.

La deuxième solution à laquelle des lobbys ont poussé, au cours de cet atelier, serait d'encourager le projet de la création d'une grande société mixte tuniso-turco-japonaise pour le conditionnement, en Tunisie, de toute l'huile d'olive produite en Tunisie.

Lorsqu'on sait que cette société sera créée dans le cadre de la fameuse loi 72, la part des recettes d'exportation en devises des parties qui reviendraient de droit aux partenaires turc et japonais sera transférée en toute légalité à l'étranger et échappera au contrôle des Tunisiens. Conséquence : le manque à gagner pour la Tunisie sera encore plus important que celui généré par l'exportation actuelle en vrac vers un marché sûr comme celui de l'UE, même si ce marché n'est pas assez rémunérateur.

La question qui mérite toutefois d'être posée est de savoir pourquoi les entreprises publiques et privées tunisiennes n'investissent-elles pas massivement dans le conditionnement de l'huile d'olive.

Des éléments de réponse ont été fournis au cours de cet atelier. Les premiers concernent l'irrégularité de la production laquelle demeure tributaire des aléas climatiques et la qualité des 86 millions d'oliviers du pays dont la rentabilité est compromise par la pénurie d'eau. Les autres ont trait, essentiellement, à la qualité et à l'absence de promotion.

Selon une étude menée, en 2017, par le ministère du Commerce, les difficultés rencontrées à l'export par l'huile d'olive sont dues à la qualité moyenne (66%), à l'absence de débouchés pérennes (52%) et au coût élevé de la logistique (49%, transport et autres).



Des solutions en amont

Les solutions proposées pour améliorer le rendement à l'export de l'huile d'olive consisteraient à agir sur plusieurs niveaux. En amont, il s'agit de régénérer les oliveraies, d'opter pour des variétés d'oliviers plus rentables et d'étendre la superficie des oliveraies afin de disposer d'un niveau de production régulière à même de justifier son conditionnement industriel.

Pour mémoire, il y a environ une année, l'actuel ministre de l'Agriculture, Samir Ettaieb a parlé de la plantation d'un million de nouveaux oliviers. Depuis, son département n'a pas communiqué sur ce projet pourtant fort intéressant pour le pays.

Concernant les débouchés, les participants ont suggéré d'intensifier la promotion de l'huile d'olive sur de nouveaux marchés porteurs. Ils ont, notamment, cité les marchés de Chine, du Japon et de l'Europe du Nord et d'Afrique.

Lien article : <http://kapitalis.com/tunisie/2019/03/25/des-idees-pour-valoriser-lhuile-dolive-tunisienne-a-lexport/>

