

## Etude de la compétitivité du sous-secteur agrumicole en Tunisie

Zekri S., Laajimi A.

*in*

Laajimi A. (ed.), Arfa L. (ed.).

Le futur des échanges agro-alimentaires dans le bassin méditerranéen : Les enjeux de la mondialisation et les défis de la compétitivité

Zaragoza : CIHEAM

Cahiers Options Méditerranéennes; n. 57

2001

pages 9-16

Article available on line / Article disponible en ligne à l'adresse :

<http://om.ciheam.org/article.php?IDPDF=1600238>

To cite this article / Pour citer cet article

Zekri S., Laajimi A. **Etude de la compétitivité du sous-secteur agrumicole en Tunisie**. In : Laajimi A. (ed.), Arfa L. (ed.). *Le futur des échanges agro-alimentaires dans le bassin méditerranéen : Les enjeux de la mondialisation et les défis de la compétitivité*. Zaragoza : CIHEAM, 2001. p. 9-16 (Cahiers Options Méditerranéennes; n. 57)



<http://www.ciheam.org/>  
<http://om.ciheam.org/>

# Etude de la compétitivité du sous-secteur agrumicole en Tunisie

S. Zekri\* et A. Laajimi\*\*

\*Département de Gestion, de Développement Rural et d'Analyse des Données,  
Ecole Supérieure d'Agriculture de Mograne, 1121 Zaghouan, Tunisie

\*\*Département d'Economie et de Développement Rural,  
Institut National Agronomique de Tunisie, 43, Avenue Charles Nicolle, 1082 Tunis, Tunisie

---

**RESUME** – En dépit de la tradition tunisienne dans la production d'agrumes, le sous-secteur agrumicole continue à affronter certains problèmes à l'échelle de la production aussi bien qu'à l'échelle de la commercialisation, en particulier au niveau du marché d'exportation. Le présent travail se propose de mettre en relief les principales caractéristiques de l'activité agrumicole à une échelle globale (production, exportation) aussi bien qu'au niveau de l'exploitation moyennant le calcul de la rentabilité financière. Les résultats concernant la rentabilité financière par variété obtenus par enquête auprès des agriculteurs du Cap Bon montrent que la variété la moins rentable est la Maltaise. Ceci peut aggraver le problème d'exportation à long terme. D'autre part le manque à gagner est très important pour toutes les variétés. La structure du marché d'exportation a été analysée moyennant l'évaluation de certains indices de concentration (indice CRI, indice de Rosenbluth et indice de Gini) où l'on constate une concentration modérée pour un nombre relativement réduit d'exportateurs. L'avantage comparatif a été évalué au moyen de la Matrice d'Analyse de Politiques (MAP), et aussi par l'indice de l'avantage comparatif révélé. Les résultats indiquent l'existence d'un avantage comparatif dans le sous-secteur agrumicole.

**Mots-clés** : Sous-secteur agrumicole, rentabilité, exportation, compétitivité, Tunisie, indices de concentration, avantage comparatif.

**SUMMARY** – "Survey on the competitiveness of the citrus sub-sector in Tunisia". Despite Tunisia's tradition in citrus production, the citrus sub-sector is still facing many problems at production and marketing levels, particularly at the export level. The present paper aims to highlight the main characteristics of the citrus sector at a global level (production, export) and at farm level by calculating financial profitability. Results concerning financial profitability by variety obtained by the survey conducted with farmers from the Cape Bon region showed that 'Maltaise' is more profitable than other varieties. The structure of the export market has been analysed by means of concentration indexes (CRI index, Rosenbluth index and Gini index), and it showed a moderate concentration for a relatively reduced number of exporters. Competitiveness evaluated by the Policy Analysis Matrix, and by the Revealed Comparative Advantage indicated the existence of a comparative advantage for the whole citrus sub-sector.

**Key words**: Citrus sub-sector, profitability, export, competitiveness, Tunisia, concentration indexes, comparative advantage.

---

## Introduction

L'arboriculture tunisienne continue de jouir d'une place assez importante dans le secteur agricole, contribuant avec près de 36% de la valeur ajoutée, où les agrumes participent avec une part non négligeable, quoique nettement inférieure en comparaison avec le sous-secteur oléicole.

Le sous-secteur des agrumes occupe en Tunisie une place importante à l'échelle nationale et surtout au Cap Bon. Sur le plan de la production ce sous-secteur permet l'approvisionnement du marché intérieur en fruits frais pendant une période allant jusqu'à six mois par an. De plus, environ 25 000 familles rurales tirent leur revenu principal des exploitations agrumicoles. L'activité agrumicole est sujette à certaines contraintes qui l'empêchent d'évoluer vers une expansion et de sauvegarder son image de sous-secteur traditionnellement exportateur, vu que les exportations d'agrumes, presque exclusivement des oranges Maltaises, montrent une tendance à la baisse. De plus, l'agrumiculture est limitée par les conditions climatiques et les disponibilités en eau d'irrigation en quantité et en qualité. Il y a lieu de signaler aussi la présence d'autres contraintes telles que les problèmes liés au conditionnement, notamment en termes de charges (20-30% du

prix à l'exportation), ainsi que la dépendance des exportations au marché européen. L'ensemble de cette conjoncture caractérisée par la présence de certains problèmes nous amène à mettre en relief les caractéristiques surtout économiques de la situation actuelle en premier lieu, et d'analyser le degré de compétitivité du sous-secteur en deuxième lieu afin de dégager quelques recommandations permettant de mieux adapter la structure actuelle au nouvel environnement commercial.

La présente étude vise un double objectif : d'une part la réalisation d'un constat caractérisant la situation actuelle du sous-secteur agrumicole afin d'en ressortir les principaux problèmes qu'il affronte, et d'autre part une contribution à l'évaluation de son degré de compétitivité, compte tenu de l'environnement commercial actuel.

## **Diagnostic général du sous-secteur**

La Tunisie a une longue tradition dans la production des agrumes. Le Cap Bon reste la principale zone de production, avec près de 11 000 ha de vergers, soit 75% de la surface agrumicole totale. La structure des orangeries tunisiennes a changé, et l'on remarque non seulement une augmentation des superficies totales mais aussi une augmentation des effectifs avec des exploitations en majorité de petite taille (32,6% de la superficie correspond à des exploitations de moins de 5 ha).

## **Stratégie du sous-secteur agrumicole**

Malgré l'évolution du rendement de 7,5 t/ha en 1966 à 16 t/ha en 1997, la productivité du verger agrumicole reste encore en deçà du niveau souhaité de 30 t/ha. En effet, l'Etat vise en plus de la satisfaction de la demande du marché intérieur, l'exportation de 50 000 tonnes. Pour atteindre ces objectifs une stratégie de développement a été lancée depuis 1991 et se poursuivra jusqu'à l'an 2001. Celle-ci vise essentiellement l'amélioration des techniques culturales (taille des arbres; fertilisation potassique et organique, lutte contre les maladies), la production de plants sains, l'arrachage des vieux vergers, la création de nouvelles plantations ainsi que l'amélioration des techniques d'irrigation. Malgré les moyens mis en oeuvre, les réalisations de la stratégie sont jugées non satisfaisantes pour toutes les composantes à l'exception de l'action de création de nouvelles plantations. Le taux de création de nouveaux vergers a atteint 75% avec la plantation de 1500 ha sur les 2000 ha prévus pour la période 1991-1996.

Pour la production de plants sains le taux de réalisation est de 50%. Toutes les autres composantes de la stratégie ont des taux de réalisations inférieurs à 23%. C'est l'arrachage des vieilles plantations qui pose le plus de problèmes avec un taux de réalisation de 10% uniquement. Ceci est dû principalement au fait que les encouragements pour l'arrachage des vieilles plantations ont été éliminés et les agriculteurs tirent la majeure partie de leurs revenus des agrumes. Ce problème se pose essentiellement pour les petits agriculteurs qui n'auront pas suffisamment de ressources pour subvenir à leur besoins en attendant que les nouvelles plantations entrent en pleine production. De même le retard accusé au niveau de l'arrachage des vieilles plantations va constituer un frein pour la réalisation des autres composantes de la stratégie. En effet le système d'irrigation, par exemple, ne peut être amélioré si l'on n'arrache pas les vieux arbres en les remplaçant par des jeunes plantations qui adapteront leur système racinaire à la technique d'irrigation.

## **Commercialisation**

La production est destinée soit au marché local qui en absorbe 80 à 90%, soit au marché extérieur. L'exportation concerne essentiellement le produit frais. Elle est sujette à une très forte concurrence dictée essentiellement par les producteurs riverains du bassin méditerranéen.

### *Marché intérieur*

Au niveau de la production, les prix sont déterminés par le jeu de la concurrence. Cependant, en les comparant avec les prix à la consommation, on remarque que ces derniers ont légèrement augmenté et ce en raison de la baisse de la production d'une part, et du manque de produits

directement substituables. Néanmoins, les prix élevés au niveau du marché intérieur peuvent décourager certains producteurs à expédier leur production à l'étranger, malgré les mesures d'encouragement prises par l'Etat envers l'exportation de Maltaises et ce au détriment d'autres types d'oranges pouvant être plus rémunératrices pour les agrumiculteurs.

### *Marché extérieur*

Les exportations d'agrumes détiennent une part se situant entre 2 et 3% dans le total des exportations agro-alimentaires où la quasi-totalité de cette part est accaparée par les oranges Maltaises (Ben Amor, 1998). Le marché français constitue la principale destination des Maltaises tunisiennes, ayant absorbé près de 92% du total des exportations (20 618 tonnes) durant le VIII<sup>ème</sup> plan (1993-1997). La Hollande et la Yougoslavie se situent au deuxième et troisième rangs, avec une moyenne de 820 et 266 tonnes respectivement. Ce dernier débouché était jusqu'à 1991/1992 un marché important et régulier et ce avant la guerre qui s'y produit depuis 1993. Les exportations tunisiennes sont fortement dépendantes des marchés de l'Union Européenne, spécialement le marché français. Néanmoins, elles ne représentent qu'une faible part dans la demande d'importation française (9%). L'Espagne, étant le principal fournisseur de la France, elle assure près de 80% des importations françaises, constituant ainsi le premier concurrent avant l'Italie, Israël et le Maroc.

La part des exportations tunisiennes par rapport à la production totale semble en régression, et ce en raison de : (i) la concurrence de plus en plus accentuée entre les pays fournisseurs du marché de l'Union Européenne ; et (ii) des défaillances structurelles de la production locale (morcellement, vieillissement des plantations). Cette conjoncture impose la nécessité de mener des recherches concernant l'amélioration du paquet technologique en vue d'augmenter les rendements d'une part, et de prospecter de nouveaux débouchés sur des marchés alternatifs d'autre part (Thabet et Allaya, 1993).

En dépit de sa spécialisation dans la production d'oranges Maltaises, la Tunisie a vu diminuer les exportations de cette variété durant les deux dernières décennies. Elles sont passées de 31 005 tonnes en 1997 à 16 084 tonnes en 1997. Cette diminution a été la plus forte entre 1987 et 1993, soit une régression de l'ordre de 10%.

Cependant, en comparant les prix à l'exportation des agrumes tunisiens avec ceux de l'Espagne et du Maroc, on remarque que les prix tunisiens sont toujours supérieurs. A cet effet, il y a lieu de signaler que les agrumes sont menacés par la perte de leur importance sur le marché français, malgré qu'il y ait encore une certaine appréciation des Maltaises tunisiennes, raison pour laquelle s'avère la nécessité de préserver cette image de marque et de la renforcer à travers des actions appropriées en matière de politique d'exportation.

## **Rentabilité des exploitations agrumicoles**

Une enquête a été menée au Cap Bon auprès de 25 agriculteurs/an durant les années 1996 et 1997. Les questions formulées se rapportent à l'étude de l'appareil de production, des systèmes de cultures, des techniques d'irrigation et l'exploitation des ressources en eau ainsi que l'approvisionnement en intrants et l'écoulement de la production. Seuls les résultats économiques de l'enquête, se rapportent aux marges brutes et aux coûts de production par variété, sont rapportés.

D'après le Tableau 1 la marge brute (MB) varie considérablement d'une variété à une autre. Pour une même variété les différences des MB entre 1996 et 1997 sont de l'ordre de 10 à 15% si on prend en compte l'effet de l'inflation. En se basant sur les MB moyennes on observe que les variétés sont classées par ordre de rentabilité décroissant comme suit : Thomson, Clémentine, Citron, Mandarine et Maltaise. Les variétés Thomson et Clémentine sont pratiquement deux fois plus rentables que la Maltaise. Ce classement par ordre de rentabilité est valable pour les deux années d'observation (Tableau 1).

Pour la Maltaise la MB/ha maximale en 1997 est de 13 696 D/ha, alors que la MB/ha minimale est de 1457 D/ha. La différence est pratiquement de 10 fois. Cette différence est due à plusieurs facteurs dont notamment l'âge des plantations.

Tableau 1. Marges brutes par variété en D/ha à Dinars courants

Variétés	Marge brute moyenne		Marge brute 1996		Marge brute 1997	
	D/ha (1996)	D/ha (1997)	Minimum (D/ha)	Maximum (D/ha)	Minimum (D/ha)	Maximum (D/ha)
Maltaise	6.559	5.787	5.384	8.289	1.457	13.696
Clémentine	11.678	10.254	7.280	16.410	2.288	28.598
Mandarine	6.483	5.959	6.018	7.408	2.716	17.588
Thomson	12.022	12.258	8.385	20.404	2.197	29.718
Citron	–	6.173	–	–	2.617	14.270

Pour la clémentine la MB/ha varie de 2288 D/ha à 28 598 D/ha, soit une différence de 13 fois. De même pour la variété Navel (Thomson) qui enregistre une marge brute par hectare variant entre 2197 et 29 718 D/ha. Ces différences sont pratiquement observées pour toutes les variétés et indiquent que le manque à gagner est très important. Cependant il est probable que ce manque à gagner implique des investissements pour arracher les vieilles plantations et les remplacer par de nouvelles. Dans un tel cas le temps d'attente jusqu'à ce que la plantation commence à produire est assez long ce qui justifie en quelque sorte que les agriculteurs préfèrent peu aujourd'hui à beaucoup demain. Si à cela on ajoute les faibles superficies des exploitations et les problèmes d'héritage des vergers, par différents membres d'une famille ne se mettant pas d'accord sur le renouvellement on peut expliquer le manque de renouvellement des plantations par d'autres plus jeunes et le manque d'intensification en général. C'est là l'ensemble des contraintes structurelles à l'amélioration de la rentabilité.

D'après le tableau ci-dessus les coûts de revient varient pour l'année 1996 entre 293 D/t pour la Maltaise à 617 D/t pour le Thomson. Le coût de revient prend en compte la rémunération du propriétaire de l'exploitation à raison de 5% du produit brut, le coût d'opportunité de la terre à raison de 1200 D/ha ainsi que le coût d'amortissement du verger sur 15 ans. Les coûts de revient sont par la suite comparés aux prix de vente à la production. Ainsi pour l'année 1996 les marges bénéficiaires ont varié de 16% pour la variété Maltaise à 35% pour la variété Citron. La variété Maltaise a toujours la marge bénéficiaire (producteur) la plus faible par rapport aux autres variétés ici considérées (Tableau 2).

Tableau 2. Coûts de production par variété à dinar courant en D/tonne

Variétés	Coût de revient (1996)	Coût de revient (1997)	Prix du marché intérieur (1996)	Marge bénéficiaire (1996)
Maltaise	293	265	350	16%
Clémentine	524	308	700	25%
Mandarine	408	385	500	18%
Citron	516	531	800	35%
Thomson	617	336	520	18%

Les résultats de rentabilité ici obtenus montrent que la variété Maltaise est la moins rentable comparée aux principales variétés ici considérées. Ce résultat indique donc que les investisseurs seront plutôt intéressés par les variétés autres que la Maltaise lors de la création des nouveaux vergers et/ou le remplacement des vieilles plantations. Ce phénomène risque d'aggraver le problème de l'exportation à long et moyen terme. Cependant il serait intéressant de corroborer cette conclusion par le nombre de plants vendus de chaque variété durant les huit dernières années ainsi que la demande en plants par variété afin de savoir si cette tendance est confirmée.

## Compétitivité du sous-secteur

### Analyse de la concentration dans le marché d'exportation<sup>1</sup>

La concentration représente un indicateur important dans l'analyse de la structure d'un marché ou d'un secteur. Il s'agit d'un phénomène étroitement lié avec la taille de l'entreprise, étant donné que les deux permettent de mesurer les inégalités existant entre les entreprises d'un même secteur ou marché. De plus, quoique le nombre des entreprises exportatrices ne soit pas élevé, si l'une a une part de marché assez importante, elle pourrait être capable d'altérer l'environnement de concurrence.

La totalité des exportations est réalisée par une vingtaine d'entreprises en moyenne. Ce nombre d'exportateurs paraît restreint et avec une différence dans le poids relatif de chacun d'eux. L'analyse sera fondée sur des données statistiques publiées par le Groupement Interprofessionnel des Agrumes et Fruits (GIAF) durant les dernières années. Ces données se réfèrent uniquement aux quantités exportées mais à notre avis cela n'affecte pas la validité des résultats.

En vue d'étudier la concentration, plusieurs indices peuvent être suggérés. La concentration absolue peut avoir comme indicateur le nombre d'entreprises réalisant 50% du chiffre d'affaire ou les ratios de concentration ( $CR_i$ ) qui mesurent le pourcentage cumulé des ventes des  $i$  premières entreprises par rapport au total. Plusieurs valeurs de  $i$  peuvent être utilisées mais le plus souvent on utilise des valeurs de  $i = 4$  ou  $i = 8$  donnant ainsi lieu aux ratios  $CR_4$  et  $CR_8$ .

Par ailleurs, une des méthodes de calcul de la concentration relative est l'indice de Gini, qui est un indicateur indépendant de la hausse des prix. Cependant, il ne permet pas d'avoir de l'information concernant le nombre d'entreprises contrairement aux ratios de concentration. Piesch et Schmidt (1983) indiquent que la courbe de Lorenz, qui permet d'évaluer l'indice de Gini ne mesure pas la concentration mais le degré de disparité ou d'inégalité entre les entreprises. Pour un nombre constant d'entreprises, une augmentation du degré donne lieu à une augmentation de la concentration (Caldentey, 1988).

Mathématiquement, l'indice de Gini ( $G$ ), peut être exprimé selon la formule suivante :

$$G = \frac{\sum_{i=1}^n N_i P_i}{\sum_{i=1}^n N_i}$$

$P_i$  est la part de marché cumulée des  $i$  premières entreprises classées selon un ordre croissant – pour que la courbe soit croissante – et  $N_i$  représente le pourcentage cumulé de ces entreprises. Le domaine de variation de  $G$  se situe entre zéro ( $P_i = N_i$ ) et 1 ( $P_1 = P_2 = \dots = P_{n-1} = 0$  et  $P_n = 1$ ), dans le cas d'une distribution équitable des parts de marché, en d'autres termes, lorsque la valeur de  $G$  tend vers zéro.

L'indice de Rosenbluth et Hall-Tiedman constitue aussi un indicateur de concentration. Il s'agit d'un indice complet car il tient compte de toutes les entreprises qui interviennent dans le marché. Il pondère les parts de marché ( $S_i$ ) de l'ensemble des entreprises du secteur en fonction de leur position dans la classification :

$$R = \frac{1}{2 \sum_{i=1}^n i S_i + 1}$$

où  $i$  représente la position de la  $i$ ème entreprise, étant toutes les entreprises classées par ordre croissant.

---

<sup>1</sup> Vu que les oranges Maltaises représentent plus de 80% des exportations, elles seront le seul produit objet des analyses et des interprétations mentionnées ci-dessus.

Dans la présente étude nous avons employé différentes mesures mentionnées antérieurement afin de calculer le degré de concentration du secteur exportateur. Les résultats sont récapitulés dans le Tableau 3.

Tableau 3. Evolution de la concentration dans le sous-secteur agrumicole

Campagnes	$CR_4$	$CR_8$	$R$	$G$
1991/92	50	67	0,031	0,491
1992/93	51	77	0,038	0,436
1993/94	48	79	0,031	0,503
1994/95	45	71	0,037	0,520
1995/96	40	71	0,033	0,405
1996/97	39	68,2	0,036	0,359

Les ratios de concentration indiquent que le sous-secteur agrumicole depuis la campagne 1991/92 jusqu'à 1996/97 dénotent une concentration modérée. L'indice  $CR_4$  régresse d'une campagne à une l'autre pour aller de plus de 50% jusqu'à 39% (Tableau 3). L'indice  $CR_8$  indique que les 8 premières entreprises assurent près de 70% du total exporté. Par ailleurs, l'indice de Rosenbluth indique qu'il s'agit d'une concentration faible à modérée, vu les faibles valeurs enregistrées durant le calcul de cet indice.

Il y a lieu de mettre en relief l'existence d'un certain niveau d'inégalité entre les parts de marché des différentes entreprises, comme l'indiquent les valeurs de l'indice de Gini. Celles-ci varient entre 0,359 et 0,520. Cette disparité peut en fait constituer une certaine dominance de quelques entreprises, néanmoins avec des parts moyennement élevées, ce qui peut engendrer une certaine inefficacité au niveau du marché exportateur affectant par conséquent le degré de compétitivité du sous-secteur.

En effet, tenant compte du nombre réduit des entreprises, la concentration dénote ainsi l'existence d'une multitude d'entreprises ayant chacune une part bénéficiaire faible. Ceci peut influencer le secteur, car on peut avoir ainsi des exportateurs peu exigeants sur le plan conditionnement, présentation et qualité en général.

## Evaluation de l'avantage comparatif des agrumes

La Matrice d'Analyse des Politiques ou technique MAP peut constituer un outil de mesure de l'avantage comparatif. Elle permet de mesurer les divergences entre les prix réels et les prix d'efficience. Il s'agit donc d'une technique qui a pour but d'analyser la structure des transferts au niveau macro-économique et de mettre en évidence le processus qui permettrait à ces transferts d'encourager les agents intervenant dans un secteur ou dans une économie donnée (Thabet et Mahfoudhi, 1995). L'idée de base est de calculer le profit économique. Ce profit est considéré comme étant la différence entre la valeur des biens produits, dans ce cas les oranges et les coûts assurés pour leur production.

La matrice est calculée sur le même principe que la formation d'un budget. On mesure d'un côté les revenus, de l'autre côté les coûts afin de calculer le profit. Les coûts sont décomposés en coûts d'intrants échangeables et coûts en ressources internes. La matrice est basée sur deux identités comptables : (i) on mesure le revenu, ainsi que les coûts afin d'exprimer le profit à la fois en termes économiques et financiers ; et (ii) l'autre identité mesure la divergence entre les valeurs observées et les valeurs calculées si les divergences entre les prix financiers et les prix économiques seront supprimées (Harrigan *et al.*, 1995).

La construction de la MAP est résumée dans le Tableau 4.

Tableau 4. Présentation de la Matrice d'Analyse de Politiques (MAP) (source: Harrigan *et al.*, 1995)

Indicateurs	Revenu	Intrants échangeables	Ressources internes	Profit
Prix financier	A	B	C	D
Prix économique	E	F	G	H
Transfert	I	J	K	L

Les informations contenues dans la MAP ont permis de calculer certains indicateurs afin de mesurer l'avantage comparatif et la protection, et ce comme suit :

(i) Coefficient de Protection Nominale (CPN) = (Revenu total en termes financiers) / (Revenu total en termes économiques) = A/E = 0,83

(ii) Coefficient de Protection Effective (CPE) = [Revenu total – (intrants échangeables) en termes financiers] / [Revenu total – (intrants échangeables) en termes économiques] = (A – B)/(E – F) = 0,77.

(ii) Coût en Ressources Intérieures (CRI) = (Coût d'opportunité des ressources domestiques) / [Revenu total – (intrants échangeables) en termes économiques] = G/(E – F) = 0,60.

Le CPN = 0,83 indique l'existence d'une protection négative au niveau de toute la filière. Cet aspect permet en fait d'encourager l'exportation. Les opérateurs reçoivent en fait un prix inférieur au prix d'exportation. Ainsi, le sous-secteur permet la maximisation des profits des agrumiculteurs, ainsi que l'augmentation des recettes budgétaires de l'Etat.

Le CPE = 0,77 montre que l'effet net de la protection sur les produits et sur les intrants correspond à une taxation implicite. De ce fait, l'effet net des politiques commerciales et du taux de change est une sous-protection de l'activité agrumicole.

Le CRI = 0,60 indique l'existence d'un avantage comparatif. Les producteurs tunisiens sont donc en train d'utiliser des ressources intérieures dont le coût d'opportunité total à prix mondial est inférieur à la valeur ajoutée calculée en devises étrangères. Autrement dit, si la préoccupation s'oriente vers l'amélioration de l'efficacité de l'allocation des ressources, la production pourrait augmenter.

Un autre indicateur du degré de compétitivité est l'indice de l'avantage comparatif révélé qui représente la situation du solde commercial d'un produit par rapport au commerce agro-alimentaire total. Il s'agit d'une approximation aux avantages commerciaux en supposant que les importations correspondent à des secteurs non compétitifs et les exportations aux secteurs compétitifs. L'indice peut être calculé de la manière suivante :

$$IACR_i = \frac{X_i - M_i}{X_i + M_i}$$

où :  $IACR_i$  = indice de l'avantage comparatif révélé ;  $X_i$  = exportation du secteur  $i$  ;  $M_i$  = importation du secteur  $i$ .

Cet indice peut prendre des valeurs positives ou négatives. Les valeurs positives de l'IVCR s'interprètent comme un avantage comparatif. Les valeurs négatives refléteront un désavantage comparatif par rapport au solde commercial agro-alimentaire. Dans ce travail, le calcul a été mené en considérant le total des exportations et des importations des produits d'origine végétale pour les années 1975, 1980, 1985, 1990 et 1995.

La Fig. 1 indique bien l'existence d'un avantage comparatif dans le cas des agrumes. Cependant, la baisse des exportations reflète bien la diminution de l'indice de l'avantage comparatif tout au long de la période considérée.

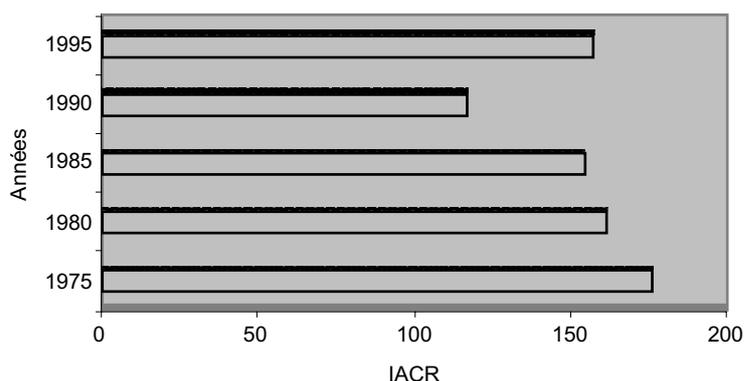


Fig. 1. Evolution de l'avantage comparatif révélé (IACR) du sous-secteur agrumicole (en %).

Par ailleurs, les conditions spécifiques de la Tunisie, favorables au développement de l'activité agrumicole, permettent d'atteindre un certain degré de spécialisation et d'assurer un certain niveau de compétitivité.

## Conclusions

L'environnement commercial qui règne actuellement au niveau du marché de l'Union Européenne, principal destinataire des agrumes tunisiens, tend à situer ces exportations dans une situation encore plus concurrentielle, d'où la nécessité de planifier des stratégies plus compétitives, et de proposer des moyens de résolution de certains problèmes internes du sous-secteur.

Par ailleurs les actions concernant l'amélioration de l'activité agrumicole devraient être menées de l'amont à l'aval, depuis le stade de la récolte jusqu'au stade de la commercialisation et ce dans le but de pouvoir répondre aux objectifs de la stratégie de développement du sous-secteur. Dans ce cas il serait bien indispensable de veiller à améliorer non seulement les techniques de production, mais aussi celles de conditionnement afin d'assurer un meilleur processus de commercialisation. Un intérêt particulier pourrait être dirigé vers l'encouragement de la production de Maltaises afin d'améliorer sa rentabilité et de préserver son image de produit d'exportation. Finalement, il y a lieu de signaler la nécessité de diversifier les marchés d'exportations, d'atteindre de nouvelles niches de marchés, non pas avec des transactions sporadiques mais beaucoup plus régulières afin d'assurer des recettes d'exportation plus durables.

## Références

- Ben Amor, N. (1998). *Analyse de la structure et de la compétitivité du sous-secteur agrumicole en Tunisie*. Projet de fin d'études, Ecole Supérieure d'Agriculture de Mograne, Tunisie.
- Caldentey, P. (1988). *Organizacion Industrial y Sistema Agro-Alimentario*. Editions ETEA, Córdoba.
- GIAF (Groupement Interprofessionnel des Agrumes et des Fruits) (plusieurs années). *Rapport d'Activité*. GIAF, Tunisie.
- Harrigan, J., Loader, R. et Thirtle, C. (1995). *La Politique des Prix Agricoles : Le Gouvernement et le Marché*. FAO, Rome.
- Piesch, W. et Schmidt, I. (1983). *L'Applicabilité des Mesures de Concentration dans le Cadre de la Politique Européenne de Concurrence*. Commission des Communautés Européennes, Bruxelles.
- Thabet, B. et Allaya, M. (1993). *Le Secteur Agricole et ses Perspectives à l'Horizon 2000 : Tunisie*. Commission des Communautés Européennes, Bruxelles.
- Thabet, B. et Mahfoudhi, L. (1995). Secteur oléicole en Tunisie : Situation actuelle et éléments de stratégie. Dans : *Les Agricultures Maghrébines à l'Aube de l'An 2000. Options Méditerranéennes, Série B*, 14 : 239-247.