Projet de Mise en Oeuvre de La Politique Agricole

Ministère de l'Agriculture, Direction Générale de la Planification, du Développement et des Investissements Agricoles (DGPDIA)
Bureaux du Projet: Boite Postale 24, 1003 Cité El Khadra, Tunis, République Tunisienne • tél. (216-1) 681-570/573

PN-ABG-123
68205

POSSIBILITES D'AMELIORATION
DE LA COMMERCIALISATION
DES ENGRAIS CHIMIQUES

ET

DE LEUR UTILISATION
DANS LES EXPLOITATIONS

par

CH. J. HEUREUX, Ir AIGx, Abt Associates Inc.,
G. RONDIA, Ir AIGx, Abt Associates Inc.,
M.S. BACHTA, CNEA

Février 1989

Contractant Principal: **Abt Associates Inc.**, 4250 Connecticut Ave. N.W., Suite 500, Washington, D.C. 20008 • (202) 362-2800
Sous-traitants: **Institut Supérieur de Gestion**, 41, Avenue de la Liberté, Cité Bouchoucha, Le Bardo, Tunis, République Tunisienne • (216-1) 260-378/261-854
Ithaca International Limited, 707 Cayuga Heights Road, Ithaca, New York 14850 • (607) 257-2541
University of Wisconsin, International Agriculture Programs, 240 Agriculture Hall, Madison, Wisconsin 53706-1562 • (608) 262-1271

Sous les auspices de l'USAID Mission Spéciale Américaine de Coopération Economique et Technique

TABLE DES MATIERES

	Page
LISTE DES ABREVIATIONS UTILISEES	ix
INTRODUCTION	1
RESUME	3
CHAPITRE I: UTILISATION DES ENGRAIS DANS LES EXPLOITATIONS	8
A. Le secteur agricole, ressources et structures foncières	8
B. Les engrais chimiques facteur de production et d'intensification	8
C. Situation actuelle	9
1. Evolution de la consommation des engrais chimiques	9
2. Structure de la consommation	10
3. La recherche agronomique en matière de fertilisation	10
4. Les fumures recommandées	11
5. Augmentation du rendement due aux fumures minérales	11
6. Rentabilité de l'utilisation des engrais	12
7. Les freins à l'utilisation des engrais chez les agriculteurs	13
D. Perspectives d'avenir	13
1. Evolution des besoins potentiels en engrais chimiques	14
2. Intérêt de la fumure organique	15
3. La recherche	16
4. Les laboratoires d'analyse en matière de fertilisation	16
5. Quelques mesures d'accompagnement	17
E. Conclusions et recommandations	18

Page

CHAPITRE II: POSSIBILITES D'AMELIORATION DE LA COMMERCIALISATION DES ENGRAIS 33

A. Introduction 33

B. Points saillants de l'agriculture tunisienne 33

C. Améliorations possibles de la commercialisation des engrais 35

1. Abolition des monopoles de fait aux niveaux production locale, importation-distribution 35
2. Création d'un réseau de grossistes concurrent de la STEC 41
3. Motivation économique des revendeurs détaillants ... 45
4. Amélioration des moyens de distribution 46
5. Amélioration de la disponibilité d'engrais 46
6. Diminution du coût des produits 48
7. Diminution des coûts de commercialisation 49

D. Conclusions et recommandations 52

1. Conclusions 52
2. Recommandations 53

CHAPITRE III: POSSIBILITES D'AMELIORATION DU SYSTEME DE FIXATION DES PRIX 58

A. Introduction 58

B. Prix pratiqués et leurs conséquences sur le fonctionnement du marché des engrais 58

1. Prix pratiqués 58
2. Conséquences du système de prix actuel sur le fonctionnement du marché des engrais 60

C. Nouveau système de prix proposé 65

1. Principes de base à respecter 65
2. Discrimination du système de prix proposé 66

D. Seuil minimum de rentabilité 68

1. Caractéristiques d'un revendeur hypothétique 70
2. Coefficients et hypothèses d'exploitation utilisés 70
3. Calcul du seuil de rentabilité 74

Page

CHAPITRE IV: ROLE ET RESPONSABILITES DES SERVICES PUBLICS 77

A. Objectifs 77

B. Stratégie 77

C. Moyens 77

D. Responsabilités d'une Cellule Intrants 78

E. Formation du personnel de la Cellule Intrants 80

F. Relations publiques 81

LISTE DES ANNEXES

		Page
ANNEXE 1:	TERMES DE REFERENCE	82
ANNEXE 2:	BIBLIOGRAPHIE	85
ANNEXE 3:	PERSONNES ET ORGANISMES RENCONTRES	88
ANNEXE 4:	SITUATION ACTUELLE DE LA COMMERCIALISATION DES ENGRAIS EN TUNISIE	96
ANNEXE 5:	SOMMAIRE DES RECOMMANDATIONS DU PROJET D'ASSISTANCE TECHNIQUE DE LA CCE, AGRER S.A. A LA STEC	140
ANNEXE 6:	RESULTATS DE L'ENQUETE EFFECTUEE AUPRES DE TREIZE REVENDEURS D'ENGRAIS	147
ANNEXE 7:	RETRAIT DES ORGANISMES PUBLICS DE LA COMMERCIALISATION DES ENGRAIS	156

LISTE DES TABLEAUX

Page

Dans le Chapitre I:

Tableau 1: Structures foncières des exploitations 21

Tableau 2: Consommation des engrais par type d'exploitation durant la campagne 1979-80 22

Tableau 3: Utilisation des trois principaux engrais (AN, TSP, SSP) par type de culture et en tonnes 23

Tableau 4: Utilisation de l'AN par type de culture 24

Tableau 5: Utilisation du TSP par type de culture 25

Tableau 6: Utilisation du SSP par type de culture 26

Tableau 7: Consommation d'engrais par grandes zones agro-écologiques 27

Tableau 8: Formules de fumures recommandées 28

Tableau 9: Rentabilité de l'utilisation des engrais sur céréales 29

Tableau 10: Raisons principales de la non-utilisation des engrais chimiques sur les céréales 30

Tableau 11: Répartition par culture des besoins potentiels et déficits d'utilisation des engrais en 1986-87 31

Tableau 12: Exemple de l'influence positive et prolongée du fumier 32

Dans le Chapitre III:

Tableau 13: Coûts de transport SNCFT relatifs à l'approvisionnement en engrais 63

Tableau 14: Coûts de transport moyens SNCFT par centre de distribution 64

Tableau 14 bis: Niveau de subventions unitaires estimé pour les campagnes 1987/88 et 1988/89 69

Tableau 15: Importance relative de la demande des divers engrais dans la région Bou Salem 70

Tableau 16: Importance relative des ventes d'engrais d'un revendeur hypothétique à Bou Salem 71

Page

Tableau 17: Coûts de commercialisation retenus pour un revendeur hypothétique à Bou Salem 71

Tableau 18: Coûts du transport SNCFT pour Bou Salem 72

Tableau 19: Structure des prix des engrais en 1987 72

Tableau 20: Coûts des engrais pour un revendeur hypothétique à Bou Salem 73

Tableau 21: Chiffre d'affaires d'un revendeur hypothétique à Bou Salem 74

Tableau 22: Cash-flow d'un revendeur hypothétique à Bou Salem 75

Tableau 23: Analyse de la sensibilité du TRI d'un revendeur hypothétique à Bou Salem 75

Tableau 24: Marge brute de commercialisation et subventions 76

Dans l'Annexe 4:

Tableau A 4-1: Localisation et capacité d'entreposage en engrais de la STEC 103

Tableau A 4-2: Répartition des ventes d'engrais à crédit de la STEC 107

Tableau A 4-3: Récapitulatif des ventes d'engrais de la STEC 109

Tableau A 4-3 bis: Evolution des ventes d'engrais de la STEC par catégorie de clients 110

Tableau A 4-4: Localisation et capacité d'entreposage des "organismes-stockeurs" en engrais 114

Tableau A 4-5: Ventes mensuelles d'engrais 1980-1985 115

Tableau A 4-6: Facilités de paiement des "organismes stockeurs" ... 120

Tableau A 4-7: Répartition des revendeurs-détaillants 123

Tableau A 4-8: Comparaison entre les tonnages annuels moyens d'engrais distribués par les revendeurs-détaillants de divers pays 125

Tableau A 4-9: Evolution de la répartition géographique des comptes-clients STEC 127

Page

Tableau A 4-10: Répartition géographique des capacités de stockage à construire au niveau revendeur 129

Tableau A 4-11: Coûts et marges de commercialisation des engrais livrés par la STEC 135

Tableau A 4-12: Evolution de 1985 à 1988 des prix et des marges brutes de distribution d'engrais au niveau revendeur 136

Tableau A 4-13: Coûts totaux et marges brutes de commercialisation de la STEC et de l'OC pour l'AN et la TSP 137

Tableau A 4-14: Comparaison des coûts et marges nettes de commercialisation des engrais dans divers pays asiatiques et en Tunisie 138

Tableau A 4-15: Comparaison des coûts totaux et marges brutes de commercialisation des engrais dans divers pays asiatiques et en Tunisie 139

Dans l'Annexe 6:

Tableau A 6-1: Prix à l'achat et à la vente pratiqués par les revendeurs rencontrés lors de l'étude 149

Tableau A 6-2: Marges brutes réalisées par type d'engrais par les revendeurs rencontrés 150

Tableau A 6-3: Ventes réalisées par types d'engrais par les revendeurs rencontrés 151

Tableau A 6-4: Coûts de commercialisation pour les engrais distribués par les revendeurs rencontrés 152

Tableau A 6-5: Marges nettes de commercialisation réalisées par les revendeurs rencontrés 153

Tableau A 6-6: Crédit accordé pour la vente des engrais par les revendeurs rencontrés 154

Tableau A 6-7: Moyens de transport et capacités de stockage des revendeurs rencontrés 155

LISTE DES FIGURES

Page

Dans le Chapitre I:

Figure 1 Consommation des engrais en tonnes d'éléments fertilisants de 1960 à 1984 20

Dans l'Annexe 4:

Figure A 4-1 (Carte): Situation des huits dépôts et des deux points de vente de la STEC sur le réseau ferroviaire SNCFT 102

Figure A 4-2 (Graphique): Répartition des ventes mensuelles moyennes d'engrais (AN + TSP+SSP) de 1980 à 1985 ... 116

LISTE DES ABREVIATIONS UTILISEES

AIRD	:	"Associates for International Ressources and Development"
AGCD	:	Administration Générale de la Coopération au Développement (Bruxelles)
AN	:	Ammonitre ou Nitrate d'ammonium
An. INRAT	:	Annales de l'INRAT
APIA	:	Agence de Promotion des Investissements Agricoles
APMANE	:	Projet d'Assistance aux Petits et Moyens Agriculteurs du Nord-Est
APIP	:	"Agricultural Policy Implementation Project" (idem PMOPA)
bdv	:	bureau des ventes (STEC)
BEI	:	Banque Européenne d'Investissement
BNT	:	Banque Nationale de Tunisie
c a	:	chiffre d'affaires
c à d	:	c'est-à-dire
c a e	:	chiffre d'affaires en engrais
C A F	:	Coût, assurance et frêt = Coût rendu franco (idem CIF)
CAPV	:	Chef d'Arrondissement de la Production Végétale
c a t	:	chiffre d'affaires total
CCE	:	Commission des Communautés Européennes (Bruxelles)
CCGC	:	Coopérative Centrale des Grandes Cultures
CCSPS	:	Coopérative Centrale des Semences et Plantes Sélectionnées
cdd	:	centre de distribution (STEC)
CEE	:	Communauté Economique Européenne (Bruxelles)
CFA	:	Comptoir Français de l'Azote (France)

CGC	:	Caisse Générale de Compensation (MEN)
ch. ccd	:	chef du centre de distribution (STEC)
CI	:	Cellule Intrants
CIF	:	"Cost, insurance and freight" (idem CAF)
CIMMYT	:	Centro Internacional de Mejoramiento de Maiz y Trigo (Mexico)
CNEA	:	Centre National d'Etudes Agricoles
COCEBLE	:	Coopérative Centrale du Blé
CRDA	:	Commissariat Régional du Développement Agricole
CRDI	:	Centre de Recherche et de Développement International (Ottawa)
CSA	:	Coopérative de services agricoles
CTV	:	Cellule territoriale de vulgarisation (MINAG, DG/PV)
DGA	:	Directeur Général Adjoint
DCAP	:	Direction Coordination et Assistance à la Production (MINAG)
DG/PDIA	:	Direction Générale de la Planification, du Développement, et des Investissements Agricoles (MINAG) (remplace la DPSAE)
DG/FE	:	Direction Générale du Financement et des Encouragements (MINAG)
DG/PV	:	Direction Générale de la Production Végétale (MINAG)
DIMGE	:	Développement Intégré des Moyennes et Grandes Entreprises
$EU	:	Dollar des Etats-Unis d'Amérique (idem US $)
DPCE	:	Direction des Prix et Contrôle Economique (MEN)
DPSAE	:	Direction de la Planification, des Statistiques et des Analyses Economiques (MINAG) (remplacé par DG/DPIA)
DT	:	Dinar Tunisien
DVA	:	Direction de la Vulgarisation Agricole (DG/PV,MINAG)

ESAK	:	Ecole Supérieure d'Agriculture du Kef
FADINAP	:	"Fertilizer Advisory Development and Information Network for Asia and the Pacific" (Bangkok)
FIDA	:	Fonds International pour le Développement Agricole (ONU, Rome)
FOB	:	"free on board" - coût départ chargé (à bord ou sur véhicule)
FPA	:	"Fertilizer and Pesticides Authority" (Philippines)
GTZ	:	"Deutsche Gesellschaft fur Technische Zusammenarbeit" (RFA)
ha	:	hectare
h-a	:	homme-an
h-jr	:	homme-jour
ICARDA	:	"International Center for Agricultural Research in Dry Areas" (Damas)
INRAT	:	Institut National de la Recherche Agronomique de Tunisie
INAT	:	Institut National Agronomique de Tunisie
IFA	:	"International Fertilizer Industry Association Ltd" (Paris)
IFAD	:	"International Fund for Agricultural Development" (ONU, Rome) (idem FIDA)
IFDC	:	"International Fertilizer Development Center" (USA)
IO	:	Institut de l'Olivier
Ir AIGx	:	Ingénieur issu de la Faculté des Sciences Agronomiques de Gembloux (Belgique)
ISG	:	Institut Supérieur de Gestion
K_2O	:	Oxyde de potassium
kg	:	kilogramme
mDT	:	Millions de dinars tunisiens
MEN	:	Ministère de l'Economie Nationale

MINAG	:	Ministère de l'Agriculture
MINIC	:	Ministère de l'Industrie et du Commerce
MTASAP	:	"Medium-Term Agricultural Sector Adjustment Program" (Tunisie)
N	:	Azote
NACI	:	Nord Africain Commercial et Industriel (Tunisie)
Nb	:	Nombre
No	:	Numéro
ODESYPANO	:	Office de Développement Sylvo-Pastoral du Nord Ouest
OC	:	Office des Céréales
OMIVA	:	Office de mise en valeur (idem OMV)
OMV	:	Office de mise en valeur (idem OMIVA)
OMVVM	:	Office de Mise en Valeur de la Vallée de la Medjerda
ONU	:	Organisation des Nations Unies
OTD	:	Offices des Terres Domaniales
P_2O_5	:	Oxyde phosphorique
PASA	:	Programme d'Ajustement Structurel Agricole
p c	:	pas connu
p d	:	pas disponible
PDG	:	Président Directeur Général
p ex	:	par exemple
PMOPA	:	Projet de Mise en Oeuvre de la Politique Agricole (idem APIP)
ppv	:	publicité, promotion des ventes
Q	:	Quintal
Qx	:	Quintaux
RDP	:	Revendeur-détaillant privé

RFA	:	République Fédérale d'Allemagne
R T	:	République Tunisienne
S A	:	Société anonyme
SARL	:	Société anonyme à responsabilité limitée
s a u	:	surface agricole utile
SCIA	:	Service de Contrôle des Intrants Agricoles
SCPA	:	Société Commerciale des Potasses et de l'Azote (France)
s e f	:	Superficie économiquement fertilisable
SEPCM	:	Société d'Engrais et de Produits Chimiques de Megrine
SK	:	sulfate de potassium
SMADEA	:	Société Marja de Développement d'Elevage et d'Agriculture
SSP	:	"Single Superphosphate" ou superphosphate simple ou super 16%
STEC	:	Société Tunisienne d'Engrais Chimiques
STIPCE	:	Société Tunisienne de Produits Chimiques et d'Engrais
TRI	:	Taux de rentabilité interne
TSP	:	"Triple superphosphate" ou superphosphate triple ou super 45%
UCP	:	Union des coopératives de production
UNA	:	Union Nationale des Agriculteurs
USAID	:	United States Agency for International Development
US$	:	"United States dollars " (idem $ EU)
UTICA	:	Union Tunisienne de l'Industrie, du Commerce et de l'Artisanat.

INTRODUCTION

Cette étude de la commercialisation et de l'utilisation des engrais en Tunisie se situe dans le cadre du Programme d'Ajustement Structurel Agricole (PASA). Ce dernier comporte quatre objectifs fondamentaux:

- accroître le rôle des forces du marché dans la détermination des prix des intrants et des produits agricoles;

- accroître le rôle du secteur privé dans la commercialisation des intrants et des produits agricoles à la fois aux échelles locale et internationale;

- consolider l'efficacité des organismes étatiques dans l'assistance à la production agricole et à sa commercialisation;

- protéger le bien-être des économiquement faibles.

Par conséquent le but de l'étude est d'examiner comment, dans le cadre de ces objectifs, l'utilisation et la commercialisation des engrais, et en particulier leur distribution, peuvent être améliorées sur les plans technique, financier et économique 1/.

Avant d'examiner la situation de la commercialisation des engrais en Tunisie, il est bon d'énoncer quelques principes universels. C'est ainsi qu'il faut souligner que, pour être viable, la libéralisation du sous-secteur engrais doit être complète et doit faire partie d'une politique générale de libéralisation non seulement du secteur agricole tout entier mais encore d'autres secteurs tel que celui des transports. Cela s'explique notamment par l'étroitesse relative, par rapport à d'autres activités de distribution, de la marge brute que doivent généralement se partager les opérateurs économiques engagés dans la chaîne de commercialisation des engrais.

Cette marge, en aval de la production (ou de l'importation), n'est généralement pas suffisante dans des marchés concurrentiels si elle n'est pas complétée par une partie de la marge de production. En effet, certains coûts de commercialisation tels que ceux de promotion des produits et du crédit sont souvent absorbés par les fabricants ou par les importateurs. Cela implique une certaine intégration de la distribution depuis la production jusqu'au niveau ultime du détaillant en contact direct avec l'utilisateur.

La modicité de la marge laissée finalement aux détaillants ainsi que la saisonalité de la vente des engrais les obligent presque toujours à se diversifier dans d'autres secteurs. C'est ainsi que la commercialisation des engrais est souvent associée à celle d'autres intrants (pesticides, semences, équipement agricole, carburants, pièces de rechange, matériaux de construction, etc...) et/ou à celle de la production agricole. Cette dernière

---

1/ Voir termes de référence dans l'Annexe 5.

intégration permet de pallier très souvent à l'insuffisance de crédits de campagne institutionnel.

En ce qui concerne le distribution des pondéreux, tels que les engrais, des complémentarités intéressantes existent dans le secteur des transports où un opérateur privé peut s'occuper de plusieurs produits dont certains peuvent être totalement étrangers au secteur agricole.

RESUME

A. UTILISATION DES ENGRAIS DANS LES EXPLOITATIONS

(Voir chapitre I)

1. Diagnostic

La situation actuelle présente les caractéristiques suivantes:

a. Depuis 1960, la consommation globale annuelle des engrais exprimée en tonnes d'éléments fertilisants est passée de quelques 10.000 tonnes à 100.000 tonnes, soit environ 250.000 tonnes de produits à l'heure actuelle. L'utilisation des engrais phosphatés et azotés est en constante augmentation, celle des engrais potassiques reste stagnante voir en régression.

b. Plus de 50% des engrais sont utilisés par les exploitations de plus de 100 ha. La céréaliculture en consomme de 45 à 50%. Quatre vingt dix pour cent des engrais sont commercialisés dans le Nord.

c. Après avoir porté sur des thèmes importants de recherche agronomique avant 1970, les études relatives à la fertilisation restent, depuis, très peu développées. Malgré leur intérêt, l'analyse des sols en laboratoire a suivi la même évolution.

d. Les fumures recommandées sont issues des acquis de la recherche (souvent anciens), des données bibliographiques et de l'avis des techniciens ou résultent le plus souvent encore d'un compromis ou d'extrapolations des trois sources d'information.

e. L'intensité de la réponse des cultures aux fumures et la rentabilité de l'application des engrais sont liées à de nombreux facteurs. Elles s'avèrent, si les conditions de pluviométrie sont satisfaisantes, très intéressantes.

f. Les causes de la non utilisation des engrais sont, dans le Nord surtout, liées aux moyens financiers et, dans le Sud, à la pluviométrie. Les motivations profondes des utilisateurs restent cependant mal connues.

2. Perspectives d'avenir

a. Le potentiel de production agricole est encore sous exploité et l'extension des surfaces agricoles utiles reste très limitée. Par conséquent, l'accroissement de la production doit passer nécessairement par l'intensification des pratiques culturales et l'utilisation des engrais en est un des facteurs essentiels.

b. Le déficit potentiel actuel d'utilisation des engrais azotés est de l'ordre de 50% et celui des engrais phosphatés de 40%.

3. Recommandations

a. Redynamiser la recherche agronomique en matière de nutrition des plantes et orienter ses travaux vers une approche intégrée en replaçant les cultures dans leur environnement. Un bilan périodique des résultats devrait être fait.

b. Désigner ou créer un laboratoire central responsable à l'échelle nationale des analyses en matière de fertilisation (sol, plante, eau d'irrigation, engrais) et élaborer les référentiels nécessaires aux recommandations de fumure.

c. Rechercher les motivations des agriculteurs vis-à-vis de l'intensification des cultures et de l'utilisation des engrais en particulier.

d. Améliorer les procédures d'octroi des crédits de campagne.

e. Promouvoir certaines techniques simples et peu coûteuses auprès des agriculteurs (régularité d'épandage des engrais, recours à la fumure organique).

B. COMMERCIALISATION DES ENGRAIS

(Voir chapitres II et III ainsi que les annexes 4, 6 et 7)

1. Diagnostic

La situation actuelle est caractérisee par:

a. Une léthargie commerciale des entreprises para-publiques occupant le sommet de la pyramide que constituent les circuits de commercialisation des engrais, que ce soit les producteurs locaux (SIAPE, SAEPA), l'importateur-distributeur STEC ou les organismes-stockeurs de céréales (OC, CCGC, COCEBLE) jouant le rôle de grossistes (9000 à 50.000 t. d'engrais par an).

Causes:- le monopole de fait dont jouissent la SIAPE, la SAEPA et la STEC en raison du système des compensations dont le règlement tardif (12 à 18 mois) au niveau de la STEC (importation- distribution) aurait découragé le secteur privé;

- en ce qui concerne les grossistes (OC, CCGC,COCEBLE), la marge qui leur est accordée ne leur permettrait pas de couvrir les frais d'un réseau de vente. En outre, leur activité de collecte des céréales étant beaucoup plus rémunératrice que la distribution des engrais, ils lui consacrent en priorité les moyens humains et matériels nécessaires dont ils disposent.

b. Apparition d'un réseau de revendeurs-détaillants privés (RDP's) et de quelques Coopératives de Service Agricoles (CSA) 1/ en forte croissance numérique et dont le chiffre d'affaire dépasse maintenant celui des organismes-stockeurs, mais mal répartis géographiquement, pas encadrés en amont, et multicartes (pesticides, matériaux de construction, quincaillerie, matériel agricole, pièces de rechange, etc...).

c. Absence de capacités de stockage d'engrais au démarrage de la campagne au niveau des organismes-stockeurs céréaliers (coïncidence des saisons de pointe), prohibitif si engrais seuls (cf dépôts tampons STEC) mais, potentiellement possible chez l'agriculteur et dans certains secteurs dont la "haute saison" ne coïncide pas avec celle des engrais (p.ex. matériaux de construction).

d. Manque de disponibilité financière en temps voulu pour l'acquisition des engrais. Même le crédit consenti par la STEC à l'OC n'est transmis qu'en partie à l'agriculteur 2/.

e. Marge brute de commercialisation globalement suffisante mais devant être redistribuée entre les divers niveaux (du fabricant au RDP) principalement à la hauteur des grossistes et au dépens de la STEC (importation-distribution).

2. Recommandations

a. Objectifs

.Dynamiser les circuits de distribution afin d'améliorer la qualité des services à l'agriculteur (disponibilité, transport, crédit, information technique) pour une rémunération motivante des circuits de distribution.

.Favoriser le stockage des engrais là où il est potentiellement possible, c'est-à-dire chez l'agriculteur et dans certains secteurs commerciaux des pondéreux à activité saisonnière complémentaire (p.ex. matériaux de construction), afin d'améliorer leur disponibilité tout en comprimant les coûts de distribution.

1/ Les ventes annuelles des RPD's et CSA's varient de quelques centaines de kg à 4000 t. d'engrais en 1987/88 (12 mois se terminant le 31.8. 1988). Les RPD's représentaient pendant cette période 42% du chiffre d'affaire STEC pour 7% aux CSA's alors qu'elles n'étaient respectivement que de 19% et de 5% en 1984 (voir Annexe 4, tableau A4-3 bis).

2/ Les ventes à crédit (3 mois) de la STEC à l'OC se sont élevées à plus de 5 mDT en 1987/88 alors que les facilités de paiement, de l'OC aux agriculteurs sont d'environ 2 mDT/par an (voir Annexe 4, tableaux n°s A4-3 et A4-6).

b. Stratégie

.Briser graduellement les monopoles de fait dont bénéficient les fabricants locaux SIAPE et SAEPA et l'importateur-distributeur STEC, en appliquant le calendrier suivant:

.Dans un premier temps (1989) permettre à une nouvelle classe de grossistes de s'approvisionner directement auprès des producteurs SIAPE et SAEPA aux mêmes conditions que la STEC. Pour cela, régler les compensations aux fabricants qui les ristourneront à leurs distributeurs-grossistes, facturés à leur choix fob usine ou CAF destination, et auxquels ils accorderont des délais de paiement pour livraison avant-saison. Cette dernière mesure devrait permettre la constitution des stocks de sécurité à la ferme sans devoir attendre le déblocage tardif des crédits de campagne.

.Dans un deuxième temps (1990), adopter un différentiel zonal de facturation des transports, ou mieux, les facturer au prix réel.

.Dans un troisième temps (1992), à la disparition des subventions, supprimer les droits de douanes (15% sur CAF) et, si ce n'est déjà fait, facturer les transports aux coûts réels. Ces mesures auront pour effet de permettre aux grossistes de se muer en importateurs-distributeurs et de supprimer le monopole de fait dont bénéficient les fabricants locaux. Ceux-ci auront ainsi disposé d'une période de trois ans pour se préparer à affronter la concurrence étrangère sur le marché local comme ils ont déjà l'habitude de le faire à l'exportation.

.Cette évolution graduelle donnera également le temps à la STEC de s'adapter à la concurrence qui naîtra à son niveau sur le marché local en trouvant notamment une solution pour se débarasser de ses dépôts tampons (cession à un secteur d'activité complémentaire?) Quant aux stocks-tampons 1/, ils pourraient être maintenus par le réseau de distribution contre facilité de paiement (à charge d'un fonds d'assurance contre les calamités?).

C. ROLE ET RESPONSABILITES DES SERVICES PUBLICS

(Voir chapitre IV)

Le désengagement graduel de l'Etat dans le domaine de la commercialisation des engrais doit être accompagné de mesures de sauvegarde des équilibres entre les intérêts des consommateurs et ceux des opérateurs économiques qui les servent et cela en favorisant partout une concurrence saine et suffisante, créatrice de services.

Pour concevoir, coordonner, suivre, contrôler et évaluer les résultats de cette politique engrais, il est suggéré de créer une cellule , s'occupant également des autres facteurs d'intensification, agissant par

---

1/ 30% de la consommation annuelle d'après AGRER S.A.(voir Bibliographie N°4), soit actuellement de 80.000 à 100.000t.

l'intermédiaire des organes exécutifs existants, disposant d'un niveau de compétence élevé et de l'autorité nécessaire grâce à un accès aisé et régulier auprès des "décideurs".

CHAPITRE I

UTILISATION DES ENGRAIS DANS LES EXPLOITATIONS

A. LE SECTEUR AGRICOLE, RESSOURCES ET STRUCTURES FONCIERES

La superficie totale de la Tunisie couvre 16,2 millions d'hectares inégalement répartis selon trois grandes régions écologiques. La zone septentrionale, la plus fertile et bénéficiant des meilleures précipitations, 400 à 1000 mm, ne couvre que 25% du territoire, la zone centrale située entre les isohyétes 200 et 400 mm couvre 15%, le reste situé au sud constitue la zone prédésertique et désertique et représente 60% de la superficie totale. Seuls 8,4 millions d'hectares sont aptes à l'agriculture et au pâturage, 4,7 millions sont réellement cultivables.

Le facteur limitant le plus important de la productivité est l'eau disponible pour les plantes. Le Nord de la dorsale est en général bien arrosé en hiver et au début du printemps, cependant la répartition est souvent très capricieuse et provoque certaines années des chutes de rendements importantes.

Le potentiel des terres irrigables n'excède pas 250.000 ha dont 205.000 ha sont actuellement équipés, avec 80% seulement effectivement irrigués.

Les sols sont très variables mais fortement dominés par l'ion calcium et généralement à pH>7 sauf dans le Nord et au Sud Ouest où la roche mère gréseuse a donné naissance à des sols non calcaires, acides, lessivés et pauvres.

La structure foncière est caractérisée par une forte dominance des petites exploitations puisque 45% des exploitants possèdent moins de 5 ha et ne disposent que de moins de 7% de la S.A.U. 1/ Par contre seulement 4% des exploitations ont plus de 50 ha et détiennent plus de 40% de la S.A.U. (voir tableau N°1).

La répartition de ces exploitations suivant la taille est largement affectée par les conditions du milieu naturel: grandes exploitations dans les plaines du Nord, présence quasi-exclusive de petites exploitations dans les zones montagneuses, forestières ou à forte pente, forte proportion de petites et moyennes exploitations dans les zones à pluviométrie difficile.

B. LES ENGRAIS CHIMIQUES FACTEUR DE PRODUCTION ET D'INTENSIFICATION

L'aptitude d'un sol à produire des récoltes est fonction de ses qualités intrinsèques, des techniques culturales utilisées et du climat.

1/ S.A.U.: Surface Agricole Utile.

L'accroissement des rendements nécessite l'intervention de plusieurs facteurs d'intensification. L'emploi des engrais n'est qu'un de ces facteurs. Son efficacité et son intérêt dépendent étroitement du type de spéculation envisagée et du contexte dans lequel il est utilisé.

L'intensité de la réponse à l'application des engrais aux grandes cultures (céréales, fourrages, légumineuses...) généralement cultivées en agriculture pluviale est liée à de nombreux autres paramètres. Parmi les principaux, citons: le régime hydrique (quantité et répartition), la maîtrise du désherbage, le potentiel des variétés et espèces cultivées, le choix des assolements et cultures, les modalités de semis (date, densité, profondeur, qualité de la semence...), le recours à la fumure organique, la protection phytosanitaire, le travail du sol.

Pour les cultures maraîchères, il faut surtout insister sur l'importance de l'utilisation de semences et plants sélectionnés de haute qualité, l'emploi de la fumure organique, une bonne maîtrise de l'irrigation et le recours à une protection phytosanitaire efficace. En arboriculture intensive, en plus des facteurs importants pour les cultures maraîchères, on ajoutera la qualité de la taille.

C. SITUATION ACTUELLE

1. Evolution de la consommation des engrais chimiques

L'évolution, depuis 1960, de la consommation des engrais exprimée en tonnes d'éléments fertilisants (N, P205,K20 et totale), est reprise dans le graphique n°1. En moins de trente ans, la consommation globale annuelle d'éléments fertilisants est passée de quelque 10.000 tonnes à 100.000 tonnes (soit environ 250.000 tonnes de produits à l'heure actuelle).

Alors que la consommation de K20 est restée stagnante voire en régression ces dernières années, la consommation d'azote et de P205 ont augmenté presque parallèlement.

Deux périodes de forte croissance apparaissent clairement sur le graphique: les années 1970/71 qui correspondent à l'intensification de la vulgarisation de l'utilisation des engrais (projet céréales, programme engrais) et à l'introduction des variétés de blé à haut rendement, et les années 1980/81 (avant 1983/84 la courbe est irrégulière en raison, principalement, de problèmes d'importation).

Si l'on envisage les types d'engrais utilisés, on constate que l'ammonitre 33,5% et le super 45% sont en constante augmentation, alors que le super 16% est en nette diminution depuis 1978/79. Les quantités d'engrais potassique (sulfate, chlorure et nitrate) et les diverses formules d'engrais composés N P K ne représentent que des tonnages limités. Depuis 1986-87, date de mise sur le marché du D.A.P (18-46-0), on constate un intérêt croissant et rapide des agriculteurs pour cet engrais qui s'avère particulièrement attractif tant du point de vue coût d'achat que facilité d'utilisation (réduction du transport et des manipulations).

2. Structure de la consommation

L'étude de consommation en fonction de la taille des exploitations (tableau 2) réalisée en 1979/80 indique que 56% du super 45 et 47% de l'ammonitre 33,5% sont consommés par les exploitations de plus de 100 ha. Les autres strates utilisent environ chacune 10% de la quantité globale.

La consommation en fonction des cultures (tableaux 3 à 6) montrent que la céréaliculture utilise globalement de l'ordre de 45% des engrais commercialisés voire 50% en année favorable (1986-87). Les cultures maraichères en utilisent 20% environ, les fourrages 13 à 14%, l'arboriculture 11 à 12%, les légumineuses moins de 5% et les autres cultures moins de 3%.

La zone Nord de la Tunisie limitée du point de vue superficie mais bénéficiant des meilleures conditions climatologiques consomme 90% des quantités d'engrais commercialisés (Tableau 7).

3. La recherche agronomique en matière de fertilisation

La recherche agronomique de l'INRAT en matière de fertilité des sols et de la nutrition des plantes a été profondément marquée par les travaux déjà lointains de Yankovitch et de Capitaine. Les résultats des essais conduits en champs par Capitaine, fin des années 60, ont permis d'aboutir à des recommandations d'utilisation d'engrais pour les différentes cultures, principalement céréalières. Malheureusement, depuis 1970, début de l'introduction des variétés de blé à haut rendement, l'INRAT à délaissé les travaux concernant l'étude de fumure sur céréale pour se consacrer à la betterave sucrière, à l'agrumiculture et plus récemment à la viticulture.

Le programme engrais de la FAO (1968-71), en plus de la vulgarisation, a effectué une expérimentation importante en matière de fertilisation, c'est aussi à cette époque que la recherche agronomique appliquée a été reprise par le "Projet pour l'augmentation des céréales" intégré par la suite au service technique de l'Office des Céréales. Le dernier dispose d'une masse considérable de résultats qui, malheureusement, ne sont analysés et exploités que très partiellement. Le projet Ferme modèle et démonstrative de Frétissa a également étudié la fertilisation des principales cultures assolées pratiquées en sec en zone sub-humide. L'efficacité de la fumure azotée, le régime de l'azote et fertilité latente des sols conduits en sec ou en irrigué ont été étudiés dans la Haute Vallée semi-aride de la Medjerda. Les résultats hors normes relatifs à l'azote et à l'humus devraient être confirmés dans les zones voisines de celles qui ont été étudiées.

Récemment, l'INRAT a défini une nouvelle approche du type Recherche-Développement basée sur la recherche du paquet technique au niveau des fermes; des programmes sont en cours notamment avec ICARDA/CRDI.

L'alimentation minérale et la fertilisation des oliviers sont étudiées depuis plus de dix ans par l'Institut de l'Olivier.

L'analyse des sols en laboratoire a suivi la même évolution que la recherche agronomique en matière de fumure. Les résultats des travaux des laboratoires d'analyses des sols de l'INRAT, de Beni Khalled et de l'Ecole Nationale Supérieure d'Agriculture du Kef sont encore trop limités pour pouvoir espérer aboutir dans un avenir proche à des recommandations précises en matière de fertilisation sauf en ce qui concerne l'agrumiculture.

Les résultats enregistrés actuellement par le laboratoire du Kef semblent indiquer qu'une proportion importante des sols de la région serait très riche en phosphate, 85% des échantillons de sol analysés ont plus de 10 ppm de P, 45% plus de 30 ppm alors que la norme actuellement admise pour les céréales est de 5 à 7 ppm.

Les demandes importantes en analyses parvenant en laboratoire de Béni Khalled indiquent l'intérêt croissant des agriculteurs pour des recommandations personnalisées, ils ne se contentent plus des formules standards en matière de fertilisation.

4. Les fumures recommandées

Les fumures recommandées par les services de vulgarisation sont issues des acquis de la recherche disponibles, des données bibliographiques et de l'avis de techniciens, ou résultent le plus souvent encore d'un compromis ou d'extrapolations des trois sources d'information. Il en résulte des recommandations standards par zones et par spéculation ne tenant pas suffisamment compte des autres facteurs. Le Guide Pratique du Technicien Agricole publié entre 1979 et 1981 reste le document de référence actuel à ce sujet.

En grandes cultures et cultures industrielles, compte tenu d'une part qu'aucune réponse à l'application de potasse (K20) n'a été jusqu'ici obtenue et que, d'autre part, des carences de micro-éléments n'ont pas été constatées, les recommandations ne concernent que les deux principaux éléments, l'azote (N) et le phosphate (P205). Pour la betterave cependant, une application de potasse (K20) est recommandée. L'exemple des fumures conseillées pour les céréales est repris dans le tableau 8.

Pour l'arboriculture intensive et les cultures maraîchères, on insiste sur l'intérêt de la fumure organique, une distinction nette est faite entre fumure de fond et fumure d'entretien et pour la fumure minérale, les trois éléments: azote, phosphore, et potasse sont utilisés. Les engrais conseillés sont plus diversifiés que pour les grandes cultures. Le problème de carence en oligo-éléments est envisagé.

5. Augmentation du rendement due aux fumures minérales

L'intensité de la réponse des cultures à l'application des engrais est liée à de nombreux facteurs et est donc variable; il est cependant intéressant de citer certains résultats observés dans le pays.

En céréaliculture, les résultats de la recherche agronomique conduits dans les années 1960 et ceux des démonstrations du Programme Engrais

(1968/71) ont montré des augmentations de 5 à 7 quintaux avec des variétés de blé ordinaire recevant une fumure de 40.45.0. La productivité moyenne par kilo d'éléments fertilisants étant dans ces conditions de l'ordre de 6 kg de grains pour le blé dur et de 8 pour le blé tendre. Des essais plus récents conduits sur des blés à haut rendement et triticale font ressortir de très bonnes réponses à la fumure azotée. La productivité moyenne de 1 kg d'azote étant de 10 kg de grains pour des apports de 100 unités et de 20 kg pour des apports plus faibles de 30 unités.

Les accroissements de rendements en culture fourragère (vesce-avoine) peuvent être spectaculaires même pour des fumures modestes 33-45-0. de nombreux essais ont montré des augmentations de rendements de l'ordre de 50%.

Selon l'institut de l'olivier, les augmentations de production consécutives à l'apport de 3 kg d'ammonitre par olivier est de 13% et de plus de 27% pour 4 kg.

En agrumiculture, les résultats des démonstrations faites par le Programme Engrais ont montré que des apports complémentaires de 0,75 kg d'azote par clémentinier procure une augmentation moyenne de rendement de 17,7 kg de fruits, soit 26%.

6. Rentabilité de l'utilisation des engrais

Il est généralement admis que l'intérêt pour l'utilisation des engrais est lié à une rentabilité suffisante exprimée par le rapport (V/C) entre la valeur de l'augmentation des rendements due aux engrais et le coût (C) de la fumure par hectare au moins égal à 2.

Actuellement, il est difficile avec les résultats disponibles d'estimer la part réelle d'augmentation de rendement due à l'utilisation des engrais. Les renseignements les plus précis sont ceux relatifs aux céréales.

Compte tenu de ces résultats, et dans un souci d'objectivité, il a été retenu pour les variétés de céréales à haut rendement et les doses de fumures préconisées, les productivités moyennes suivantes par kg d'éléments fertilisants utilisés (N+P205):

	Zone sub-humide	zone semi-aride
Blé dur	8 kg	6 kg
Blé tendre	8 kg	6 kg
Triticale	8 kg	6 kg
Orge	7 kg	6 kg

Le calcul de la rentabilité de l'utilisation des engrais sur céréale et fourrage vesce-avoine est présenté dans le tableau 9.

Dans les conditions des prix subventionnés, la rentabilité des engrais sur les céréales et fourrage vesce-avoine est assurée pour le blé dur ou tendre, l'orge, le triticale et la vesce-avoine. La suppression des

compensations, tout en réduisant le bénéfice net, permet encore, pour les deux zones, une rentabilité suffisante pour les blés, le triticale et la vesce-avoine. La rentabilité sur orge devient limitée en zone semi-aride; pour atteindre un rapport V/C de 2 il faudrait qu'elle soit payée au producteur à 14,550 D au lieu de 14 D le quintal.

7. Les freins à l'utilisation des engrais chez les agriculteurs

Le Tableau 10 montre que pour les céréales qui utilisent près de la moitié des engrais, plus de 20% des exploitants du Nord et la quasi-totalité de ceux du Centre et Sud n'utilisent pas les engrais chimiques.

Cette situation s'explique dans le Nord essentiellement par le manque de moyens financiers (66,5% des cas) et en partie (11%) par l'utilisation du fumier. Très peu d'exploitants (4,5%) déclarent qu'ils ne sont pas convaincus, 3,2% se plaignent de la non disponibilité et 0,3% seulement invoquent le manque de pluie.

Dans le Centre et le Sud, la situation s'avère différente: plus de 50% des agriculteurs n'ont pas recours aux engrais parce que la pluviométrie est insuffisante (37,7%) ou par manque de conviction (12,6%) quant à leur utilité ce qui se comprend étant donné la faible pluviométrie et l'irrégularité très fréquente des pluies. Le manque de moyens financiers est la seconde cause majeure; elle concerne 32% des exploitations. La non-disponibilité n'intervient que pour 0,17%.

Il faut cependant rester très prudent sur l'interprétation de ces chiffres, en effet les données disponibles ne concernent que les exploitants qui n'ont pas utilisé les engrais. On ne peut donc pas savoir les problèmes rencontrés par les autres agriculteurs notamment en ce qui concerne la disponibilité des engrais en quantité et au moment opportuns ni en ce qui concerne les difficultés ou retards pour l'obtention des crédits de campagne.

Il semble en effet, selon les renseignements recueillis sur le terrain, que ces facteurs influent également sur la bonne utilisation des engrais.

D. PERSPECTIVES D'AVENIR

En Tunisie, le potentiel de production agricole est encore sous-exploité. L'extension des surfaces agricoles utiles n'est guère envisageable si ce n'est la récupération de certaines zones en voie d'assainissement, mais elle devrait à peine suffire à compenser les pertes dues à l'extension de l'habitat, des zones industrielles ou consacrées à la création d'autres infrastructures, etc... L'accroissement de la production doit passer nécessairement par l'intensification des pratiques culturales. L'utilisation rationnelle des engrais est un des facteurs essentiels de l'intensification des cultures.

1. Evolution des besoins potentiels en engrais chimiques

Une estimation en besoins potentiels en engrais chimiques a été présentée en 1986 dans le rapport final d'un projet d'assistance technique (SEM 02/212/007) auprès de la STEC 1/. Dans cette étude, les besoins ont été calculés en multipliant les doses d'engrais par hectare, recommandées dans le "Guide Pratique du Technicien Agricole", pour chaque spéculation, par leur superficie économiquement fertilisable déduites de l'Enquête Agricole de Base 1985. Par "superficie économiquement fertilisable" il faut entendre l'ensemble des cultures situées dans le Nord et seulement les cultures irriguées dans le Centre et Sud. Ceci n'est qu'une estimation par défaut surtout en ce qui concerne l'arboriculture fruitière et en particulier pour l'olivier pour qui la fumure minérale constitue un facteur important de l'accroissement de production même dans les zones du Centre et du Sud.

Les besoins globaux ainsi calculés étaient de 477.000 tonnes répartis en 295.000 tonnes d'ammonitre et 182. 000 tonnes d'équivalent super 45. Le déficit potentiel actuel d'utilisation des engrais azotés serait donc de l'ordre de 50% et celui des engrais phosphatés de 40%.

L'analyse des besoins potentiels par culture (tableau 11) montre qu'en 1987 lors d'une campagne agricole très favorable et durant laquelle l'utilisation des engrais a été la plus importante dans le pays que:

- Les déficits de loin les plus importants sont observés pour les céréales; ils atteignent 53% du potentiel en ammonitre (96.000 tonnes) et 53% en phosphate (59.000 tonnes).

- L'arboriculture fruitière (limitée aux gouvernorats du Nord et aux cultures en plein) présente déjà un déficit de 60%, soit 36.750 tonnes dont 27.000 tonnes d'ammonitre (déficit de 66%).

- Les cultures fourragères annuelles présentent également un déficit important en fumure azotée 57%; celui des cultures industrielles est de 40%.

- Ce sont les cultures maraîchères qui sont les mieux fertilisées avec un excédent théorique et apparent en phosphate mais elles accusent cependant un déficit de 14% en ammonitre soit 5 000 tonnes.

L'évolution future de ces besoins potentiels dépend notamment:

- du degré d'intensification des systèmes agricoles de production,

---

1/ Voir étude AGRER, S.A., Bibliographie n° 4.

- de l'évolution des superficies relatives consacrées à chaque spéculation,

- de l'intégration de l'élevage aux cultures (fumure organique, assolement à base de légumineuses fourragères etc...)

- des résultats de la recherche notamment en matière de fertilisation, d'amélioration des plantes etc...

2. Intérêt de la fumure organique

Le concept de la fertilisation, trop souvent basé sur la seule fumure minérale, doit être élargi à une notion plus globale de nutrition intégrée des plantes, qui prend en considération également la fumure organique ou tous ses aspects: apport de fumier de ferme, enfouissements des chaumes, fixation biologique de l'azote, résidus des récoltes précédentes etc.... La fumure organique conditionne la fumure minérale surtout dans les conditions méditerranéennes où les sols sont souvent pauvres en humus.

Les apports de matières organiques (fumier de ferme, résidus de cultures...) ont comme effet d'augmenter sensiblement le taux de matière organique du sol (1,8 à 2,6 à la ferme de Frétissa en 15 ans), d'apporter des éléments nutritifs (majeurs et mineurs) en quantité appréciable, d'améliorer la structure et d'augmenter la capacité de rétention en eau des sols. Il en résulte non seulement une meilleure fertilité, mais aussi une relative stabilité des rendements due à une sensibilité réduite du sol et donc de la culture à la sécheresse. En grande culture, on peut estimer que ces apports réguliers accroissent les rendements de 15 à 20% (Tableau 12).

La fixation biologique de l'azote de l'air est une fonction naturelle des légumineuses résultant de l'activité symbiotique entre les légumineuses et des rhizobium plus ou moins spécifiques selon les espèces. L'accroissement des superficies en légumineuses à graines et fourragères constitue un facteur favorable pour l'amélioration de la fertilité azotée des sols.

3. La recherche

L'utilisation rationnelle des engrais est un des facteurs importants de l'intensification des cultures. Il est par conséquent essentiel de disposer de données de base régulièrement actualisées et affinées par la recherche.

Certaines données très intéressantes restent encore insuffisamment exploitées. En céréaliculture, l'analyse des nombreux résultats d'essais et de démonstrations réalisés chez les agriculteurs durant près de vingt ans par l'Office des Céréales devrait aboutir rapidement à des recommandations plus rationnelles et économiques. Un bilan semblable devrait être fait périodiquement pour chaque culture.

Il est recommandé de redynamiser la recherche agronomique en matière de nutrition des plantes et d'orienter ces travaux vers une approche

intégrée en replaçant les cultures dans leur environnement. Pour ce faire, il faudrait mettre en place un réseau permanent d'essais de fumures minérales pour les espèces que l'on veut étudier de manière à obtenir des courbes de réponses aux éléments fertilisants (rendements et profits) par zone agroclimatique en prenant en considération les grands types de sols, les assolements, les apports de matière organique, la fixation biologique de l'azote, les possibilités d'irrigation, les variétés etc... Ce travail doit se faire en étroite collaboration avec les laboratoires d'analyse des sols.

Une attention particulière devrait être donnée en vue de déterminer, en plus des besoins des cultures en fertilisant, les modalités d'application, le choix du matériel (manutention, épandage etc...), les types d'engrais les mieux adaptés et les plus performants (engrais simples, composés ou complexes, utilisation de l'urée etc...)

4. Les laboratoires d'analyse en matière de fertilisation

Les résultats des analyses effectuées par les laboratoires de l'INRAT, de Béni Khalled et du Kef ainsi que la demande croissante des agriculteurs montrent suffisamment l'intérêt qu'il y a de poursuivre les investigations dans ce domaine. A terme, la vulgarisation en matière de fertilisation ne devrait plus être faite de façon standard par région mais sur la base d'analyses et de façon personnalisée en tenant compte du contexte dans lequel sera pratiquée la culture.

Rappelons cependant qu'il est impossible de prévoir une fumure à partir d'un simple bulletin d'analyse de sol tant que n'auront pas été multipliées les études conjointes: analyse de sol, analyse foliaire, observations aux champs, permettant d'obtenir un grand nombre de corrélations entre les résultats sur le terrain et les études de laboratoire.

Dans ce cadre, il est indispensable que les laboratoires s'entendent pour mettre au point des méthodes d'analyse et d'échantillonnage standardisées adaptées au contexte agro-pédo-climatique de la Tunisie.

Pour ce faire, il est recommandé de désigner ou de créer un laboratoire central qui soit responsable, à l'échelle nationale, des analyses en matière de fertilisation: sol, plante, eau d'irrigation, ainsi que du contrôle de la qualité des engrais commercialisés. Il devrait, en outre, être chargé de coordonner l'ensemble de l'expérimentation sur champ indispensable pour l'établissement du référentiel nécessaire aux recommandations de fumure. L'équipement de ce laboratoire doit être dimensionné pour pouvoir répondre à des analyses de grande série et permettre à terme de donner des conseils de fumure personnalisés par exploitation.

Les autres laboratoires existants continueraient leurs activités actuelles de recherche, d'enseignement ou de service tout en collaborant, dans la mesure de leurs moyens, avec le laboratoire central.

5. Quelques mesures d'accompagnement

L'utilisation des engrais reste globalement faible en comparaison avec le potentiel d'utilisation, elle l'est surtout dans les moyennes et petites exploitations. La contrainte financière semble être l'obstacle majeur à un recours plus intensif aux engrais chimiques. Une enquête de motivation des agriculteurs vis-à-vis de l'intensification des cultures devrait permettre de mieux appréhender les autres contraintes liées notamment à l'emploi des fertilisants. Une réorientation de la vulgarisation est nécessaire pour une utilisation plus rationnelle des engrais chimiques. Certaines pratiques simples et peu coûteuses pourront être adaptées rapidement par les agriculteurs.

La politique des prix pour les intrants est étudiée par ailleurs. Il est certain que la politique de subvention pratiquée jusqu'à présent a été une aide précieuse à la vulgarisation pour sensibiliser les agriculteurs à avoir recours aux engrais chimiques et constitue un facteur favorable à l'accroissement de l'utilisation des engrais. Il a été établi, au paragraphe C6, que la suppression des subventions pour les engrais, bien que diminuant sensiblement le bénéfice net, permettait cependant encore une rentabilité suffisante pour les cultures envisagées.

Les crédits de campagnes sont accordés par diverses institutions et selon des modalités très variables:

- crédits bancaires, accordés en espèces par la BNT et les banques commerciales qui touchent exclusivement les exploitations offrant des garanties suffisantes (grandes exploitations surtout).

- crédits supervisés conduits par des projets d'encadrement des petits agriculteurs (< 50 ha) tels que Projet d'Assistance aux Petits et Moyens Agriculteurs du Nord-Est (APMANE) et le projet FIDA (Kef et Siliana). Pour les intrants agricoles le crédit de campagne est accordé en nature.

- les cartes de clients délivrées par l'Office des Céréales et les Coopératives (CCGC, COCEBLE...) permettent à leur détenteurs de bénéficier de crédit sur base de relations privilégiées.

- Les sociétés de caution mutuelles (généralement réservé aux grandes exploitations) qui accordent à leurs adhérents un crédit limité à 20 fois la participation au capital.

De nombreux organismes offrent donc du crédit à court terme mais le nombre d'agriculteurs y ayant recours reste minoritaire, moins de 15 %. Il faudrait s'efforcer de toucher un maximum de producteurs, notamment en renforçant le crédit supervisé et en le considérant comme un relais au crédit bancaire. Les procédures d'octroi de crédits de campagne devraient encore être simplifiées et raccourcies en vue de délivrer les crédits suffisamment tôt pour permettre un approvisionnement efficace et suffisant en intrants.

La motivation et les difficultés des agriculteurs en matière d'intensification de leurs exploitations restent très mal connues. Les éléments d'appréciation actuels sont rarement basés sur des enquêtes faites en profondeur auprès des premiers intéressés, les agriculteurs eux-mêmes. Il serait du plus grand intérêt de mieux comprendre les mécanismes profonds qui incitent ou freinent l'intensification de l'agriculture dans les différents domaines et les différentes régions du pays.

La vulgarisation en pleine réorganisation se caractérise à la fois par une vulgarisation de masse qui utilise pour la transmission de ces messages tous les moyens assurant une large diffusion (radio, télévision, journaux...etc) et une vulgarisation de terrain basée sur la création de cellules territoriales de vulgarisation (CTV). Le chef de CTV est, par définition, un agent polyvalent, il pratique un système de vulgarisation "formation-visite" qui devrait permettre, grâce à une approche systématique, de prendre en considération l'ensemble des problèmes des agriculteurs. Malheureusement, ce programme de CTV entamé en 1980, ne couvre pas encore l'ensemble du territoire, les thèmes vulgarisés restent peu diversifiés, ils sont, d'une manière générale, sectoriels ou thématiques et ne prennent pas en considération l'exploitation dans son ensemble. L'actualisation des résultats vulgarisables de la recherche, en particulier en matière de fertilisation, n'est pas faite de manière systématique et les acquis sont insuffisamment traduits en langage simple et pratique.

Ce manque de liaison entre les deux secteurs, recherche et vulgarisation, limite aussi l'information en retour qui pourrait initier des programmes de recherche mieux ciblés et répondant mieux aux préoccupations majeures des exploitants.

Le programme de développement de la recherche et de la vulgarisation agricole doit aboutir à l'amélioration de l'efficacité des deux composantes.

Les distributeurs d'engrais, quant à eux, doivent avant tout assurer la disponibilité suffisante des produits au meilleur prix, au moment opportun et le plus près possible de l'agriculteur. Ils devraient également pouvoir donner des conseils d'utilisation à leurs clients en concordance avec ceux donnés par les CTV de la région ou les orienter vers ces services spécialisés.

De grands progrès restent à faire chez les agriculteurs qui utilisent les engrais quant à la régularité des épandages. La réalisation d'un jalonnage systématique au semis (passage de roues) et un bon réglage des épandeurs apporteraient dans ce domaine un progrès décisif et peu coûteux.

E. CONCLUSIONS ET RECOMMANDATIONS

Le potentiel de production agricole de la Tunisie reste sous-exploité. L'accroissement de cette production passe nécessairement par l'intensification des pratiques culturales. L'utilisation des engrais en constitue un des facteurs essentiels.

Bien que l'utilisation des engrais ait été multipliée par 10 depuis 1960, la consommation actuelle représente seulement 50% des besoins potentiels. Ce sont les cultures maraîchères qui sont les mieux fertilisées.

Le véritable démarrage en 1970 d'un recours plus important aux engrais chimiques fait suite à un effort particulier de la recherche et de la vulgarisation.

L'intensité de la réponse des cultures aux fumures et de la rentabilité de l'utilisation des engrais, très satisfaisantes actuellement, ne constituent apparemment pas des raisons suffisantes pour leur emploi plus large et plus rationnel.

En vue d'améliorer l'utilisation des engrais dans les exploitations, il est recommandé:

- d'effectuer une enquête approfondie de motivation auprès des agriculteurs en vue d'une meilleure compréhension des facteurs qui les freinent ou les encouragent dans le processus d'intensification de leur exploitation;

- de redynamiser la recherche agronomique et la vulgarisation en matière de nutrition des plantes et d'orienter ces travaux vers une approche intégrée en replaçant les cultures dans leur environnement. Un bilan périodique des résultats devrait être fait;

- de désigner ou créer un laboratoire central d'analyse en matière de fertilisation;

- d'améliorer encore les procédures d'octroi des crédits de campagne;

- de promouvoir certaines techniques simples et peu coûteuses auprès des agriculteurs en vue d'une meilleure efficience des engrais qu'ils achètent (par exemple: régularité d'épandage);

- de favoriser la fumure organique sous tous ses aspects: apport de fumier (intégration de l'élevage aux autres spéculations) enfouissement des chaumes (interdiction d'incinération), fixation biologique de l'azote (extension des légumineuses à graines et fourragères etc...).

Figure 1: CONSOMMATION DES ENGRAIS EN TONNES ELEMENTS FERTILISANTS

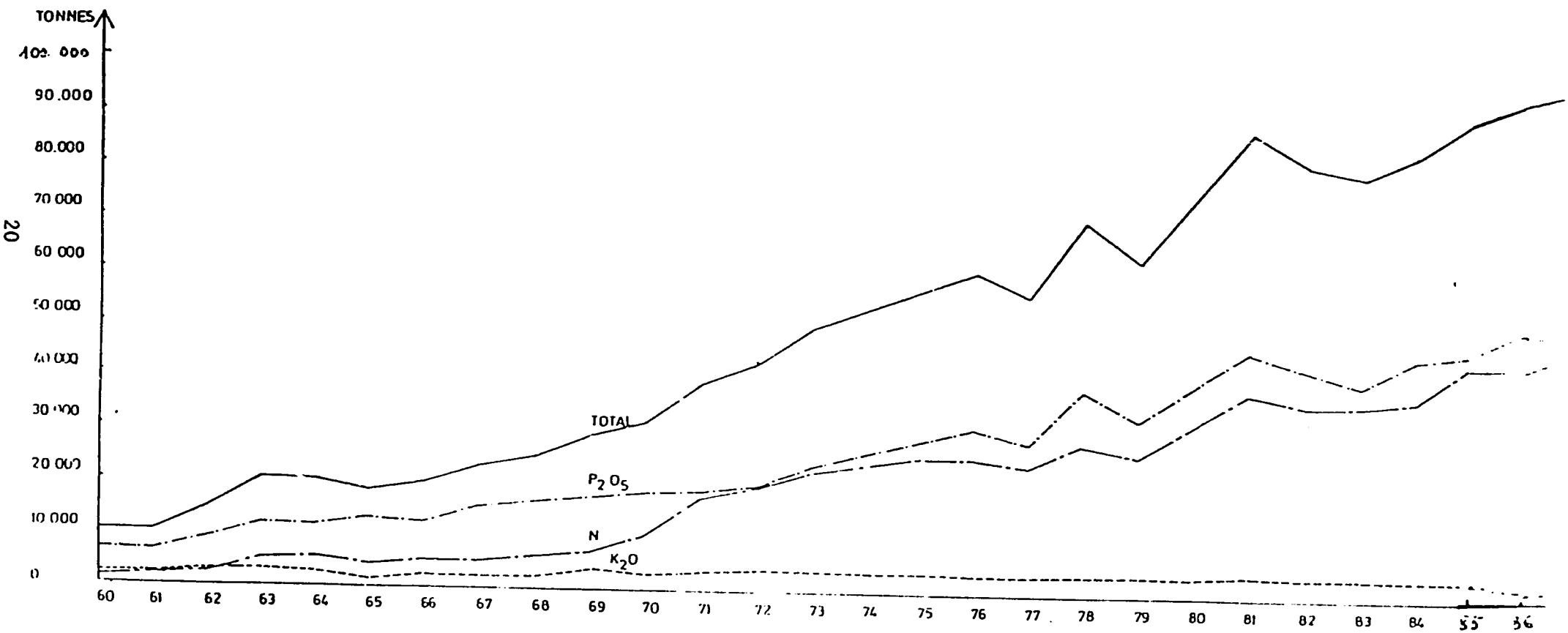


TABLEAU 1: STRUCTURES FONCIERES DES EXPLOITATIONS

Classes de superficie	Exploitations		Superficies détenues	
	Nb. ('000)	(%)	Nb. ('000)	(%)
0 - 5 ha	156	44,6	348	6,8
5 - 10 ha	80	22,9	599	11,7
10 - 20 ha	61	17,5	891	17,4
20 - 50 ha	39	11,0	1.219	23,8
50 -100 ha	9	2,5	635	12,4
+ de 100 ha	5	1,5	1.428	27,9
Total: ha	350	100,0	5.120	100,0

Source: Enquête agricole de base 1979, MINAG, DPSAE.

Nb. = nombre

TABLEAU 2: CONSOMMATION DES ENGRAIS PAR TYPE D'EXPLOITATION, DURANT LA CAMPAGNE 1979/80

Taille de l'exploitation	Super 45% (TSP)		Super 16% (SSP)		Ammonitre 33,5% (AN)	
	('000t)	(%)	('000t)	(%)	('000t)	(%)
0 - 5 ha	5,6	8,7	7,8	23,4	7,3	9,8
5 - 10 ha	4,7	7,9	3,5	10,5	9,2	12,3
10 - 20 ha	6,5	10,1	5,4	16,2	9,4	12,6
20 - 50 ha	6,0	9,3	6,4	19,2	6,7	9,0
50 -100 ha	5,5	8,5	4,6	13,7	6,6	8,8
+ de 100 ha	36,3	56,1	5,7	17	35,5	47,5
Total: t	64,6	100	33,4	100	74,7	100

Source: Ministère de l'Agriculture, DG/PDIA.

Tableau 3: UTILISATION DES TROIS PRINCIPAUX ENGRAIS (AN, TSP, SSP) DE 1975/76 A 1986/87, PAR TYPE DE CULTURE, EXPRIMEE EN TONNES.

Cultures / ANNEES	Céréales	Légumi-neuses	Fourrages	Cultures maraich.	Arbori-culture	Autres Cultures	TOTAL
1986 /87	138520.0	11298.0	32960.0	52270.0	28090.0	4900.0	268030.0
1985 /86	112350.0	9630.0	36120.0	67820.0	28910.0	9250.0	264080.0
1984 /85	107777.1	11342.7	39569.1	58344.2	21652.2	7240.8	245926.0
1983 /84	109272.0	12136.5	28079.9	41741.9	20659.5	7827.7	219717.5
1982 /83	100721.0	8413.4	26050.3	41039.2	22482.1	5067.3	203774.2
1981 /82	97073.3	12125.4	26008.6	39080.5	20343.0	8418.6	203049.3
1980 /81	88495.7		20798.4	37827.3	14007.3	17003.2	178131.9
1979 /80	96236.9		21312.8	27171.3	14452.4	20220.1	179393.5
1978 /79	107278.9		20519.1	20385.0	15853.8	10658.6	174695.4
1977 /78	69441.2		19029.5	15184.8	26900.1	8156.1	138711.8
1976 /77	87059.9		12966.5	15735.5	20456.4	7144.1	14336262.
1975 /76	84254.2		13152.5	12922.4	40441.5	4835.2	155605.9

Source : Abt Ass. Inc., Washington (étude sur la réduction des subventions)
Enquête Agricole de base MINAG, DG/PDIA corrigée par les données de la STEC.
(voir bibliographie n°4)

Tableau 4: UTILISATION DE L'AMONITRE 33% (AN) PAR TYPE DE CULTURE DE 1975/76 A 1986/87, EXPRIMEE EN TONNES.

Cultures / ANNEES	Céréales	Légumi-neuses	Fourrages	Cultures maraich.	Arbori-culture	Autres Cultures	TOTAL
1986 /87	85270.0	530.0	17970.0	21800.0	14130.0	2640.0	142340.0
1985 /86	59710.0	570.0	18810.0	27420.0	19350.0	4070.0	129930.0
1984 /85	62260.0	900.0	24450.0	22740.0	12870.0	3660.0	126880.0
1983 /84	58081.6	298.3	13867.2	15739.4	11943.5	2324.9	102880.0
1982 /83	50490.0	700,0	14230.0	17550.0	13050.0	1870.0	102254.9
1981 /82	45502.1	384.2	12417,8	15082.9	11314.2	3417.2	97880.0
1980 /81	38989.9	0.0	9429,8	15131.7	7786.1	2084.2	88118,3
1979 /80	37246.8	0.0	8611.2	10161.6	9106.2	4641.8	73421.6
1978 /79	43466.1	0.0	8346,1	7681.8	11720.9	1296.4	69767.7
1977 /78	25207.0	0.0	7936.1	6213.1	13378.9	2321.0	72511.7
1976 /77	33387.2	0.0	4617.4	5195.8	12238.6	1441.0	55056.1
1975 /76	39568.4	0.0	5446.8	6260.3	30712.6	1890.5	83878.5

Source: Abt Ass. Inc., (étude sur la réduction des subventions)
Enquête Agricole de Base MINAG, DG/PDIA/corrigée par les données de la STEC.
(voir Bibliographie n°4)

Tableau 5: UTILISATION DU SUPER PHOSPHATE 45% (TSP) PAR TYPE DE CULTURE DE 1975/76 A 1986/87, EXPRIMEE EN TONNES.

Cultures / ANNEES	Céréales	Légumi-neuses	Fourrages	Cultures maraich.	Arbori-culture	Autres Cultures	TOTAL
1986 /87	50880.0	7720.0	12700.0	14410.0	9090.0	1990.0	96790.0
1985 /86	49510,0	7280.0	14190.0	19200.0	5970.0	3310.0	99460.0
1984 /85	40440.0	7380.0	12560.0	12480.0	7220.0	2440.0	82520.0
1983 /84	44100.4	7118.1	11122.7	10892.5	5296.1	2432.8	80962.6
1982 /83	39772.7	3877.3	7255.0	10183.0	5446.3	1868.7	68403.0
1981 /82	35016.8	6788.8	8239.0	8082.1	5783.8	2904.6	66815.1
1980 /81	24273.2		6660.8	9198.7	3528.6	6333.1	49994.4
1979 /80	26051.9		7206.0	6969.7	3496.7	7158.8	50883.1
1978 /79	22590.7		5368.5	4076.8	1850.0	4379.6	38265.6
1977 /78	18214.5		4748.9	3043.2	5027.2	3321.5	34355.2
1976 /77	24553.6		3513.1	4712.4	4646.3	3003.1	40428.5
1975 /76	19416.0		3083.1	3696.9	6843.5	1377.3	34416.7

Source: Abt Ass. Inc., Washington (étude sur la réduction des subventions)
Enquête Agricole de Base MINAG, DG/PDIA corrigée par les données de la STEC.
(voir Bibliographie n°10)

Tableau 6: UTILISATION DU SUPERPHOSPHATE 16% (SSP) PAR TYPE DE CULTURE DE 1975/76 A 1986/87, EXPRIMEE EN TONNES.

Cultures / ANNEES	Céréales	Légumi-neuses	Fourrages	Cultures maraich.	Arbori-culture	Autres Cultures	TOTAL
1986 /87	2370,0	3040.0	2290.0	16060.0	4870.0	270.0	28900.0
1985 /86	3130.0	1780.0	3120.0	21200.0	3590.0	1870.0	34690.0
1984 /85	5077.1	3062.7	2559.1	23124.2	1562.2	1140.8	36526.0
1983 /84	7090.1	4720,0	3090.0	15110.0	3420.0	3070.0	36500.0
1982 /83	10469.2	3836.0	4565.3	13306.2	3985.9	1328.6	37491.2
1981 /82	16554.5	4952.4	5351.8	15915.5	3245.0	2096.8	48115.9
1980 /81	25232.6		4707.8	13496.9	2692.6	8585,9	54715.9
1979 /80	32938.2		5495.6	10040.0	1849.5	8419.5	58742.7
1978 /79	41222.2		6804.5	8626.4	2282.8	4982,7	63918.5
1977 /78	26019.7		6344.6	5928.5	8494.1	2913.6	49300.5
1976 /77	29119.1		4836.1	5827.2	3571.5	2700.0	46053.9
1975 /76	25269.8		4622.7	2965.3	2885.4	1567.5	37310.7

Source[1] : Abt Ass. Inc., Washington, (étude sur la réduction des subventions)
Enquête Agricole de Base MINAG, DG/PDIA corrigée par les données de la STEC.
(voir Bibliographie n°10)

Tableau 7: CONSOMMATION D'ENGRAIS PAR GRANDES ZONES AGRO-ECOLOGIQUES EN 1985/86 ET 1986/87

Zones agro-écologiques	Ammonitre 33,5		Super 45		Super 16		Autres		Total	
	t	%	t	%	t	%	t	%	t	%
1985/86/										
Nord	117 530	90,7	88 430	88,9	30 670	88,4	2 650	82,8	239 280	89,5
Centre	9 120	7,0	7 020	7,0	730	2,1	520	16,3	17 390	6,5
Sud	3 280	2,3	4 010	4,1	3 290	9,5	30	0,9	10 610	4
Tunisie	129 930	100	99 460	100	34 690		3 200	100	267 280	100
1986/87										
Nord	130 110	91,5	89 340	92,4	26 260	90,9	3 190	87,2	248 900	91,6
Centre	10 120	7,1	6 010	6,2	1 930	6,7	410	11,2	18 470	6,8
Sud	2 110	1,4	1 440	1,4	710	2,4	60	1,6	4 320	1,6
Tunisie	142 230	100	96 790	100	28 900	100	3 660	100	271 690	100

Source : Enquête agricole de base 1986 et 1987, MINAG, D/PSAE.

(voir Bibliographies N° 26 et 27)

TABLEAU 8: FORMULES DE FUMURES RECOMMANDEES EXPRIMEES EN KG N-P205-K20/ha

Pluviométrie	Blé dur et blé tendre (Variétés à haut rendement)	Orge
500 à 600 mm	100-67-0	67-45-0
400 a 500 mm	67-45-0	50-45-0
300 à 400 mm	67-40-0	33,5-45-0
450 mm hiver froid	50-40-0	50-45-0
avec irrigation d'appoint	100-67-0	-

Source: Le guide pratique du technicien agricole, volume no. 3, Grandes cultures et cultures industrielles, MINAG, PDV, 12/1980 (voir bibliographie no. 32)

Tableau 9: RENTABILITE DE L'UTILISATION DES ENGRAIS SUR CEREALE.

Cultures Zones agro-écologiques	Blé dur		Blé tendre		Orge /		Triticale		Vesce-avoine	
	Sub-humide	Semi-aride	Sub-humide	Semi-aride	Sub-humide	Semi-aride	Sub-humide	Semi-aride	Sub-humide	Semi-aride
Fumure Kg N - P205/ha	100-67	50-45	100-67	50-45	67-45	33,5-45	100-67	50-45	50-45	33,5-45
Augmentation de rendement due aux engrais (Kg/ha)	1340	570	1340	570	670	470	1340	570	2000	1250
Valeur de l'augmentation de rendement (DT/ha) (1)	282,740	120,270	254,600	108,300	109,760	65,800	227,100	96,900	120,000	75,00
Coût de la fumure (DT/ha)										
engrais subventionné (2)	50,169	27,810	50,169	27,810	33,445	22,173	50,169	27,810	27,810	22,173
engrais non subventionné (3)	74,826	42,129	74,826	42,129	50,064	34,194	74,826	42,129	42,129	34,194
Benéfice net (DT/ha)										
engrais subventionné	232,571	92,460	204,431	80,490	76,315	43,627	177,631	69,09	92,190	52,824
engrais non subventionné	207,941	78,141	179,774	66,171	59,696	31,606	152,964	54,771	77,871	40,806
Rapport valeur/coût (4)										
engrais subventionné	5,6	4,3	5,1	3,9	3,3	3,0	4,5	3,5	4,3	3,4
engrais non subventionné	3,8	2,9	3,4	2,6	2,2	1,9	3,0	2,3	2,8	2,2

1) Prix du quintal blé dur: 21,000 DT, blé tendre, 19,000 DT, orge: 14,000 DT, triticale: 17,000 DT, Vesce-avoine: 6,000 DT
2) Prix du quintal ammonitre 33,5: 11.273 DT, super 45: 10,900 DT
3) Prix du quintal ammonitre 33,5: 15,870 DT, super 45: 18,324 DT
4) Valeur de l'augmentation due aux engrais/coût des engrais utilisés.

GR/
20.10.19E

Tableau 10:

RAISONS PRINCIPALES DE LA NON-UTILISATION DES ENGRAIS CHIMIQUES SUR LES CEREALES PAR GRANDES ZONES AGRO-ECOLOGIQUES.

Informations / Régions	Exploitants ayant des Céréales (Nb)	Exploitants utilisant pas les engrais (Nb)	Exploitants utilisant pas les engrais (%)	Raison principale de la non utilisation des engrais (en %): Pluie insuffisante	Non disponible	Utilisation du fumier	Non convaincu	Finances limitees	Autres	TOTAL
Nord-Est	25700.0	4600.0	17.9	1.2	2.1	10.0	10.0	58.8	17.9	100.0
Nord-Ouest	56400.0	13400.0	23.8		3.6	11.3	2.7	68.9	13.5	100.0
Total Nord	82100.0	18000.0	21.9	0.3	3.2	10.9	4.5	66.5	14.6	100.0
Centre-Est	47300.0	45000.0	95.1	22.5		7.1	16.1	25.3	29.0	100.0
Cent-Ouest	54900.0	53500.0	97.4	27.4	1.7	2.4	12.9	46.0	9.6	100.0
Sud	37400.0	37400.0	100.0	68.6		1.5	8.2	17.0	4.1	100.0
Cent/Sud	139600.0	135900.0	97.3	37.7	0.1	3.3	12.6	31.9	14.5	100.0
Tunisie	221700.0	153900.0	69.4	33.2	0.1	4.6	11.7	35.9	14.5	100.0

Source: Enquête Agricole de Base 1985, MINAG, DPSAE (voir Bibliographie n°25)
Nb: Nombre

Tableau 11: REPARTITION PAR CULTURE DES BESOINS POTENTIELS ET DEFICITS D'UTILISATION DES ENGRAIS EN 1986/87.

	Unités	Céréales	Légumineuses	Fourrages annuels	Maraichage irrigué	Arboriculture en plein	Autres cultures	TOTAUX
Potentiel d'utilisation d'engrais phosphate (1)	t	110 925	13 319	20 343	13 418	20 520	3 381	181 909
Utilisation actuelle (3)	t	51 507	8 756	13 442	19 779	10 727	2 803	107 214
Déficit	t	59 218	4 563	6 901	-6 361	9 793	578	74 695
	%	53	34	34	-47	48	17	41
Potentiel d'utilisation d'engrais azote (2)	t	181 190	-	40 686	26 838	41 040	5 408	295 162
Utilisation actuelle (3)	t	85 238	569	17 298	21 772	14 088	3 235	142 300
Déficit	t	95 952	-569	23 388	5 066	26 952	2 173	152 862
	%	53	-	57	19	66	40	52

(1) Exprimé en équivalent TSP
(2) Exprimé en équivalent ammonitre

(1) et (2) Sources : rapport AGRER S.A. Bruxelles (voir Bibliographie no. 4)
(3) Enquête Agricole de Base 1987, MINAG, D/PSAE (voir Bibliographie n°27)

Tableau 12: EXEMPLES DE L'INFLUENCE POSITIVE ET PROLONGEE DU FUMIER, EXPRIMEE EN QUINTAUX PAR HECTARE.

L'effet d'une dose normale de 30 tonnes de fumier appliquée en 1975 a été mesuré à Frétissa durant toute une rotation, sur deux parcelles de 30 hectares.

Campagnes	Cultures	Rendements en q par ha	
		Parcelle fumée	Témoin non fumé
1975/1976	POIS DE SEFROU - avoine	74,9 de M.S	52,0 de M.S.
1976/1977		Betterave	Féverole
1977/1978	Blé dur MAGHREBI	58,84	45,97
1978/1979	Avoine AVON	46,15	37,07

Source: Rapport final - Projet Ferme-modèle de Frétissa, 1986 (Voir Bibliographie n°13).

CHAPITRE II

POSSIBILITES D'AMELIORATION DE LA COMMERCIALISATION DES ENGRAIS

A. INTRODUCTION

Les pages qui suivent ont pour but de poser un diagnostic sur la situation de la commercialisation des engrais chimiques en Tunisie. Des mesures qui pourraient contribuer à son amélioration dans le cadre du programme d'ajustement structurel agricole (PASA) y sont proposées. Elles sont basées sur une analyse de la situation actuelle de la commercialisation des engrais en Tunisie effectuée au cours de l'étude et qui est détaillée dans l'Annexe 4.

Rappelons tout d'abord que, dans le cadre de la commercialisation des engrais, la distribution a pour but d'apporter à l'agriculteur l'engrais adéquat nécessité par ses cultures, dans les quantités désirées, le plus près possible de leur lieu d'utilisation, et cela au moment voulu.

En échange, l'agriculteur doit rétribuer adéquatement ce service en permettant au distributeur de retirer de ses investissements dans cette activité une rentabilité au moins équivalente aux autres possibilités d'investissement offertes à ses capitaux et à son travail.

Il appartient au distributeur de convaincre l'agriculteur de l'adéquation à ses besoins des produits qu'il distribue à la fois sur les plans phyto-techniques et économiques.

B. POINTS SAILLANTS DE L'AGRICULTURE TUNISIENNE

L'agriculture tunisienne en général et la céréaliculture en particulier qui consomme la moitié des engrais utilisés dans le pays sont particulièrement favorisées en matière de fertilisation par rapport à de nombreux pays en voie de développement. En effet:

- elles disposent d'une production locale pouvant leur fournir tous les engrais qu'elles exigent en quantité, en qualité et dans toutes les compositions nécessaires;

- les infrastructures ferroviaires et routières particulièrement développées de la Tunisie peuvent, en principe, amener ces produits là où ils sont demandés, dans les délais voulus et à des coûts modérés;

- le pays s'est doté de capacités de stockage stratégique et de sécurité dans toutes les régions éloignées des centres de production de Sfax et de Gabès, ce qui les met à l'abri de catastrophes naturelles éventuelles (voir inondations de 1972);

- en ce qui concerne les incertitudes inhérentes à l'agriculture, plusieurs sont maitrisées notamment en céréaliculture où l'agriculteur tunisien dispose en effet:

  * de variétés constamment améliorées, bien adaptées aux conditions pédo-climatiques locales,

  * de prix à la production fixés à l'avance, à un niveau avantageux par rapport aux cours mondiaux,

  * de pesticides adéquats importés en quantités suffisantes, adaptés aux conditions tunisiennes (possibilité de formulation locale), de bonne qualité (laboratoire de contrôle du Ministère de l'Agriculture) et à des prix compétitifs (12 importateurs-distributeurs),

  * de bas prix pour les intrants agricoles "stratégiques" (semences, engrais, produits phyto-sanitaires notamment) qui, jusqu'ici, sont largement subventionnés;

- la fertilité relative des terres agricoles qui,comme signalé dans le chapitre précédent, ne nécessitent que des quantités modérées de phosphore et de potasse en céréaliculture;

- la concurrence naissante en engrais au niveau du commerce de détail, grâce à l'apparition du secteur privé, provoque un début d'érosion des prix favorable à l'agriculteur;

- une libéralisation partielle du transport routier pour les véhicules utilitaires légers (de moins de 10 t) améliore apparemment la livraison des engrais à l'agriculteur, secteur particulièrement défavorisé durant ces dernières années.

Sur le plan des contraintes inhérentes à l'agriculture tunisienne, on peut relever notamment:

- les incertitudes climatiques de la Tunisie située dans la zone de transition entre les climats sub-humides et semi-arides;

- l'insuffisance de couverture des besoins financiers à court terme des agriculteurs notamment en raison du peu de garanties qu'ils peuvent offrir (indisponibilité de titres de propriété), de la disponibilité tardive des crédits de campagne institutionnels ainsi que de l'absence de crédit informel.

Du côté de la commercialisation des intrants agricoles il faut citer les contraintes suivantes:

- les longs délais de règlement des montants dûs aux importateurs-distributeurs d'engrais au titre de la compensation, contrainte particulièrement pénalisante dans le cas d'une industrie à rentabilité marginale comme celle des engrais, et qui a eu pour

conséquence d'éliminer dans le passé tous les importateurs privés créant ainsi un monopole de fait en faveur des producteurs et distributeurs parapublics ;

- les droits de douanes et taxes relativement élevés sur les intrants et composants entrant dans leur fabrication qui annihilent une partie des subventions pourtant à charge du Trésor Public ;

- le système d'achat par appels d'offres dominant, et stérilisant, d'autres sous-secteurs d'intrants agricoles, notamment celui des pesticides, dont la complémentarité économique et commerciale avec celui des engrais est bien connue et indissociable; stérilisant parce que, comme les délais importants de règlement des compensations sur les engrais, il a fait fuir les producteurs internationaux, générateurs des moyens financiers nécessaires, de concurrence et surtout de transferts constants des derniers développements technologiques.

C. AMELIORATIONS POSSIBLES DE LA COMMERCIALISATION DES ENGRAIS

Il sera tenté sous ce titre d'établir un diagnostic sur les composantes principales de la commercialisation des engrais et de formuler des recommandations destinées à améliorer leur efficience technique et, surtout, économique, à la fois pour l'agriculteur et pour les opérateurs économiques concernés.

Comme on le constatera, la majorité des mesures suggérées est à prendre à l'encontre des entreprises parapubliques de fabrication d'engrais, la Société Industrielle d'Acide Phosphorique et d'Engrais (SIAPE) et la Société Arabe d'Engrais Phosphatés et Azotés (SAEPA), et de leur distributeur exclusif, la Société Tunisienne d'Engrais Chimique (STEC), entreprise parapublique elle aussi. Elles ont pour but essentiel d'améliorer le service rendu à l'agriculteur par les canaux de distribution mais également, en rendant cette activité plus rentable et par conséquent plus motivante, d'y attirer une concurrence plus importante. Celle-ci, tout en assurant des prix plus avantageux à l'agriculteur, permettra aux Services Publics d'opérer une sélection, génératrice de qualité de service, en renforçant les conditions requises (moyens de distribution, connaissance des produits) pour l'obtention des autorisations de vente des engrais délivrés par les Commissaires Régionaux du Développement Agricole (CRDA).

1. Abolition des monopoles de fait aux niveaux production locale et importation-distribution.

a. Situation actuelle

Avant l'entrée en production des entreprises locales de fabrication d'engrais et leur développement spectaculaire de ces dernières années, le marché tunisien était ouvert à l'importation de produits d'origine étrangère. Ceux-ci étaient commercialisés dans le pays par plusieurs entreprises privées tunisiennes notamment la Société des Engrais et Produits

Chimiques de Mégrine (SEPCM) et la Société Tunisienne Industrielle de Produits Chimiques et d'Engrais (STIPCE). Celles-ci, comme déjà expliqué plus haut, se sont retirées de ce secteur pendant la décade précédente par manque de ressources financières pour faire face aux longs délais de règlement de la Caisse Générale de Compensation (CGC). Cette situation a créé un monopole de fait en faveur de la STEC à l'encontre des importateurs-distributeurs privés SEPCM et STIPCE, et en faveur des entreprises parapubliques du Groupe Chimique, la SIAPE à Sfax et la SAEPA à Gabés, par rapport à la concurrence étrangère.

Cette situation monopolistique a engendré une inertie regrettable en matière d'animation commerciale en général, de développement de l'utilisation des engrais et de compression des coûts en particulier. On peut en citer pour preuve la longue liste des améliorations suggérées par le bureau d'ingénieurs-conseils AGRER S.A, en conclusion de sa mission d'assistance technique auprès de la STEC en 1985/86, recommandations résumées en Annexe 5, qui sont, pour la plupart, restées lettres mortes à ce jour.

Il est évident qu'en situation concurrentielle normale la STEC aurait été forcée d'adopter une attitude commerciale moins passive pour survivre. Sans parler de politique imaginative on pense à toutes les techniques classiques d'animation commerciale qui pourraient être utilisées pour développer ce secteur et qui y sont complètement ignorées actuellement. 1/

La seule initiative que l'on puisse apparemment mettre au crédit de la STEC a été d'appliquer indifféremment à ses revendeurs le même tarif pour enlèvement en gare de destination qu'à l'un de ses huit dépôts. Cette politique passive de prix a fort certainement contribué substantiellement au développement spectaculaire du nombre de revendeurs privés durant ces dernières années. Son coût a cependant été élevé pour le Trésor Public (en raison du système des compensations) puisqu'il lui coûtait en 1987 plus de 3 DT/t 2/ de plus pour un produit transitant dans un des sept dépôts STEC de l'intérieur (plus de 8DT/t de plus au dépôt de Tunis) que pour une livraison rendue gare de destination.

En matière de stockage stratégique et de sécurité p. ex., on peut se demander s'il était indispensable de se doter de moyens aussi coûteux en investissement et à l'exploitation que le sont les centres-tampons de la STEC. Si cet effort financier avait dû être supporté par les fournisseurs de la STEC, c.à.d. par la SIAPE et par la SAEPA, il est évident qu'ils auraient tenté de trouver des solutions moins onéreuses et auraient probablement réussi à éviter des investissements aussi lourds. On pense p. ex. à des

---

1/ Voir Bibiographie n° 4.

2/ Avant impôts, taxes et amortissement (Voir Annexe 4, Tableau A4-11, Rubrique (8)). Après ces charges, mais avant impôts sur les bénéfices, une livraison à partir d'un des sept dépôts de l'intérieur revient à 38 DT/t contre 24 DT/t à partir de Tunis et 17 DT/t pour une livraison directe (voir Annexe n°4 tableau A4-11, Rubrique (6).

pratiques commerciales classiques comme celles qui consistent à accorder à la clientèle des conditions spéciales:

- pour livraison avant saison (ristournes ou allongement du crédit),

- pour commande minimum de 20 t et multiple de 20 t (capacité d'un wagon ou d'un compartiment de conteneur SNCFT) livrée franco gare de destination.

Il aurait ainsi été possible de devancer d'une part la période critique pendant laquelle une grande partie du charroi SNCFT est mobilisée pour l'écoulement de la récolte céréalière et, d'autre part, de précéder les intempéries automnales génératrices, occasionnellement, de catastrophes naturelles.

Ils auraient probablement étudié également, en collaboration avec la SNCFT, un programme d'optimisation des livraisons ferroviaires.

b. Difficultés prévisibles

Il est évident que pour dynamiser les activités des producteurs locaux SIAPE et SAEPA sur le marché tunisien ainsi que celles de l'importateur-distributeur STEC et les forcer à être plus performants (amélioration du service et réduction des coûts) au profit de l'agriculteur, il faut briser le monopole dont ils jouissent. Cela ne sera pourtant pas facile car même après avoir surmonté la barrière artificielle constituée par les longs délais de règlement des subventions au niveau importateur-distributeur (STEC), tel que proposé plus loin, on se heurtera à des obstacles inhérents aux besoins intrinsèques de l'agriculture tunisienne. En effet, comme on l'a vu au chapitre I, il est probable que l'AN, le TSP et le DAP pourront couvrir pendant encore longtemps la grande majorité des besoins des cultures céréalières, ceux en potasse étant mal connus et celle-ci n'étant apparemment nécessaire que pour certaines spéculations représentant des tonnages encore relativement faibles. Les engrais complets, fabriqués eux aussi en Tunisie pour l'exportation, ne seront donc pas en grande demande. Enfin, l'urée qui pourrait concurrencer l'AN n'est pas utilisé en Tunisie et on ne voit pas quel producteur étranger accepterait de consentir des investissements importants pour lancer cette "commodity" sur le marché tunisien. On pourrait donc penser que le marché tunisien des engrais n'attirera pas beaucoup l'attention des concurrents étrangers de la SIAPE et de la SAEPA. Cependant lors de conversations à Paris et à Bruxelles certains d'entr'eux ont manifesté un intérêt pour la fabrication en Tunisie de mélanges ("bulk blending") à partir de potasse importée et d'engrais azotés et phosphatés achetés aux fabricants locaux aux mêmes prix compensés et révisés (voir plus loin) que la STEC. Des fabricants d'urée (additionnée d'oligo-éléments, formes perlée, granulée et super-granulée) sont également prêts à venir lancer leurs produits en Tunisie. Ces développements seront intéressants pour d'autres cultures que celles de céréales (arboriculture fruitière, maraichage, etc...) représentant près de 50% de la demande.

Il faut encore préciser que les importations en sacs seraient particulièrement onéreuses et pourraient menacer la compétitivité des importations étrangères. Cette situation résulterait de l'absence d'équipement portuaire adéquat, ce qui limiterait la cadence de débarquement à 800 t par 24 heures aussi bien à Tunis qu'à Radès et à Bizerte. Il en coûterait ainsi un minimum de 6D T/t sans compter les "surestaries" (10.000 US $/jour en moyenne), inévitables avec ce faible rythme de déchargement. C'est pour cette raison que l'Office des Céréales (OC) a dû acquérir des équipements portuaires adéquats pour importer des céréales en vrac. Une enquête s'impose pour savoir si le matériel existant peut être employé pour les engrais et, dans le cas contraire, quelle serait la rentabilité des investissements à prévoir. Dans le cas de l'AN qui ne peut pas être importé en vrac, il faudrait étudier la possibilité d'importation sur palettes. Il suffirait pour cela d'actualiser les données recueillies par SWEDFARM 1/ qui préconisait l'adoption de ce système pour le ravitaillement des dépôts STEC à partir de Sfax et Gabès où la SIAPE et la SAEPA sont déjà équipées pour l'exportation sur palettes.

Enfin, il convient de signaler que si aucun texte légal ne limite l'importation des engrais en Tunisie, une décision ministérielle 2/ toute récente a toutefois retiré à la STEC la possibilité d'importer de l'AN pour le marché local, lorsque cette dernière est disponible à l'étranger à un prix plus bas que celui que la SAEPA peut obtenir pour ses exportations. Cette possibilité a été confiée en exclusivité à la SAEPA. Il n'est pas précisé si la SAEPA doit dans ce cas faire bénéficier la STEC, et par conséquent la Caisse de Compensation, de ces avantages financiers. Après la disparition des subventions sur les engrais, cette mesure aura pour effet de faire supporter à l'agriculteur une partie du coût de la protection de l'industrie nationale.

Il faut encore rappeler ici que les engrais et les intrants importés pour leur fabrication supportent 15% des droits de douanes à leur entrée en Tunisie de même que les matières plastiques destinées à la sacherie. Ils acquittent également 6% de TVA.

Ces droits et taxes devraient disparaître avec la compensation sur le prix des engrais prévue en 1991/92 sous peine de mettre une fois encore à charge de l'agriculteur une partie des coûts de la politique d'industrialisation nationale.

c. Règlement de la compensation aux fabricants locaux

Pour dynamiser les circuits de commercialisation des engrais et en réduire les coûts,il est recommandé de libéraliser effectivement et graduellement l'importation et la distribution des engrais au départ des usines locales de production. Effectivement, car aucun texte légal

---

1/ Voir Bibliographie n° 2.

2/ Lettre du Ministère de l'Economie Nationale, Direction Générale des Mines, no.51 LM/HB,269, adressée au PDG de la STEC, le 24/5/1988.

n'interdit ni leur importation ni n'oblige à concentrer leur commercialisation entre les mains de la STEC. Pour libéraliser graduellement les importations, il suffirait, en attendant la suppression complète des subventions sur les engrais prévue au début de la prochaine décade, de régler celles-ci aux producteurs locaux au lieu de la STEC. Cette mesure aurait pour effet immédiat de permettre la libéralisation en amont des circuits de commercialisation. En fait, la libéralisation ne deviendrait totale, c.à.d. en permettant également les importations, que lors de la disparition complète du système des compensations. A ce moment les importations d'engrais se trouveront théoriquement à égalité avec la production locale à condition qu'aucune protection douanière ne soit maintenue. Les fabricants devraient évidemment transmettre la compensation aux circuits de distribution sous forme de rabais aux distributeurs.

Ce délai permettrait à la STEC de trouver une solution quant à l'exploitation prohibitive de ses sept nouveaux dépôts à partir desquels, rappelons-le encore, la livraison d'une tonne d'engrais coûte plus de 38 DT contre 17 DT/t pour une livraison directe sans transit par un dépôt (amortissements inclus mais avant impôt sur les bénéfices) 1/.

En cas de libéralisation de la commercialisation de la production céréalière, ces dépôts pourraient être cédés (vente ou location) à des opérateurs désirant adopter le système classique d'intégration de l'approvisionnement en intrants avec la collecte de la production agricole comme cela est pratiqué actuellement par les trois organismes-stockeurs céréaliers 2/. Des opérateurs privés pourraient encore les utiliser à d'autres fins complémentaires avec les engrais telles que les matériaux de construction. En échange les stocks de sécurité pourraient être constitués à divers niveaux. Ils pourraient être partiellement assemblés chaque année en juin-juillet à la ferme en appliquant une stratégie commerciale visant à l'étalement des pointes de livraison d'automne qui de septembre à novembre représentent 40% de la demande annuelle (règlement le 30 septembre des engrais livrés de mai à juillet). D'autre part, les importateurs-distributeurs et les revendeurs-grossistes disposant de capacités de stockage et notamment ceux reprenant les dépôts de la STEC, pourraient être sollicités. Ils devraient être évidemment rémunérés pour constituer ces stocks (30% de la demande annuelle) 3/. On pourrait pour cela, leur accorder des facilités de paiement correspondant à la période d'entreposage, ces stocks devant être

---

1/ Voir Annexe 4, paragraphe C. Tableau A4-11, rubrique (6), page 135.

2/ Voir Annexe 4, paragraphe B4.c, page 111.

3/ D'après le rapport AGRER (voir bibliographie no.4, page 74) pour abaisser le risque de rupture de stock à 5% (soit une probabilité d'occurrence d'une année sur 20), il faut maintenir toute l'année des stocks d'engrais équivalents à 30% de la demande annuelle.

renouvelés tous les ans 1/. Cette dépense, contrairement à celle visant à la constitution de stocks avant-saison à la ferme, ne devrait pas incomber aux fournisseurs mais pourrait être supportée par un fonds d'assurance contre les calamités.

d. Péréquation zonale des coûts de transport

Pour permettre à la concurrence de s'exercer pleinement au niveau de la STEC, il est recommandé d'affiner le système de péréquation des transports ferroviaires en supprimant la péréquation nationale utilisée actuellement pour adopter temporairement un système régional par zones tel que pratiqué dans d'autres secteurs (pétrolier p.ex.)

L'incidence de cette mesure sur le coût des engrais région par région, sera minime au vu du tarif de transport de la SNCFT (voir chapitre III, tableaux n° 13 et 14) et de la répartition actuelle de la demande nationale 2/, à savoir

Nord-Ouest	45%
Nord-Est	44%
Centre et Sud	11%

En effet, les augmentations du coût des transports SNCFT pour les régions les plus éloignées du N-O. seraient de l'ordre de 3 DT/t. pour l'AN et de 1 DT/t pour le TSP par rapport aux coûts péréquatés de l'exercice 1987 (8,827 DT/t. pour l'AN et 7,780 pour le TSP). Soit une augmentation sur les prix publics actuels des engrais de moins de 3% pour l'AN et de moins de 1% pour le TSP.

En contre-partie, les gouvernorats agricolement les plus défavorisés du Centre et du Sud, mais qui sont les plus proches des centres de production, seront avantagés par cette mesure.

Ce système de péréquation zonale n'est nécessaire qu'au cas où les services publics désirent continuer à exercer un certain contrôle sur le prix des engrais en fixant dans chaque gouvernorat des prix-plafonds de vente au public départ magasin revendeur (voir chapitre III). Il pourrait être supprimé dès que les autorités seront satisfaites que le niveau de concurrence est adéquat partout dans le pays.

1/ Toujours d'après le rapport AGRER (voir bibliographie no.4, pages 12 et 129) la vie moyenne des sacs en polyéthylène basse densité (PEBD) contenant le TSP est garantie 9 à 12 mois lorsque gerbés à des températures inférieures à 50°C à l'ombre. Elle tombe à 3 à 4 mois, si ce n'est pas le cas. Quant à l'AN, elle ne peut pas être gerbée sur plus de 10 couches de sacs pendant plus de douze mois sous peine de colmatage irréversible.

2/ D'après le rapport AGRER, voir Bibliographie n° 4, page 303.

Si cette méthode de recouvrement du coût des transports ferroviaires est associée à une libéralisation complète du transport routier des engrais, elle pourrait constituer une incitation supplémentaire pour le secteur privé à desservir par la route les régions les plus éloignées.

2. Création d'un réseau de grossistes concurrent de la STEC

Comme on l'a vu plus haut, la commercialisation des engrais, et par conséquent leur distribution, est monopolisée par le secteur parapublic aux niveaux importation-production locale et distribution.

Par contre, en aval de ces échelons, c.à.d. en ce qui concerne les revendeurs, le secteur privé a repris pied durant ces cinq dernières années avec une très nette progression depuis 1986/87. En effet, sa part, à ce niveau des circuits de distribution des intrants (pesticides et engrais) commercialisés par la STEC 1/, est passée en chiffre d'affaires (c.a.) STEC de 19,4% en 1984 à 42,4% en 1987/88. Il est maintenant, au niveau revendeurs (grossistes et détaillants), le leader incontesté pour les engrais avec 43,5% de la demande nationale (c.a. STEC) contre 36,3% pour les trois organismes parapublics 2/, OC, Coopérative Centrale des Grandes Cultures (CCGC) et Coopérative Centrale du Blé (COCEBLE), pris globalement.

a. Amélioration de la rentabilité des grossistes

Le développement du secteur privé au niveau de la revente des engrais s'est opéré naturellement pour combler un vide laissé par l'inertie des organismes-stockeurs parapublics dont la raison d'être est le stockage des céréales, activité qui est de très loin plus importante que celle des intrants en volume manipulé et par conséquent en revenus. En outre, la collecte des céréales est en concurrence directe avec le démarrage de la campagne engrais. Concurrence qui se manifeste à la fois sur les plans de la disponibilité en personnel, ressources financières et capacités de stockage et de transport. On peut donc comprendre que ces organismes-stockeurs considèrent la distribution des intrants comme une activité accessoire, une activité de service qui leur ferait perdre de l'argent et dont ils souhaitent se débarrasser sans toutefois nuire à leurs adhérents.

On doit encore ajouter pour leur défense, que les organismes stockeurs ainsi que certains offices de mise en valeur (OMV's) tel que l'Office de mise en valeur de la vallée de la Medjerda (OMVVM), sont en

---

1/ D'après le rapport AGRER (voir bibliographie no.4), la STEC était en 1984, leader sur la marché des pesticides devant la SEPCM et une dizaine d'autres importateurs-distributeurs appartenant tous au secteur privé.

2/ Voir Annexe 4, paragraphe B.5.a, page 120 et Tableau A4-3bis, page 109.

réalité des grossistes possédant un réseau de points de vente (p.d.v.) au détail 1/.

L'OC, la CCGC et la COCEBLE ont en effet distribué leurs engrais, respectivement 51.700 t, 13.700 t et 9.400 t 2/ en 1987/88 3/, par l'intermédiaire des 112 pdv qu'ils possèdent dans le Nord du pays. Il est donc compréhensible qu'ils éprouveraient de sérieuses difficultés à couvrir leurs frais avec la marge brute 4/qui leur est allouée (7.900 DT/t pondérée d'engrais) 5/ qui est la même que les Coopératives de services agricoles (CSA's) et revendeurs-détaillants privés (RDP's) qui ne disposent le plus souvent que de moyens de distribution très modestes pour vendre généralement moins de 1.000 t par an 6/. Il faut encore citer certains consommateurs 7/ qui bénéficient indûment de la même marge que les organismes-stockeurs. D'après l'OC, 15% de marge soit 14.300 DT/t, si on compte que la marge brute revendeur pondérée par tonne d'engrais, est actuellement de 8,3% 8/, leur seraient nécessaires pour couvrir leurs frais. 9/

L'accès de ces organismes à la marge brute de commercialisation de la STEC, en leur donnant une vingtaine de dinars supplémentaires, résoudrait en principe ce problème (voir plus loin le § B7). La marge brute de la STEC s'est en effet élevée à 58.567 DT/t pour l'AN et à 55.328 DT/t pour le TSP pendant l'exercice 1987 (voir Annexe 4, tableau A4-13, rubrique (2), page 137), contre respectivement 9.730 DT/t et 7.000 DT/t pour les revendeurs (voir Annexe 4, tableau A4-12, page 136). Pour cela, il suffirait que les subventions soient réglées par la CGC aux

---

1/ Voir Annexe 4, paragraphe B.4.c, page 111 et Tableau A4-4, page 113.

2/ Voir Annexe 4, paragraphe a, page 110 et Tableau A4-3, page 108.

3/ Pendant les 12 mois se terminant le 31.8.1988.

4/ Coûts de commercialisation + marge nette.

5/ Voir Annexe 4, paragraphe C, Tableau A4-12, NB.

6/ Voir Annexe 4, paragraphe B.5.a, page 120, Tableau A4-7, page 122: 73 CSA's et 308 RDP's ont vendu moins de 1.000 t d'engrais chacun en 1987/88.

7/ OEP, OTD, ONH, UCP's et certains agriculteurs privés, voir Annexe 4, paragraphe 4.a., page 110.

8/ Pendant la même période 2/, un RDP a vendu 4.100 t, un autre prêt de 3.700 t, et huit autres entre 1.900 et 2.900 t 9/. Quant aux CSA's elles ne classent que deux d'entre elles entre 1.900 et 2.900 t (coopératives vinicoles) et deux autres entre 1.000 et 1.900 t. 9/ en 1987/88 2/.

9/ Voir Annexe 4, Tableau 4-7, page 122.

fabricants (SAEPA et SIAPE) au lieu de la STEC, et que les organismes-stockeurs soient autorisés à s'approvisionner directement à Sfax et à Gabès chez les producteurs d'engrais au même prix de cession que ceux dont bénéficie la STEC.

b. Identification des caractéristiques de grossistes potentiels

Pour éviter qu'à leur tour les organismes-stockeurs ne sombrent dans l'immobilisme commercial qui semble caractériser la STEC ainsi que la SIAPE et la SAEPA en ce qui concerne le marché tunisien, il serait sage d'étoffer ce futur niveau de distributeurs-grossistes par, notamment, la promotion d'organismes parapublics dynamiques et de revendeurs privés, peut-être plus modestes mais semblant offrir un potentiel de développement intéressant. Parmi ceux-ci on peut identifier les OMV's, OMVVM, OMIVA, OMVPI et OMIVAN, qui ont écoulé respectivement 4.200 t, 3.000 t, 2.300 t et 900 t d'engrais 1/ en 1987/88 2/, ce qui les classe au même rang que les plus importants revendeurs privés 3/.

Sauf en ce qui concerne les trois organismes-stockeurs, l'OMVVM et l'OMIVAK il n'a pas été possible au cours de l'étude de recenser les organisations commerciales des revendeurs les plus importants (OMV's, CSA's et RDP's), notamment leurs capacités de stockage et de transport ainsi que le nombre de points de vente dont ils disposent. Il est donc difficile d'identifier en ce moment les entreprises qui présentent à priori un profil de futur grossiste.

En outre, les coûts de commercialisation au niveau revendeurs doivent être évalués 4/ afin de déterminer notamment à partir de quel volume de vente les revendeurs-grossistes peuvent se passer des services de la STEC et s'approvisionner directement à Sfax et à Gabès auprès des producteurs locaux aux mêmes prix que la STEC. 5/

1/ Voir Annexe 4, paragraphe B.4.a., Tableau A4-3, page 108.

2/ Pendant les 12 mois se terminant le 31.8.1988.

3/ Pendant la même période 2/, un RDP a vendu 4.100 t, un autre près de 3.700 t, et huit autres entre 1.900 et 2.900 t 5/. Quintaux CSA's elles ne classent que deux d'entre elles entre 1.900 et 2.900 t (coopératives vinicoles) et deux autres entre 1.000 et 1.900 t. 5/ en 1987/88 2/.

4/ L'analyse des coûts de 13 revendeurs rapportée dans l'annexe N° 6 constitue déjà une bonne approximation mais elle ne peut pas être considérée comme statistiquement représentative.

5/ Voir Annexe 4, paragraphe B.5.a., Tableau A4-7, page 122.

Cette évaluation devrait encore permettre d'estimer quels sont le montant annuel de marge nette et le taux de rentabilité des capitaux susceptibles de motiver de véritables grossistes. Pour cela il faudra évaluer l'importance des immobilisations nécessaires (stockage, transport, stocks notamment) ainsi que le tonnage minimum à manipuler, et déterminer ainsi le montant de marge nette nécessaire pour rétribuer de manière attractive ces immobilisations, étant entendu que la rémunération du travail de l'opérateur est normalement déjà incluse dans la marge brute de commercialisation (rubrique (b) "stockage" dans le tableau A4-13 de l'Annexe 4, § C., page 137). En d'autres termes, il faut évaluer le seuil de rentabilité acceptable pour des grossistes se ravitaillant directement à Sfax et à Gabès. Les bases de ce calcul sont développées dans le chapitre III, D, page 67 et suivantes.

Ce "court-circuitage" de la STEC pour environ 60% de la demande 1/ devrait permettre de réduire sensiblement les 58.567 DT/t pour l'AN et les 55.328 DT/t pour le TSP qu'a coûté en marge brute la commercialisation par la STEC de ces deux produits pendant l'exercice 1987 2/.

c. Respect des tarifs de vente

Pour compléter ce train de mesures permettant d'instaurer une concurrence salutaire au plus haut niveau de la chaîne de distribution des engrais, la STEC devrait abandonner sa pratique actuelle consistant à facturer indifféremment le même prix pour enlèvement en gare de destination ou à l'un de ses huit dépôts.

Il coûte en effet à la STEC, et par conséquent au Trésor Public, 3.230 DT en plus avant taxes, impôts et amortissements pour faire transiter une tonne d'engrais par un des sept dépôts STEC de l'intérieur (8.540 DT/t en plus pour un transit par le dépôt de Djebel Djelloud à Tunis) 3/ au lieu de la livrer au client directement en gare de destination. De toute manière, la STEC ne pourra plus se permettre cette largesse dès la disparition des subventions ou si celles-ci, dans un premier temps, sont réglées aux producteurs locaux.

Il est donc indispensable de remettre en vigueur les deux niveaux de tarif pour livraison par la STEC franco gare de destination (improprement dénommé "prix de vente usine") et pour livraison départ dépôt STEC (dénommé "prix de vente centres de distribution STEC"). Cette mesure permettra encore de réduire les longues files d'attente aux dépôts STEC pendant les époques de pointe.

1/ Les organismes-stockeurs + OMV's + CSA's et RDP's de plus de 1.000 t (voir annexe 4, Tableau A4-3, page 108, et A4-7, page 123) représentent 138.000 t sur les 226.000 vendus par la STEC pendant les 12 mois se terminant le 31.8.1988.

2/ Voir Annexe 4, paragraphe C, Tableau A4-13, rubrique (2), page 136.

3/ Voir Annexe 4, paragraphe C, Tableau A4-11, page 134.

3. Motivation économique des revendeurs-détaillants

a. Etude de rentabilité

Comme au niveau grossiste, le seuil de rentabilité acceptable (importance des immobilisations, des tonnages minima, montant et taux de marge nette motivants) doit être calculé pour les RDP's de chaque gouvernorat (tel que celui préparé au chapitre III pour un revendeur hypothétique). Ce paramètre devrait permettre d'estimer, en fonction de la demande de chaque région, le nombre de RDP's et CSA's adéquat dans chacune d'entre elles 1/ et de décider quelles mesures incitatives adopter pour en attirer si nécessaire. On pense, p.ex., à l'adoption de la péréquation zonale (au lieu de nationale) des transports, ou encore aucune péréquation, qui pourrait pousser les distributeurs possédant des moyens de transport appropriés à créer des points de ventes dans les régions les plus éloignées.

Au cours de cette enquête les besoins en financement à court, moyen et long termes (dépôts, véhicules, fonds de roulement) des revendeurs-détaillants, devraient également être évalués. En première approximation on peut estimer à 3 m DT les investissements nécessaires en dépôts (voir Annexe 4, § B.5.d, page 128).

b. Elimination des pseudo-revendeurs

Enfin la STEC devrait cesser de court-circuiter son réseau de revendeurs et appliquer le tarif consommateur à tous ses clients bénéficiant indûment du tarif revendeur, soit à priori environ 45 clients pseudo-revendeurs (agrocombinats, UCP's, sociétés agricoles de développement, OEP, ONH, CRDA's) pour un montant de 964.540 DT représentant 8.800 t. en 1987/88 2/. Pour cela, le Service de Contrôle des Intrants (SCIA) du MINAG (DG/PV) devrait donner des instructions plus strictes en ce qui concerne les autorisations de vente d'engrais décernées par les CRDA's.

c. Cession de tous les comptes consommateurs de la STEC au réseau de revendeurs

Après leur régularisation au tarif prix public, les comptes des 45 pseudo-revendeurs dont il est question au paragraphe précédent et ceux des 634 consommateurs privés s'approvisionnant directement à la STEC représentant 4.450 t pour une valeur de DT 510.510 (dont 549 achetant

---

1/ Voir situation actuelle à l'Annexe 4, § B.5.b tableau n°A4-9, pages 124 et 127, où il apparait qu'en nombre de revendeurs le N-O, où la demande locale est égale à 45% de la consommation nationale d'engrais, ne compte que 10% des revendeurs commercialisant les intrants de la STEC (pesticides et engrais) contre 62% des revendeurs dans le N-E pour une même consommation (44%) et 28% des revendeurs dans le Centre-Sud pour une demande de 11%.

2/ Pendant les 12 mois se terminant le 31.8.1988.

annuellement en moyenne 2,4 t pour DT 257...) 1/, devraient être cédés au réseau de revendeurs (organismes stockeurs parapublics et revendeurs privés). Une étude de rentabilité des comptes clients de la STEC montrerait que ces petits consommateurs "ne paient pas leur passage" car coûtant plus cher en frais administratifs qu'ils ne rapportent, sans compter les encombrements qu'ils provoquent dans les dépôts aux époques de pointe.

4. Amélioration des moyens de distribution

Si le recensement des capacités de stockage et de transport des revendeurs, recommandé plus haut, révèle, comme on peut s'y attendre, des moyens insuffisants 2/, il serait prudent, avant d'étudier la possibilité de lancer une action incitant le secteur privé à investir dans ce domaine, de voir s'il n'existe pas en matière de produits pondéreux d'autres secteurs suréquipés ou plus complémentaires pour les engrais que ne le sont les céréales. On pense ici aux revendeurs de matériaux de construction qui semblent s'intéresser particulièrement à la commercialisation des engrais et dont les moyens de distribution sont probablement plus complémentaires que ceux du secteur céréalier, la saison du bâtiment ralentissant en automne au moment ou celle des engrais bat son plein.

L'étude de la distribution d'autres pondéreux tels que les ciments p.ex., pourrait encore comporter certains enseignements utiles pour celle des engrais (optimisation des transports ferroviaires et routiers notamment).

Ces enquêtes permettront enfin d'évaluer les besoins en financement de tout le secteur de la commercialisation des engrais à court, moyen et long termes.

5. Amélioration de la disponibilité en engrais

La disponibilité physique d'engrais ne semblerait plus poser de problème sérieux en région céréalière comme déjà signalé dans le Chap. I.

1/ 8 clients de 100 t et plus ont acheté 1.222 t pour 140.600 DT
77 clients de 10 t à 99 t ont acheté 1.889 t pour 228.534 DT
549 clients de moins de 10t ont acheté 1.339 t pour 141.376 DT, soit

634 clients au total représentant 4.450 t pour 510.510 DT
en 1987/88

2/ Swedfarm (voir bibliographie n°2, p.84 et Annexe 4, tableau n°4-10, page 129) prévoyait la construction de 50 dépôts revendeurs dans le Nord pour une superficie de 8.375 m2, soit 6.870 m2 de surface utile, et de 9.350 t à 23.350 t d'engrais suivant qu'on gerbe sur 10 à 25 sacs de haut (normes AGRER, voir bibliographie n°4 et Annexe 4, tableau A4-1) pour une consommation à l'horizon 1988 de 420.000 t, voir aussi Annexe 4, § B.5.d., page 127.

Une étude des mouvements de stocks dans les huit dépôts STEC et les 112 pdv des organismes-stockeurs et OMV's confirmerait probablement cette hypothèse notamment en montrant qu'il n'y pas eu de rupture de stocks importante pendant les campagnes engrais de ces dernières années.

a. Crédits pour livraison avant-saison et constitution de stocks-tampons à la ferme

Par contre, comme signalé également dans le chapitre I § D5, la contrainte principale régissant la disponibilité des engrais serait d'ordre financier. Comme estimé dans l'Annexe 4(1) le crédit consenti par les organismes-stockeurs et l'OMVVM (mDT 3,6) ainsi que par la STEC ne permettrait de couvrir qu'environ 20% des besoins totaux des agriculteurs estimés à m DT 23 en 1987/88 1/.

En plus des mesures suggérées au Chapitre I, l'instauration, à charge des producteurs SIAPE et SAEPA, de crédit-fournisseur pour livraison avant-saison, ainsi que proposée plus haut au § C.1.b, devrait améliorer la situation en permettant de livrer les engrais à l'agriculteur avant la disponibilité des crédits de campagne institutionnels. Il faut noter que l'importance de ceux consacrés aux seuls engrais n'est pas connue.

En outre, la constitution de stocks-tampons (stratégiques et de sécurité) par le réseau de revendeurs en échange de facilités de paiement dont le coût serait supporté par un fonds d'assurance contre les calamités (voir plus avant § C.1.b.), devrait mobiliser des possibilités supplémentaires de crédit. La disponibilité de ces lignes de crédit supplémentaires devrait permettre au réseau de revendeurs d'augmenter à son tour l'importance du crédit consenti à l'agriculteur et de combler ainsi le retard observé chaque année dans le déblocage des crédits de campagne 2/.

Ce transfert du crédit à l'agriculteur est impératif car au démarrage de la saison de vente des engrais les capacités de stockage des organismes-stockeurs sont entièrement occupées par la récolte de céréales. Le stockage au niveau de l'agriculteur (en plus des dépôts STEC) est donc la seule solution possible à cette époque de l'année et constitue une autre raison pour laquelle les crédits-fournisseurs doivent absolument descendre jusqu'à l'agriculteur.

Il est intéressant de savoir qu'en début de campagne la STEC éprouve tous les ans, de sérieuses difficultés de trésorerie pour respecter les conditions de paiement de ses fournisseurs et, en pratique, ne règle jamais ses dettes à moins de trois mois 3/. Donc, qu'elles le veuillent

---

1/ Annexe 4, paragraphe B.4.e. et Tableau A4-6, pages 117 à 119.

2/ Voir chapitre I, paragraphe C.7., page 12, et D.5, page 16, Annexe 4, paragraphe B.4.e., pages 117 et 118.

3/ Voir Annexe 4, paragraphe B.3.e., page 105, et paragraphe B.3.f., page 107.

ou pas, la SIAPE et la SAEPA supportent déjà des crédits-fournisseurs sans avantages réels en contre-partie. Avec l'accroissement de l'utilisation des engrais qui devrait probablement doubler d'ici à l'horizon 2000, ce problème de financement des stocks de début de saison et de leur acheminement vers les régions agricoles va devenir de plus en plus crucial. Il va probablement nécessiter des immobilisations supplémentaires au niveau des usines de production à la fois en stocks mais également en moyens d'entreposage. Pour ces raisons il serait judicieux de suggérer aux fabricants d'étudier sans délai l'établissement de conditions de vente avant-saison qui soient directement bénéfiques à l'agriculteur et qui l'incitent à stocker ses engrais à la ferme. Les besoins en financement des agriculteurs pour construire à la ferme des capacités de stockage appropriées, devront être évalués.

b. Optimisation des livraisons ferroviaires

Il serait particulièrement indiqué qu'une commission composée des fabricants (SIAPE, SAEPA), distributeur (STEC), transporteurs (SNCFT), revendeurs (OC 1/, CCGC, COCEBLE notamment, et UTICA) étudie les possibilités d'optimisation des livraisons ferroviaires, déjà évoquées au § C.1., ayant pour but d'accroître le taux de rotation du matériel ferroviaire par une diminution de son stationnement en gare, notamment:

- en assemblant des convois moins longs et plus fréquents,
- et en utilisant un plus grand nombre qu'aujourd'hui de la centaine de gares de destination qui pourraient être employées pour l'acheminement des engrais.

Cette commission devrait encore fonctionner comme cellule de suivi et de concertation pour assurer la bonne exécution du programme d'approvisionnement annuel.

6. Diminution du coût des produits

Les prix de transfert de la SIAPE et de la SAEPA à la STEC sont révisés tous les trois mois par ces deux entreprises sur la base de leurs ventes à l'exportation pendant le trimestre précédent 2/. Personne en dehors de ces entreprises, qui jouent le double rôle de juge et partie, ne parait contrôler la parité de ces prix de cession locaux avec les cours internationaux.

Pourtant, comme on l'a vu récemment dans le cas de l'AN, il arrive que les prix à l'exportation soient nettement plus élevés 3/. Comme

---

1/ Direction de la logistique basée à la gare SNCFT de Tunis PV.

2/ Annexe 4, B.2.b., page 97.

3/ Importation de 20.000 t. d'AN de Bulgarie à un prix plus avantageux que celui de la SAEPA (exportations vers la CEE).

signalé plus haut (§ C.1.b.) le bénéfice de transactions import-export profitant de cette situation est maintenant réservé à la SAEPA déjà en situation monopolistique pour l'AN sur le marché domestique. Si cela n'a pas de conséquence actuellement pour l'agriculteur en raison du système de la compensation, il ne faudrait pas que cet avantage se prolonge au-delà de la disparition des subventions.

Il importe que les Services Publics s'organisent pour suivre les cours internationaux des engrais et faire profiter l'agriculteur de situations favorables (voir plus loin Chapitre IV Rôle et responsabilités des Services Publics).

7. Diminution des coûts de commercialisation

Les propositions développées dans ce paragraphe sont basées sur l'analyse des marges brutes 1/ de commercialisation des engrais en Tunisie en 1987 qui est présentée dans l'Annexe 4, § C et particulièrement dans ses tableaux n os A4-12, A4-13, A4- 14 et A4-15 2/. Cette analyse montre que la marge brute de commercialisation est plus élevée en Tunisie que dans les autres pays et cela notamment en raison des droits et taxes ainsi que des coûts de stockage et d'ensachage qui semblent plus importants. Par conséquent, ces charges plus importantes écrasent les marges nettes qui rémunèrent tant le distributeur (STEC) que le réseau de revente et font ainsi paraître ces marges nettes plus basses qu'ailleurs.

Cependant si, dans le tableau n°A4-13 de l'Annexe 4, on déduit de la marge brute les coûts de transport STEC de Sfax ou Gabès jusqu'en gare proche des lieux d'utilisation (rubriques a.), les taxes, impôts et droits de douanes (rubriques f.) ainsi que l'ensachage (rubriques c.), on dispose de 27 DT/t pour l'AN et de 24 DT/t pour le TSP pour couvrir les autres opérations (manutentions, pertes, transport gare-dépôts, frais financiers et généraux) et les marges nettes de toute la filière de commercialisation (STEC et revendeurs).

Il est intéressant de rapprocher ces chiffres de ceux recueillis lors d'une enquête effectuée auprès de 13 revendeurs (voir Annexe n°6) qui sont de 5,6 DT/t. d'engrais (avant taxes et impôts). On peut en conclure qu'une intégration des niveaux distributeur (STEC) et revendeurs-

---

1/ Soit les coûts de commercialisation (incluant les coûts de distribution) + les marges nettes, avant amortissement et impôts sur les bénéfices,

2/ Tableau n°A 4-12:Evolution de 1985 à 1988 des marges brutes revendeurs, page 135;
Tableau n°A 4-13: Coûts totaux et marges brutes de la STEC et de l'OC en 1987, page 136;
Tableau n° A 4-14: et A 4-15: Comparaison des coûts totaux et des marges brutes dans huit pays asiatiques (Corée du Sud, Indes, Indonésie, Malaisie, Népal, Philippines, Sri Lanka et Thaïlande) et en Tunisie, pages 137 et 138.

grossistes permettrait certainement de sérieuses économies se traduisant, si une concurrence est ainsi instaurée au niveau STEC, par une réduction de la marge brute et, par conséquent, des prix à l'agriculteur.

Pour voir comment on peut réaliser ces économies, on examinera successivement dans les pages suivantes les coûts de commercialisation ventilés au niveau importateur-distributeur (STEC) et à celui du réseau de revente.

a. Transit minimum par les dépôts STEC

Comme signalé à plusieurs reprises dans les pages précédentes et dans le rapport AGRER dès 1986 1/, le transit par les dépôts STEC devrait être réduit au strict minimum comme cela est démontré clairement dans le tableau A4-11 de l'Annexe 4. Grâce aux données fournies par ce tableau on pourrait calculer que si aucun produit n'avait transité par les dépôts STEC en 1987 et que, par conséquent, la totalité des livraisons avait été effectuée en gare de destination (208.515 t au lieu de 138.405), la STEC, et par suite le Trésor Public, auraient économisé DT 1.155.620 soit 25% de la marge brute STEC en 1987. Ce calcul est évidemment subjectif car il suppose que la STEC ait pu se défaire au préalable de ses dépôts et de leur personnel et éliminer ainsi ses frais fixes d'entreposage.

b. Coûts de stockage de la STEC

Les coûts de stockage de la STEC sont composés par les rubriques (11)+(12)+(13)+(15)+(17) du tableau A4-11 (voir Annexe 4) desquelles on a déduit les coûts directs de personnel pour les manipulations de réception et de livraison des engrais (25 emplois à JJ et 34 dans les 7 dépôts soit 59 au total). Parmi ces rubriques, les frais de personnel (manutentions exclues) représentent 4.428 DT/t sur un total de 5.506 DT/t soit 80% du total. Ces chiffres paraissent démesurés mais ne sont pas surprenants quand on sait que sur 203 emplois après déduction des 59 personnes affectées directement aux réceptions et livraisons d'engrais, sur le solde de 144 emplois, 60 sont encore identifiables à JJ (13 pour fabrication et expédition du SSP, 9 pour formulation et expédition des pesticides, 31 aux sections auxiliaires et de gestion, 7 à la direction) alors que 84 sont occupés dans les services généraux du siège et du bureau des ventes...

En conclusion, on peut avancer à priori que quelques 140 emplois (au lieu de 203) devraient suffire amplement pour le niveau actuel d'activité commerciale, soit 80 pour celle-ci (35 dans les 7 dépôts, 25 à JJ et 20 pour les services commerciaux, administratif et financier) et probablement 60 à JJ pour les fabrications comme détaillé ci-dessus.

1/ Voir Bibliographie n° 4.

c. Taxes, impôts et droits de douanes 1/

La taxation des engrais telle que calculée pour la Tunisie dans le tableau A4-11 de l'Annexe 4, page 135, comprend les rubriques (16) + (21) + les droits de douanes sur les intrants servant à la fabrication de l'AN et du TSP ainsi que la TVA sur les transports ferroviaires. Elle ne comprend évidemment pas les impôts sur les bénéfices, ni aucune taxe ou imposition en aval de la STEC.

Cette évaluation parait placer la Tunisie nettement à la tête des contrées où les engrais sont les plus taxés quand on la compare aux huit pays asiatiques déjà cités 2/. Exprimé en pourcentage du coût total des produits comme dans le tableau A4- 15 de l'Annexe 4, le taux d'imposition tunisien avec 10,3% pour le TSP et 13,3% pour l'AN se classe loin devant l'Inde, la Malaisie, la Corée du Sud où les engrais ne sont pas taxés, l'Indonésie, les Philippines (1987), le Népal où les taux sont inférieurs à 1%, la Thaïlande (1,8%), et le Sri Lanka (6,7%) mais derrière les Philippines en 1985/86 (19% en 1985/86 mais 0,7% en 1987).

Il faut cependant noter qu' à l'avenir les taux seront plus bas en Tunisie la TVA affectant les engrais étant descendue à 6% depuis juin 1988 contre jusqu'alors 8% sur l'AN, 13,64% sur les transports et 14,4% sur les TSP, SSP et DAP.

d. Marges nettes 3/

En valeur absolue et exprimée en dollars E-U par tonne, la marge nette totale en Tunisie (STEC et revendeurs confondus: 11,84 $ EU pour l'AN et 8,55 $ EU pour la TSP) est du même ordre de grandeur que pour l'urée en 1985/86 en Malaisie (9,0), au Népal (9,06), en Corée du Sud (9,52), en Inde (10,51 pour le secteur privé et 11,32 pour le secteur public) et au Sri Lanka (11,88). Elle est moins élevée qu'aux Philippines en 1985/86 (avant la libéralisation des importations: US $ 40,0/t) et en Thaïlande (17,88). Les marges nettes sur l'urée aux Philippines en octobre 1987, soit 18 mois après la libéralisation des importations d'engrais azotés, sont les seules à être nettement plus basses (2,48 US $/t.) qu'en Tunisie.

Exprimée en pourcentage des coûts totaux des produits 4/ la même marge nette totale en Tunisie (6,5% pour l'AN et 4,09% pour le TSP) se retrouve dans la moitié inférieure du classement après la Corée du Sud (18,61%), les Philippines en 1985/86 (12,97%), l'Indonésie (8,96%), la Thaïlande (7,79%), le Sri Lanka (7,39%), à peu près au même niveau que le Népal (5,65%), la Malaisie (5,19% pour le secteur privé), et devant l'Inde

---

1/ Voir Annexe 4, Tableau A4-13 et - 14 rubriques f., pages 136 et 137.

2/ Voir Annexe 4, Tableau A4-15, colonne et remarque c., page 138.

3/ Voir Annexe 4, Tableaux A4-13 et - 14 rubrique j., pages 136 et 137.

4/ Voir Annexe 4, Tableau A4-15, page 138.

(3,78% à 3,63%), la Malaisie (3,61% pour le secteur public) et les Philippines en octobre 1987 (1,85%).

En réalité la marge nette totale (STEC + revendeurs) en Tunisie devrait être plus basse encore qu'elle n'apparait dans les tableaux précédents tous les coûts n'ayant pas pu être identifiés (7 rubriques sur 9 ne sont pas disponibles dans la ventilation des coûts de distribution estimés de l'OC listés dans le tableau A4-13 de l'Annexe 4).

Cependant, comme signalé au début de ce paragraphe 7, la compression de certains coûts, représentant de 24 DT/t (TSP) à 27DT/t (AN), en opérant plus économiquement que la STEC par le biais de plusieurs grossistes se muant en distributeurs-importateurs, permettrait probablement d'améliorer les marges nettes en Tunisie.

D. CONCLUSION ET RECOMMANDATIONS

1. Conclusions

En Conclusion, on peut dire que la commercialisation des engrais en Tunisie est caractérisée par:

- La léthargie commerciale des entreprises parapubliques occupant le sommet de la pyramide que constituent les circuits de commercialisation des engrais, que ce soit les fabricants locaux (SIAPE, SAEPA), l'importateur-distributeur STEC ou les organismes stockeurs de céréales (OC, CCGC, COCEBLE) jouant le rôle de grossistes.

On peut attribuer la cause de cette absence de dynamisme au monopole de fait dont jouissent la SIAPE, la SAEPA et la STEC en raison du système des compensations dans le règlement tardif (12 à 18 mois) au niveau de la STEC (importation-distribution) aurait découragé le secteur privé dès les années 70.

En ce qui concerne les grossistes (OC, CCGC, COCEBLE) cette inertie est due à l'insuffisance de la marge qui leur est accordée et qui ne leur permettrait pas de couvrir les coûts de leur réseau de vente. En outre, leur activité de collecte des céréales étant beaucoup plus rémunératrice que la distribution des engrais, ils lui consacrent en priorité, aux depens des engrais, les moyens humains et matériels nécessaires dont ils disposent.

- L'apparition d'un réseau de revendeurs-détaillants privés (RDP's) et de quelques Coopératives de Service Agricoles (CSA) en forte croissance numérique et en chiffre d'affaires (plus important que celui des organismes-stockeurs), mais mal répartis géographiquement, pas encadrés en amont, et multicartes (pesticides, matériaux de construction, quincaillerie, matériel agricole, pièces de rechange, etc...).

- L'absence de capacité de stockage d'engrais au démarrage de la campagne au niveau des organismes-stockeurs céréaliers

(coïncidence des saisons de pointe), stockage prohibitif si les engrais constituent la seule activité de l'opérateur, (cf. dépôts-tampons STEC) mais, potentiellement possible chez l'agriculteur et dans certains secteurs dont la "haute saison" ne coïncide pas avec celle des engrais (p.ex. matériaux de construction).

- Le manque de disponibilité financière en temps voulu au niveau de l'agriculteur pour l'acquisition des engrais

- Une marge brute de commercialisation globalement suffisante mais devant être redistribuée entre les divers niveaux (du fabricant au RDP) principalement à la hauteur des grossistes et aux dépens de la STEC.

2. Recommandations

a. Objectifs

En ce qui concerne les recommandations qui ont été formulées dans ce chapitre en vue d'améliorer la commercialisation des engrais sur les plans technique et économique, on peut distinguer deux objectifs principaux:

- dynamiser les circuits de distribution afin d'améliorer la qualité des services à l'agriculteur (disponibilité, transport, crédit, information technique) pour une rémunération motivante des circuits de distribution;

- favoriser le stockage des engrais là où il est potentiellement possible c'est-à-dire chez l'agriculteur et dans certains secteurs commerciaux des pondéreux à activité saisonnière complémentaire (p.ex. matériaux de construction) afin d'améliorer leur disponibilité aux époques d'épandage tout en comprimant leurs coûts de distribution.

b. Stratégie proposée

Quant à la stratégie suggérée dans les pages précédentes, elle consiste à faire disparaitre les monopoles de fait dont bénéficient les fabricants locaux, SIAPE et SAEPA, et l'importateur-distributeur STEC, en permettant à la concurrence de s'exercer librement à leurs niveaux.

L'établissement de cette concurrence pendant les trois prochaines années correspondant à la période prévue au PASA pour la suppression des subventions sur les engrais, permettrait aux fabricants locaux de se préparer à affronter la concurrence étrangère sur le marché local comme ils ont déjà l'habitude de le faire à l'exportation.

Cette évolution graduelle donnera également le temps à la STEC de s'adapter à la concurrence qui naitra à son niveau sur le marché

local en trouvant notamment une solution pour se débarasser de ses dépôts tampons (cession à un secteur d'activité complémentaire), ces stocks de sécurité pouvant être maintenus par le réseau de distribution contre facilités de paiement (à charge d'un fonds d'assurance contre les calamités).

c. Echéancier proposé

Les actions proposées dans ce chapitre pour réaliser cette stratégie sont résumées dans le calendrier suivant:

- 1989: dans un premier temps:

.Créer une Cellule Intrants (CI), catalyseur de toutes les actions subséquentes (voir plus loin dans le chapitre IV le rôle et les responsabilités de cette cellule) ;

ACTION: MINAG, DG/PDIA.

.Créer un Comité Consultatif Intrants composé de représentants des Services Publics, de l'Industrie et des utilisateurs (voir plus loin, chapitre IV, § F);

ACTION: MINAG, CI.

.Permettre à une nouvelle classe de grossistes de s'approvisionner directement auprès des producteurs SIAPE et SAEPA aux mêmes conditions que la STEC. Pour cela, régler les compensations à ces derniers qui les ristourneront à leurs distributeurs-grossistes, facturés à leur choix FOB usine ou CAF destination, et auxquels ils accorderont des délais de paiement pour livraison avant-saison. Cette dernière mesure devrait permettre la constitution des stocks de sécurité à la ferme sans devoir attendre le déblocage tardif des crédits de campagne.

ACTION: MINAG, CI par l'intermédiaire de toutes les parties concernées (ministères, Groupe Chimique, STEC, UTICA, etc...).

.Créer une Commission d'optimisation des livraisons ferroviaires composée de représentants du MINAG (CI et SCIA), de la SNCFT, des fabricants, de la STEC, des organismes stockeurs et des autres futurs grossistes;

ACTION: MINAG, CI par l'intermédiaire du SCIA (MINAG, DG/PV)

.Obtenir de la STEC le respect des deux variantes du tarif revendeur;à savoir: "prix de vente usine" (c.à.d. CAF gare de destination) et "prix de vente centres de distribution STEC" (c.à.d FOB cdd STEC);

ACTION : MINAG, CI par l'intermédiaire de CGC.

.Eliminer les consommateurs profitant indûment du tarif revendeur de la STEC

ACTION: MINAG, CI par l'intermédiaire du SCIA (et des CRDA's).

.Céder aux revendeurs les consommateurs qui viennent s'approvisionner directement aux cdd STEC;

ACTION: MINAG, CI par l'intermédiaire de la STEC.

.Etudier la politique coût des transports ferroviaires à adopter en 1990 (péréquation zonale, ou libéralisation des coûts de transport ferroviaire) et suivre l'évolution de la libéralisation des transports routiers dans son application aux engrais;

ACTION: MINAG, CI par l'intermédiaire de la COLF.

-1990:

.Mettre en oeuvre la politique de coût des transports décidée en 1989;

ACTION: MINAG, CI par l'intermédiaire des opérateurs concernés (Groupe Chimique, SNCFT, UTICA, etc.).

.Etudier la possibilité pour la STEC de se dégager de l'activité stockage-tampon;

ACTION: MINAG, CI, par l'intermédiaire des opérateurs concernés (STEC, UTICA, etc...).

-1991/1992: dans un troisième temps, à la disparition des subventions sur les engrais:

.Supprimer les droits de douanes sur les engrais;

ACTION: MINAG, CI par l'intermédiaire des ministères concernés.

.Facturer les transports ferroviaires aux coûts réels, si ce n'est pas déjà le cas;

ACTION: MINAG, CI par l'intermédiaire des opérateurs concernés (Groupe Chimique, SNCFT, UTICA, etc...).

.Mettre en oeuvre la politique décidée pour dégager la STEC de l'activité stockage-tampon;

ACTION: MINAG, CI et opérateurs concernés.

d. Enquêtes complémentaires proposées

La liste des enquêtes économiques à réaliser en dehors du cadre de cette étude, afin de mieux évaluer les possibilités d'amélioration de la commercialisation des engrais en Tunisie, est énumérée ci-dessous dans l'ordre où elles ont été suggérées dans les paragraphes précédents. A savoir:

- Evaluation du seuil de rentabilité des investissements nécessaires pour permettre l'importation d'engrais en vrac ou sur palette (AN) (voir § C.1.b., pages 36 et 37).

- Evaluation du seuil de rentabilité acceptable pour des revendeurs-grossistes se ravitaillant directement aux sources de production de Sfax et Gabès (voir § C.2.b., page 43, et chapitre III, D., pages 67 et suivantes).

- Evaluation du seuil de rentabilité acceptable dans chaque gouvernorat pour l'activité de revendeur-détaillant (voir § C.3.a., page 45, et chapitre III.D.).

- Recensement des capacités de stockage et de transport du réseau revendeurs (voir § C 4, page 46 et Annexe n°6).

- Projection à l'horizon 2000 des besoins en financement du secteur privé aux niveaux revendeurs (grossistes et détaillants) et consommateurs, à court, moyen et long termes pour, d'une part, au niveau revendeur, acquérir des capacités de stockage et de transport sans oublier les fonds de roulement et, d'autre part, au niveau consommateur, construire de petits dépôts engrais (voir § C4 et C5.a., pages 46-47).

- Evaluation de l'attraction que présentera le marché tunisien pour les producteurs d'engrais étrangers lorsque les importations redeviendront concurrentielles, c'est-à-dire en principe à l'horizon 1992 dès que les engrais ne seront plus subventionnés (voir § C.1.a.,pages 34 et 35).

- Identification de grossistes potentiels après définition des critères de sélection (moyens humains,logistiques et financiers, aptitudes en matière de gestion, de logistique et de connaissances techniques) (voir paragraphe C.2.b., page 43).

- Possibilités de désengagement de la STEC dans la tenue des stocks-tampons et de leur transfert au secteur privé (voir fin du § C.1.c., page 37).

- Suite aux recensements précédents, dans chaque gouvernorat:

  .évaluation des investissements nécessaires pour pallier aux déficiences relevées;

  .étude des moyens à mettre en oeuvre pour optimiser la distribution des engrais.

- Mouvements de stocks dans les huit dépôts STEC et les 112 p.d.v. des organismes-stockeurs et OMV's (voir § C 5. page 46).

- Possibilité d'optimisation des programmes annuels de livraison des engrais par chemin de fer (voir § C.5.b., page 47).

e. Suivi et évaluation des résultats

Après réalisation des enquêtes complémentaires suggérées, leur actualisation, le suivi des actions préconisées dans ce chapitre ainsi que l'évaluation de leurs résultats devraient être, comme déjà suggéré dans l'échéancier proposé ci-dessus, du ressort de la Cellule Intrants (CI) dont le rôle est discuté au chapitre IV.

CHAPITRE III

POSSIBILITES D'AMELIORATION DU SYSTEME DE FIXATION DES PRIX

A. INTRODUCTION

Ce chapitre a pour objet de proposer un système de fixation des prix qui permettrait au secteur privé de se consacrer à la commercialisation des engrais à tous les niveaux des circuits de distribution, c.à.d. depuis le fabricant, national ou étranger, jusqu'au revendeur-détaillant.

Ce système sera basé sur la stratégie proposée au chapitre II consistant à dynamiser cette filière en supprimant les monopoles de fait de la STEC et des fabricants locaux. Pour cela:

- il serait permis à une nouvelle classe de grossistes de s'approvisionner directement auprès des fabricants aux mêmes conditions, révisées, que la STEC;
- les subventions seraient réglées aux fabricants qui les transmettraient aux canaux de distribution sous la forme de rabais;
- les Services Publics se contenteraient de suivre les prix en souplesse en continuant à fixer des prix-plafonds de vente au public.

B. PRIX PRATIQUES ET LEURS CONSEQUENCES SUR LE FONCTIONNEMENT DU MARCHE DES ENGRAIS

1. Prix pratiques

Comme développé dans l'annexe n°4 1/, on distingue trois niveaux de prix correspondant à trois stades distincts de la chaîne de commercialisation des engrais dans le pays:

-les prix F.O.B. usines,
-les prix dits "de revendeurs" et
-les prix dits de "vente au public"

1/ Voir Annexe n°4, paragraphes:

- B.2.b conditions de vente des fabricants locaux à la STEC, page 97,
- B.3.e conditions de vente de la STEC aux revendeurs, page 105,
- B.4.e conditions des revendeurs-grossistes aux consommateurs, page 117,
- B.5.e conditions des revendeurs-détaillants aux consommateurs, page 129.

a. Prix F.O.B. usines

Ce sont les prix facturés à STEC par les fabricants nationaux d'engrais (SAEPA, SIAPE,...). Ils correspondent à la moyenne des prix à l'exportation pratiqués par ces mêmes producteurs (chacun en ce qui le concerne) pendant les trois mois précédents.

b. Prix "revendeurs" 1/

Ces prix payés à la STEC par les "revendeurs" comprennent deux niveaux:

-CAF gare de destination,
-FOB dépôt STEC.

Pour chaque engrais, ces prix sont fixés par les Services Publics pour une année au moins et sont applicables dans tout le pays. Il y a lieu de rappeler que ces prix ne couvrent pas tous les frais supportés par la STEC. On estime à 47 DT/t en 1987/88 et à 61 DT/t en 1988/89 la différence entre ces frais et les prix facturés aux "revendeurs" (voir tableau 14 bis).

Cette différence est couverte par des subventions payées à la STEC par la Caisse Générale de Compensation; le montant de cette subvention est déterminé à postériori par la STEC, c'est-à-dire d'une manière résiduelle.

c. Prix de vente au public

Ces prix sont, en principe, uniformes sur tout le territoire national. En pratique, de légères différences peuvent être relevées (voir Annexe n°6 tableau n° A6-1 prix pratiqués par 13 revendeurs ayant fait l'objet d'une enquête au cours de l'étude, 149).

Ces différences résultent, d'une manière générale, de différences dans les coûts de distribution (surtout de transport entre la gare, ou le centre STEC, et le dépôt du revendeur) supportés par les revendeurs privés.

Ces prix assurent aux revendeurs une marge nette qui, quoique faible, reste positive (voir Annexe 6 tableau n°A6-5). A ce niveau, il importe de signaler qu'une éventuelle diminution de cette marge entraînerait, selon certains revendeurs rencontrés, leur abandon de cette activité.

Les prix de vente au public s'entendent FOB magasin du revendeur, l'agriculteur ayant à supporter en outre les frais de transport jusqu'à son exploitation.

1/ Les guillemets trouvent leur justification dans le fait que ces prix peuvent être facturés à de gros consommateurs (quantité demandée > ou égale 70 t) qui payent au comptant.

Il est important de souligner que les mécanismes qui servent à fixer ces prix de vente au public ne sont pas évidents; s'ils ne sont probablement pas arbitraires, ils ne sont en tout cas pas connus.

2. Conséquences du système de prix actuel sur le fonctionnement du marché des engrais

a. Manque d'intégration verticale des activités de distribution

Entre autres causes, on peut avancer que le manque de dépendance entre les divers prix en vigueur énumérés plus haut n'a pas permis l'intégration des divers chaînons de la filière de distribution des engrais décrite dans l'Annexe n°4. De ce fait, cette filière consiste plutôt en la juxtaposition d'activités distinctes assurées par divers opérateurs:

i)- les fabricants locaux d'engrais approvisionnent un marché national à des prix déterminés par le marché international; de ce fait, ces producteurs n'ont pas jugé utile d'avoir une politique commerciale (publicité, distribution, facilités de paiement,....) de nature à développer et à orienter la demande nationale;

ii)- la SNCFT assure le transport des engrais à travers tout le pays grâce à son réseau de voies ferrées relativement dense, exception faite de la région centrale (voir carte en Annexe 4, figure n° A4-1, page 101); elle facture ses services à la STEC selon un tarif binôme (un terme fixe et un terme variable) qui est donc discriminatoire; ce tarif (voir tableaux N°s 13 et 14, pages 62 et 63) n'est pas spécifique aux engrais;

iii)- la STEC dispose d'un réseau de centres de distribution (cdd) toujours situés à proximité d'une gare, destinés à approvisionner les différentes régions agricoles du pays selon un programme établi de commun accord entre le Ministère de l'Agriculture, la SNCFT, la STEC, la SEPCM et les organismes-stockeurs (OC, CCGC et COCEBLE); l'activité de la STEC s'arrête à la mise à la disposition des engrais aux "revendeurs" FOB cdd ou CAF gare, au même prix CAF gare, inférieur de 2 à 3 DT/t au prix FOB cdd (en d'autres termes la STEC n'applique jamais le tarif FOB cdd...);

iv)- les "revendeurs" d'engrais en s'approvisionnant aux centres STEC qui ont une importance régionale peuvent satisfaire les demandes exprimées sur des marchés de taille plus modestes (le rayon d'action d'un revendeur est en général inférieur à 10 km);

autrement dit, l'action de ces "revendeurs" sert à prolonger vers les agriculteurs celle de la STEC qui s'arrête au niveau régional.

Il convient de rappeler que ces "revendeurs" ne peuvent pas s'approvisionner auprès des fabricants, la STEC ayant ce monopole. Ce fait conjugué aux faibles marges de distribution laissées aux revendeurs a conditionné leur répartition spatiale et partant l'importance de leurs parts relatives des marchés. C'est ainsi que ces "revendeurs" sont actuellement à tous les coups situés près des centres de la STEC et ce afin de réduire les frais de transport entre ces centres et leurs magasins. L'absence de "revendeurs" privés d'engrais à Kairouan p.ex. qui se trouve à 110 km, du centre STEC le plus proche est à cet égard significative.

En outre, l'obtention facile des autorisations de vente d'engrais auprès des CRDA's a entraîné une augmentation rapide du nombre des revendeurs installés autour des centres STEC ; on compte, par exemple, 10 "revendeurs" privés dans la délégation de Sfax et près de 15 dans celle de Bou Salem.

Ces données 1/ relatives à l'environnement dans lequel opèrent ces revendeurs ont conduit ces derniers à s'adonner à la vente des engrais à une échelle relativement réduite. C'est ainsi que comme le montre le tableau n°A6-8 de l'Annexe 6, essayant d'esquisser un profil du "revendeur" moyen, ses ventes d'engrais sont estimées à 1200 t par an et ne représentent que 36% de son chiffre d'affaires (moyennes pour 13 revendeurs rencontrés au cours d'une enquête effectuée pendant l'étude, voir Annexe n°6).

b. Connaissance superficielle du marché

La connaissance que l'on a de la demande d'intrants est limitée à l'utilisation régionale des divers engrais (voir chapitre I). Dans le cadre de la présente étude, on est en droit de relever l'absence:

- d'informations relatives à la répartition dans le temps des demandes régionales, bien que certainement calculables à partir de données disponibles à la STEC;

- de tout travail économétrique visant l'estimation de ces fonctions de demande régionale.

En l'absence de telles données, on peut s'interroger sur la signification ainsi que sur les mécanismes ayant permis la détermination des prix de vente au public.

1/ A compléter par des informations sur la demande régionale mensuelle et sur la rentabilité d'autres activités concurrentes à la vente des engrais.

c. Prix pas adaptés aux conditions régionales du marché

Outre la distance, le temps sépare les marchés et l'importance de ces variables n'est évidemment pas la même pour les diverses régions agricoles du pays. De plus les régions en fonction des systèmes de culture qui y sont pratiqués, peuvent valoriser différents engrais et présenter de ce fait des demandes brutes 1/ distinctes.

Ces caractéristiques régionales de la demande devraient autoriser les fabricants d'engrais et leurs distributeurs à pratiquer des prix discriminatoires:

- dans l'espace et ce, en reflétant partiellement dans les prix des différences au niveau des coûts de transport ainsi que celles des demandes brutes des régions;

- dans le temps, dans la mesure où les coûts de stockage relatifs à chaque période de l'année pris en compte dans la formation des prix peuvent ne pas être réels (absorption de frais et frais fantômes peuvent co-exister). Une telle discrimination des prix dans le temps aurait pu, par exemple, déplacer chez les agriculteurs une partie des stocks tenus par la STEC ou par les fabricants.

Il convient de signaler que les prix uniformes actuellement en vigueur sont, d'une part, les plus discriminatoires et, d'autre part, intègrent mal les caractéristiques des demandes décrites plus haut.

Ils sont les plus discriminatoires de tous les systèmes de prix envisageables car ils ne reflètent dans aucune mesure les différences des coûts de transport que l'approvisionnement des diverses régions occasionne ni celles inhérentes aux coûts de stockage 2/ qui varient selon les périodes de demande.

Calculées selon le tarif appliqué par la SNCFT, les différences dans les coûts de transport relatifs à l'approvisionnement des centres de la STEC, par exemple, sont de l'ordre de 2 à 3 DT/t (voir tableaux n°13 et n°14 relatifs aux coûts de transport des engrais). Ces différences atteindraient les 7 DT/t si l'on comparait les coûts de transport dans un rayon de 100 km/ autour des usines de Sfax et de Gabès (coût de l'ordre de 3 DT/t) à ceux relatifs aux régions au Nord (Bou Salem, Mateur p.ex.).

1/ Les demandes brutes sont les demandes qui ne tiennent pas compte des effets de stockage et de transport sur les prix.

2/ Les différences des coûts de stockage ne peuvent être approchées par manque de données sur la répartition dans le temps des diverses demandes régionales.

TABLEAU NO. 13: COUTS DE TRANSPORT SNCFT RELATIFS A L'APPROVISIONNEMENT EN ENGRAIS DES CENTRES DE LA STEC (SANS TVA), EXPRIMES EN DT/C

DESIGNATIONS	DESTINATIONS	JEBEL JELLOUD	MATEUR	BOU SALEM	MEDJEZ EL BAB	SBEITLA	ZAAFRANE	EL AKHOUET (4)
AN (1)	Distances (km)	412	483	548	481	438	598	541
	Coûts (DT/t)	8,666	10,066	11,116	10,066	9,016	11,816	11,116
TSP (2)	Distances (km)	275	346	411	344	301	461	403
	Coûts (DT/t)	5,668	6,771	7,794	6,771	6,141	8,739	7,794
SSP (3)	Distances (km)	0	71	136	70	303	186	128
	Coûts (DT/t)	0	2,471	3,502	2,439	6,141	4,289	3,424
DAP (1)	Distances (km)	412	483	548	481	438	598	541
	Coûts (DT/t)	8,666	10,066	11,116	10,066	9,016	11,816	11,116

(1) Provenance de Ghannouch (Gabès)
(2) Provenance de Sfax
(3) Provenance de Jebel Jelloud
(4) Encore épelé Lakhonat dans la nomenclature STEC ainsi que dans le Chapitre II et l'Annexe 4.

TABLEAU NO. 14: COUTS DE TRANSPORT MOYENS SNCFT PAR CENTRE DE DISTRIBUTION DE LA STEC, EXPRIMES EN DT/t (1)

	AMMONITRE		T S P		D A P		S S P		PRIX UNITAIRE MOYEN
	P. U.	COUTTOTAL	P. U.	COUTTOTAL	P. U.	COUTTOTAL	P. U.	COUTTOTAL	
JEBEL JELLOUD	8,666	135 234	5,668	36 485	8,666	4 321	-	-	7,86
MATEUR	10,866	a	6,77	28 299	10,866	6 388	2,47	1 210	8,60
BOU SALEM	11,11	20 541	7,79	34 432	11,11	6 444	3,50	3 570	8,52
MEDJEZ EL BAB	10,06	64 686	6,77	28 434	10,06	7 847	2,44	3 660	8,13
SBEITLA	9,01	20 723	6,14	10 291	9,01	3 244	6,14	2 702	7,74
ZAAFRANE	11,81	18 424	8,74	16 956	11,81	5 905	4,29	172	10,26
EL AKHOUET	11,11	39 329	7,79	7 167	11,11	3 333	3,42	137	10,48
TOTAUX	-	374 776	-	16 864	-	37 402	-	11 451	8,4

(1) Il s'agit de la moyenne du coût de transport, c'est aussi le tarif dont l'application permettrait de recouvrer la totalité des frais.

N.B.: P.U. = prix unitaire

De surcroit, il y a lieu de remarquer que les coûts de transport facturés par la SNFCT découlent comme il a été précédemment signalé, d'un tarif binôme discriminatoire. De ce fait, les différences dans les coûts de transport mentionnées ci-haut devraient être en réalité plus importantes que les estimations avancées.

En conclusion, si d'une part, les prix en vigueur semblent peu intégrer les caractéristiques des demandes régionales, leur application a par ailleurs créé un monopole dans la distribution des engrais en faveur de la STEC dont le maintien se fait grâce aux subventions. Les activités de production, de distribution et de revente se trouvent ainsi artificiellement séparées par le biais des prix dont la détermination parait sinon arbitraire, du moins peu étudiée.

Pour toutes ces raisons, les prix en vigueur paraissent peu adaptés aux conditions réelles des marchés régionaux d'engrais.

C. NOUVEAU SYSTEME DE PRIX PROPOSE

1. Principes de base à respecter

a. Prendre en compte les caractéristiques régionales du marché

Comme précédemment mentionné les marchés régionaux d'engrais étant séparés à la fois par l'espace et par le temps, le système des prix devrait tenir compte de ces paramètres ce qui encouragerait le distributeur à desservir toutes les régions.

b. Permettre une transparence la plus complète possible du marché

Cette transparence se trouve largement déterminée d'une part par le système de prix pratiqué 1/ et d'autre part par le degré d'information des opérateurs économiques sur la structure de ces prix.

Il va sans dire que la transparence est souhaitée car elle permet de découvrir les "tricheurs", c'est-à-dire qu'elle permet au système de prix pratiqué d'être respecté et donc d'être opérationnel. Elle autorise par ailleurs, l'établissement d'une certaine concurrence.

c. Adopter un système de prix le plus proche possible des pratiques commerciales en place

"L'efficacité" d'un système de prix dépend dans une large mesure de la rapidité de son application, c'est pourquoi les systèmes de formules simples sont préférés à d'autres plus compliqués même s'ils sont

---

1/ En effet, des prix avec points de parité autorisent plus de transparence que des prix "Franco".

plus "justes" ou économiquement plus fondés. La rapidité d'adaptation d'un système de prix dépend aussi, en plus de la simplicité de sa structure, de l'importance des changements dans les pratiques commerciales que son application peut occasionner.

De ce fait, le système de prix proposé est inspiré de pratiques commerciales existantes dans le pays ou, si c'est possible, dans le secteur en question.

2. Discrimination du système de prix proposé

a. Structure générale du tarif à appliquer

Dans sa conception de base, cette structure est largement inspirée du tarif pratiqué par la SNCFT que l'on peut succinctement présenter comme suit:

$$y = a + b \cdot x$$

où

y : est le tarif à payer exprimé en milliers par tonne transportée sur la distance x;
a : est un terme fixe qui peut être interprété comme un "droit d'entrée";
x : est la distance exprimée en km;
b : est le coefficient angulaire de la droite; il correspond à l'accroissement marginal du tarif par unité de distance.

L'on peut remarquer que le coût moyen de transport diminue avec la distance. En effet, le coût moyen diminue quand la distance x augmente. $= \frac{y}{x} = \frac{a}{x} + b$

A ce tarif de base y, la SNCFT applique une série d'indices variant de - 15 à + 40 en fonction de la nature de la marchandise transportée.

C'est ainsi que l'on attribue, par exemple, l'indice zéro à l'ammonitre et le D A P et (-10) aux engrais phosphatés.

Les tarifs de transport découlant de la formule ci-dessus sont diffusés par la SNCFT sous forme de livret. Tout opérateur économique peut ainsi estimer les frais de transport d'une marchandise sur une distance donnée.

b. Adaptation de la structure de base

Cette adaptation permettra dans une première étape, de prendre en compte le coût des engrais départ usine ainsi qu'une marge servant à couvrir les autres charges de distribution. Cette marge est exprimée en pourcentage du prix rendu.

D'une manière plus formalisée, cette adaptation, en partant du tarif y, consistera à:

-Définir $F = P + y = P + a + b\,x$

où

F : est le prix rendu ne tenant pas compte des charges de distribution autres que le transport,
P: est le prix FOB usine de l'engrais considéré

- Calculer $P = F + M = F\ (1 + k)$

où

P : est le prix rendu permettant de couvrir la totalité des frais.
M : marge brute de distribution = k F
k : est un coefficient exprimé en pourcentage

La mise en application de ce système de prix discriminatoire nécessite d'estimer, pour chaque type d'engrais, les valeurs de P et de k.

c. Affinements ultérieurs possibles

Au fur et à mesure de l'amélioration de l'information le tarif proposé peut être affiné en vue de tenir compte des différences régionales en matière de coût de stockage et de demande brutes.

Ces affinements conduiraient à des prix rendus F dépendant de l'espace et du temps. Ils seraient donc doublement indicés pour tenir compte de ces deux dimensions : F st où :

s = 1,2 ,..i...n désigne les régions à identifier,

t = 1,2 ,..j...m désigne les périodes de l'année où la demande d'une région est supposée uniforme.

Il convient de remarquer que :

.(F st - F it) quelque soit i et t doit être inférieur au coût de transport entre s et i et ce, afin d'éviter l'arbitrage entre ces deux marchés;

.(F st - F sj) doit être :
inférieur au coût de stockage si on souhaite éliminer l'arbitrage entre des marchés que le temps sépare

où :

-égale ou supérieure à ce coût de stockage si l'on désire déplacer les stocks de chez le distributeur aux magasins des utilisateurs.

d. Opérateurs à impliquer pour la mise en place du tarif proposé

i)- Rôle commercial plus important des fabricants

De commun accord avec les Services Publics représentés par la Cellule Intrants décrite au Chapitre IV (et par un organisme ayant la charge de la mise en application et du suivi de la politique des prix appliquée au secteur agricole), les producteurs, chacun en ce qui concerne ses produits, procéderaient à la fixation des prix rendus (P) et surtout du coefficient k qui leur permettrait de desservir tout le territoire.

Les ventes d'engrais FOB usines devraient être autorisées. Autrement dit, les producteurs pratiqueraient deux niveaux de prix : l'un FOB usine et l'autre CAF.

ii)- Abolitions des monopoles

Comme développé au Chapitre II, ce système permettrait à certains revendeurs-détaillants de devenir grossistes et, de ce fait, à une certaine concurrence de s'établir au niveau de la distribution des engrais. Ce qui aurait pour effet de briser le monopole de fait de la STEC.

Comme propose également au chapitre précédent, cette concurrence, dès la disparition des subventions, permettrait la promotion de ces grossistes au niveau d'importateurs-distributeurs et abolirait ainsi le monopole actuel des fabricants locaux.

iii)-Prix-plafonds départ magasins revendeurs-détaillants

Enfin, ce système permettrait aux Services Publics, en accord avec les intéressés, de fixer des prix-plafonds pour chaque région du pays.

iv) - Subventions

Il n'entre pas dans le cadre de cette étude de se prononcer sur la nécessité de prolonger le régime de la subvention sur les engrais. Toutefois, comme déjà justifié dans le Chapitre II, le système de prix proposé implique, pour permettre l'abolition du monopole STEC, le règlement de la subvention au niveau des fabricants d'engrais qui la transmettraient à leurs grossistes sous forme de rabais.

D. SEUIL MINIMUM DE RENTABILITE

L'objectif des pages suivantes est d'estimer le niveau de prix F.O.B usine qui assurerait une rentabilité suffisante pour inciter un investisseur privé à s'adonner à la distribution des engrais.

TABLEAU NO. 14 BIS: NIVEAUX DE SUBVENTIONS UNITAIRES ESTIMES POUR LES CAMPAGNES 1987/88 ET 1988/89 (1)

	1987 / 88			1988 / 89		
	PRIX DE CESSION A STEC	PRIX DE REVIENT STEC	SUBVENTION UNITAIRE	PRIX DE CESSION A STEC	PRIX DE REVIENT ESTIME STEC	SUBVENTION UNITAIRE
AN	94,760	129,760	35,0	96,960	148,560	51,660
TSP	87,312	162,312	75,0	95,880	182,890	87,010
SSP	40,232	56,232	16,0	44,614	70,000	25,386
DAP	93,364	113,364	20,0	102,460	251,860	149,340

Source: MINAG, DG/PDIA, février 1989.
Le subvention pondérée par tonne d'engrais peut être calculée sur la base de la répartition de la demande annuelle p.ex en 1985/86, année raisonnablement représentative, à savoir 49% du tonnage annuel sous forme d'AN, 37% de TSP, 13% de SSP et 1% de potasse. Soit les contributions suivantes à la subvention moyenne totale:-

	1987/88			1988/89		
- subvention AN	35,000 DT/t	x 0,49 =	17,150 DT/t	51,660 DT/t	x 0,49 =	25,313 DT/t
_ subvention TSP	75,000 DT/t	x 0,37 =	27,750 DT/t	87,010 DT/t	x 0,37 =	32,194 DT/t
_ subvention SSP	16,000 DT/t	x 0,13 =	2,080 DT/t	25,386 DT/t	x 0,13 =	3,300 DT/t
Soit au total en 1987/88			46,980 DT/t	et, en 1988/89		60,807 DT/t

(1) Le niveau de subvention calculé dans les tableaux no. A4-13, page 136, et A4-14, page 137, concerne l'exercice 1987 de la STEC.

(2) Dans le cas du SSP aucune subvention n'est réglée à la STEC. C'est donc cette dernière entreprise qui doit absorber les pertes concernées.

Tous les calculs sont basés sur une situation hypothétique et sur des coefficients d'exploitation approchés à partir de données disponibles relatives soit à des revendeurs-détaillants privés (RDP) soit à la STEC.

1. Caractéristiques d'un revendeur hypothétique

- Localisation : Bou Salem
- Vente : 4.000 tonnes
- Capacité de stockage : en m3 : 5.000 1/
  en dinars: 150.000

2. Coefficients et hypothèses d'exploitation utilisés

a. Répartition du volume manipulé selon les catégories d'engrais

Les données recueillies au cours d'une enquête au niveau des RDP localisés dans la région de Bou Salem (voir annexe 6) ainsi que celles relatives aux centres de distribution de la STEC situés dans la région ont permis de répartir les 4.000 tonnes d'engrais manipulés en AN, TSP, SSP, et DAP. Le tableau ci-après récapitule ces données :

TABLEAU N°15 : IMPORTANCE RELATIVE DE LA DEMANDE DES DIVERS ENGRAIS OBSERVEES DANS LA REGION DE BOU SALEM

ENGRAIS	SELON ENQUETE		SELON DONNEES DE CDD-STEC		MOYENNE ARITHM. (%)
	A BOU SALEM (%)	A JENDOUBA (%)	DE BOU SALEM (%)	DE ZAAFRANE (%)	
AN	43	50	31	50	44
TSP	19	20	51	33	31
SSP	19	30	12	11	18
DA	18	0	4	6	7
	100	100	100	100	100

N.B.: CDD = centre de distribution

Pour les besoins de la présente étude, la moyenne arithmétique des diverses répartitions mentionnées ci dessus est adoptée pour celle des 4.000 tonnes. Cette ventilation est consignée dans le tableau qui suit:

1/ Ces capacités correspondent à une surface de 1000 m2 : cette superficie est estimée sur la base de 1 m2/tonne d'engrais par rotation et d'un coefficient annuel de rotation des stocks de 4.

TABLEAU N°16 : IMPORTANCE RELATIVE DES VENTES DES DIVERS ENGRAIS D'UN RDP HYPOTHETIQUE A BOU SALEM

DESIGNATION / PRODUITS	IMPORTANCE RELATIVE	
	EN %	EN TONNES
AN	44	1.760
TSP	31	1.240
SSP	18	720
DAP	7	280
TOTAL	100	4.000

b. Estimation des coûts de commercialisation

Les niveaux des frais pris en considération résultent de la comparaison des données disponibles. Ces données sont présentées ci-dessous:

TABLEAU N°17 : COUTS DE COMMERCIALISATION RETENUS, EXPRIMES EN DT/t., POUR UN RDP HYPOTHETIQUE A BOU SALEM

SOURCES / POSTES	FRAIS RELATIFS			NIVEAU RETENU	COUT TOTAL (DT) pour 4000t
	aux revendeurs 1/	à la STEC	à l'OC		
Frais généraux	1,4	3,2	-	3,0	12.000
Manutention	0,7	1,9	1,1	1,1	4.400
Pertes physiques	0,5	0,2	-	0,5	2.000
Transport 2/	1,8	8,8	2,8	1,8	7.000
Taxes et impôts	0,3	20,0	-	0,5	2.000
Ensachage	-	12,2	-	-	-
T O T A U X	-	-	-	6,9	27.600

1/ Il s'agit de la moyenne des coûts de commercialisation recueillis lors de l'enquête effectuée auprès de 11 revendeurs privés et faisant l'objet de l'Annexe n°6.

2/ Ces frais couvrent le transport entre la gare et les dépôts des revendeurs.

Outre ces frais, il y a lieu de tenir compte des dépenses inhérentes au transport des engrais entre l'usine et la gare la plus proche, celle de Bou Salem. Ces dépenses s'élèvent à 35.051 dinars. Le détail de leur estimation est donné dans le tableau qui suit :

TABLEAU N°18 : COUT DU TRANSPORT SNCFT GABES-BOU SALEM POUR L'AN ET LE DAP, SFAX-BOU SALEM POUR LE TSP, ET TUNIS-BOU SALEM POUR LE SSP, EXPRIME EN DT/t:

PRODUITS \ COUTS	COUT UNITAIRE (DT/t)	COUT TOTAL (DT)
AN (pour 1.760 t.)	11.110	19.554
TSP (pour 1.240 t.)	7.794	9.665
SSP (pour 720 t.)	3.502	2.521
DAP (pour 280 t.)	11.110	3.311
T O T A L (pour 4.000 t.)	-	35.051

Les coûts totaux de commercialisation s'élèvent donc à 66.651 DT.

TABLEAU N°19 : STRUCTURES DES PRIX DES ENGRAIS AVANT COMPENSATION EN 1987, EXPRIMEES EN DT/t

Postes \ Produits	Ammonitre	D A P	T S P
(1) Prix d'achat:-	97.257	185.157	110.776
- Fact.fournisseur			
- Ensachage	-	-	5.004
- Sacherie	-	-	7.229
(2) Droits de douane	8.274	13.891	6.082
(3) Freinte (%)	0.973	1.852	1.108
(4) Frais de transport	8.827	10.145	7.780
(5) Frais généraux	4.550	4.550	4.550
(6) Marge de distribution (5% hors frais généraux)	5.767	10.552	6.899
TOTAL	125.648	226.147	149.428
COUTS UNITAIRES (1)+(2) UTILISES AU TABLEAU N°20	105.531	199.048	129.091

Source : STEC

c. Coût des engrais

Les prix de cession des fabricants sont ceux facturés à la STEC en 1987, détaillés au tableau n° 19. Sur la base de ces prix, les dépenses relatives à l'acquisition des engrais sont estimées, à 436.080 DT, comme le montre le tableau qui suit :

TABLEAU N°20 : COUT DES ENGRAIS POUR UN RDP HYPOTHETIQUE A BOU SALEM

DESIGNATION / PRODUITS	QUANTITES (EN TONNES)	COUTS UNITAIRES (DT/t)	COUT TOTAUX (DT)
AN	1.760	106	186.560
TSP	1.240	129	159.960
SSP	720	47	33.840
DAP	280	199	55.720
T O T A U X	4.000	-	436.080

d. Estimation d'un fonds de roulement

Malgré le coefficient de rotation des stocks de 4, le fonds de roulement a été dimensionné pour couvrir le tiers de la valeur des achats (au lieu du quart). Son montant est donc de 145.360 Dinars.

Avec les diminutions successives des prix d'achat à tester, la valeur de ce fonds doit être diminuée en conséquence. Comme on le verra plus loin, sa valeur "acceptable", correspondant à un taux de rentabilité de 13%, est de 101.752 Dinars, soit une diminution de l'ordre de 30%.

e. Calcul du chiffre d'affaires

Les prix de vente à pratiquer par ce distributeur sont ceux de vente au public actuellement en vigueur que l'on suppose inchangés. Sur cette base, les recettes annuelles de ce distributeur sont de 402 200 DT.

TABLEAU N°21 : CHIFFRE D'AFFAIRES EXPRIME EN DT D'UNM RDP HYPOTETHIQUE A BOU SALEM

DESIGNATION \ PRODUITS	AN	TSP	SSP	DAP	TOTAL
Quantité (tonne)	1.760	1.240	720	280	4.000
Prix unitaires(DT/t)	112	109	52	116	-
Valeurs totales (DT)	197.120	135.160	37.440	32.480	402.200

3. Calcul du seuil de rentabilité

a. Hypothèses considérées

- Durée de vie du projet : 15 ans

- Investissement composé uniquement du magasin et du fonds de roulement. La durée de vie des bâtiments a été estimée à 30 ans. A la fin du projet, 50% de la valeur de ces bâtiments sont restitués sous forme de valeur résiduelle.

- Financement du projet : il a été supposé que le projet est financé sur fonds propres.

b. Cash flow de base

Il s'agit du cash flow obtenu sans aucune diminution des prix d'acquisition des engrais. Le tableau n°22 ci-après donne ce cash flow:

c. Taux de diminution des prix d'achats aux fabricants.

Des diminutions successives des prix d'achat aux fabricants et par conséquent du coût des produits ont permis d'identifier le rabattement qui assure une rentabilité suffisante. Les tests les plus pertinents donnent les taux de rentabilité internes (TRI) résumés comme suit:

Taux de diminution	T.R.I. correspondant
25%	1,52%
30%	13,00%
35%	25,93%

TABLEAU N°22 : CASH FLOW, EXPRIME EN DT, D'UN RDP HYPOTHETIQUE A BOU SALEM

POSTES \ ANNEES	1	2	3	4 à 14	15
Investissement	-150.000	0	0	0	+ 75.000
Fonds de roulement	-145.360	0	0	0	+145.000
Coût de commercialisation	- 66.651	-66.651	-66.651	-66.651	- 66.651
Coûts des produits	-436.080	-436.080	-436.080	-436.080	-436.080
Chiffres d'affaires	+402.200	+402.200	+402.200	+402.200	+402.200
Cash flow	-395.891	-100.531	-100.531	-100.531	+119.469

En conclusion, pour obtenir une rentabilité suffisante (TRI de l'ordre de 13%) il faudrait que les prix de cession des fabricants aux distributeurs soient inférieurs de 30% à ce qu'ils sont actuellement.

Il est évident que la même rentabilité serait assurée par une augmentation des prix publics équivalent à une augmentation de 30% des prix de cession des fabricants aux distributeurs.

d. Sensibilité du TRI par rapport aux variations du c.a.

Le taux de rentabilité correspondant à un taux de diminution des prix de 30% est, comme le montre le tableau ci- après, assez sensible à des variations du chiffre d'affaires (c.a.).

TABLEAU N°23 : ANALYSE DE LA SENSIBILITE DU T.R.I. D'UN RDP HYPOTHETIQUE A BOU SALEM

TESTS	COUT+10% 1/	COUT+20%	COUT - 20%	C.A. +10%	C.A. -10%
T.R.I.	7,95%	3,67	27,71	38,9	0

1/ Le coût est à interpréter comme la somme de l'investissement majoré de toutes les charges, à l'exception des dépenses relatives à l'achat des engrais.

e. Variations correspondantes des structures de prix

En supposant que la diminution de 30% des prix de vente des fabricants soit uniformément généralisée aux quatre engrais considérés, les marges brutes de commercialisation et la subvention seraient modifiées comme suit :

TABLEAU N° 24: MARGE BRUTES DE COMMERCIALISATION ET SUBVENTIONS RESULTANT DE LA DIMINUTION DE 30% DES PRIX DE CESSION DES FABRICANTS, EXPRIMES EN DT/t

RUBRIQUES / PRODUITS	NOUVEAUX PRIX DE CESSION	SUBVENTIONS	MARGES BRUTES
AN	74	32	38
TSP	90	39	19
SSP	33	14	19
DAP	139	60	-23

Il ressort de ce tableau que la marge de distribution résultant de la diminution des prix, quoique suffisante en moyenne 1/, reste négative pour le DAP. Ceci entraverait la commercialisation et la généralisation de l'utilisation de cet engrais d'introduction récente.

Il va sans dire que tous les résultats obtenus sont largement déterminés par les hypothèses retenues et, notamment, comme le montre le tableau ci-dessus par la composition des ventes en divers engrais.

1/ On peut, tout en maintenant cette moyenne inchangée, diminuer la marge d'AN afin d'augmenter celle du DAP. On peut arriver ainsi à des marges de 31 DT/t pour l'AN et de 21 DT pour le DAP. Les prix d'achat seront de 21 DT/t pour AN et de 99 DT/t pour le DAP.

CHAPITRE IV

ROLE ET RESPONSABILITES DES SERVICES PUBLICS

A. OBJECTIFS

Le rôle des Services Publics en matière d'engrais devrait être de concevoir, d'initier, de suivre, de contrôler et d'évaluer les résultats d'une politique ayant pour but d'assurer un développement harmonieux de l'utilisation et de la commercialisation des engrais aux conditions les plus avantageuses pour l'agriculteur tout en rétribuant adéquatement les opérateurs économiques engagés dans cette activité de service.

B. STRATEGIE

Pour atteindre ces objectifs la stratégie préconisée est de laisser agir les forces du marché tout en favorisant dans toutes les régions agricoles du pays une concurrence saine, suffisante et bien ciblée pour maintenir les prix à un niveau stimulant, générateur de services à l'agriculteur.

Le principal moyen de stimulation d'une concurrence saine et bien ciblée est l'information des opérateurs économiques qui la composent. Pour cela il faut développer un système d'information réciproque sur le marché domestique dont les sources seront les opérateurs eux-mêmes, les services publics et les agriculteurs. Ces informations, après centralisation et traitement, notamment pour respecter la confidentialité de leurs origines, devront être retournées aux informateurs dans des délais suffisamment courts pour permettre leur utilisation et assurer ainsi leur efficacité.

C. MOYENS

Comme décrit dans l'Annexe 4, § D. page 136, la seule organisation des Services Publics s'occupant directement et exclusivement de coordination et d'administration en matière d'intrants agricoles 1/ est le Service de Contrôle des Intrants Agricoles (SCIA) dépendant de la Direction Générale de la Production Agricole (DG/PV) du MINAG.

Son rôle est de contrôler à l'échelle nationale la situation des stocks, l'application des dispositions légales et décisions ministérielles notamment en ce qui concerne la qualité des produits et les autorisations de vente décernées aux revendeurs d'intrants. Le SCIA élabore actuellement une législation pour les engrais comme il en existe déjà une pour les pesticides.

On peut imaginer que dans un climat de libéralisation effective des importations et de désengagement de l'Etat dans la gestion de la

---

1/ A l'exclusion évidemment des services de recherches de l'INRAT, des laboratoires des sols, de phytopharmacie et des semences

commercialisation des intrants en général et des engrais en particuli rôle des Services Publics deviendra plus délicat et plus diffic concevoir mais surtout, à mettre en oeuvre. Aussi est-il essentiel cellule de conception, de coordination, de suivi et d'évaluation de la tique intrants soit mise en place au Ministère de l'Agriculture. devrait posséder les compétences et l'autorité nécessaires pour pouvoi rapidement en obtenant la collaboration d'organes d'exécution situés les niveaux de la hiérarchie tant officielle que privée et parapubliq

Etant donné ses responsabilités, proposées dans le para suivant, elle devra disposer d'un accès aisé et régulier auprè "décideurs".

D. RESPONSABILITES D'UNE CELLULE INTRANTS

La liste des principales responsabilités de cette Cellule In (CI) pourrait comporter:

- sur un plan général:

  la préparation des éléments de décision en matière de facteurs d'intensification pour faciliter la conception de la politique agricole nationale en général et celle concernant la fertilisation en particulier ;

  la coordination et la liaison entre les diverses institutions concernées par l'application de la politique décidée en matière d'intrants;

- sur le plan utilisation des engrais, cette cellule pourrait contribuer à

  . l'identification et à la quantification des contraintes aux différents niveaux : climatiques, techniques, structurels etc...

  . à l'élévation et à l'entretien du niveau des connaissances et des capacités des personnels de recherche, de vulgarisation et de distribution des engrais;

  . à la définition, en collaboration avec les services ou institutions concernés des techniques d'approche du milieu paysan en ce qui concerne l'utilisation des engrais.

Cette cellule de coordination, de suivi et d'évaluation de la politique engrais devrait être toujours informée de tout ce qui concerne leur commercialisation non seulement sur le marché intérieur tunisien mais encore sur la scène internationale. Dans ce dernier domaine elle devrait notamment se tenir au courant des tendances économiques et des cours mondiaux des matières premières importées pour la fabrication locale des engrais utilisés en Tunisie.

Sur le marché intérieur, elle devrait établir un système de collecte d'informations au niveau des fabricants, de la chaîne de distribution et des consommateurs par l'intermédiaire notamment des organismes publics s'occupant d'importation, les CRDA's, etc... Ces informations qui devront être rétrocédées rapidement et régulièrement après traitement à tous les opérateurs économiques comporteront notamment:

- mensuellement:

  . les importations en cours et exécutées, niveaux de stocks par type d'engrais et par région;

  . les niveaux de prix à tous les niveaux (production, gros, détail, public) et par région, montant et longueur du crédit-fournisseur;

  . le niveau de la demande nationale ventilée par région et l'estimation des besoins potentiels;

- annuellement:

  . l'organisation de la profession (fabricants, importateurs-distributeurs, grossistes, détaillants), par région en nombre et en capacité de stockage, de transport, de crédit ainsi que leurs performances (activités générales et activité engrais) en t. et c.a.;

  . l'organisation des services annexes (transport, banque, institutions de crédit, APIA, etc), aux échelons national et régionaux.

La CI devrait encore en matière de commercialisation déterminer tous les besoins et proposer des solutions en ce qui concerne non seulement les produits eux-mêmes mais encore les nécessités financières, technico-commerciales, de formation du personnel (public et privé) et d'équipement (stockage, transports).

Comme le fait déjà le SCIA, la CI devrait encore veiller à ce que toutes les mesures nécessaires soient prises concernant le contrôle de la qualité des produits et des emballages, notamment:

- établir et tenir à jour une législation appropriée,

- veiller à l'application de cette législation par l'intermédiaire des institutions existantes (service de la répression des fraudes, laboratoires d'analyse des produits et des emballages),

- alerter les "décideurs" et leur proposer des solutions en cas de carence dans les moyens de contrôle (laboratoires, personnel, moyens de déplacements, etc...).

Enfin, en ce qui concerne le contrôle des prix, cette cellule devrait initier, coordonner et évaluer les résultats de la mise en oeuvre de toutes les mesures dont il a été question précédemment pour développer et entretenir une concurrence suffisante, saine et créative dans toutes les régions du pays. Sa contribution directe dans ce domaine devrait se limiter à contrôler les prix de cession au niveau des fabricants et à fixer des prix-plafonds de vente au public (voir Chapitre III). Les premiers le seront à parité avec les prix internationaux.

En période de flambée des cours, la cellule engrais devra faire prendre les mesures conservatoires nécessaires pour en atténuer les effets au niveau de l'agriculteur et garantir son approvisionnement.

En quelques mots, tel que suggéré au chapitre III, la CI devra assurer une transparence la plus complète possible du marché notamment au niveau du système de prix. Une bonne gestion commerciale et l'entretien d'une concurrence saine et loyale nécessitent en effet une maîtrise la plus étendue possible de l'information.

Comme déjà suggéré à la fin du chapitre II, après réalisation des enquêtes complémentaires qui y sont recommandées, l'actualisation de l'étude, le suivi des actions préconisées ainsi que l'évaluation de leur résultat devraient être du ressort de la CI. En plus des organismes publics dépendant du MINAG (CRDA's, etc...), la cellule pourrait confier la collecte des informations nécessaires à l'actualisation et au suivi des études aux gérants des sept dépôts STEC de l'intérieur qui couvrent toutes les régions agricoles importantes. En effet, ces cadres sont sous-employés pendant une bonne partie de l'année et connaissent, ou devraient connaitre, leur environnement commercial. Certaines de ces données, comme le recensement des moyens de distribution des revendeurs et leur actualisation annuelle, devraient être recueillies à l'occasion des demandes d'autorisation de vente d'engrais délivrées par les CRDA's, demandes qui, pour cette raison, devraient être renouvelées annuellement. Elles permettront également de découvrir les consommateurs bénéficiant indûment du tarif revendeur.

E. FORMATION DU PERSONNEL DE LA CELLULE INTRANTS

Sur un plan théorique, le responsable de la Cellule Intrants ainsi que que ses deux collaborateurs, l'un en charge des engrais et l'autre des pesticides, devraient effectuer des stages de formation:

- au service de documentation de l'Association Internationale de l'Industrie des Engrais (IFA) à Paris,

- à la "Training Division" de l' "International Fertilizer Development Center" (IFDC) à Muscle Shoals, ALABAMA.

A l'IFA, en plus d'un recensement de toute la documentation existante de par le monde en matière d'engrais, il pourront, en particulier, se renseigner sur toutes les sources d'information disponibles pour suivre le marché international des engrais et contrôler ainsi les activités commerciales des fabricants d'engrais sur la marché tunisien.

En ce qui concerne les pesticides, le Groupement International des Associations de Fabricants et distributeurs de Pesticides (GIFAP) à Bruxelles pourrait remplir le même rôle que l'IFA pour les engrais.

A l'IFDC, ils pourront, notamment, s'informer au sujet des programmes de formation organisés partout dans le monde par l'IFDC pour tous les secteurs de l'industrie des engrais et les responsables des Services Publics. La STEC possède à ce sujet une importante collection d'aides audio-visuelles (diapositives et textes correspondants) de l'IFDC pour organiser des séminaires sur les principes de fertilisation et la commercialisation des engrais. Elle dispose également d'une documentation audio-visuelle similaire provenant de la FAO à Rome et de tous les appareils de projection nécessaires, dons de la CEE.

Sur le plan pratique, un stage du responsable de la Cellule Intrants s'impose au "Fertilizer and Pesticide Authority" du Ministère de l'Agriculture des Philippines à Manille qui peut être cité comme un excellent exemple, à tous points de vue, de la cellule à créer en Tunisie.

F. RELATIONS PUBLIQUES

Pour coordonner le développment harmonieux de l'utilisation des intrants, la Cellule Intrants devrait se faire assister dans ses tâches par un Comité consultatif composé de représentants des milieux intéressés au sein des Services Publics (recherche, production et vulgarisation agricoles, Ministères de l'Economie, de l'Industrie), dans l'Industrie (Groupe Chimique pour les fabricants nationaux, STEC, SEPCM, STIPCE et UTICA pour les circuits d'importation-distribution) et des agriculteurs (UNA).

ANNEXE 1

TERMES DE REFERENCE: (16 Septembre 1988)

DISTRIBUTION D'ENGRAIS ET UTILISATION DANS LES FERMES

I- PRESENTATION

La libéralisation de la commercialisation des intrants avec notamment la libéralisation de la marge de distribution des engrais est une mesure préconisée par le Programme d'Ajustement Structurel Agricole.

Cette activité détenue jusqu'à présent par le secteur public mérite d'être étudiée en vue de la céder progressivement au secteur privé tout en lui assurant les facteurs de réussite.

II- OBJECTIFS

Cette étude a pour but d'examiner la façon dont peut être augmentée l'efficience technique de la distribution de l'engrais et de son utilisation finale au niveau de la ferme, ainsi que de l'examen des méthodes d'amélioration de l'efficience financière et économique du système de distribution des engrais.

III- CONTENU DE L'ETUDE

L'étude doit principalement:

(i) Faire le point, succintement, du circuit de distribution (usines, importateurs, centres de distribution, marges et prix pratiqués)

(ii) Faire des analyses et des recommandations sur le coût de transport et essentiellement le système de péréquation pratiqué en Tunisie.

- déterminer les défaillances économiques au niveau du sytème du distribution d'engrais ? Comment y remédier ? Quel serait le plan d'action pour corriger ces défaillances ?

Calculer les coûts réels de distribution (transport, stockage, et maintenance). Quelles marges devraient être permises pour les détaillants privés dans le but de les encourager, et quelles autres incitations pour les amener à développer leur activité.

(iii) Analyser et comparer la distribution aussi bien privée que publique des fertilisants et en dégager des recommandations.

(iv) Faire des analyses et des recommandations sur la manière d'améliorer la bonne utilisation des fertilisants au niveau de l'exploitation agricole en Tunisie.

- Au niveau de la ferme, Quelles sont les méthodes les plus rentables qui permettraient une amélioration de l'efficacité technique d'utilisation des engrais pour les principales récoltes et dans les différentes zones agro-ecologiques ? Quelles seraient les implications de l'utilisation des engrais: coûts/avantages? Quelle stratégie devrait être developpée pour mettre en oeuvre ces recommandations. Quel serait le rôle des distributeurs de fertilisants (public et privé) pour mieux fournir une information technique aux agriculteurs.

(v) Faire des analyses et des recommandations relatives aux données sur les fertilisants et le système d'information.

- Analyser la manière dont les problèmes sur la distribution des fertilisants sont actuellement suivis et proposer un système d'alerte précoce pour l'identification des problèmes en vue de leur résolution.

IV- BESOINS EN PERSONNEL

(i) Un expert dans la commercialisation des fertilisants (specialité Marketing). Il devrait être capable d'évaluer les différents réseaux de distribution, les coûts de transport, les systèmes de stockage et les politiques commerciales qui opposeraient la participation du secteur privé à celle du secteur public. Cette personne aura la principale charge d'entreprendre les analyses et les recommandations contenues dans la partie 1, Objectif (i) et (ii). Durée de service: 2 à 3 mois.

(ii) Un expert (Economiste ou agro-économiste) dans l'utilisation et les statistiques des fertilisants. Cette personne devrait jouir d'une expérience dans les systèmes d'information se rapportant aux fertilisants, leur utilisation, dans l'identification des indicateurs d'efficacité, dans le traitement des bases de données informatisées qui aiderait à une selection rapide de l'information pertinente. Cette personne aura la principale charge d'entreprendre les analyses et les recommandations contenues dans la Partie 1, Objectif (iii) et (iv). Durée de service : 1 mois.

(iii) Un agronome, familier avec les normes techniques d'utilisation des engrais et l'agriculture tunisienne, capable de construire des indicateurs d'efficacité et des indicateurs des niveaux d'utilisation des fertilisants à partir des données existantes. Cette personne aura la principale charge d'entreprendre les analyses et les recommandations contenues dans la Partie 1, Objectif (iii). Durée de service: 1 mois.

iv) Un spécialiste dans les transports, familier avec les coûts et systèmes de transport en Tunisie, capable de déterminer les coûts réels et de les comparer avec les formules de péréquation du transport actuellement utilisées. Cette personne aura la charge d'entreprendre les analyses et les recommandations contenues dans la Partie 1, Objectif (i). Durée du service: 3 à 4 mois. (Cette personne devrait être recrutée avant l'arrivée de l'expert en Marketing et du spécialiste en Agro-économie pour permettre la collecte des données nécessaires aux travaux d'analyse).

Abt Associats propose Mr. Charles J.L.G. Heureux pour la position de spécialiste en Marketing. Abt propose également Mr. Gaston Rondia pour la position d'agronome.

ANNEXE 2

BIBLIOGRAPHIE CONSULTEE

1- The World Bank : Republic of Tunisia, Agricultural Sector, Agricultural Sector Adjustment Loan, Medium-Term Agricultural Sector Adjustment Program (MTASAP), Volumes I and II, September 3, 1986

2- République Tunisienne (R.T.), Ministère de l'Agriculture (MINAG)/ Direction de la Planification des Statistiques et des Analyses Economiques (D/PSAE), SWEDFARM : Plan directeur d'approvisionnement en intrants agricoles, version finale, rapport général et annexes, mars 1984 ; Version finale, approvisionnement en intrants agricoles, projet de développement de la région du Nord-Ouest, rapport général, octobre 1983

3- R.T., Société Tunisienne d'Engrais chimiques (STEC), Commission des Communautés Européennes (CCE), S.A. AGRER N.V., Bruxelles : Approvisionnement en engrais et pesticides. Définition du rôle des centres de distribution. Le cas du Gouvernorat de Bizerte, mai 1986.

4- R.T., STEC, CCE, AGRER : Projet d'assistance technique SEM 02/212/007, rapport final août 1985-septembre 1986, volumes I et II.

5- R.T., MINAG, Direction A.P.M.E, Centre National d'Etudes Agricole (CNEA): Etude du système de crédit agricole en Tunisie, analyse de la situation actuelle et proposition d'action d'amélioration, janvier 1986.

6- R.T., MINAG, D/PSAE, Association for International Resources and Development (AIRD), Somerville, Massachusetts, USA: Tunisia, Agricultural Profitability, Protection and Comparative Advantage, June 1987.

7- R.T., MINAG, Direction Générale de la Planification du Développement et des Investissements Agricoles (DG/PDIA), Note interne DG/PDIA.8 du 03.08.1988 : Préparation de la Campagne 88- 89.

8- R.T.MINAG, DG/PDIA : Procédures du crédit agricole, description, propositions d'amélioration et de simplification, septembre 1988.

9- Government of the Philippines, US Agency for International Development (USAID), Chemonics International, Washington DC, USA, G.Allen, A. Balisacan, Ch. J. Heureux, R. Lim, E.Rosario, R. Sulemen: Philippines Fertilizer Sector Study, March 1988.

10- R.T., MINAG, DG/PDIA, Abt Associates, Inc Washington USA: Agricultural Policy Implementation Project (APIP) : Impacts de l'élimination des subventions : Etude tripartite relative à la politique de l'élimination des subventions et ses effets sur les revenus des agriculteurs, la demande d'inputs et les décisions de production. Première partie, septembre 1988.

11- Extraits de : USAID, Dr. Richard R.Newberg : PL 480 Report Tunisia, February 1988.

12- R.T., MINAG, Direction Générale de la Production Agricole (DG/PV): Procès-verbal de la réunion tenue le 3 juin 1988 au sujet de la programmation des engrais pour la campagne 1988/1989.

13- R.T., Ministère de l'Industrie et du Commerce (MINIC), note n° 799/DGG/DPCE/SD CGC du 29.10.1986: Prix des engrais

14- R.T., MINIC, note DGC/DPCE/SD CGC du 25.8.1987 : Procès-verbal de la réunion relative au prix des engrais.

15- University of Minnesota : Economic Development Center Dale L.Good and Jerome W.Hammond. The Tunisian Fertilizer Distribution System-Structural and Policy Considerations, October 1975.

16- R.T., and CIMMYT Fertilizer Report 1970-1971.

17- Annales de l'Institut National de la Recherche Agronomique de Tunisie (An.INRAT) R.Khaldi, G.Khaldi, T.Stilwel et A.Dahmane. Etude des systèmes de production dans une zone du semi-aride tunisien (Goubellat) 1983-1985. Vol 59, Fasc. 2, 122p., 1986

18- R.T., MINAG, D/PSAE: Programme de développement de la vulgarisation agricole (Annexe agronomie), mars 1986

19- An.INRAT, E.KOPP: Efficacité de la fumure azotée, régime de l'azote et fertilité latente des sols conduits en sec ou à l'aspersion dans la Haute Vallée semi-aride de la Medjerda en Tunisie, Vol 54, 252p., 1981.

20- An.INRAT, R.C. Capitaine: Fertilisation dans le cas d'un type d'assolement céréalier en Tunisie, vol.41, Fasc. 3, 36p, 1968.

21- R.T., INRAT: Résultats de l'expérimentation sur les engrais réalisée au cours de la campagne 1963-1964.

22- R.T., MINAG, D/PSAE : Le système d'approvisionnement en intrants agricoles dans le gouvernorat de Nabeul, 1986.

23- INRAT, Documents techniques, A.Essafi : Rapport sur la fertilité des sols et l'utilisation des engrais en Tunisie, juin 1963.

24- Rapport du programme de coopération F.A.O/Banque Mondiale, Centre d'investissement 83/87 CP-TUN 58: Programme de développement de la recherche et de la vulgarisation agricoles. Rapport de préparation, juin 1987.

25- R.T., MINAG, D/PSAE : Enquête Agricole de Base 1985.

26- R.T., MINAG, D/PSAE : Enquête Agricole de Base 1986.

27- R.T., MINAG, D/PSAE : Enquête Agricole de Base 1987.

28- R.T., MINAG, D/PSAE, Direction du Génie Rural, SCFT-Tunisie. Plan directeur de la mécanisation agricole. Phase I,II et III, novembre 1985-mars 1986.

29- R.T.: VIIème Plan de Développement Economique et Social 1987- 1991. Agriculture et pêche, version définitive, juillet 1987.

30- R.T., MINAG: Sécurité Alimentaire en Tunisie, août 1984.

31- R.T., MINAG et Royaume de Belgique, Administration générale de la coopération au développement (AGCD), Projet Ferme modèle de Frétissa, Rapport final 1986.

32- R.T., MINAG, Direction de la Production Végétale: Le Guide Pratique du Technicien Agricole ; Volume n° 2 - L'arboriculture fruitière, novembre 1979. Volume n° 3 - Grandes cultures et cultures industrielles, décembre 1980. Volume n°4 - Cultures maraîchères, janvier 1981.

33- R.T., MINAG, Office des Céréales (OC), Direction de l'amélioration de la production: Rapport annuel 1985

34- F.A.O., Coursier et Jeandrain:Rapport au Gouvernement de la Tunisie, programme engrais F.A.O., F.A.O n°83, 1972.

36- F.A.O., Capitaine R.G:Rapport au Gouvernement de la Tunisie - Expérimentation sur la fertilité des sols, F.A.O n°AT 2480, Rome, 1968.

37- R.T., MINAG, Institut de l'Olivier (IO): L'oléiculture tunisienne. Activités de recherche-développement, septembre 1986.

38- R.T., MINAG, I.O.: Rapport d'activité pour l'année 1984, janvier 1985.

39- R.T., MINAG, I.O.: Rapport d'activité pour l'année 1987.

40- An.INRAT, KOPP E.: Le potentiel de production dans la région semi-aride de la Haute Vallée de la Medjerda Tunisienne sous irrigation par aspersion. Conclusions hydro-techniques et agronomiques et mise au point d'une nouvelle conception de production, vol 43, Fasc 3, 1976.

41- R.T., MINAG, Centre de Recherche du Génie Rural: Carte de la vocation céréalière de Tunisie, novembre 1979.

42- INRAT., Documents Techniques : Les variétés de céréales recommandées en Tunisie, n°103, 1988.

43- F.A.O., Programme de coopération technique, Tunisie, Programme de développement des productions fourragères et de l'élevage. Rapport de synthèse, vol 1 et 2. F.A.O. TCP/TUN/6652, juin 1988.

44- R.T., MINAG, F.A.O, centre d'investissement: Programme de développement du secteur céréalier, vol 1, 2 et 3 TCP/TUN/4505, novembre 1987.

ANNEXE 3

PERSONNES ET ORGANISMES RENCONTRES: (par ordre chronologique)

Ministère de l'Agriculture, Tunis, Direction Générale de la Planification du Développement et des Investissements Agricoles (DG/DPIA):

-M. Mohamed GHARBI, Directeur Général,
-M. Abdelhakim KHALDI, Sous-Directeur du Développement Agricole, Chef de file du Projet de mise en valeur de la politique agricole (PMOPA),
-M. Abderrahman CHAFFAI, Chef du Service des Analyses Economiques,
-M. Amor CHOUCHENE, Ingénieur Principal, Chef de Service de la Planification sectorielle et régionale,
-M. Badr BEN AMMAR, Directeur de la Planification et du Développement,
-M. Rached AKROUT, Sous-Directeur de la Sous-Direction des Statistiques.
-M. Mounir KHALFALLAH, Documentaliste.

Groupe de travail "modélisation":

-M. Tahar GHOMAM, Chef de Service, Enquêtes Agricoles,
-M. Mosbah BELHADJ, Chef de Service des Analyses et des Synthèses,
-Mme Ayda MECHERGUI, Planification Régionale,
-M. HAMDI, Planification Régionale,
-M. Abdelwahed TRABELSI, Consultant, professeur à l'Institut Supérieur de Gestion, ISG,
-M. Michael ROTH, Consultant d'Abt Ass. Inc., détaché de l'University of Wisconsin -Madison (USA).

Direction Générale de la Production Végétale (DG/PV):

-M. Salem BEN SALAH, Directeur Général,
-M. Mohamed Ali BOUGHEDIR, Chef du Service de Contrôle des Intrants agricoles (SCIA),
-M. Abderrahman SAKKA, SCIA (engrais/pesticides/semences),
-M. Hassen MAHJOUB, SCIA (matériel agricole),
-M. Abdelbaki BOUTERAA, Sous-Directeur Vulgarisation Agricole (terrain).

Direction Générale Financement et Encouragements(DG/FE):

-M. Ismaïl GHARBI, Sous-Directeur, Institutions et Coopératives agricoles à la Direction Crédits et Encouragements.

Ministère de l'Economie Nationale:

Direction Générale du Commerce, Direction des Prix et contrôle Economique D/PCE, Sous-Direction de la Caisse Générale de la Compensation, CGC

-M. Ahmed MRISSA, Sous-Directeur,
-M. Meftah DHAOUI,
-M. Hadj Said MECHRI,
-M. Ridha TOUITI, Sous-Directeur du Contrôle de qualité et de la Répression des Fraudes.

INRAT, Tunis:

-M. Mustapha LASRAM, Directeur,
-M. Ali MAMOURI, Chef du Laboratoire de génétique et d'amélioration des plantes,
-M. Taoufik TNANI, Chef du Laboratoire de chimie.

Agence de Promotion des Investissements Agricoles (APIA), Tunis:

-M. Saïd ROBBANA, Président Directeur Général.

Banque Mondiale:

-M. Choeng-Hoy Chung, BIRD, Washington,
-Dr. Hans-Henning ANDERSEN, Consultant de Kreditanstalt für Wiederafbau, Francfort.

USAID/Tunis:

-Mme. Nancy Tumavick, Directeur Adjoint pour la Gestion des Projets,
-Dr. Shirley A.Pryor, Project Manager.

Délégation de la Commission des Communautés Européennes en Tunisie:

-M. François GARRET, Conseiller.

Ambassade de Belgique, Tunis:

-M. Aristide MICHEL, Chef de la Section Coopération (Administration Générale de la Coopération au Développement - AGCD).

ABT Associates Inc.:

-Dr. Roger D.MONTGOMERY, Conseiller-Résident,Tunis,
-M. Salem MEKKI, Assistant du Conseiller-Résident, Tunis,
-M. Mohamed Salah REDJEB, Consultant d'Abt Associates Inc., détaché de l'Institut Supérieur de Gestion (ISG) Tunis,
-M. Mohamed LAHOUEL, Consultant d'Abt Associates Inc., détaché de l'ISG, Tunis,
-Mme. Cheri RASSAS, Project Manager, Washington,
-Dr. Mark D. Newman, Director, Washington,

Gouvernorat de Bizerte:

-M. Fredj GHRIB, Commissaire Régional du Développement Agricole (CRDA),
-M. Mohamed KRAOUA, Chef d'arrondissement, Production Végétale (CAPV),
-M. Ridha EL BEZ, Agent OC.

Gouvernorat du Kef:

-M. Said KHLIJ, CRDA,
-M. Mohamed Salah KHAMASSI, CA PV.

Gouvernorat de Jendouba, CRDA:

-M. Attiq KHARBECH, CA PV.

Gouvernorat de Béjà, CRDA:

-M. Rachid JEBLI, CA PV.

Gouvernorat de Sfax:

-M. Habib SEKMA, CRDA.

Gouvernorat de Gabès, CRDA:

-M. Noureddine JABEUR, CA PV,
-M. Taïeb FARAH, CA PV.

Laboratoire de Contrôle et d'Analyse des Pesticides, Tunis:

-M. Abdelaziz CHEBIL, Chef du Laboratoire,
-M. Marc HULLEBROECK, "Pesticide Chemist" détaché de l'AGCD (Coopération belge).

Laboratoire de Chimie Agricole, Ecole Supérieure d'Agriculture du Kef, ESAK, Le Kef:

-M. Azaiez GHARBI, Chef du Laboratoire,
-M. Abderraouf JENHANI, Chimiste.

Laboratoire de Service Agricole de Béni Khalled, Beni Khalled:

-M. Mustapha CHELBI, Chef du Laboratoire.

Centre Betteravier de Bou Salem, Bou Salem:

-M. Naceur CHOUIKH, Chef du Centre,
-M. Ehrenfried OTTO ZILLICH, Chef de la Mission Allemande, détaché par la GTZ (Coopération RFA).

Projet Systèmes de Production, INRAT/ICARDA/CRDI, Tunis:

-Mme. Raoudha KHALDI, Attachée de recherches,
-Dr. Thomas C.STILWELL, ICARDA.

Projet de Développement Intégré des Moyennes et Grandes Entreprises (DIMGE), Bizerte:

-M. Ali LAHBIB, Directeur,
-M. Marc MOSNIER, Co-directeur,
-M. Elmi KOUKI, Ingénieur,
-M. Michel VAUCORET, Ingénieur.

Projet de Gestion et d'Assistance aux Grandes Exploitations du Nord-Ouest, Béja:

-M. Mohamed NEJIB OUEDDAY, Directeur,
-M. Luc DEVILLE, Co-directeur (AGCD),
-M. Lazer LABIDI, Ingénieur machiniste,
-M. Philippe DENOLF, Ingénieur phytotechnicien (AGCD),
-M. Bruno BODARWE, Ingénieur Génie Rural (AGCD).

IMPORTATEURS-DISTRIBUTEURS D'INTRANTS

Société Tunisienne d'Engrais et de Produits Chimiques (importation/Production/distribution engrais/pesticides:

-M. Taoufik REGUIG, Président Directeur Général, a.i., Tunis,
-M. Hassen KAMMOUN, Directeur Général Technique, Djebel Djelloud, Tunis,
-M. Ali HAMAMI, Directeur Général Commercial, Tunis,
-M. Skander NAJI, Directeur Finance et Administration, Tunis,
-M. Abdelkarim KHELIFI, Chef Comptabilité Générale, Tunis,
-M. Ammar DENGUEZLI, Chef Comptabilité Analytique, Djebel Djelloud,
-M. Raouf NEFFATI, Chef du Service Informatique,
-M. Hedi HOUISSA, Chef des Services Livraison, Maintenance à Djebel Djelloud,
-M. Jelaleddine ZINE, Chef de Division Ventes, Tunis,
-M. Adel OUMEZZINE, Chef du Centre de Distribution (Ch. cdd) de Mateur,
-M. Mohamed TEMIMI, Ch. cdd de Medjez El Bab,
-M. Mongi CHEFFI, Ch. cdd de Zaafrane,
-M. Ali OUJANI, Ch. cdd de Bou Salem.

Société d'Engrais et de Produits Chimiques de Megrine - SEPCM (importation/production formulation/distribution engrais/pesticides et matériel agricole), Mégrine:

-M. Moncef DOGHRI, Président Directeur Général,
-M. Ridha DOGHRI, Directeur Général Adjoint,
-M. Rachid DOGHRI, Directeur technique.

Société Tunisienne Industrielle de Produits Chimiques et d'Engrais-STIPC (importation/production/formulation/distribution engrais, pesticides et produits chimiques industriels), Mégrine:

-M. Abdelhakim ZAKHAMA, Directeur Commercial.

Nord Africain Commercial et Industriel (NACI) (importation/distribution pesticides et produits chimiques industriels) Tunis:

-M. Fethi SAKKA, P.D.G.,
-M. Khaled BEN ROMDANE, D.G.,
-M. Jean TAIEB, Directeur.

Bio-Protection (importation pesticides), Tunis:

-M. Mohamed Habib AOUNALLAH, Président Directeur Général.

Société Tunisienne des Intrants et Matériels Agricoles (STIMA) (importation et distribution pesticides BASF), Tunis:

-M. J.E. KALLEL, Directeur Général.

Société Palliser S.A., Tunis:

-M. Chedly BEL FALAH, Chef de Service.

Société SHELL de Tunisie (importation et distribution de produits pétroliers) Tunis:

-M. Mohamed M'BAREK, Sous-Directeur au Département Finances.

FABRICANTS D'ENGRAIS

Société Arabe d'Engrais Phosphatés et Azotés (SAEPA) et Société des Engrais de Gabès (SEG), Tunis:

-M. Bennoury BEN YOUSSEF, DGA, Tunis.

Société Industrielle d'Acide Phosphorique et Engrais (SIAPE) Industries Chimiques de Gafsa (ICG), Tunis:

-M. Mohamed Ali ZAOUALI, Chef de Service, Principal, Division des ventes, Tunis,
-M. Hichem DEBBABI, Chef de Service, Division des ventes, Tunis ,
-Mme. Faida ALOULOU, Directeur de la documentation.

International Fertilizer Industry Association Ltd (IFA), Paris:

-M. L.M. MAENE, Secrétaire Général Délégué,
-M. Pierre L. LOUIS, Secrétaire Exécutif, Production et Commerce International,
-M. K.F. ISHERWOOD, Head Information and Market Research Service.

Norsk Hydro a.s. (Norvège), Agricultural Group, Overseas Operations, Bruxelles:

-M. Jack C.BAKKER, Deputy Export Manager,
-M. Ronald THIELEN, Regional Sales Manager (Africa).

Société Commerciale des Potasses et de l'Azote (SCPA), Division Internationale, Paris:

-M. Paul SASPORTES, Directeur Département Afrique et Moyen-Orient.

Comptoir Français de l'Azote (CFA), Paris:

-M. de Tourbet.

REVENDEURS PARAPUBLICS D'ENGRAIS

Office des Céréales (O.C), Tunis:

-M. Mohamed LASSAAD MOUAFFAK, Directeur Général Adjoint,
-M. Ahmed SELLAMI, Directeur Amélioration de la Production,
-M. Abdelmajid HASSAINE, Directeur Logistique,
-M. Noureddine KOUBAA, Directeur Préparation des Campagnes,
-M. Ammar GHOUL, Sous-Directeur Préparation des Campagnes.

Coopérative Centrale des Grandes Cultures (CCGC) Tunis:

-M. Mohamed ETTRIKI, Directeur Général Adjoint,
-M. Mohamed Ali BEN HASSINE, Directeur Commerciale.

COCEBLE, Tunis:

-M. Khaled MOURALI, Directeur Approvisionnement de Coceble, Membre du Bureau exécutif, Directeur des Structures Régionales et des Fédérations Nationales de l'Union Nationale des Agriculteurs (UNA), Président du Comité de Suivi des Grandes Cultures, et exploitant agricole.

Coopérative Centrale des Semences et Plantes Sélectionnées (CCSPS), Tunis 1/:

-M. Allala GHODHBANE, Directeur Général.

Office de Mise en valeur de la Vallée de la Medjerda (OMVVM), Tunis:

-M. Ridha HARZALLAH, Directeur Général,
-M. Ezzeddine MELLAKH, Directeur Coordination et Assistance à la Production (DCAP).

1/ Ne revendent pas encore d'engrais, mais sont intéressés par cette activité.

Office de Développement Sylvo-Pastoral du Nord-Ouest (ODESYPANO), Béjà:

-M. Mohsen ZOUARI, Directeur Approvisionnements, Crédit et Commercialisation.

Office de Mise en Valeur de Kairouan (OMIVAK), KAIROUAN:

-M. Mohamed RAHMOUNI, Sous-directeur.

REVENDEURS PRIVES

-M. ....., engrais et matériaux de construction, Mateur,
-M. MIDINI, engrais, pesticides, semences maraîchères, matériaux de construction, Borj El Aifa (carrefour route de Neceur entre le Kef et le Krib),
-M. Youssef JAOUADI, engrais, pesticides, matériel automobile, assurances, Le Krib.

-Agriculture et Services, SARL, engrais pesticides, semences, matériel agricole et location de services: -Mr. Fadhel AYADI, Gérant et actionnaire, Bou Salem et Jendouba,
-M....., engrais, pesticides et semences maraîchères, Bou Salem,
-M. Ammar MAIZA, engrais, matériaux de construction (Comptoir Général de Beni Khalled) et agrumiculteur, Beni Khalled.

-11 revendeurs-détaillants privés installés à Ghannouch (Gabès), Jara (Gabès), Sfax (2), Medjez El Bab (2), Bou Salem/Jendouba, Béjà, Kélibia et Menzel Temime.

-Coopérative de service agricole de Korba.

CONSOMMATEURS (bénéficiant du tarif revendeur)

Société El Marja de Développement, d'Elevage et d'Agriculture (SMADEA), El Mardja:

-M. Hédi BOUCHELLEGAT, Directeur Elevage,
-M. Habib MNASRI, Agronomie (betterave),
-M. Ezzeddine MRAIDI, Division Equipement.

Société de Développement Agricole ZAMA-Bouzid à Jendouba:

-M. Abdelaziz ALAYET, Président Directeur Général.

ANNEXE 4

SITUATION ACTUELLE DE LA COMMERCIALISATION DES ENGRAIS EN TUNISIE

A. INTRODUCTION

Les pages qui suivent ont pour but d'analyser la situation actuelle de la commercialisation des engrais en Tunisie afin de poser un diagnostic quant à ses possibilités d'amélioration dans le cadre du programme d'ajustement structurel agricole (PASA). Ce diagnostic est énoncé dans le chapitre II: Possibilités d'amélioration de la commercialisation des engrais.

B. CIRCUIT DE DISTRIBUTION

1. Généralités

Les entreprises s'occupant de la commercialisation des engrais chimiques en Tunisie peuvent être classifiées en quatre catégories:

- les producteurs locaux,
- les importateurs-distributeurs,
- les grossistes, ou "organismes-stockeurs",
- les détaillants.

Il n'existe pas de législation réglementant ces activités comme c'est déjà le cas pour les entreprises s'occupant de la commercialisation de pesticides. 1/ Toutefois les revendeurs privés doivent, en plus de leur patente de commerçant, solliciter une autorisation de vente d'engrais de la part du Commissaire Régional au Développement Agricole (CRDA) de leur gouvernorat. Ce dernier document leur permet d'obtenir les engrais au prix revendeur auprès de la Société Tunisienne d'Engrais Chimiques (STEC). 2/

2. Sources d'Approvisionnement

L'agriculture tunisienne possède le grand avantage de disposer d'une industrie locale pouvant lui fournir une gamme importante d'engrais simples et complets. Encore faut-il veiller à ce que cette industrie ne soit pas protégée aux dépends du seul agriculteur. Seule la potasse, consommée en quantité relativement insignifiante, est importée.

1/ Un projet de loi relatif à l'organisation du contrôle des matières fertilisantes, des amendements du sol et des substrats est cependant en cours de préparation au Ministère de l'Agriculture (MINAG), Direction Générale de la Production Agricole (DG/PV).

2/ Société parapublique possédant un monopole de fait pour la commercialisation des engrais fabriqués en Tunisie (voir plus loin B.3)

a. Production locale

La production locale d'engrais chimiques, exportée à 85%, est assurée par les entreprises, parapubliques pour la plupart, du Groupe Chimique situées à Tunis, Sfax, Gabès et Gafsa. La gamme des produits qu'elles fabriquent est énumérée ci-dessous.

.Engrais phosphatés

- le superphosphate 16 (encore appelé "super 16" ou "single superphosphate" ou "SSP") titrant 16% d'acide phosphorique (P_2O_5) soluble est fabriqué par la Société Tunisienne d'Engrais Chimiques (STEC) à Djebel Djelloud, Tunis. La consommation annuelle qui était encore de 54.000 t en 1980 s'est stabilisée au niveau de 30.000 à 35.000 t depuis 1985, ce produit étant progressivement remplacé par le TSP (ou superphosphate 45) plus économique à l'utilisation.

- Le superphosphate 45 (encore appelé "super 45" ou "triple superphosphate" ou "TSP") titrant 45% de P_2 O_5 est produit à Sfax par la Société Industrielle d'Acide Phosphorique et d'Engrais (SIAPE) possédant une capacité de 570.000 t/an. La plus grande partie de cette production est exportée. De plus, une nouvelle unité de 400.000 t/an, appartenant aux Industries Chimiques de Gafsa (ICG) fonctionne depuis 1985.

- Le phosphate-diammonique (ou "diammonium phosphate" ou "DAP") titrant 46% de P_2 O_5 et 18% d'azote (N) est fabriqué à Gabès par la Société Arabe d'Engrais Phosphatés et Azotés (SAEPA), qui peut produire 300.000 t/an, et par la Société des Engrais de Gabès.

- D'autres engrais phosphatés fabriqués en Tunisie ne sont pas utilisés localement mais seulement exportés. Ce sont:

. le super phosphate 39% fabriqué par ICM à Gabès possédant une capacité de 100.000 t/an,

. le phosphate granulé 26% de GRANUPHOS à Sfax avec une capacité de 60.000 t/an,

. le phosphate monoammonique (MAP) dosant 55% de P_2 O_5 et 10,5% d'azote produit par la Société des Engrais de Gabès à raison de 100.000 t/an.

.Engrais azotés

Seul le nitrate d'ammonium (encore appelé "ammonitre" ou" AN") titrant 33,5% d'N est utilisé en Tunisie. Il est fabriqué depuis 1983 par la SAEPA à Gabès qui peut produire 300.000 t par an.

.Engrais potassiques

Ils sont représentés en Tunisie par le nitrate, le chlorure et, principalement, le sulfate de potasse, tous importés. Un projet de la Société des Industries Chimiques du Sud (SICS), qui prévoyait la production annuelle de 100.000 t de potasse à partir de 1988 grâce au traitement de saumures disponibles à Zarzis, semble maintenant abandonné.

b. Conditions de vente des fabricants à la STEC

Les prix de vente de la SIAPE (produisant le TSP) et de la SAEPA (fabriquant l'AN et le DAP) à la STEC, distributeur exclusif de ces entreprises, s'entendent chargé sur wagon (sacs de 50 kg), départ usines (Sfax ou Gabès).

Ces prix varient tous les trimestres et représentent le prix moyen f.o.b. des exportations réalisées par ces entreprises durant les 3 mois précédents. A ce prix viennent s'ajouter les droits de douanes concernant les intrants ayant été importés pour la fabrication de ces engrais (souffre et ammoniaque, essentiellement) et qui sont ainsi mis à la consommation, ainsi que le coût de la sacherie et de l'ensachage dans le cas du TSP (opération confiée à GRANUPHOS, Sfax).

Toutes les livraisons de la SIAPE et de la SAEPA vers les huit dépôts de la STEC ou vers les revendeurs importants de celle-ci (20 t minimum) se font par voie ferroviaire.

La SAEPA consentirait 90 jours de crédit à la STEC (mêmes conditions que pour ses clients à l'exportation) alors que la SIAPE ne lui donnerait que 30 jours pour le montant facturé par la STEC à ses clients et 90 jours pour le montant que celle-ci perçoit plus tard sous forme de compensations réglées par la Caisse Générale de Compensation (CGC) du Ministère de l'Economie Nationale (MEN). 1/

3. Importateurs-Distributeurs

a. Historique

Pendant les années 1970-80 la SIAPE assurait elle même la commercialisation de sa production (TSP) sur le marché local par l'intermédiaire de grossistes et détaillants. A cette époque la Société Tunisienne d'Engrais Chimiques (STEC), entreprise parapublique à but lucratif à caractère commercial, distribuait de la même manière sa production de SSP, une partie du TSP fabriqué par la SIAPE et importait de l'AN.

Durant cette même période, l'AN était également importée, notamment de l'Office National Industriel de l'Azote (ONIA), France, par deux

---

1/ Voir plus loin paragraphe e. "Conditions de vente aux revendeurs"

firmes privées, la Société d'Engrais et de Produits Chimiques de Megrine (SEPCM), déjà à l'époque importatrice exclusive de la Société des Potasses d'Alsace 1/ et la Société Tunisienne Industrielle de Produits Chimiques et d'Engrais (STIPCE). Ces deux entreprises privées devaient cependant abandonner cette activité en raison, apparemment, des délais importants demandés par la CGC pour leur régler les sommes qui leur étaient dues (compensation devant équilibrer leurs prix de revient supérieurs à leurs prix de vente fixés par le Ministère de l'Economie Nationale dont dépend la CGC). Par conséquent, depuis le début des années 1980, la STEC bénéficie d'un monopole de fait pour la distribution de la production locale d'AN et du DAP de la SAEPA à Gabès (dès son entrée en production en 1984), et du TSP de la SIAPE à Sfax, en plus de sa propre production de SSP et de deux formules d'engrais complets, mélanges physiques, qu'elle prépare à Djebel Djelloud (Tunis). Ce monopole de fait aurait été confirmé en mai 1981 par une décision du Ministère des Mines et de l'Energie (ministère de tutelle des entreprises productrices d'engrais rassemblées au sein du Groupe Chimique).

Il faut souligner que jusqu'au début de la présente décade les subventions étaient réglées directement à la SIAPE par la CGC en ce qui concerne la production locale de TSP.

La SEPCM pour sa part se limite maintenant à l'importation annuelle de quelques milliers de tonnes d'engrais potassiques, pas subventionnés, provenant de la SCPA. Elle les distribue elle-même ainsi que de petites quantités d'engrais complets, mélanges physiques, qu'elle formule à Megrine (Tunis) à partir de cette potasse ainsi que de TSP et d'AN rachetés à la STEC au prix revendeur (510 t pour 30.610 DT en 1987/88) 2/. La SEPCM dispose également d'une unité de production d'engrais complets à partir de phosphate provenant de l'usine de tripoly-phosphate qu'elle possède à Gabès en participation avec ICM, Unilever l'UBCI. Cette dernière installation à Mégrine, construite en 1975 par la firme autrichienne VEOST Alpin (investissement de 750.000 DT), est arrêtée depuis 1984.

Quant à la STIPCE elle opère actuellement comme revendeur de la STEC (467 t pour 38.535 DT au comptant en 1987/88) 2/. Un importateur de pesticides, Palliser, revend également les engrais STEC (1711 t pour 125.880 DT dont 68% à crédit en 1987/88) 2/. STEC, SEPCM et STIPCE sont également importateurs et formulateurs de pesticides. En outre la SEPCM distribue du matériel léger agricole, principalement des appareils de pulvérisation fabriqués en Tunisie sous licence Berthoud (France). En 1984, la STEC était le leader du marché des produits phytosanitaires avec une part de 41% représentant un chiffre d'affaires (c.a.) de 2,9 millions de DT (m DT) devant

---

1/ Devenue depuis la Société Commerciale des Potasses et de l'Azote (SCPA).

2/ 12 mois se terminant le 31.08.1988.

la SEPCM dont la part était estimée à 20% (1,4 m DT) et dix autres firmes, dont la STIPCE, toutes privées. 1/

Par conséquent, étant donné cette situation monopolistique, les analyses qui suivent en matière de commercialisation des engrais au niveau importateur-distributeur ne concerneront que la STEC.

b. Organisation commerciale de la STEC

Trois départements se trouvent sous l'autorité directe du Président Directeur Général (PDG) de la STEC. Ce sont la Direction Générale Technique (DGT) située à Djebel Djelloud (JJ) (banlieue sud de Tunis), la Direction Générale Commerciale (DGC) et le Département Administratif et Financier (DAF) (dépendant du Secrétaire Général). Les PDG, DGC et DAF sont basés rue Khartoum à Tunis.

La DGT gère le dépôt d'engrais de JJ, en plus de l'activité industrielle (fabrication du SSP, mélange d'engrais complets et formulation de pesticides). Elle a dirigé la construction des sept dépôts de l'intérieur du pays et y assure encore la supervision des travaux d'entretien.

La DGC comprend deux directions, la Direction Pesticides (DP) et la Direction Engrais (actuellement vacante), ainsi que le bureau des ventes (bdv) situé avenue de Carthage dans le centre de Tunis. La DGC est également responsable de la gestion des sept dépôts de l'intérieur.

La comptabilité analytique est située à JJ.

Sur les 203 emplois permanents que compte l'entreprise, 35 sont occupés à la distribution des engrais:

- 9 (7 cadres et 2 ouvriers) sont basés dans les sept dépôts de l'intérieur; 2/

- 25 (7 cadres et employés ainsi que 18 ouvriers) s'occupent de la distribution des engrais au dépôt de JJ 3/ à l'exclu-

---

1/ Pour l'exercice 1987,le c.a. pesticides de la STEC a atteint 6,0 m DT pour 34,8 m DT d'engrais dégageant un cash flow de, respectivement, 0,582 m DT (9,7% du c.a. pesticides) et 0,936 m DT (2,7% du c.a. engrais).

2/ 45.288 t. en 1987.

3/ 24.823 t. en 1987.

sion du SSP 1/ et des engrais complets 2/ fabriqués sur le même site;

- 1 superviseur pour les sept dépôts de l'intérieur est basé à Tunis à la DGC. En outre, en 1987, plus de 23 hommes-ans (h-a) ont été employés dans les sept dépôts de l'intérieur sous la forme d'ouvriers occasionnels (48.810 heures de travail à raison de 2.080 heures par ouvrier et par an).

c. Moyens de distribution de la STEC

Jusqu'en 1984 l'équipement de distribution de la STEC se limitait à un entrepôt situé à Djebel Djelloud (Tunis) sur le même site que son usine de production de SSP et de mélange d'engrais complets.

En 1982 le Ministère de l'Economie Nationale (MEN) confia à la STEC la tâche d'organiser un réseau d'entreposage et de distribution d'engrais et de pesticides sur tout le territoire national dans le but de pallier aux difficultés d'approvisionnement en engrais qu'éprouvaient les agriculteurs au moment du semis des céréales (octobre/novembre). Pour réaliser ce projet la STEC obtint un prêt de 3,3 millions de DT (m DT) auprès de la Banque Européenne d'Investissement (BEI) 3/ qui lui permit, de 1984 à 1987, d'augmenter d'une part sa capacité de stockage à Djebel Djelloud et, d'autre part de construire sept nouveaux dépôt dans le nord (6 dépôts) 4/ et dans le centre (1 dépôt) 5/ (voir carte A 4-1, page suivante).

D'après l'étude effectuée en 1985/86 par la S.A. AGRER, N.V. (Bruxelles) pour le compte de la STEC sur don de la Commission des Communautés Européennes (CCE) (voir bibliographie n°4), la capacité globale des huit dépôts de la STEC peut varier, suivant la hauteur de gerbage adoptée,

---

1/ 33.461 t. en 1987 qui ont employé 10 hommes-ans (h-a) pour la fabrication et 3 h-a pour l'ensachage et la livraison.

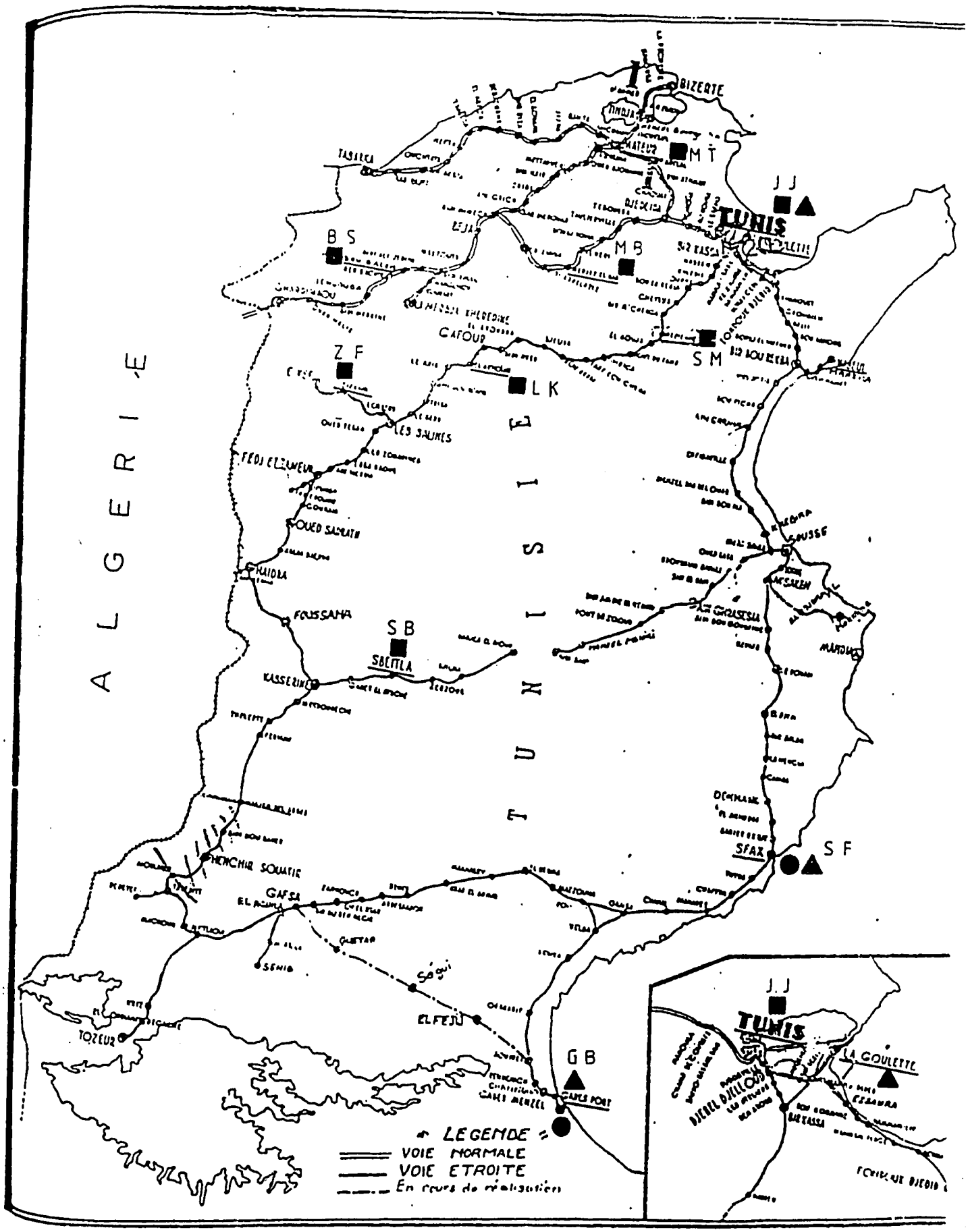
2/ 1.836 t. en 1987.

3/ Remboursable en 12 ans (nov. 1987 à mai 1999 après 3 années de grâce), pour un montant total de 5,94 m DT (principal et intérêts) (voir bibliographie n°4).

4/ Mateur, Medjez el Bab, Lakhouat, Bou Salem, Zaafrane et Sminja.

5/ Sbeitla

CARTE A4-1: Situation des huit dépôts et des deux points de vente de la STEC sur le réseau ferroviaire SNCFT (voies large et étroite)



■ cdd STEC
● point de vente STEC
▲ usine de production d'engrais

Voir page suivante pour abréviations

de 24.000 t (10 couches de sacs de 50 kg) à 64.000 t (23 à 25 couches de sacs et remplissage des allées de circulation) par rotation 1/.

TABLEAU N°A 4-1: LOCALISATIONS ET CAPACITÉS D'ENTREPOSAGE EN ENGRAIS, PAR ROTATION, DES HUIT DEPOTS DE LA STEC

LOCALISATIONS (GOUVERNORATS)	SURFACES (m^2)		CAPACITES (t)
	TOTALES	UTILES	
Djebel Djelloud (Tunis)	3.400	3.090	4.600 à 10.440
Lakhouat (Siliana)	2.150	1.750	2.360 à 6.680
Mateur (Bizerte)	3.200	2.550	4.080 à 10.240
Medjez-el-Bab (Béjà)	2.720	2.095	2.880 à 8.580
Bou Salem (Jendouba)	2.690	2.140	2.940 à 8.480
Zaafrane (El Kef)	2.260	1.810	2.480 à 6.920
Smindja (Zaghouan) 2/	2.690	2.140	2.940 à 8.480
Sbeitla (Kasserine)	1.455	1.185	1.680 à 4.440
TOTAUX	20.565	16.760	23.960 à 64.260
% de la surf. tot.	100	81	
Capacité par m^2 de surf. tot.			1,2t à 3,0t
Capacité par m^2 de surf. utile			1,4t à 3,8t

Sources: étude AGRER (voir Bibliographie n°4)

Ces dépôts sont localisés sur la figure A 4-1 à la page précédente.

La STEC dispose encore de deux points de vente (p d v) dans le sud du pays situés aux usines de Granuphos à Sfax et de la SAEPA à Gabès.

N.B: Les abréviations suivantes sont utilisées sur la carte n°A4-1 (page 101) pour localiser les dépôts et points de vente de la STEC sur le réseau SNCFT.

BS = Bou Salem
cdd = Centre de distribution = dépôt STEC
JJ = Djebel Djelloud ou Jebel Jelloud
GB = Gabès

1/ Dans les conditions climatiques estivales tunisiennes, dix couches de sacs ne devraient pas être dépassées si les engrais sont stockés plus de 3 mois (colmatage de l'AN, détérioration des sacs en matière plastique).

2/ Les chiffres donnés pour Sminja sont des estimations ce dépôt n'étant pas encore construit lors de l'étude AGRER (1985/86).

LK - Lakhouat ou El Akhonet (voir Chapitre III et Annexe 6)
MB - Medjez el Bab
MT - Mateur
SB - Sbeitla
SF - Sfax
SM - Sminja ou Smindja
ZF - Zaafrane

D'autre part les capacités de stockage pour les engrais au sein des sociétés privées, qui étaient, d'après le plan directeur d'approvisionnement en intrants agricoles préparé en mars 1984 par SWEDFARM 1/, pour la SEPCM de 4000 m2 pour 12.000 t d'engrais à Mégrine 2/ et par la STIPCE de 2000 m2 à Mégrine également, sont maintenant occupées par d'autres activités mais pourraient être récupérées en partie en cas de besoin.

d. Politique commerciale de la STEC

Malgré ses huit dépôt situés dans le nord et le centre de la République ainsi que ses deux points de vente dans le sud, l'activité commerciale de la STEC est centralisée à son bureau des ventes (b d v) de l'avenue de Carthage située dans le centre de Tunis. Toute la clientèle doit s'y rendre pour passer commande que ce soit pour enlèvement au dépôt de Djebel Djelloud, aux sept dépôts de l'intérieur (ventes à crédit) ou pour livraison en gare de destination. Ces commandes sont ensuite transmises au siège de la STEC rue Khartoum à Tunis pour être télexées aux fournisseurs (SIAPE/Granuphos à Sfax et SAEPA à Gabès). Les dépôts et les points de vente de l'intérieur peuvent toutefois effectuer des ventes au comptant (au même niveau de prix que les ventes franco gare de destination ...)

D'autre part la STEC court-circuite son propre réseau de revente en livrant directement à quelques 700 consommateurs publics, parapublics 3/ et privés représentant pour les 12 mois se terminant le 31.08.88 un tonnage de près de 23.000 t pour un c.a. de près de 1,5 m DT 4/. Ces ventes directes sont effectuées sans aucune compensation (commission p.ex.) aux revendeurs ainsi lésés.

La politique de vente de la STEC ne comporte pas de prospection de clientèle alors que, en raison du système de rémunération de la société (comblement du déficit opérationnel par des compensations à charge

---

1/ Voir bibliographie n° 2.

2/ Au début des années 70's la SEPCM importait annuellement environ 20.000 t. d'AN de l'ONIA (France) pour une demande nationale annuelle de l'ordre de 60.000 t.

3/ En outre ces 700 comptes-clients comprennent 66 consommateurs bénéficiant indûment du statut de revendeur tel que l'OEP, l'OTD, l'ONH et les UCP.

4/ Soit près de 7% de son c.a. pendant cette période.

du Trésor Public via la CGC), elle a un intérêt évident à augmenter ses ventes notamment pour absorber ses amortissements. En effet, les chefs de dépôt ne semblent pas posséder de responsabilité commerciale dans les zones qu'ils desservent. Ils ne prospectent donc pas leur clientèle potentielle, pas plus d'ailleurs que les services commerciaux dépendant du siège (b d v inclus), ces derniers se limitant essentiellement à rendre visite à Tunis aux organismes publics lors de l'émission d'appels d'offres (pesticides presque uniquement). Deux cadres technico-commerciaux basés au b.d.v. de Tunis effectuent des tournées en dehors de la capitale en ce qui concerne la clientèle utilisant des produits pesticides, la STEC ne se trouvant pas en position monopolistique dans ce secteur comme c'est le cas pour les engrais. Ils peuvent cependant répondre aux questions qui leur sont posées en matière de fertilisation.

Aucun programme de formation, que ce soit en matière de gestion, de connaissance des produits, de fertilisation ou de technique d'entreposage, n'est ni organisé ni sponsorisé par la STEC à l'intention des revendeurs commercialisant sa gamme de produits (engrais ou pesticides). Elle dispose pourtant de moyens audiovisuels importants en la matière venant de l'IFDC, de la FAO et de la CCE.

D'autre part, la STEC, pas plus que la SIAPE ou la SAEPA, ne disposent d'un service agronomique pouvant informer les agriculteurs et les prescripteurs (CRDA's, CTV's, OMV's, etc) en matière de fertilisation en général et concernant l'utilisation de leurs produits en particulier.

Aucune relation systématique ne parait pas non plus exister entre, d'une part, la STEC, la SIAPE ou la SAEPA et, d'autre part, les organismes publics s'occupant de recherche en matière de fertilisation (INRAT, INAT et laboratoires d'analyse des sols) ou de vulgarisation agricole (CTV 's du MINAG, OMV's etc). Par exemple, la STEC ne semble participer ni à l'élaboration ni au suivi du programme de démonstration et de journées d'information que l'O.C. et les CRDA's organisent chaque année à l'intention des agriculteurs. Ce programme comprend pourtant plusieurs centaines de parcelles de démonstrations (variétés, fertilisation, désherbage chimique, etc...) situées chez l'agriculteur dans tous les gouvernorats céréaliers du pays.

Une stratégie promotionnelle pour le développement de l'activité commerciale de la STEC avait cependant été préparée en 1985 par la S.A. AGRER(1). Aucune des recommandations formulées à cette époque ne semble avoir été retenue que ce soit en matière de suivi de la demande et de connaissance du marché, de réformes des structures et des méthodes de l'entreprise (animation commerciale, formation et appui du personnel des dépôts et du réseau de revendeurs), de stratégie commerciale, d'optimisation de l'utilisation des capacités de stockage, de politique du personnel, ou encore de suivi et d'évaluation des résultats. Des objectifs de développement des ventes d'engrais et de pesticides avaient été proposés à cette occasion, objectifs qui devaient permettre de rentabiliser cette stratégie promotionnelle tout en faisant bénéficier la production agricole tunisienne d'un

accroissement de l'utilisation des intrants en général et des engrais chimiques en particulier 1/.

e. Conditions de vente de la STEC aux revendeurs

.Tarifs

Le tarif de vente des engrais commercialisés par la STEC comprend actuellement trois niveaux:

- un prix revendeurs (grossistes et détaillants) rendu franco sur wagon en gare de destination du client, dénommé "prix de vente usine", pour des quantités d'au moins 20 tonnes et multiples de 20 tonnes (capacité d'un compartiment de wagon);

- un prix revendeurs (grossistes et détaillants) chargé sur véhicule routier du client dans un dépôt STEC, dénommé "prix de vente centre de distribution STEC" et tenant compte des frais de passage en dépôt;

Cependant, la STEC applique indifféremment le tarif franco-gare de destination à tous ses clients bénéficiant du tarif revendeur même pour les enlèvements dans ses dépôts ainsi que pour les livraisons effectuées à la clientèle aux points de vente de Sfax et de Gabès.

.Crédit

Les facilités de paiement accordées par la STEC à ses clients varient de 60 à 90 jours sans intérêts, les coûts des effets bancaires étant, évidemment, répercutés. Ces facilités sont données d'après l'historique des paiements du client lors de transactions précédentes. L'OC p.ex. bénéficie de 90 jours de crédit pour tous ses achats alors que la CCGC, le 2ème client le plus important de la STEC n'en reçoit pratiquement pas (35.140 DT sur 1.433.989 DT d'achats annuels au 31.8.88, soit 2,4%) et la COCEBLE, son 3ème client, n'en reçoit pas du tout (voir tableau n° A4-[illegible]). Il en va de même pour ses deux revendeurs-détaillants privés (RDP)les plus importants qui ont réglé au comptant 99% et 98% respectivement de la totalité de leurs achats d'engrais s'élevant en 1987/88 2/ à 410.660 DT (4.120 t) et à 360.462 DT (3.670 t).

1/ Voir bibliographie n°4,volume II, pages 277 à 416 ainsi que l'Annexe 5 plus loin contenant un résumé de ces recommandations.

2/ 12 mois se terminant le 31.8.1988.

TABLEAU N°A4-2 : REPARTITION DES VENTES D'ENGRAIS A CREDIT DE LA STEC PENDANT LES 12 MOIS SE TERMINANT LE 31.08.1988

CATEGORIES DE CLIENTS STEC	VENTES STEC			POURCENTAGE	
	TOTALES (DT)	A CREDIT (DT)	(%) 1/	DES VENTES TOTALES (%)	DES VENTES A CREDIT (%)
Organismes-stockeurs 2/	7.713.120	5.323.911	69	36	78
OMV's 3/	1.146.692	223.331	19	5	3
RDP's 4/	9.222.543	957.942	10	43	14
CSA's 5/	1.668.060	117.898	7	8	2
Consommateurs publics et parapublics 6/	964.53 9	78.699	8	6	1
Consommateurs privés	510.508	106.198	21	2	2
TOTAUX	21.225.462	6.807.979	32	100	100
% des ventes totales STEC	100%	32%	CH. JH/21.11.88		

Sources : préparé à partir de données fournies par la STEC
(Voir détail de ces ventes dans le tableau A4-3)

1/ % des ventes à crédit par rapport aux ventes totales à chaque catégorie de clients.

2/ OC, CCGC, Coceble.

3/ OMVVM, OMVPI, OMIVAN, OMIVA.

4/ Revendeurs détaillants privés, SEPCM et STIPCE.

5/ Coopératives de services agricoles.

6/ OEP, OTD, ONH, UCP's, CRDA's.

Ce tableau montre qu'en 1987/88 (7) 32% du c.a. engrais de la STEC représentent des ventes à crédit et que 78% de celles-ci sont allés aux organismes-stockeurs (et en particulier à l'OC) qui ne représentent pourtant que 36% de ses ventes. Les revendeurs-détaillants privés (RDP) qui constituent la catégorie de clients la plus importante de la STEC (43% de ses ventes) n'a obtenu que 14% du crédit total alloué par la STEC.

.Livraison

La STEC ne livre pas les produits. Ils doivent être enlevés par la clientèle soit sur wagon en gare de destination, soit chargés sur véhicule routier (du client ou de son transporteur) au départ des dépôts STEC.

f. Besoins en financement de la STEC

Les besoins financiers à court terme de la STEC sont en permanence d'environ 16 m DT.

Pour l'exercice 1987, pour un chiffre d'affaires de 40.877 m DT dont 34.861 m DT pour les engrais (y compris le SSP et les engrais complets) 1/, les actifs de la société repris au bilan du 31.12.1987 comprenaient:

5.992.640 DT en stocks (matières premières et emballages inclus)

11.322.838 DT en comptes de tiers dont 5 m DT de comptes clients et plus de 6 m DT dus par l'Etat (impôts et taxes à rembourser pour 2,33 m DT et arriérés de compensation dûs par la CGC pour 3,7 m DT).

1/

	m DT
Le solde consistait en pesticides formulés à JJ	4.589
pesticides importés et revendus en l'état	1.427
Total pesticides	6.016

TABLEAU NO A4-3:

RECAPITULATIF DES VENTES D'ENGRAIS AUX 1.116 COMPTES-CLIENTS
DE LA STEC EN TONNAGE ET EN CHIFFRE D'AFFAIRE,
AU COMPTANT ET A CREDIT,
DU 1.9.1987 AU 31.8.1988

CLIENTS	VENTES AU COMPTANT		VENTES A TERME		TOTAL	
	QUANTITES (t)	VALEURS (DT)	QUANTITES (t)	VALEURS (DT)	QUANTITES (t)	VALEURS (DT)
OFFICE DES CEREALES	100	10,200	51,417	5,288,771	51.517	5.298.971
C. C. G. C.	13,378	1.398,849	340	35,140	13.718	1.433,989
C O C E B L E	9.420	980,160	0	0	9.420	980,160
O. E. P.	1.857	190,749	0	0	1.857	190.749
O. T. D.	5.075	576,984	366	37,694	5.441	614,678
O. H. V. V. M.	3.035	311.785	1.185	168.141	4.220	479,926
O. M. V. P. I.	1.976	202.962	355	40,570	2.331	243,532
O. M. I. V. A. M.	890	91,320	0	0	890	91,320
S. E. P. C. M.	0	0	510	30.610	30,610	30,610
O. N. H.	0	0	378	39,274	378	39.274
O. M. I. V. A.	2.873	313,174	0	0	2,873	313.174
O. M. I. V. A.	40	4.120	129	14,620	169	18,740
C. S. A.	17,370	1,550,163	1.276	117,898	18.646	1,668,060
U. C. P.	1.099	118,108	0	0	1.099	118,108
REVENDEURS	89,203	8,264,600	9,954	927,332	99.157	9,191,933
C. R. D. A.	0	0	7	1,731	7	1,731
CONSOMMATEURS	13.413	404,309	796	106,198	14.209	510,508
TOTAUX QUANTITES t.	159.729		66.713		226.442	
%	70		30		100	
TOTAUX VALEURS DT		14.417.433,-		6.807.979,-		21.225.462,-
%		68		32		100

SOURCE : STEC

TABLEAU NO A4-3BIS:

EVOLUTION DES VENTES D'INTRANTS (ENGRAIS ET PESTICIDES) DE LA STEC PAR CATEGORIE DE CLIENTS DE 1984 A 1987/88 (01.9.1987 AU 31.08.88), EXPRIMEES EN MILLIERS DE DT ET EN POURCENTAGE DES VENTES ANNUELLES TOTALES

	1984 *		1985 *		1986 *		1987/88 *		ENGRAIS 1987/88		PESTICIDES 1987/88	
	(1)000 DT	%	(1)000 DT	%	(1)000 DT	%	(1)000 DT	%	(1)000 DT	%	(1)000 DT	%
(1) ORGANISMES STOCKEURS PARA-PUBLICS	p.d.		p.d.		p.d.		9.091	34,8	7.713	36,3	1.378	28,2
(2) OFFICES + CONSOMM. PARA-PUBLICS	p.d.		p.d.		p.d.		3.147	12,0	2.111	9,9	1.036	21,2
(1) + (2)	8.650	70,1	12.492	68,5	14.519	65,7	(12.238)	(46,9)	(9.824)	(46,2)	(2.414)	(49,4)
(3) COOPERATIVES DE SERVICE AGRICOLES	643	5,2	1.153	6,3	1.318	6,0	1.928	7,4	1.668	7,9	260	5,3
(4) REVENDEURS PRIVES	2.393	19,4	3.912	21,5	5,518	25,0	11.031	42,4	9.223	43,5	1.858	38,0
(5) CONSOMMATEURS PRIVES	652	5,3	679	3,7	709	3,2	864	3,3	510	2,4	354	7,3
TOTAUX	12.338	100,0	18.236	100,0	22.112	100,0	26.111	100,0	21.225	100,0	4.886	100,0

Sources : préparé à partir de données fournies par la STEC.

CH JH/ 21.11.1988

* incluant engrais et pesticides
(1) incluant OC, CCGC et COCEBLE
(2) incluant OEP, ONH, OMV's, OTD, UCP's, CRDA's, Sociétés de Développement Agricole

(4) incluant les ventes à SEPCM pour ses fabrications d'engrais complets

4. Revendeurs-grossistes

a. Analyse des comptes-revendeurs de la STEC

Le nombre de clients de la STEC bénéficiant du tarif revendeur est passé de 336 en septembre 1985 1/ à 482 en août 1988 sur un total de 1116 comptes-clients 2/. L'analyse de ces 482 comptes revendeurs montre que 3 sont des revendeurs-grossistes (OC, CCGC, COCEBLE), 433 sont des revendeurs-détaillants et 46 sont des "passagers clandestins" (consommateurs para-publics, comme les 28 agro-combinats de l'OTD, les 15 UCP's et les 3 sociétés de développement agricole, bénéficiant indûment du tarif revendeur). Sur les 433 probablement véritables revendeurs-détaillants, 77 seraient des coopératives (CSA's et assimilées) et 337 des revendeurs privés. Une étude effectuée par la STEC en mai 1987 dénombrait 10 offices de mise en valeur (OMV's), 53 CSA's et 325 privés. Toutefois, comme l'indique le tarif de vente des engrais dont il est question au paragraphe précédent, on ne fait pas de distinction en Tunisie entre les niveaux de commercialisation grossistes et détaillants. C'est ainsi que le client le plus important de la STEC, l'Office des Céréales (OC), qui lui a acheté 51.517 t d'engrais en 1987/88 3/ pour un montant de 5,3 m DT les lui a payés au même prix unitaire (revendeur) que, par exemple, l'OTD d'El Ittizaz qui a enlevé, pendant la même période, 2 t d'engrais pour une valeur de 205 DT!... 3/ ou encore que M. Hassen Bel Haj Yahia qui a acquis une demi-tonne pour 57.500 DT!... toujours en 1987/88 3/.

Il évident que des organismes comme l'O.C., la CCGC 4/, la COCEBLE et certains offices de mise en valeur tel que l'OMVVM 5/ devraient être considérés comme grossistes, et bénéficier d'un tarif plus favorable en raison de l'importance des volumes manipulés (les trois premiers) ou de leur mode de distribution par l'intermédiaire de points de vente (tous les quatre). Les autres (petits) clients de la STEC bénéficiant du même tarif revendeur sont en réalité des détaillants.

b. Organisation commerciale des revendeurs-grossistes

L'OC, la CCGC et la COCEBLE revendent les engrais à leurs adhérents par l'intermédiaire de leurs agences régionales qui jouent ainsi le rôle de point de vente (p.d.v.). Le tableau n°A 4-4 montre que dans les

---

1/ Voir étude AGRER, SA, bibliographie n° 4 tableau n° 83, p. 284.

2/ La différence, soit 634 clients, est constituée par des consommateurs privés ou parapublics (soit 57% du nombre de comptes-clients) qui ne représentent cependant que 2,4% du c.a. engrais et 6,3% du tonnage (voir tableau n°A4-3).

3/ Source: STEC, ventes engrais par client du 01.9.1987 au 31.8.1988.

4/ Source: STEC, ventes engrais par client du 01.9.1987 au 31.8.1988.

5/ OMV de la Vallée de la Medjerda.

zones céréalières du nord du pays ils possèdent 112 p.d.v. quand on y ajoute les 27 gérés par l'OMVVM.

Ces trois organismes ne possèdent pas de service spécialisé pour gérer et développer l'utilisation des intrants parmi leurs adhérents. A l'OC p.ex., l'approvisionnement en intrants dépend de la Direction de la Préparation des Campagnes.

L'OMVVM, par contre, dispose d'une organisation spécialisée, avec comptabilité autonome, la Sous-Direction Approvisionnements et Crédit, gérant ses 27 p.d.v. situés dans cinq Gouvernorats commercialisant plus de 200 produits (engrais, pesticides, semences, aliments pour bétail, petit équipement et outillage agricole). L'Office a l'intention de transformer cette sous-direction en une société filiale en participation avec des agriculteurs pouvant bénéficier de crédits bancaires d'investissement ainsi que des avantages procurés par l'Agence de Promotion des Investissements Agricoles (APIA).

D'autres organismes parapublics possèdent également des réseaux de revente tel p.ex. l'Office de Développement Sylvo-pastoral du Nord-Ouest (ODESYPANO) dont le siège est situé à Béjà et dont les 30 centres d'intervention sont équipés notamment d'un magasin de vente d'intrants. Un agent s'occupe des activités de 2 à 3 centres et dépend lui-même d'une des 14 agences de l'Office. L'activité intrants est placée sous l'autorité de la Direction Approvisionnement, Crédit et Commercialisation.

c. Moyens de distribution des revendeurs-grossistes

Comme cité plus haut, 85 agences appartenant aux trois organismes-stockeurs céréaliers (voir tableau n° A4-4) comportent des magasins de stockage destinés à l'entreposage des céréales. Ils peuvent, en principe, être également utilisés pour les engrais après l'évacuation des céréales c'est-à-dire généralement pas avant septembre-octobre... alors que l'entreposage des engrais devrait débuter au plus tard en juin-juillet pour permettre l'épandage du TSP dès le mois d'août.

L'OC a construit depuis 1984, sur crédits BIRD, 14 dépôts de 500 et 1.000 t (125 m2 et 250 m2 respectivement) représentant une capacité globale de 12.000 t destinés aux engrais. Ils seraient malheureusement utilisés comme décrit plus haut. Au total, l'OC pourrait, théoriquement, entreposer environ 40.000 t d'engrais dans la zone céréalière Nord à partir de septembre-octobre, c'est-à-dire trop tard pour devancer la congestion des chemins de fer et faire face à la pointe des ventes d'engrais (40% du tonnage annuel de sept. à nov., voir tableau n° A4-5 et figure n° A 4-2, soit plus de 100.000 t actuellement). Cette congestion est due notamment au stationnement trop long des wagons immobilisés en gare pour l'évacuation de la récolte de céréales coïncidant avec l'approvisionnement de pointe des engrais.

Toutefois, à la demande du Ministère de l'Agriculture (MINAG), l'OC constitue à la fin de chaque campagne un stock de sécurité de 20.000 t d'engrais à raison de 50% d'AN et 50% de TSP, pour garantir le démarrage de la campagne suivante. En pratique ce report de stock varierait

de 3.000 à 40.000 t (21.700 t au 03.6.1988) et a valu à l'OC de devoir écouler à demi prix en 1988 4.000 t d'engrais avariés, reliquat des campagnes précédentes.

Swedfarm 1/ citant une enquête réalisée en 1982 par MINAG D/PV recensait dans le Nord du pays 56 dépôts pour l'OC, 11 pour la CCGC (13 actuellement) et 12 pour la COCEBLE (16 actuellement).

L'OC possède encore 31 centres de collecte dans le centre et le sud du pays (63 en 1982 d'après SWEDFARM) d'une capacité totale théorique pour les engrais de 1.440 t mais aucun engrais n'y est habituellement stocké.

On peut cependant dire que si les organismes-stockeurs céréaliers ne possèdent généralement pas de capacités de stockage destinées au stockage exclusif des engrais, ils disposent par contre de terrains généralement bien situés (à proximité de gares p.ex.) où des magasins pourraient être construits.

Comme c'est le cas pour leurs hangars de stockage, les organismes-stockeurs n'utilisent leurs véhicules 2/ pour les engrais que s'ils ne sont pas occupés pour les céréales. En général, ils emploient les services de transporteurs locaux pour ravitailler leur pdv en engrais à partir des gares SNCFT. De même, les organismes-stockeurs ne livrent pas les engrais et les agriculteurs doivent venir les enlever aux pdv où ils leur sont vendus chargés sur véhicules.

Il faut souligner qu'au cas où le secteur privé s'intéresserait à la reprise de l'activité de distribution d'engrais des organismes stockeurs parapublics, ceux-ci ne pourraient pas lui céder les capacités de stockage dont ils disposent à moins d'abandonner également leur activité de collecte de céréales.

1/ Voir bibliographie n° 2.

2/ La CCGC p.ex. possède 11 camions semi-remorques pour une capacité de 185 t (5 de 25 t et 6 de 10 t) et 10 wagons de chemin de fer représentant une capacité de 180 t.

TABLEAU NO A4-4 : LOCALISATION ET CAPACITES D'ENTREPOSAGE ENGRAIS CONNUES (THEORIQUES) DES POINTS DE VENTE INTRANTS DES "ORGANISMES-STOCKEURS" PARAPUBLICS (REVENDEURS-GROSSISTES).

	O. C.		C. C. Q. C.		C O C E B L E		O. M. V.	V. M.	T O T A U X	
	NOMBRE	t	NOMBRE	t	NOMBRE	t				
BIZERTE	6	4.700	1	p.d.	2	p.d.	8	p.d.	17	4.700 t
TUNIS, ARIANA, BEN AROUS	-	-	-	-	1	p.d.	10	p.d.	11	
NABEUL	9	6.900	-	-	-	-	-	-	9	
ZAGHOUAN	5	1.900 (1)	2	p.d.	2	p.d.	5	p.d.	13	
TOTAL N.E.	20	13.500	3	p.d.	5	p.d.	23	p.d.	51	13.500 t
BEJA	9	7.000 (2)	4	p.d.	3	p.d.	4	p.d.	20	
JENDOUBA	8	3.000 (3)	2	p.d.	3	p.d.	-	-	13	
SILIANA	9	3.900 (4)	3	p.d.	3	p.d.	-	-	15	
LE KEF	10	12.900 (5)	1	p.d.	2	p.d.	-	-	13	
TOTAL N.O	36	26.800	10		11		4	p.d.	61	26.800 t
TOTAL NORD	56	40.300	13	p.d.	16	p.d.	27	p.d.	112	40.300 t

Sources: préparé à partir de données fournies par l'OC, la CCGC, la COCEBLE et l'OMVVM.

CH JH/ 21.11.1988

	5.000t	1.000t	
(1) dont 1 dépôt engrais construit sur crédit BIRD:	1	-	soit 500 t de capacité
(2) dont 3 dépôts engrais construits sur crédit BIRD:	1	2	soit 2.500 t de capacité
(3) dont 2 dépôts engrais construits sur crédit BIRD:	1	1	soit 1.500 t de capacité
(4) dont 2 dépôts engrais construits sur crédit BIRD:	1	1	soit 1.500 t de capacité
(5) dont 6 dépôts engrais construits sur crédit BIRD:	-	6	soit 6.000 t de capacité
soit au total 14 dépôts engrais construits sur crédit BIRD:	4	10	soit 12.000 t de capacité

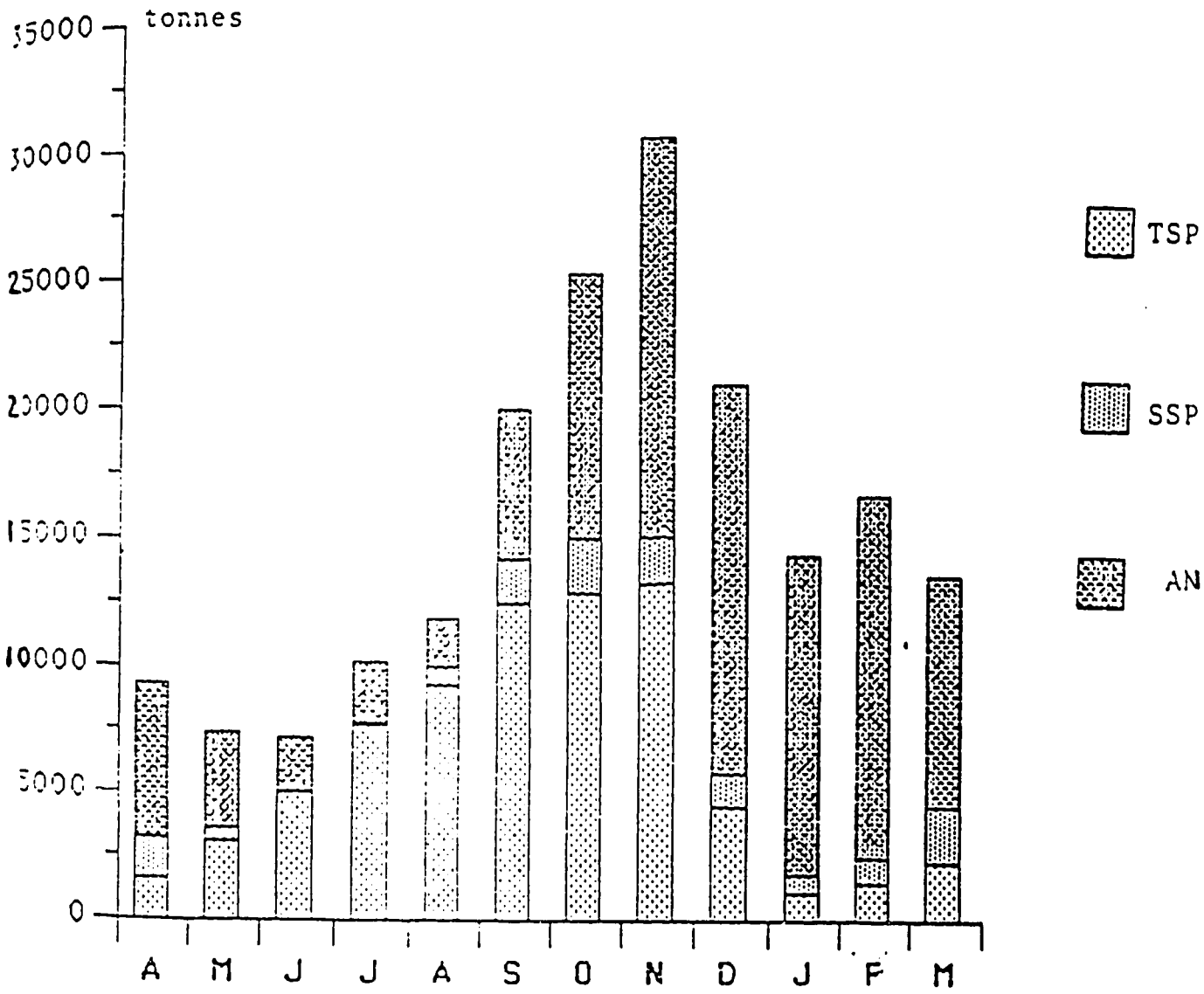
TABLEAU NO A4-5: VENTES MENSUELLES D'ENGRAIS DE LA STEC DE 1980 A 1985
(AN + PHOSPHATES EXPRIMES EN EQUIVALENT TSP), EN TONNES
PAR ANNEE ET MOYENNES MENSUELLES 1980-85 (EN TONNES ET EN %)

	80	81	82	83	84	85	MOYENNES 1980-85	
							t	%
J	5.682	6.298	8.004	12.156	26.358	28.122	14.435	7,7
F	16.019	16.206	19.532	8.710	22.575	22.876	16.653	8,9
M	11.198	15.762	15.049	17.452	11.259	10.976	13.616	7,3
A	8.326	15.428	6.443	8.509	7.406	9.779	9.315	5,0
M	10.937	8.293	9.603	5.476	5.615	4.888	7.369	3,9
J	6.517	9.037	16.318	6.529	5.561	4.995	7.159	3,8
J	6.651	11.569	6.683	6.545	19.958	9.599	10.167	5,4
A	5.758	11.452	12.744	6.485	18.759	14.712	11.652	6,2
S	14.861	16.862	21.382	18.111	18.377	30.153	19.958	10,6
O	12.099	23.460	21.874	37.084	20.695	36.695	25.318	13,5
N	22.527	21.335	32.240	35.028	36.345	37.000	30.746	16,4
D	21.441	15.883	25.661	11.898	24.015	27.351	21.041	11,2
TOTAUX	136.016	171.585	188.933	173.977	216.923	237.146	187,430	100,0

Source: Etude AGRER S.A. 1986, (voir Bibliographie no. 4, page 66)

CH JH/ 08.6.1987

Figure A4-2: Répartition des ventes mensuelles moyennes d'engrais (AN + TSP + SSP) de 1980 a 1985, exprimées en tonnes (TSP et SSP en t. d'equivalent TSP) (voir détail dans tableau no A4-5).



Source : Etude AGRER S.A., 1986 (voir bibliographie no 4, page 67)

CH JH/08.06.1986

d. Politique commerciale des revendeurs-grossistes

Les organismes-stockeurs considèrent la vente des engrais et autres intrants comme un service qu'ils doivent rendre à leurs adhérents pour leur permettre d'augmenter leur production. Cependant ils se plaignent de l'étroitesse de la marge de distribution (7.000 DT/t pour le TSP et le DAP, et 9.720 DT/t pour l'AN) qui ne leur permettrait pas de couvrir les charges de leurs p.d.v (manipulation, charges financières sur stocks et facilités de paiement données à leurs adhérents) croissant régulièrement avec le prix des engrais alors que les marges restent constantes en valeur absolue (voir tableau n°A 4-12). Exprimées en pourcentage du prix d'achat à STEC, les marges sont tombées, de 1985/86 à 1988/89, de 14 à 9,5% pour l'AN, de 12,6 à 6,9% pour le TSP et de 12,6 à 8,4% pour le SSP (voir tableau A4- 12).

En conséquence la politique de l'O C serait de se retirer de la distribution des engrais là où des revendeurs privés ou des coopératives de services sont suffisamment bien organisés pour prendre le relais. Elle a déjà appliqué cette politique dans la région du Cap Bon où elle ne commercialise plus d'engrais et pourrait le faire également sous peu dans le gouvernorat de Bizerte où la STEC possède un dépôt à Mateur et où le secteur privé semble particulièrement actif.

Autre conséquence de ce manque apparent de profitabilité, les organismes-stockeurs, ont adopté une attitude statique. Ils se contentent de répondre aux demandes de leurs adhérents et ne possèdent pas d'organisation de vente à proprement parler comme déjà mentionné plus haut.

.Promotion des Ventes

Comme déjà mentionné, la Direction de l'Amélioration de la Production de l'OC organise chaque année depuis plus de 20 ans en collaboration avec les commissariats régionaux de développement agricole (CRDA's) du MINAG des journées d'information à l'intention des agriculteurs sur quelques 200 parcelles de démonstration portant notamment sur les facteurs d'intensification en céréaliculture. Comme déjà signalé, ces essais et démonstrations ne semblent pas intéresser les fournisseurs d'engrais (non seulement SIAPE et SAEPA mais surtout STEC) qui pourraient pourtant en retirer des renseignements importants pour leur politique commerciale. Leur participation à ces activités contribuerait en effet à la promotion de leurs produits non seulement parmi les agriculteurs mais également au niveau des services publics (CRDA's, CTV's) et parapublics (OMV's). Ils pourraient entretenir ces connaissances par le relais de leur réseau de revendeurs (CSA's, RDP's etc...). Celui-ci devrait, évidemment, être préalablement informé et constamment tenu à jour sur les besoins des cultures de leur région en éléments fertilisants mais également en ce qui concerne les modalités d'application, le choix du matériel d'épandage, les types d'engrais disponibles les plus performants, etc...

En outre les fournisseurs devraient donner aux services de vulgarisation non seulement toutes les informations techniques sur leurs produits et sur leurs performances en Tunisie et dans d'autres pays où ils sont exportés, mais ils devraient encore les documenter, ainsi que leurs

revendeurs, sur l'économie de l'utilisation des engrais dans les conditions agricoles tunisiennes. Aucune information agrotechnique n'aurait, p.ex., été fournie par STEC ou SAEPA pour la promotion du DAP qui a été récemment lancé sur le marché tunisien.

Parmi les quatre organismes revendeurs-grossistes cités, seul l'OMVVM encadrerait le personnel de ses points de vente dont elle s'efforcerait d'améliorer la gestion. Une équipe centrale pluridisciplinaire (3 ingénieurs) d'encadrement et de recyclage appartenant à son service de vulgarisation (plus de 70 agents) essaie de pallier à l'insuffisance de données de base en matière de fertilisation.

e. Conditions de vente des revendeurs-grossistes aux consommateurs

Les marges de distribution des revendeurs ont été libéralisées par une décision du conseil inter-ministériel du 14 août 1987. Celle-ci a été officialisée par le Ministère de l'Industrie et du Commerce lors d'une réunion tenue le 25.8.1987. Toutefois le procès-verbal de cette réunion précise "qu 'afin d'éviter un dérapage des prix du fait d'une mauvaise interprétation quant à la libéralisation des marges, il a été convenu... de maintenir en valeur absolue les marges de distribution pratiquées... par les organismes étatiques (OC, COCEBLE, CCGC, etc...)... les distributeurs privés n'étant pas concernés par cette mesure de maintien des marges" (voir tableau n° A4-12).

Si cette mesure a peut-être eu, dans certains endroits défavorisés, l'effet de fixer un prix plafond, les prix pratiqués par les revendeurs privés sont, par contre, inférieurs de 1 à 2 DT/t à ceux des organismes-stockeurs comme il a été possible de l'observer à Mateur, Jendouba, Bou Salem, El Kef p.ex., c'est- à-dire, partout où la demande est suffisamment importante pour attirer plusieurs concurrents. Cette tendance a également été observée lors de l'enquête effectuée au cours de l'étude auprès de 13 revendeurs (voir Annexe n°6, tableau n° A6-1).

Cette constatation, si elle est normale, demande toutefois à être confirmée et suivie systématiquement notamment par le biais de "l'enquête conjoncture" effectuée annuellement par la Direction Générale de la Planification du Développement et des Investissements Agricoles (DG/PDIA) du MINAG.

Par contre les organismes-stockeurs consentent des facilités de paiement importantes à leurs adhérents pour pallier au manque de moyens financiers de ces derniers déjà signalé (Chapitre I, paragraphe D. 5) 1/, facilités que les revendeurs privés ne peuvent pas se permettre d'accorder à leurs clients pour plus de quelques semaines.

1/ Chapitre I: "Utilisation, D: Perspectives d'avenir, 5: Mesures d'accompagnement, page 16.

Comme le montre le tableau A4-6, il est estimé que les quatre organismes dont il est question ci-dessus, qui totalisaient environ 38% (8.869 m DT) en valeur et 35% en tonnage (78.875 t) de la demande nationale en 1987/88 1/ (226.442 t pour une demande estimée à 23,0 m DT au niveau revendeur) 2/, ont effectué 40% de leurs ventes à crédit payable à la récolte (soit 3,6 m DT sur un c.a. estimé à 8.869 m DT) 2/. Ces 3,6 m DT représentaient encore environ 16% des besoins en crédit de la campagne 1987/88 (estimés à 23,0 m DT) 2/.

Il est important de noter que l'OC qui a acheté pour plus de 5 m DT d'engrais à crédit (90 jours) à la STEC en 1987/88 (voir tableau n° A4-3) n'en a rétrocédé qu'environ 2 m DT (à plus long terme, il est vrai) aux agriculteurs (voir tableau n°A4-6). Par contre la CCGC et la COCEBLE accordent des crédits relativement importants (0,6 m DT et 0,95 m DT respectivement) alors qu'elles n'en reçoivent pratiquement pas de la STEC.

Il est probable que les quelques semaines de crédit consenties par certains revendeurs privés s'adressent aux 11% d'agriculteurs privés 3/ qui ont accès au crédit de campagne institutionnel (BNT) dont une partie serait généralement débloquée avec plusieurs semaines de retard. Comme l'indique le tableau A4-3, les achats à la STEC des revendeurs privés (9.192 m DT de c.a. STEC pour 99.157 t) peuvent être estimés à environ 9,95 m DT de c.a. au niveau revendeur 2/ pour lesquels ils ont obtenu 0,927 m DT de crédit (60 à 90 jours) de la STEC. Ces 0,927 m DT ne permettraient de couvrir en 1987/88 que 4% de la demande de crédit 4/ à ajouter aux 16% fournis par les organismes-stockeurs. Il faut encore tenir compte des 0,106 m DT de ventes à crédit (60 à 90 jours) consenties par la STEC pour ses ventes directes aux consommateurs, soit 0,5% de la demande 4/. Soit au total environ 20% des besoins de crédit engrais en 1987/88.

1/ 01.9.1987 au 31.8.1988.

2/ c.a. STEC (m DT 21,225, voir tableau A4-3, page 108) majoré de la marge brute pondérée moyenne des revendeurs estimée à 8,26% sur la base des ventes STEC de 1985/86 (tonnage) composées de 49% d'AN, 37% de TSP, 13% de SSP et 1% de potasse et des marges revendeurs actuelles reprises au N.B. du tableau A4-12, page 135.

3/ 11% des superficies céréalières emblavées par le secteur privé en dehors des entreprises agricoles du secteur étatique (OTD's, UCPs, etc.).

4/ m DT 23,0 au niveau revendeur (voir renvoi 2/).

TABLEAU NO. A4-6: FACILITES DE PAIEMENT ACCORDEES PAR LES ORGANISMES-STOCKEURS ET PAR L'OMVVM A LEURS ADHERENTS

	Ristournes pour paiement comptant	Ventes avec facilites de paiement						
		montant annuel (mDT)	adhérents bénéficiaires	conditions	% de la facture comptant	% de la facture crédit	délais de paiement	taux d'intérêt annuel
O.C	p.d.(1)	2,0	35% des adhérents(2) ou 35% des ventes(5)	-livraison de la récolte (3) -pas de crédits bancaires	25%	75%	à la récolte (4)	0
CCGC	-2,5 DT/t	0,6(5)	ou 40% des ventes				4 mois	bancaire agricole bonifié
COCEBLE	p.d.(1)	0,95(5)	ou 90% des ventes	-livr. récoltes (3)	50%	50%	à la récolte (4)	bancaire agricole bonifié
OMVVM	0	0,05(5)	ou 80% des agriculteurs ou 10% des ventes				à la récolte (4)	6%
TOTAUX		3,60 mDT ou 40% des ventes ou 15,6% de la demande nationale de crédit						

N.B: La collecte des céréales serait effectuée pour 50% par l'OC, 30% par la CCGC et 20% par la COCEBLE.

(1) Pas disponible.
(2) Adhérents en possession de la "carte client" (30% des adhérents).
(3) Les bénéficiaires des facilités de paiement doivent livrer leurs récoltes à l'organisme concerné et, dans le cas de l'OC, ne doivent pas avoir obtenu de crédit bancaire.
(4) Le montant vendu à crédit est récupéré sur la récolte.
(5) Calculé sur la base des ventes STEC 1987/88 (voir tableau A4-3) plus une marge pondérée de 8,26% (voir (6) ci-dessous) soit les c.a. estimés mDT 5,736 pour l'OC, mDT 1,552 pour la CCGC, mDT 1,061 pour COCEBLE, mDT 0,520 pour l'OMVVM, soit mDT 8,869 de c.a. total pour ces 4 organismes sur une demande nationale estimée à mDT 23,0 au niveau revendeur (mDT 21,225 au niveau STEC).
(6) Calcul de la marge pondérée par tonne d'engrais sur la base de la demande 1985/86
AN = 49% du tonnage annuel avec 9,45% de marge soit 4,630% de contribution à la marge moyenne totale.
TSP = 37% du tonnage annuel avec 6,86% de marge soit 2,538% de contribution à la marge moyenne totale.
SSP = 13% du tonnage annuel avec 8,4% de marge soit 1,092% de contribution à la marge moyenne totale.

Sources: Préparé à partir de données recueillies à l'OC, CCGC, COCEBLE et OMVVM.

CP IH/ 21.11.1988

L'importance des crédits supervisés 1/ accordés en nature aux agriculteurs non bancables 2/ n'est pas connue pour les engrais. Les fonds des projets APMANE, FIDA et CCCE (2,1 m DT en 1987/88) auraient permis de couvrir les besoins de 7.400 agriculteurs représentant 80.000 ha. Une augmentation de 4,0 m DT sur les fonds de contrepartie USAID pour le projet APMANE permettrait en 1988/89 de couvrir les besoins en crédit à court terme de 10.000 agriculteurs cultivant 11.000 ha. Le projet ODESYPANO interviendra dans le financement de 2.600 t d'engrais 3/ en 1988/89 dont 1.900 t pour les agriculteurs du Nord-Ouest 4/.

5. Revendeurs-détaillants

a. Nombre et importance

Comme relevé au début du paragraphe B.4.a, le nombre de revendeurs-détaillants privés (RDP's) clients de la STEC (engrais et pesticides) serait passé de 325 (mai 1987) à 337 (août 1988). Le nombre de coopératives de service et assimilées aurait progressé de 53 à 77 unités pendant la même période. Il faut compter en outre 46 clients consommateurs (agrocombinats, UCP's et sociétés de développement agricole, notamment) qui bénéficient indûment du tarif revendeur.

Le tableau No. A 4-3bis démontre clairement que l'importance des RDP's et, dans une certaine mesure, des coopératives de service agricole (CSA's) n'a fait que s'accroître durant ces dernières années. En effet, en un peu plus de 3 ans (de 1984 à 1987/88) leurs parts des ventes d'intrants STEC (engrais et pesticides) exprimées en c.a. sont passées respectivement de 19,4 à 42,4% et de 5,2 à 7,4%. Pour les douze mois de ventes d'engrais se terminant le 31.8.1988, les RDP's représentent la catégorie de clients la plus importante de la STEC (et cela depuis 1985) 5/ avec 43,5% des ventes exprimées en c.a. contre 36,3% pour les organismes- stockeurs, 9,9% pour les

---

1/ Projets APMANE/USAID (Nord-Est), FIDA (Kef, Siliana), CCCE, France (Jendouba) et ODESYPANO/BIRD (Nord-Ouest) notamment.

2/ Pas parce qu'insolvables mais plutôt parce qu'ils ne posséderaient pas de garanties telles que des titres fonciers ou que ceux-ci seraient incomplets (apparemment 75% des cas).

3/ Achetés directement à STEC au tarif revendeur 50% comptant et 50% avec 45 à 90 jours de crédit.

4/ Le reliquat de 700 t. est destiné aux volets forestiers (200 t.) et parcours (500 t.).

5/ Voir étude AGRER, bibliographie no. 4, pages 379 à 384.

offices (OMV's, OMVPI's, OEP, ONH, ... etc) et autres consommateurs para-publics (OTD's et UCP's), 7,9% pour les CSA's et 2,4% pour les ventes directes à des consommateurs privés (voir tableau No A 4-3bis) 1/.

Pendant la même période (1987/88), les achats d'engrais des RDP's les plus importants atteignent, pris individuellement, un c.a. 0,36 à 0,41 m DT pour des tonnages de 3.670 à 4.120 t c'est-à-dire pratiquement au même niveau que l'OMVVM (0,48 m DT pour 4.220 t). En ce qui concerne les CSA's les plus importantes, ces chiffres varient de 0,10 à 0,20 m DT pour des tonnages de 1.435 à 2.530 t Le classement des revendeurs-détaillants par ordre d'importance effectué dans le tableau n°A4-7 montre que si les leaders des RDP's sont de plus grandes dimensions que ceux des CSA's, par contre, en moyenne, les entreprises de ces deux groupes sont de tailles comparables. En effet, comme recensé dans le tableau No. A 4-7, les revendeurs commercialisant plus de 1.000 t par an comprennent:

-4 CSA's représentant globalement 7.677 tonnes pour 0,616 m DT 2/, soit en moyenne 1.920 t et 0,154 m DT de c.a. 2/ par CSA de plus de 1.000 t;

-29 RDP's représentant globalement 52.813 t pour 4.856 m DT, soit en moyenne 1821 t et 0,167 m DT de c.a. 2/ par RDP de plus de 1.000 t;

En ce qui concerne les revendeurs-détaillants de moins de 1.000 t/an, toujours d'après le tableau n°A 4-7:

-les moyennes de tonnage commercialisé par revendeur sont de 150 t pour les 73 CSA's représentant globalement 10.969 t comme pour les 308 RDP's représentant globalement 46.344 t;

-quant aux moyennes de c.a. 3/ elles sont de 0,014 m DT par CSA (1,052 m DT pour 73 CSA's) et par RDP (4.336 m DT pour 308 RDP's).

-prises globalement pour les 77 CSA's + assimilées et les 337 RDP's elles sont de 284 t et de 0,026 m DT de c.a. 3/ par revendeurs.

1/ Si on retire les OMV's de la rubrique consommateurs et que, d'autre part, on regroupe les consommateurs publics et privés, on constate que ces derniers représentent 23.000 t. pour 1,5 m DT soit 7% du c.a. STEC comme rapporté au § B.3.d., page 103.

2/ Coût d'achat à la STEC.

3/ Coût d'achat à la STEC.

TABLEAU N° A4-7: REPARTITION DES REVENDEURS-DETAILLANTS PAR TONNAGE COMMERCIALISE ET CHIFFRE D'AFFAIRES (NIVEAU PRIX D'ACHAT à STEC) DURANT LES 12 MOIS SE TERMINANT LE 31.8.1988

IMPORTANCE (TONNES/AN)	CSA'S ET ASSIMILÉES 1/					RDP'S 2/				
	Nb 3/	VOLUMES t	VOLUMES %	C.A. m DT	C.A. %	Nb 3/	Volumes t	Volumes %	C.A. m DT	C.A. %
>4000	0	0		0		1	4.120		0,411	
2.901 à 4000	0	0		0		1	3.671		0,360	
1.901 à 2900	2	4.973		0,390		8	19.543		1,852	
1.000 à 1900	2	2.704		0,226		19	25.479		2,233	
Ss.tot.>1000	4	7.677	41	0,616	37	29	52.813	53	4,856	53
Ss.tot.<1000	73	10.969	59	1,052	63	308	46.344	47	4,336	47
TOTAUX	77	18.646	100	1,668	100	337	99.157	100	9,192	100
Moyenne par CSA		242		0,022						
Moyenne par RDP							294		0,027	
Moyenne par CSA+RDP 4/=	284 t et 0,026 m DT									

Ch.J.H./20.11.1988

Sources: préparé à partir de données fournies par la STEC

1/ CSA's et assimilées = coopératives de services agricoles et coopératives assimilées (p.ex. coopératives viticoles mais excluant les UCP's.

2/ RDP's = revendeur-détaillants privés.

3/ Nb = Nombre.

4/ Soit 414 CSA's et RPD's représentant un volume de 117.803 t. et un coût d'achat à STEC de m DT 10,86.

Quand on compare ces chiffres à ceux de divers pays d'Asie (voir tableau N°A 4-8) provenant d'une étude effectuée par FADINAP 1/ Bangkok, et repris par Chemonics International, Washington dans "Philippine Fertilizer Sector Study", mars 1988 2/, on peut faire les constatations suivantes:

-la moyenne des tonnages distribués par les RDP's tunisiens (294 t) se situe loin derrière celles de pays comme la Malaisie (740 t), le Pakistan (590 t), se rapproche de celle des Philippines (373 t) et précède celles de l'Inde (140 t) et du Sri Lanka (29 t);

-la moyenne des tonnages distribués par les CSA's tunisiens (242 t) est faible par rapport à celle des coopératives de la Malaisie (665 t),devance l'Inde (140 t) et précède de loin le Sri Lanka (11 t).

On peut encore constater que la moyenne des tonnages distribués par centres de revente des organismes stockeurs (878 t) est élevée par rapport à celle des organismes similaires de Malaisie (701 t) mais surtout du Sri Lanka (80 t). On peut peut-être en conclure que la répartition régionale des CSA's et des RDP's est probablement adéquate (si une étude de leur viabilité économique le confirme), tandis que celle des organismes stockeurs est probablement trop lâche. Encore faut-il, évidemment, investiguer si la couverture géographique des points de vente de ces revendeurs-grossistes est adéquate.

b. Répartition géographique des revendeurs-détaillants

La répartition régionale des 482 comptes-clients de la STEC bénéficiant du tarif revendeur au 31.8.1988, et, parmi ceux- ci, des 337 RDP's et des 77 CSA's et assimilées, n'a pas été recensée en 1988. Celles de septembre 1985 3/ et de mai 1987, comparées dans le tableau n°A4-9, montrent que c'est dans le centre et le sud du pays que le nombre de revendeurs-détaillants a crû de la manière la plus spectaculaire (de 74 à 110). Cet accroissement de 36 unités serait à mettre apparemment presqu'exclusivement au crédit du secteur privé et comporterait en majorité des revendeurs de produits pesticides destinés aux cultures maraîchères et à l'arboriculture, distribuant également des engrais. Ces informations, provenant de la STEC sont à vérifier par une étude statistique.

1/ Fertilizer Advisory Development and Information Network for Asia and the Pacific.

2/ Voir bibliographie n° 9.

3/ Voir AGREER, Bibliographie n° 4, tableau n° 83, page 384.

TABLEAU N°A4-8 : COMPARAISON ENTRE LES TONNAGES MOYENS D'ENGRAIS DISTRIBUES ANNUELLEMENT DANS DIVERS PAYS D'ASIE ET EN TUNISIE PAR LES REVENDEURS DETAILLANTS

	NOMBRE DE REVENDEURS	VOLUMES DISTRIBUÉS (t.)	VOLUME DISTRIBUÉ PAR REVENDEUR (t.)
Malaisie 1981/82			
Organismes étatiques	559	393.000	701
Coopératives	218	145.000	665
Privés	500	370.000	740
	1.277	907.000	710
% des ventes totales (1.037.000 t.)		87%	
Inde 1986/87			
Coopératives	54.510		
Privés	101.230		
	151.740	21.593.400	140
%des ventes totales		100%	
Pakistan 1986/87			
Privés	2.400	1.400.000	590
% des ventes totales		100%	
Philippines 86/87			
Privés	2.562	956.350	373
% des ventes totales		100%	
Sri Lanka 1979			
Organismes étatiques	360	28.700	80
Coopératives	4.500	48.900	11
Privés	550	79.700	145
	5.410	157.300	29
% des ventes totales		100%	
TOTAUX	167.391	25.014.050	149

Voir la fin de ce tableau à la page suivante.

TABLEAU N°A4-8: COMPARAISON ENTRE LES TONNAGES MOYENS D'ENGRAIS DISTRIBUES ANNUELLEMENT DANS DIVERS PAYS D'ASIE ET EN TUNISIE PAR LES REVENDEURS DETAILLANTS (suite)

	NOMBRE DE REVENDEURS	VOLUMES DISTRIBUÉS (t)	VOLUME DISTRIBUÉ PAR REVENDEUR (t)
Tunisie 1987/88 1/			
Organismes stockeurs 2/	85	74.655	878
CSA's et assimilées 3/	77	18.646	242
RDP's 4/	337	99.157	294
	---	---	---
	499	192.458	385
% des ventes totales (226.442 t)		85%	

Sources: Préparé à partir des données fournies par FADINAP, Bangkok, et repris par Chemonics International, Washington dans "Philippine Fertilizer Sector Study", mars 1988, (voir bibliographie n°9).

1/ 12 mois se terminant le 31.8.1988.

2/ 85 points de ventes de l'OC, CCGC et COCEBLE.

3/ Coopératives de services agricoles et assimilées (p.ex. coopératives viticoles) mais excluant les UCP's.

4/ Revendeurs-détaillants privés.

TABLEAU A4-9: EVOLUTION ENTRE SEPTEMBRE 1985 ET MAI 1987 DE LA REPARTITION GEOGRAPHIQUE DES COMPTES CLIENTS STEC (PESTICIDES ET ENGRAIS) BENEFICIANT DU TARIF REVENDEUR

GOUVERNORATS	SEPT. 1985			MAI 1987					
	NOMBRE			OMV'S	CSA'S,	RDP'S	TOTAUX		
	Nb	%	%	Nb	Nb	Nb	Nb	%	%
TUNIS + ARIANA + BEN AROUS	83			0	3	81	84		
NABEUL	96			1	14	80	95		
ZAGHOUAN	2			0	1	0	1		
BIZERTE	52			0	6	54	60		
N.E.	233			1	24	215	240		
		69						62	
BEJA	7			0	1	10	11		
JENDOUBA	13			0	0	21	21		
SILIANA	6			1	1	2	4		
LE KEF	3			0	0	2	2		
N.O.	29			1	2	35	38		
		9						10	
NORD	262			2	26	250	278		
			78						72
CENTRE ET SUD	74			8	27	75	110		
			22						28
TUNISIE	336			10	53	325	388		
			100						100

Sources: Septembre 1985: étude AGRER 1/
Mai 1987, préparé à partir de données fournies par la STEC

CH.J.H/21.11.88

1/ Voir étude AGREER, Bibliographie n° 4, tableau n° 83, page 384.

c. Activités principales des revendeurs-détaillants

Si les activités des CSA's sont bien connues, celles des RDP's le sont moins. Il semblerait cependant que pratiquement aucun ne se consacre à la seule distribution des engrais. Ceux qui ne commercialisent que des intrants sont la minorité et sont généralement installés dans les périmètres irrigués et dans les zones de polyculture. Comme dans de nombeux pays, la distribution des engrais par suite de son caractère saisonnier et de sa faible profitabilité semble se développer en Tunisie en complément de celle d'autres produits pondéreux. C'est ainsi que le profil le plus répandu parmi les RDP's semble être celui du revendeur de matériaux de construction vendant également des engrais. On trouve également parmi les revendeurs d'engrais de nombreux commerçants dont l'activité principale se situe dans la quincaillerie, les pièces de rechange, le matériel et l'outillage (agricoles ou pas), les produits pétroliers, etc...

Ces présomptions demandent évidement à être confirmées et quantifiées.

d. Moyens de distribution des revendeurs-détaillants

La capacité de stockage d'engrais au niveau des revendeurs détaillants n'est pas connue. En 1984 Swedfarm 1/ estimait que pour une demande projetée à 420.000 t. en 1988 2/ (226.442 t. ont été livrées par STEC pendant les 12 mois se terminant le 31.8.1988), la capacité de stockage au niveau revendeur devait atteindre 133.000 t. 3/ réparties dans 99 dépôts à construire (voir tableau n°A4-10). Comme répertorié au tableau n°A4-4 seulement 14 de ces dépôts d'une capacité globale de 12.000 t. ont été réalisés dans les centres de collecte de l'OC. Si on reprend ces normes, on devrait disposer actuellement d'environ 80.000 t. de stockage demandant 3 m DT d'investissement 4/.

1/ Voir bibliographie n° 2.

2/

Soit	AN	190.000 t.	366.000 t.
	TSP	176.000 t.	
	Potasse	54.000 t.	
	Total	420.000 t.	

3/ Soit 77 dépôts de 125 m^2 pouvant manipuler chacun annuellement 1.100 tonnes d'engrais, soit 84.700 t., et 22 de 250 m^2 de 2.200 t. chacun, soit 48.400 t., représentant un total annuel de 133.100 t.

4/ D'après les normes SWEDFARM (voir tableau A4-10) il faut compter 250 m^2/1000 t. d'engrais à entreposer, soit 20.000 m^2 de dépôt pour 80.000 t. d'engrais par an, à 150 DT/m^2 d'investissement (voir chapitre III, § D.1 et D.3.b).

TABLEAU N°A4-10: REPARTITION GEOGRAPHIQUE DES CAPACITES DE STOCKAGE A CONSTRUIRE POUR LES ENGRAIS AU NIVEAU REVENDEURS, PRECONISEE PAR SWEDFARM EN 1984

GOUVERNORATS	NOMBRE DE CENTRES			TOTAUX		
	DE 125m² (500t)	DE 250m² (1000t)	MOBILES DE 3 t	NOMBRE DE CENTRES	DEPOTS EN m²	CENTRES MOBILES EN TONNES
TUNIS + ARIANA + BEN AROUS	2	0	0	2	250	0
NABEUL	5	1	0	6	875	0
ZAGHOUAN	1	3	0	4	875	0
BIZERTE	4	3	0	7	1250	0
N.E.	12	7	0	19	3250	0
BEJA	6	3	0	9	1500	0
JENDOUBA	7	0	0	7	875	
SILIANA	3	5	1	8	1625	3
LE KEF	5	2	1	7	1125	3
N.O	21	10	2	31	5125	6
NORD	33	17	2	50	8375	6
SOUSSE	3	0	1	3	375	3
MONASTIR	3	0	0	3	375	0
MAHDIA	7	0	0	7	875	0
SFAX	4	1	0	5	750	0
KAIROUAN	5	1	2	6	875	6
KASSERINE	5	1	1	6	875	3
SIDI BOUZID	7	0	0	7	875	0
CENTRE	34	3	4	37	5000	12
GABES	2	0	1	2	250	3
GAFSA	4	1	1	5	750	3
KEBILI	1	0	1	1	125	3
MEDENINE	1	0	1	1	125	3
TATAOUINE	2	1	1	3	500	3
TOZEUR	0	0	1	0	0	3
SUD	10	2	6	12	1750	18

Voir la fin de ce tableau (totaux) à la page suivante.

TABLEAU N°A4-10: REPARTITION GEOGRAPHIQUE DES CAPACITES DE STOCKAGE A CONSTRUIRE POUR LES ENGRAIS AU NIVEAU REVENDEURS, PRECONISEE PAR SWEDFARM EN 1984 (suite)

GOUVERNORATS	NOMBRE DE CENTRES			TOTAUX		
	DE 125m² (500t)	DE 250m² (1000t)	MOBILES DE 3 t	NOMBRE DE CENTRES	DEPOT EN m²	CENTRES MOBILES EN TONNES
CENTRE + SUD	44	5	10	49	6750	30
TUNISIE	77	22	12	99	15.125	36

Ch.J.H/21.11.88

Source: Préparé à partir de données tirées de SWEDFARM, bibliographie n° 2, page 84.

Les capacités de transport des revendeurs-détaillants n'ont pas été recensées. Il est cependant probable que, si elles sont pratiquement inexistantes dans les CSA's, elles sont par contre probablement importantes en ce qui concerne les RDP's, particulièrement ceux dont l'activité principale est constituée par la distribution de matériaux de construction. Dans ce cas, les engrais constituent une activité complémentaire servant notamment à mieux rentabiliser leur entreprise et en particulier les moyens de transport dont ils disposent.

Certains RDP's possèdent plusieurs pdv généralement dans des agglomérations moins importantes mais où la concurrence est moins vive que là où ils ont ouvert leur premier pdv.. Une étude plus affinée de ce secteur pourrait éclaircir ces tendances.

e. Politique commerciale des revendeurs-détaillants.

Aucun recensement n'ayant été effectué afin de déterminer les profils les plus courants de RDP's, il n'est pas possible de décrire la politique commerciale de ce niveau de la distribution des engrais sur la base de quelques entretiens avec quelques uns d'entr'eux 1/. D'après ceux-ci on peut cependant affirmer qu'ils ont en général une attitude probablement moins attentiste que les organismes-stockeurs en ce sens qu'ils visitent leurs clients les plus importants et, pour certains d'entre eux, consentent des prix plus bas, livrent les produits et prennent le risque d'accorder du crédit sans garantie sur la récolte.

1/ Voir Annexe n° 6.

Les plus fortes concentrations de RDP's se sont constituées dans les régions agricoles les plus riches et les plus actives (environs de Tunis, Cap Bon, Mateur, Medjez-el-Bab, Béjà, Bou Salem p.ex.). Cependant on observerait déjà une décentralisation, comme cela s'est produit depuis les années 70 dans la région du Cap Bon (voir tableau n°A4-9), certains RDP's créant même de nouveaux pdv dans des endroits à potentiel intéressant et/ou là où la concurrence est moins vive et les prix, par conséquent, plus élevés. Cette stratégie permet encore à certains de mieux rentabiliser leurs véhicules de livraison 1/.

On commencerait également à trouver dans certaines régions éloignées de petits commerçants propriétaires de véhicules qui compléteraient leur fret de retour par des engrais lorsqu'ils se rendent dans un endroit disposant d'un pdv d'engrais.

Il faut encore noter que les RDP's commercialisant des pesticides ne sont pas exclusifs à STEC et distribuent également les pesticides d'autres importateurs. Il en est de même en matière d'engrais la où SEPCM commercialise sa potasse et les engrais complets qu'elle mélange à Mégrine (Cap Bon et régions maraichères principalement).

f. Conditions de vente des revendeurs-détaillants

Comme déjà rapporté, la libéralisation des marges de distribution des revendeurs (voir paragraphe B.4.e) 2/ n'a pas eu comme résultat d'accroitre le prix public des engrais comme on l'avait craint. Il semblerait au contraire que les prix pratiqués au départ des dépôts par les RDP's soient souvent de 1 à 2 DT/t inférieurs à ceux des organismes stockeurs. Par contre, bien que certains RDP's consentent quelques semaines de crédit à leurs clients, ils ne peuvent cependant pas concurrencer dans ce domaine les facilités de paiement à la récolte que les organismes-stockeurs de céréales peuvent accorder à leurs adhérents. Comme déjà signalé (voir paragraphe B.4.e) 1/, les crédits fournisseurs (60 à 90 jours) que les RDP's ont obtenus pendant les 12 mois se terminant le 31.8.1988 ne couvraient que 10% de leurs achats (0,927 m DT pour un c.a. STEC de 9,92 m DT). Ces 0,927 m DT ne représentent à leur tour que 9,3% du c.a estimé des RDP's 3/ et par conséquent des besoins en crédit à consentir à leur clients. Comme déjà noté

1/ P.ex. un revendeur du Cap Bon ayant acheté près de 3.700 t d'engrais à STEC pendant les 12 mois se terminant le 31.8.88 possède pour son activité matériaux de construction un charroi de 120 t. (8 véhicules de 5,5 à 25 t.) qu'il peut utiliser pour la livraison des engrais (licence du Ministère des Mines sur production de la patente de commerçant du Ministère des Finances et de l'autorisation de vente d'engrais émanant du MINAG, CRDA).

2/ § B.4.e. "Conditions de vente des revendeurs-grossistes aux consommateurs", page 117.

3/ Soit m DT 9,95 si on estime la marge brute pondérée moyenne des revendeurs à 8,26% (voir NB du tableau A4-12).

au § B.4.e), le crédit fournisseur que la STEC accorde ainsi à certains d'entr'eux pour une partie de leurs achats est probablement transmis aux 11% d'agriculteurs en attente de crédit de campagne institutionnel de la BNT 1/.

C. COUTS ET MARGES DE COMMERCIALISATION

L'analyse suivante des marges brutes (coûts + marge nette) de commercialisation des engrais en Tunisie en général, et des marges brutes de distribution en particulier, est basée sur des données obtenues pour 1987:

-auprès de la STEC pour le niveau distributeur-importateur,

-auprès des "organismes-stockeurs" (OC, COCEBLE et CCGC) en ce qui concerne les deux niveaux suivants, grossistes et détaillants, qui, comme déjà signalé, sont confondus en Tunisie.

Les coûts et marges de commercialisation en Tunisie seront ensuite comparés à ceux de pays asiatiques repris dans une étude effectuée par FADINAP en 1985/86 et actualisée fin 1987 par Chemonics 2/.

Il faut d'abord expliquer que le tarif des prix de vente des engrais est établi tous les ans par la Caisse Générale de Compensation (CGC), sous-direction du Ministère de l'Economie Nationale (MEN), le Ministère des Finances et le Ministère du Plan. Ils calculent également un prix de revient prévisionnel des coûts de commercialisation de la STEC. Ce dernier étant supérieur aux prix du tarif, la CGC, ordonnateur national, avance à la STEC des provisions égales à la différence entre les montants des coûts prévisionnels (calculés sur la base de ce prix de revient prévisionnel multiplié par les tonnages prévisionnels de vente) et les montants prévisionnels qui seront facturés par la STEC. En fin d'exercice la CGC règle à la STEC le solde de son déficit réel sur production de justificatifs (factures de fournisseurs, de transport et autres services).

Les engrais sont encore indirectement subventionnés en aval de la STEC au niveau de l'OC dont les pertes sont également à charge de l'Etat, si, comme les organismes-stockeurs le prétendent, la marge brute de distribution qui leur est allouée n'est pas suffisante et devrait atteindre 15% du prix d'achat pour couvrir leurs coûts de distribution 3/ qui sont restés fixes en valeur absolue depuis 1985/86 (voir tableau n° A4-12). Ces affirmations n'ont pas pu être vérifiées, aucun des organismes-stockeurs ne tenant de véritable comptabilité analytique.

1/ 11% des superficies céréalières emblavées par le secteur privé en dehors du secteur public agricole (OTD's, UCP's, etc...).

2/ Bibliographie n° 9.

3/ Soit pratiquement le double de la marge moyenne pondérée actuelle de 8,6% (voir tableau A4-12).

Les coûts de distribution en aval de la STEC sont donc peu fiables et ont dû être estimés car difficilement identifiables en raison de la diversité des activités de ces organismes. L'OC p.ex. s'occupe notamment de la collecte, de l'entreposage, du transport et de l'importation des céréales, de la production des semences de céréales, de l'importation et de la distribution de semences diverses, d'approvisionnement en intrants, d'essais et de démonstrations agricoles, etc...

a. Marge brute importateur-distributeur (STEC)

L'analyse du compte d'exploitation de la STEC durant l'exercice 1987, résumée dans le tableau n°A4-11, montre que la marge brute par tonne d'engrais (coûts de commercialisation + marge nette) était de 22.263 DT/t avant impôts sur les bénéfices, de 11.655 DT/t avant tous impôts et taxes, et de 7.644 DT/t avant tous impôts, taxes et amortissements pour les 208.515 t 1/ d'engrais vendus par STEC en 1987. Ces amortissements sont particulièrement lourds (4.011 DT/t) en raison des investissements élevés consentis par la STEC pour la construction des 7 dépôts destinés à l'entreposage de stocks de sécurité.

En effet si on ventile ces coûts et marges entre les divers modes de livraison de la STEC, comme cela a été effectué dans le tableau n°A4-11, on s'aperçoit qu'il a coûté:

- 16.722 DT (avant impôts sur les bénéfices) en 1987 pour vendre une tonne d'engrais livrée au client franco gare de destination sans transiter par aucun dépôt (138.400 t en 1987),

- contre 23.830 DT si on l'a livrée à partir du vieux centre de Djebel Djelloud (JJ) à Tunis (24.820 t en 1987),

- et 38.311 DT si elle a transité par un des sept nouveaux dépôts de l'intérieur du pays (45.300 t en 1987) (appelés dépôts ruraux dans le tableau A 4-11).

Soit encore 22.263 DT/t en moyenne pour les 208.515 t vendue par STEC en 1987 comme déjà mentionné. Avant tous impôts, taxes et amortissements il a coûté à la STEC respectivement 5.925 DT, 14.466 DT et 9.156 DT en 1987 pour vendre une tonne d'engrais par ces trois modes de livraison (7.644 DT/t pour la moyenne pondérée comme mentionné plus haut).

b. Comparaison de la marge brute tunisienne avec celles d'autres pays

Les marges brutes (coûts + marge nette) de commercialisation des engrais de la STEC (niveau distributeur) et celles (estimées) de l'OC (niveau revendeur) sont reprises dans le tableau n° A4-13 pour l'AN et le TSP. Converties en dollars US, elles sont comparées dans les tableaux A4-14

1/ SSP, engrais complets et potassiques exclus.

et A4-15 à celles de divers pays d'Asie préparées par FADINAP et actualisées par Chemonics 1/.

Cette comparaison montre que la marge brute est plus élevée en Tunisie que dans la plupart des autres pays (sauf aux Philippines en 1985/86).

Les taxes, impôts et droits de douanes élevés perçus en Tunisie, comme aux Philippines en 1985/86, en sont, en grande partie, responsables (voir tableau A4-15). Hors taxes et droits (58,21 US$/t pour l'AN et 53,65 US $/t pour le TSP), elles tombent en ligne avec les marges brutes des autres pays où les droits et taxes sont généralement nuls ou beaucoup plus bas (sauf aux Philippines en 1985/86).

Les coûts de stockage de même que ceux d'ensachage sont également plus élevés en Tunisie que partout ailleurs.

Du fait de ces coûts plus importants, les marges nettes semblent plus minces en Tunisie que dans la plupart des autres pays.

D. ORGANISATION DES SERVICES PUBLICS

Si on exclut les entreprises parapubliques du Groupe Chimique s'occupant de production et de commercialisation d'engrais, le seul organisme public s'occupant directement et exclusivement de coordination et d'administration en matière d'intrants agricoles est le Service de Contrôle des Intrants Agricole (SCIA) dépendant de la Direction Générale de la Production Agricole (DG/PV) du MINAG 2/.

Les tâches principales actuelles du SCIA sont de coordonner les prévisions de consommation d'intrants, de suivre leur mise en place et de contrôler le niveau des stocks pendant le déroulement de la campagne agricole. Le SCIA est également en charge de la coordination du contrôle de la commercialisation et de la qualité des intrants. Il élabore actuellement dans ce domaine une législation pour les engrais comme il en existe déjà une pour les pesticides p.ex. et coordonne les octrois d'autorisation de vente des intrants.

L'exécution des tâches sur le terrain (suivi hebdomadaire des stocks au niveau des organismes stockeurs, autorisations de vente d'engrais notamment) est assurée par les chefs d'arrondissement de la DG/PV.

1/ Voir Bibliographie n° 9.

2/ A l'exclusion évidement des services de recherches de l'INRAT, des laboratoires des sols, de phytopharmacie et des semences. Le SCIA comprend deux sections, l'une s'occupant des engrais, pesticides et semences, et l'autre du matériel agricole. Son personnel est basé à Tunis au siège du MINAG, rue Alain Savary.

TABLEAU NO. A4-11: COUTS ET MARGES DE COMMERCIALISATION DES ENGRAIS LIVRES PAR LA STEC EN 1987 A PARTIR DU DEPOT DE DJEBEL DJELLOUD (JJ), DES 7 AUTRES DEPOTS ET FRANCO GARE DE DESTINATION, TRANSPORT SNCFT EXCLU ET AVANT IMPOTS SUR BENEFICES

(4) MODES DE LIVRAISON	DEPART DEPOT J.J.		DEPART 7 DEPOTS RURAUX		FRANCO GARE DESTINATION		TOTAL		
	DT	DT/t	DT	DT/t	DT	DT/t	DT	DT/t	US$/t
(5) VOLUMES (t)	24.823		45.288		138.404		208.515		
(6) TOTAUX AVANT IMP./BENE.	592.786	23,838	1.735.051	38,311	2.314.363	16,722	4.642.200	22, 263	26,86
(7) TOTAUX AV. IMP. ET TAXES	359.000	14,466	1.220.011	27,071	845,105	6,106	2.420.206	11, 655	14,06
(8) TOTAUX AV. I + T. + AMORT.	359.000	14,466	414.041	9,156	820,105	5,925	1.593.836	7, 644	9,22
(9) EMBALLAGES CONSOMMES	7.068	0,284	10.700	0,236	-	-	17.776	0, 085	0,10
(10) P. RECH. + MAT. CONS.	1.685	0,068	1.835	0,040	-	-	3.520	0, 017	0,02
(11) TRAV., FOURN. & SERV. EXT.	8.688	0,349	4.920	0,109	96.242	0,688	109.850	0, 522	0,63
(12) TRANSP. & DEPL. PERS.	639	0,026	1.412	0,031	15.223	0,110	17.274	0, 083	0,10
(13) FRAIS DIV. PRODUITS	465	0,019	1.140	0,025	97.338	0,703	98.943	0, 474	0,57
(14) FRAIS FINAN. FONCTIONNEMENT	68.471	2,672	118.000	2,619	333.000	2,406	518.085	2, 485	3,00
(15) PERSONNEL	211.513	8,985	98.368	2,194	602.420	4,353	923.301	4, 428	5,34
(16) IMP. & TAXES INDIR.	218.190	8,570	471.040	10,401	1.200.170	10,102	2.002.412	9, 967	12,06
(17) FRAIS DIV. EXPLOIT. (p.p.v.)	-		-		47.940	0,346	47.940	0, 230	0,28
(18) (CASH FLOW)	(164.061)	(6,595)	(391.322)	(8,641)	(286.558)	(2,070)	(841.941)	(4, 038)	(4,87)
(19) AMORTISSEMENTS	-	-	240.319	5,439	25.000	0,180	271.319	1, 301	1,57
(20) CH. FIN. (INT. INV.)	-	-	565.061	12,477	-	-	565.061	2, 710	3,27
(21) IMP. & TAXES DIR	-	0,024	38.000	0,839	71.082	0,514	129.582	0, 621	0,75
(22) FRAIS SIEGE	52.561	2,118	176.052	3,901	-371.066	-2,681	-141.053	-0, 680	-0,82
(6) TOTAUX	592.786	23,838	1.735.051	38,311	2.314.363		4.642.200	22, 263	26,86

(1) Taux de change 1987 utilisé: US$ O DT, 0,829 ou DT O US$ 1,266

(2) Taux de transport SNCFT = 8,827 DT/t hors TVA pour l'AN et 7,780 DT/t pour le TSP sont repris sous la rubrique (a) transport tandis que la TVA sur les transports le sera sous (f) impôts, taxes et droits de douanes des tableaux A4-13 et A4-14 au taux de 13,64% (elle est tombée à 6% depuis juin 1988).

(4) Coûts de commercialisation des trois modes de livraison STEC, soit activité commerciale AN + TSP + DAP du centre de Jebel Jelloud (Tunis) et des 7 autres dépôts de l'intérieur, d'une part, et, franco gares de destination, d'autre part, qui représente l'activité commerciale AN + TSP + DAP du siège et du bureau des ventes (av. de Carthage) à Tunis.

(9) Réensachage par STEC aux 8 dépôts (JJ inclus) portant sur des livraisons de 70.111 t (JJ = 24.823 t + 7 autres dépôts = 45.288 t), soit 0,254 DT/t et pas 0,085 DT/t comme apparait au total.

(10) Pièces de rechange et matières consommables.

(11) Travaux, fournitures et services extérieurs.

(12) Transport et déplacements du personnel (mission et voyages).

(13) Frais divers produits (fournitures de bureau, téléphone, électricité, eau).

(14) Frais financiers de fonctionnement (intérêts BNT pour financement stocks).

(15) Personnel (salaire, sécurité sociale).

TABLEAU N°A4-12: EVOLUTION DE 1985 A 1988 DES PRIX ET DES MARGES BRUTES DE DISTRIBUTION ENGRAIS AU NIVEAU REVENDEUR, EXPRIMEES EN DT/T ET EN POURCENTAGE DU PRIX D'ACHAT A LA STEC

	1985/86	1986/87	1987/88 1988/89
AN --			
PRIX DE VENTE PUBLIC	78,550	84,055	112,730
PRIX D'ACHAT A STEC	68,820	74,325	103,000
MARGE REVENDEUR	9,730	9,730	9,730
" EN % DU PRIX D'ACHAT	14,13%	13,09%	9,45%
TSP ---			
PRIX DE VENTE PUBLIC	62,400	73,480	109,000
PRIX D'ACHAT A STEC	55,400	66,480	102,000
MARGE REVENDEUR	7,000	7,000	7,000
" EN % DU PRIX D'ACHAT	12,63%	10,5%	6,86%
SSP ---			
PRIX DE VENTE PUBLIC	35,220	41,470	50,950
PRIX D'ACHAT A STEC	31,270	37,524	47,000
MARGE REVENDEUR	3,950	3,946	3,950
" EN % DU PRIX D'ACHAT	12,63 %	10,5%	8,4%
DAP ---			
PRIX DE VENTE PUBLIC			116,000
PRIX D'ACHAT A STEC			109,000
MARGE REVENDEUR			7,000
" EN % DU PRIX D'ACHAT			6,42%

NB: La marge pondérée par tonne d'engrais peut être calculée sur la base de la répartition de la demande annuelle p.ex. en 1985/86, année raisonnablement représentative, à savoir 49% du tonnage annuel sous forme d'AN, 37% de TSP, 13% de SSP et 1% de potasse. Soit les contributions suivantes à la marge moyenne totale:

-Marge AN 9,45% x 0,49t = 4,630% ou 9,730 DT/t x 0,49t = 4,768 DT
- " TSP 6,86% x 0,37t = 2,538% ou 7,000 DT/t x 0,37t = 2,590 DT
- " SSP 8,40% x 0,13t = 1,092% ou 3,950 DT/t x 0,13t = 0,513 DT
soit au total 8,26 % du prix d'achat ou 7,871 DT
par tonne pondérée d'engrais en 1985/86.

Ch.J.H/ 15.11.1988

TABLEAU NO A4-13: COUTS TOTAUX BRUTES DE COMMERCIALISATION EN 1987 POUR L'AN ET LA TSP DE LA STEC ET DE L'OC JUSQU'AU NIVEAU PRIX PUBLIC, EN DT/t EN $EU/t (DT O 1,266 $EU)

	AN				TSP			
	STEC	OC	TOTAL		STEC	OC	TOTAL	
	DT/t	DT/t	DT/t	DT/t	DT/t	DT/t	DT/t	$EU/t
COUTS TOTAUX								
1. Coûts des produits	82,799		82,799	99,88	110,776		110,776	1 33,63
2. Coût et marges de commercialisation	58,567	9,730	68,297	82,38	55,328	7,000	62,328	75,18
3. Coûts totaux			151,096	182,26			173,104	2 08,81
4. Prix publics	112,730		112,730	135,98	109,000		109,000	1 31,48
5. Subventions (3-4)			38,366	46,28			64,104	77,33
VENTILATION COUTS ET MARGES DE COMMERC.								
a. transports	8,827	2,850	11,677	14,09	7,700	2,850	10,630	12,82
b. stockage	5,506	p.c.	5,506	6,64	5,506	p.c.	5,506	6,64
c. mise en sacs	12,233	p.c.	12,233	14,76	12,233	p.c.	12,233	14,76
d. manipulations	1,941	1,100	3,041	3,67	1,941	1,100	3,041	3,67
e. pertes physiques	0,228	p.c.	0,228	0,27	0,228	p.c.	0,228	0,27
f. taxes, impôts, droits douanes	20,040	p.c.	20,040	24,17	17,848	p.c.	17,848	21,53
g. frais financiers s.stocks	2,485	p.c.	2,485	3,00	2,485	p.c.	2,485	3,00
h. publicité, promotion ventes	-	p.c.	-		-	p.c.	-	-
i. divers	3,269	p.c.	3,269	3,94	3,269	p.c.	3,269	3,94
j. marges nettes de commercialisation			(9,818)	(11,84)			(7,088)	(8,55)
-importateurs/distributeurs	4,038		4,038	4,87	4,038	3,050	4,038	4,87
-grossistes		5,780	5,780	6,97			3,050	3,68
-détaillants								
2. TOTAUX COUTS ET MARGES COMMERCIALIS.	58,567	9,730	68,297	82,38	55,328	7,000	62,328	75,18

COUTS STEC

1. Prix d'achat STEC à STAPE et SAEPA départ usine (Sfax et Gabès), hors taxes et droits de douanes
2. Marge brute = coûts de commercialisation + marges nettes
   a. Transports: voir "Structure de prix des marchandises compensées 1987" (spmc 87)*
   b. Stockage: voir "Répartition analytique des charges et résultats 1987"* (r a c r 87) et "Coûts de distribution des engrais par STEC en 1987"* (c d e s 87) T F S E + Transp & déplac + F. Div. Prod. + Personnel + F. Div. Exploit. DT. 100.850 + 17.274 + 98.943 + 923.301 + 47.955 (-) d. manipulations DT 48.187 pour 208.515 t = DT/t 5,506 (voir tableau A4-11)
   c. Mise en sacs: voir s p m c 87 pour TSP: ensachage + sacherie 5,004 + 7,229 =) 12,233 DT/t (0,361 DT/sac)

*Documents internes consultés à STEC, dont, notamment, les données reprises au tableau 19, page 71.

COUTS OC

Trasports et manipulations: voir entretiens av. MM N koubaa x A . Ghoul du 19.10.88

c. Transports 2.850 DT/30 km

d. Manipulations 1.100 DT/t

e. Pertes: voir entretien avec Mme Zouari (STEC) du 07.11.1988: pertes SNCFT facturées par OC à STEC laquelle les déduit de son c.a. Moyenne annuelle
1981 à 1986 pour AN = 71,36 t pour 4,949 DT/campagne
1986/87 pour TSP = 57,70 t pour 3,966 DT moyenne annuelle.
Soit au total 129,66 t pour 8,915 DT sur 138,905 t livrées en 1987 franco gare = 0,062 DT/t.

j. Marges grossistes + détaillants (-) transports = 2,850 DT/t (b) + manipulations 1,100 DT/t (d), marge dont on devrait encore déduire les coûts des rubriques (b), (c), (e), (f), (g), (h) et (i) qui ne sont pas connues (p.c.)

TABLEAU NO A4-14: COMPARAISON DES COUTS ET MARGES DE COMMERCIALISATION DANS DIVERS PAYS ASIATIQUES (UREE EN 1985/86 ET 1987) ET EN TUNISIE (AN ET TSP EN 1987), EXPRIMES EN DOLLARS EU PAR TONNE

	PHILIPPINES		NEPAL	COREE DU SUD	SRI LANKA	THAILANDE	INDE		INDONESIE		MALAISIE	TUNIS
	PRIVE 1985/86	PRIVE Oct. 1987	PUBLIC	PUBLIC	PUBLIC	PUBLIC	PUBLIC	PRIVE	PUBLIC	PUBLIC	PRIVE	AN
COUTS TOTAUX												
1. IMPORTATION CIF	178.12	97.29	96.00		115.40	170.00						
2. PRODUCTION LOCALE				262.10			256.53	232.52	90.77	130.00	120.00	99.00
3. COUTS ET MARGES COMMERCIALISATION	130.10	39.10	65.38	51.15	43.32	59.52	55.43	51.29	64.93	36.35	45.35	92.38
4. COUTS TOTAUX	308.30	136.47	160.38	313.25	158.72	229.52	311.96	283.81	155.70	166.35	173.35	192.26
5. PRIX PUBLICS AU DETAIL	250.60	136.47	187.32	279.94	100.72	229.52	190.13	190.13	111.91	0.00	100.00	135.90
6. SUBVENTIONS (4-5)	58.30	0.00	0.00	33.31	58.00	0.00	121.83	93.68	43.79	166.35	0.00	46.26
VENTILATION DES COUTS ET MARGES												
DE COMMERCIALISATION/h												
a. TRANSPORTS INTERIEURS	7.50	10.50	39.00/a1	11.84	5.70	6.67	22.25	18.93	29.31	4.00	10.00	14.09
b. STOCKAGE	1.71	1.46/b1	0.75	4.84	0.92	3.40	2.75	2.75	3.19	2.50	3.50	6.64
c. ENSACHAGE	0.00	13.90/c1	0.00	0.12	0.00	8.52	7.69	7.69	9.00	0.00	0.00	14.76
d. MANIPULATIONS	2.00	1.00	0.00	2.87	0.63	7.01	1.94	1.94	5.30	0.90	0.90	3.67
e. PERTES PHYSIQUES	2.70	0.00	0.65	0.06	0.67	1.70	1.54	1.54	0.00	1.20	1.20	0.27
f. TAXES, IMPOTS, DROITS DOUANES	58.67	0.92	1.20/f1	0.00	10.63	4.26	/f2	/f2	0.70	0.00	0.00	24.17
g. FRAIS FINANCIERS S.STOCKS	15.60	4.78/g1	7.60	22.10	8.04	1.42	2.02	2.02	12.12	12.90	12.69	3.00/g2
h. PUBLICITE PROMOTION VENTES	0.00	0.00	0.00	0.00	0.15	pd	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
i. COUTS DIVERS	2.00	4.14/i1	7.04/i2	0.00	4.70	7.00/i3	5.91	5.91	0.20	0.00	0.00	3.94/i4
j. MARGES NETTES	(40.00)	(2.48)	(9.06)	(9.52)	(11.88)	(17.88)	(11.32)	(10.51)	(13.95)	(6.00)	(9.00)	(11.84)
-IMPORTATEURS/DISTRIBUTEURS	15.00		0.00	0.00	6.88	1.37	0.00	0.00	0.90	0.00	5.00	4.47
-GROSSISTES	15.00	2.48	0.00	1.90	0.00	6.95	0.00	0.00	7.00	6.00	2.00	6.97
-DETAILLANTS	10.00		9.06	7.62	5.00	9.56	(11.32)	10.51	5.37	0.00	2.00	
3. COUTS ET MARGES DE COMMERCIAL./h	130.10	39.10	65.38	51.15	45.32	59.52	55.42	51.29	64.93	36.35	45.35	92.38
TAUX DE CHANGE	P21.00	20.15	NRs 21.30	Won 890.20	SLRs 27.10	Bht 27.00	RS 12.36					

/a1 incluant en outre les frais de transit et de débarquement
/b1 incluant seulement les coûts de stockage dans les dépôts cotiers
/c1 incluant en outre le coût de la sacherie
/f1 frais d'ouverture de crédit documentaire
/f2 les engrais ne doivent acquitter que les taxes locales qui varient de 2,2 a 3%
/g1 incluant tous les frais bancaires

Sources: FADINAP, Bangkok, Juillet 1987 pour les données de 1985/86
FPA, Manille et bibliographie no.9 pour les données d'Octobre 1987 sur les Philippines.
Les coûts concernant la Tunisie ont été préparés à partir de données fournies par la STEC.

/g2 amortissements et frais financiers sur investissements exclus
/h ou marges brutes
/i1 coûts administratifs et des ventes
/i2 coûts administratifs
/i3 incluant en outre les frais d'ouverture de crédit documentaire
/i4 coûts du siège (direction et service des ventes)
/j ou marges nettes de commercialisation

TABLEAU NO A4-15: COMPARAISON DES COUTS TOTAUX ET MARGES BRUTES DE COMMERCIALISATION DANS DIVERS PAYS ASIATIQUES (UREE EN 1985/86 ET 1987) ET EN TUNISIE (AM ET TSP EN 1987), EXPRIMES EN DOLLARS EU PAR TONNE ET EN POURCENTAGE

PAYS	CIRCUITS (secteurs)	COUTS DES IMPORTATION CIF	PRODUITS PRODUCTION LOCALE(FOB)	COUTS DE COMMERCIALISATION	MARGES NETTES DE COMMERCIALISATION /a	MARGES BRUTES DE COMMERCIALISATION b/	COUTS TOTAUX	POURCENTAGE DES COUTS TOTAUX DES PRODUITS				
								COUT DE COMMERC.	MARGES NETTES DE COMMERC.a/	MARGES BRUTES DE COMMERC.b/		t. i. et d.d. c/
				US$/t						%		
INDE	Public		258.53	44.11	11.32	55.43	311.96	14.14	3.63	11	17.77	–
	Privé		232.52	40.78	10.51	52.29	283.01	14.37	3.78	10	18.07	–
INDONESIE	Public		90.77	58.98	13.96	64.93	155.70	32.37	8.98	3	41.70	0.5
MALAISIE	Public		130.00	30.35	6.00	36.35	166.35	18.24	3.61	12	21.85	–
	Privé	120.00		36.35	9.00	45.35	173.35	20.97	5.10	8	26.16	–
NEPAL	Public	95.00		56.32	9.06	65.38	160.38	35.12	5.65	7	40.77	0.75
PHILIPPINES 1985/86	Privé	178.12		90.18	40.00	130.18	308.30	29.25	12.97	2	42.23	19.0
OCT 87	Privé	97.29		34.06	2.48	36.54	133.83	25.45	1.85	13	27.30	0.7
COREE DU SUD	Public		262.10	41.63	9.52	51.15	51.15	81.39	18.61	1	18.30	-
SRI LANKA	Public	115.40		33.44	11.88	45.32	160.72	20.81	7.39	5	28.20	6.7
THAILANDE	Privé	170.00		41.64	17.88	59.52	229.52	18.14	7.70	4	25.30	1.8
TUNISIE	Public AM		99.88	70.64	11.84	82.38	182.26	38.70	6.50	6	45.20	13.3
	TSP		133.63	66.63	8.55	75.18	208.81	31.98	4.09	9	36.00	10.3

a/ ou marges nettes cumulées (importateurs/distributeurs + grossistes + détaillants)
b/ ou marges brutes = coûts + marges nettes = sommes des deux colonnes précédentes
c/ taxes, impôts et droits de douanes en pourcentage des coûts totaux

ch.JH/14. 11. 88

Sources: FADINAP, Bangkok, juillet 1987, à l'exclusion des Philippines en octobre 1987 et de la Tunisie.
FPA, Manille, et bibliographie no. 9 pour les données d'octobre 1987 sur les Philippines.
Les coûts concernant la Tunisie ont été préparés à partir de données fournies par la STEC et déjà cités dans les tableaux A4-13 et A4-14.

ANNEXE 5

Sommaire des recommandations du projet d'assistance technique de la CCE, AGRER S.A. à la STEC pour améliorer sa gestion et développer ses ventes d'intrants (engrais et pesticides), août 1985-septembre 1986 (voir bibliographie n°4, pages X et XI, et 16 à 20).

LISTE DES ABREVIATIONS UTILISEES DANS LES PAGES SUIVANTES DU RAPPORT D'AGRER S.A.

(AN) - "ammonitre" (nitrate d'ammonium 33,5 %)
(BNT) - Banque Nationale de Tunisie
(CA) - Chiffre d'Affaire
(CCE) - Commission des Communautés Européennes
(CDC) - Projet tuniso-belge de consolidation de la défense des cultures
(CDD) - Centre de distribution (de la STEC)
(CEE) - Communauté Economique Européenne
(CH CDD) - Chef de CDD
(CTV) - Cellule territoriale de Vulgarisation du MINAG, D/PV
(DAF) - Département Administratif et Financier (de la STEC)
(DAP) - "di-ammonium phosphate" (phosphate diammonique)
(DE) - Direction Engrais (de la STEC)
(DGC) - Direction Générale Commerciale (de la STEC)
(DGT) - Direction Générale Technique (de la STEC)
(DP) - Direction Pesticides (de la STEC)
(D/PSAE) - Direction de la Planification, des Statistiques et des Analyses Economiques (du Ministère de l'Agriculture)
(D/PV) - Direction de la Production Végétale (du Ministère de l'Agriculture)
(DT) - Dinar tunisien
(EPB) - Etude Pilote CEE/AGRER pour le gouvernorat de Bizerte
(G CDD) - Gestionnaire des CDD (de la STEC)
(JJ) - Djebel Djelloud (Tunis) où se trouvent les installations principales de la STEC

(MINAG) - Ministère de l'Agriculture
(OC) - Office des Céréales
(OMV) - Office de Mise en Valeur
(SA/F) - Service agronomique/section fertilisation (de la STEC)
(SA/P) - Service agronomique/section pesticides (de la STEC)
(SSP) - Superphosphate simple, 16% P_2O_5 ("single superphosphate")
(STEC) - Société Tunisienne d'Engrais Chimiques
(TSP) - Superphosphate triple, 45% P2 05 ("triple superphosphate")

STRATEGIE PROMOTIONNELLE POUR LE DEVELOPPEMENT DE LA CONSOMMATION DES ENGRAIS ET DES PESTICIDES

1. Actualisation et poursuite des études de marché:

Les études de marché engrais et pesticides développées plus loin doivent:

- être tenues systématiquement à jour

- être basées sur les informations collectées par la Direction Engrais (DE), Direction Pesticides (DP), les Chefs des centres de distribution (ch cdd) et le Bureau Commercial sous la responsabilité du Service agronomique/section fertilisation, (SA/F) et du Service agronomique/section pesticides (SA/P);

- être ventilées par zones d'activité des Centres de Distribution (cdd) en s'inspirant de la méthode mise au point lors de l'Etude pilote CEE/AGRER pour le gouvernorat de Bizerte (l'EPB) 1/;

- servir de base à l'adaptation systématique de la stratégie promotionnelle visant à l'accroissement de l'utilisation d'intrants agricoles et à l'optimisation de la rentabilité de la STEC.

2. Réformes proposées des méthodes et des structures

Des méthodes d'animation et de formation continue du réseau doivent être instaurées d'urgence.

Pour remplir son rôle de promoteur des ventes:-

- la Direction Générale Commerciale (DGC) doit bénéficier d'appuis administratifs, opérationnels et agrotechniques de la part des autres départements du siège;

- la Direction Générale Commerciale doit être débarrassée de l'exploitation des Centres de distribution qui devrait être confiée à la Direction Générale Technique (DGT);

- la Direction Générale Commerciale doit se faire assister par un service des ventes (grâce au transfert du Bureau Commercial de l'av. de Carthage à Djebel Djelloud (JJ);

- la Direction Générale Commerciale DGC doit être épaulée par un service agronomique;

Les relations fonctionnelles entre la Direction Générale Commerciale et la Direction Générale Technique doivent s'articuler sur un programme

---

1/ Voir Bibliographie n° 3.

prévisionnel des ventes préparé dès le mois de mars et actualisé régulièrement par la Direction Générale Commerciale.

La Direction Générale Technique préparera à partir de ce programme, les plans de stockage de sécurité des centres de distribution et leur calendrier d'approvisionnement dont elle assurera la réalisation. Elle exécutera encore les livraisons.

L'exploitation des centres de distribution par la Direction Générale Technique est encore justifiée en raison:-

- de son expérience acquise à Djebel Djelloud en matière de gestion des stocks;

- de la décentralisation de la distribution de Djebel Djelloud vers les cdd et la disparition à terme de la fabrication du Superphosphate simple, qui devraient libérer des moyens humains importants au sein de la Direction Générale Technique;

- le grand nombre de contraintes techniques à lever dans les cdd.

Relations fonctionnelles entre la Direction Générale Commerciale et le Département Administratif et Financier:

- Le programme prévisionnel des ventes préparé par la Direction Générale Commerciale facilitera la gestion financière du Département Administratif Financier (budget, prévisions de trésorerie).

- La création d'une comptabilité analytique permettra notamment de mieux cerner les réalités commerciales et de décider l'élimination de certains produits ou, au contraire, de l'intérêt d'en "pousser" d'autres. Elle permettra encore et surtout d'estimer les coûts prévisionnels de la stratégie promotionnelle proposée, de sélectionner ses priorités, de la suivre et de la corriger en évaluant systématiquement ses résultats.

3. Stratégie commerciale proposée (réf. par. 3.3.3.)

Les différents volets de cette stratégie consistent en:

- une décentralisation progressive des ventes sur les nouveaux centres de distribution s'appuyant sur la méthode de gestion par objectifs;

- une politique de distribution par l'intermédiaire d'un réseau de revendeurs avec ses corollaires:

  . de connaissance des revendeurs composant le réseau actuel,

- de sélection rationnelle d'un réseau de revendeurs exclusifs basée sur des critères financiers, agrotechniques, logistiques et commerciaux,

- d'animation, d'information et de formation (voir séries de diapositives commentées de l'International Fertilizer Development Center, Alabama - USA),

- de rémunération rationnelle basée sur un revenu "motivant" (tarif adapté, dimension adéquate de la zone d'activité exclusive, facturation exclusivement aux revendeurs),

un étalement "avant-saison" des livraisons basé sur une politique de crédit au réseau de revendeurs:-

- par l'intermédiaire d'une ligne de crédit au taux agricole bonifié (6,75%) accordée par la BNT à la STEC et dont cette dernière ferait bénéficier ses revendeurs parapublics, les intérêts étant couverts par une majoration correspondante des engrais (1,7%),

- avec le support d'un fonds de garantie que pourrait financer l'USAID pour encourager l'attribution de crédit fournisseur aux revendeurs du secteur privé,

- une stratégie d'optimisation de l'utilisation des stocks tampons limitée à une seule rotation annuelle en utilisant au maximum tout le réseau SNCFT (livraison aux utilisateurs pour compte des revendeurs - politique de livraison de l'industrie cimentière) et en obtenant le rétablissement du tarif à 3 niveaux (niveau intermédiaire - prix revendeur, ex - cdd); elle pourrait encore être complétée en attribuant des quotas de stockage de sécurité aux revendeurs de chaque centre de distribution.

4. <u>Stratégie promotionnelle agrotechnique proposée</u>

Une étude économique devra précéder les propositions de développement commercial énumérées plus loin pour les engrais et les pesticides et se résumant ainsi :

- objectif n°1: sur céréaliculture dans les gouvernorats du N-O., développement de l'utilisation du DAP et de l'Illoxan;

- objectif n°2: idem objectif n°1 mais dans les gouvernorats du N-E.;

- objectif n°3: promotion du DAP sur toutes les cultures où les déficits en N et en P2 05 sont importants;

- objectif n°4: promotion des herbicides sur toutes les cultures où l'étude économique fera déceler un intérêt financier.

Parallèlement, la STEC devrait:

- épurer sa gamme pesticides (35 produits couvrant 35% du chiffre d'affaires pesticides);

- rechercher, pour la compléter, des produits de désinfection des semences de céréales, des herbicides, fongicides et, peut-être, un nématicide;

- mieux se placer en maraîchage et en herbicides en général (meilleure exploitation de l'EPTC).

Pour réaliser ces objectifs, la STEC devra s'appuyer sur les structures existantes des services publics (MINAG D/PV), projet tuniso-belge de consolidation de la défense des cultures(CDC) et parapublics (OC, OMV's, etc...) organisant chaque année plusieurs centaines de parcelles de démonstration et autant de journées d'informations destinées aux agriculteurs. Elle pourra atteindre ces derniers par le biais des vulgarisateurs (CTV's, OMV's et OC) en participant à leur formation et en leur distribuant du matériel promotionnel (diapositives, bulletins techniques, brochures, etc...).

5. Campagne de Relations publiques destinée à sensibiliser le monde rural sur sa nouvelle politique de distribution d'engrais (stocks tampons stratégiques et de sécurité.

6. Rémunération de la stratégie promotionnelle par:

   - le rétablissement du tarif des ventes engrais à 3 niveaux (revendeurs ex-usines productives, revendeurs ex-cdd, public), ou mieux encore par

   - le remplacement du système actuel (par commission) par un système d'achat et de revente où la compensation ne varierait plus d'une facture à l'autre mais serait fixée pendant toute la campagne ainsi que le prix maximum revendeur (ex-cdd) et le prix public.

7. Une étude économique devrait être réalisée pour calculer le seuil de rentabilité pour l'Economie Nationale de l'augmentation de la production agricole par accroissement, la compensation sur les engrais ainsi que son extension à d'autres pesticides que les herbicides céréales.

8. Sous réserve de calculs plus précis par le Département Administratif et Financier lorsque les marges brutes et les coûts de distribution seront connus, la rétribution de la stratégie promotionnelle proposée pourrait atteindre:

   - 800.000 DT de surplus de commission en 5 ans (en DT de 1986) en estimant que la consommation d'engrais augmentera de 50% pendant la même période,

- de 30.000 DT en 1ère année à 300.000 DT en 5ème année de marge brute supplémentaire sur pesticides pour un marché en expansion de 5 % et pour une part STEC de la demande totale passant de 40% en 1983 à 60% en 1991.

9. L'évaluation des résultats de la stratégie promotionnelle proposée ne pourra être effectuée que si une comptabilité analytique appropriée est instaurée de toute urgence afin de connaitre les bases de départ.

10. Les études économiques proposées plus haut pourraient faire partie d'une étude beaucoup plus vaste examinant les mesures qui seraient prises en cas de privatisation de la STEC. Cette étude permettra notamment d'évaluer le coût de l'oeuvre de développement qu'on demande à la STEC de prendre à sa charge et qui ne serait pas imposée normalement à une entreprise privée.

ANNEXE 6

RESULTATS DE L'ENQUETE EFFECTUEE AUPRES DE 13 REVENDEURS D'ENGRAIS

A. INTRODUCTION

Cette enquête a été effectuée en décembre 1988 auprès de 13 revendeurs engrais de la STEC situés dans toutes les grandes zones agro-écologiques du pays. Cet échantillon est composé de:

- -11 revendeurs-détaillants privés (RDP's),
- -1 office de mise en valeur, l'OMIVA de Kairouan, repris sous le N°9 dans les tableaux N°A6-1 à A6-7,
- -1 coopération de services agricoles, la CSA de Korba, reprise sous le N°12 dans les tableaux N°A6-1 à A6-7

Parmi ces 13 revendeurs :

- -2 sont situés dans le Sud (N°1 et 2 dans les tableaux N°A6-1 à A6-7)
- -3 dans le Centre (N°3, 4, et 9 dans les tableaux)
- -5 dans le Nord-Ouest (N°5, 6, 7, 8, et 10)
- -3 dans le Nord-Est (N°11, 12, et 13)

Le chiffre d'affaires (c.a.) engrais de ces 13 revendeurs (voir tableau n° A6-6) représente environ 9% du c.a. estimé pour la demande totale engrais des 12 mois se terminant le 31.8.1988 1/. Parmi ceux-ci les 11 RDP's représentent environ 15% du c.a. total RDP's (1), le CSA Korba 10% des CSA's 1/ et l'OMIVAK 28% des OMV's 1/.

B. PROFIL DU REVENDEUR MOYEN

Le profil du revendeur moyen qui peut être esquissé à partir des revendeurs rencontrés au cours de l'enquête (voir tableaux n°A6-1 et A6-3), apparait comme suit:

1. Ventes d'engrais (voir tableaux n° A6-6 et A6-3)

- en dinars	156.000
- en % de son c.a. total	36

1/ Correspondant aux c.a. total de la STEC de 21.225 m DT comprenant 9.192 m DT de ventes aux RDP's, 1.668 m DT aux CSA's et 1.147 m DT aux OMV's (voir Annexe n°4 tableau A4-3, page 108),c.a. auxquels on ajoute une marge brute de 8,26% pour obtenir le c.a. revendeur (voir Annexe 4, tableau n° A4-12, NB, page 135), ce qui donne à ce niveau 23,0 m DT de c.a. total comprenant 9,95 m DT pour les RDP's, 1,8 m DT pour les CSA's et 1,2 m DT pour les OMV's.

- en tonnes d'engrais 1/	1 316
- en dinars par tonne d'engrais 1/	106,292

2. Ventes à crédit 2/ (voir tableau n°A6-6)

- en dinars	58.289
- en % du c.a. engrais	38
- durée du crédit en mois de vente moyen de 12.650 DT	4,6

3. Immobilisations (voir tableau n° A6-7)

a. Capacité de stockage totale	
- en m3	3.274
- en dinars	33.000
b. Capacité de stockage réservée aux engrais	
- en m3	262
- en % de la capacité totale	8
- en dinars	2.640
- en % du c.a. engrais	2
c. Capacité de transport totale	
- en tonnes	13
- en dinars	92.600
d. Capacité de transport réservée au engrais	
- en tonnes	4,3
- en dinars	30.558
- en % des capacités totales	33
- en % de c.a. engrais	20

4. Profitabilité

a. Marges brutes (voir tableau n° A6-2)	
- en DT/t	7,4
- en % du c.a. engrais	7,0
b. Coûts de commercialisation (voir tableau n°A6-4)	
- en DT/t	5,8
- en % du c.a. engrais	5,3
c. Marges nettes (a.-b.ci-dessus)	
- en DT/t	1,6
- en % du c.a. engrais (1)	1,47

1/ Sans l'OMIVAK pour lequel les tonnages vendus ne sont pas disponibles, soit 1.678.672 DT de c.a. pour 15.793 t, d'engrais pour 12 revendeurs.

2/ Pour 12 revendeurs (le montant de crédit consenti par le revendeur n° 6 n'étant pas connu), soit DT 699.474 de crédit pour un c.a. correspondant à ces 12 revendeurs de DT 1.821.987.

TABLEAU NO A6-1: PRIX A L'ACHAT ET A LA VENTE PRATIQUES PAR LES REVENDEURS RENCONTRES, EXPRIMES EN DT/t

No.	PRIX / LOCALISATION	AMMONITRE (AN)		SUPER 46 (TSP)		SUPER 16 (SSP)		D. A. P.		SULFATE DE POTASSE (SK)	
		ACHAT (1)(3)	VENTE (2)	ACHAT (1)(3)	VENTE (2)	ACHAT (1)(3)	VENTE (2)	ACHAT (1)(3)	VENTE (2)	ACHAT (1)	VENTE (2)
1	Gannouch (Gabès)	103	110	102	110			109	114	290	335
2	Jara (Gabès)	103	110	102	109 (4)					290	320
3	Sfax	103	110	102	109 (4)					290	320
4	Sfax	103	109	102	108					290	320
5	Medjez El Bab	103	111,73	102	108	47	51	109	116 (4)		
6	Medjez El Bab	103	112,7	102	108	47	50,5	109	115	265	275
7	Bou Salem/Jendouba	103	110	102	108	47	52	109	115	290	300
8	Béja	103	112,720	102	109 (4)	47	50,95 (4)	109	116 (4)	295	320
9	OMIVA Kairouan	103	115	103	110				120	320,6	360
10	Jendouba	103	112.75	102	109	47	50	109			
11	Kélibia	103	108	102	108	47	53	109	114	330	361
12	C. S. A. Korba	103	112	102	109 (4)	47	50,95 (4)	109	116 (4)	330	360
13	Menzel Témime	103	113	102	109 (4)	47	53	109	116 (4)	290	320

SOURCE : enquête Abt Ass. Inc

MSB/ 26.01.1989

(1) Prix d'achat à STEC
(2) Prix de vente aux agriculteurs, départ magasin du revendeur
(3) Prix officiels franco gare de destination
(4) Prix officiels de vente à l'agriculteur fixés par le MEN pour les organismes parapublics (OMV)

TABLEAU NO A6-2: MARGES BRUTES REALISEES PAR TYPE D'ENGRAIS PAR LES REVENDEURS RENCONTRES, EXPRIMEES EN DT/t

No.	LOCALISATION	AN	TSP	SSP	DAP	S K	MOYENNE
1	Ghannouch (Gabès)	7	8		5	45	8,4
2	Jara (Gabès)	7	7			30	8,1
3	Sfax	7	7			30	8,4
4	Sfax	6	6			30	9,4
5	Medjez El Bab	9	6	4	7		7,4
6	Medjez El Bab	10	6	4	4	10	6,2
7	Bou Salem	7	6	5	6	10	6,5
8	Béja	10	7	4	7	25	8,4
9	OMIVA Kairouan	13	13		11	31	
10	Jendouba	10	7	3			7,3
11	Kélibia	5	4	3	5	25	7,1
12	CSA Korba	9	7	4	7	30	6,7
13	Menzel Temime	10	7	6	7	30	8,4
	MOYENNE	8,5	6,3	4	6,4	22,4	7,4

SOURCE : Enquête Abt Ass. Inc
SK = sulfate de potassium

MSB/
26.01.1989

TABLEAU NO A6-3: VENTES REALISEES PAR TYPES D'ENGRAIS PAR LES REVENDEURS RENCONTRES, EXPRIMEES EN TONNES

No.	LOCALISATION	A N	TSP	SSP	D A P	S K	TOTAUX
1	Ghannouch (Gabès)	500	200		20	2	722
2	Jara (Gabès)	100	100			10	210
3	Sfax	100	60			10	170
4	Sfax	60	30			15	105
5	Medjez El Bab	1000	500	250	100	20	1870
6	Medjez El Bab	700	400	1175	120	41	2435
7	Bou Salem	700	300	300	200	100	1600
8	Béja	1700	1500	50	500	20	3770
9	OMIVA Kairouan	pd	pd	pd	pd	pd	pd
10	Jendouba	200	80	120		2	402
11	Kélibia	800	600	200	40	250	1890
12	CSA Korba	750	324	870	114	20	2078
13	Menzel Témime	200	200	70	60	10	540
	TOTAUX	6810	4294	3035	1154	500	15793
	Moyennes	524	330	233	89	38	1,316

SOURCE : enquête Abt. Ass. Inc.
SK = sulfate de potassium

MSB/ 26.01.1989

TABLEAU NO A6-4: COUTS DE COMMERCIALISATION POUR LES ENGRAIS DISTRIBUES PAR LES REVENDEURS RENCONTRES, EXPRIMES EN DT/t

No.	COUTS / LOCALISATIONS	FRAIS FINANCIER	LOYER	MANUTEN-TION	FRAIS GENERAUX	PERTES	TRANSPORT	TAXES & IMPOTS	TOTAUX
1	Gannouch (Gabès)	0,80	0,45	0,500		0,60	9,25-2,5 (1)	0,27	5,07
2	Jara (Gabès)		1,60	1,400	0,300		2,9	0,30	6,50
3	Sfax	1,80	0,90	1,500	0.F30		2		6,70
4	Sfax	1,80	1,10		1,/00	1,40	15-25		8,50
5	Medjez El Bab	1,60	0,18	0,590	0,120	0,90	1,4	2,00	6,80
6	Bou Salem	1,04	1,05		1,110	1,11	0,5		5,50
7	Béja	2,20		1,500	0,230	0,90	0,6	1,10	6,50
8	OMIVA Kairouan	4,80	1,30	1,200	1,600	3,90	16,7		29,50
9	Jendouba	2,80	1,00	0,500	0,110		1,9		6,20
10	Kélibia	1,60	0,20	0,000	0,400		3	0,23	6,30
11	C. S. A. Korba	0,80	0,50	0,400			2,5		6,20
12	Menzel Temime	2,22	0,70	0,400	0,700	1,00	2,5	0,20	7,70
	MOYENNE	1,40	0,70	0,700	0,400	0,50	1,8	0,30	5,8 (2)

SOURCE : Enquête Abt Ass. Inc.

MSB/
26. 01. 1989

(1) Les 9,25 DT/t sont les frais de transport relatifs au super 16 et sulfate de potasse acheminés de Tunis
Les 2,5 DT/t consituent le transport de la gare au dépôt
(2) Les coûts de commercialisation relatifs à l'OMIVA Kairouan ne sont pas inclus

TABLEAU NO A6-5: MARGES NETTES DE COMMERCIALISATION REALISEES PAR LES REVENDEURS RENCONTRES, EXPRIMEES EN DT/t

No.	LOCALISATIONS	MARGES BRUTES	COUTS DE DISTRIBUTION	MARGES NETTES
1	Ghannouch (Gabès)	8,4	5,07	3,33
2	Jara (Gabès)	8,1	6,50	1,60
3	Sfax	8,40	6,70	1,70
4	Sfax	9,40	8,50	0,90
5	Medjez El Bab	7,40	6,80	0,60
6	Medjez El Bab	6,2	-	-
7	Bou Salem	6,57	5,50	1,00
8	Béja	8,40	6,50	1,90
9	OMIVA Kairouan			
10	Jendouba	7,30	6,20	1,10
11	Kélibia	7,10	6,30	0,80
12	C. S. A Korba	6,70	4,20	2,50
13	Menzel Témime	8,4	7,70	0,70

SOURCE : Enquête Abt Ass. Inc.

MSB/
26. 01. 1989

TABLEAU NO A6-6: CREDIT ACCORDE POUR LA VENTE DES ENGRAIS PAR LES REVENDEURS RENCONTRES

No.	LOCALISATION	C. A. ENGRAIS		CREDIT		DUREE DU CREDIT (mois)
		en Dinars	en % CAT	en Dinars	en % CAE	
1	Ghannouch (Gabès)	80 470	-	56 329	70	3
2	Jara (Gabès)	25 100	25	5 020	20	pd
3	Sfax	20 740	30	14 518	70	6
4	Sfax	14 580	35	8 748	60	2
5	Medjez El Bab	195 380	60	156 304	80	4
6	Medjez El Bab	206 903	26	pd	pd	pd
7	Bou Salem	178 000	50	35 600	20	2
8	Béja	422 072	30	126 622	30	pd
9	OMIVA Kairouan	350 218	65	175 109	50	6
10	Jendouba	38 410	30	15 364	40	5
11	Kélibia	254 500	15	12 728	5	1
12	CSA Korba	184 187	5	55 256	30	pd
13	Menzel Témime	58 270	65	37 876	40	3
	Totaux sans n°6	2.028.890		699 474		
	Moyenne	156 000	36			3,5
	Moyenne sans le n°6	151 832		58 289	38	

SOURCE : Enquête Abt Ass. Inc.

CA : Chiffre d'affaires
CAT : Chiffre d'affaires total
CAE : Chiffre d'affaires engrais
pd : pas disponible

MSB/
26. 01. 1989

TABLEAU NO A6-7 : MOYENS DE TRANSPORT ET CAPACITES DE STOCKAGE DES REVENDEURS RENCONTRES

No.	MOYENS DE TRANSPORT			CAPACITE DE STOCKAGE		
	NATURE	VALEUR	AFFECTATION ENGRAIS	EN m3	VALEUR	AFFECTATION ENGRAIS
1	1 Camion de 8,5 t		50 %	430		15 %
2	1 Camion de 1,5 t		30 %	1 175		20 %
3	1 Camion de 1 t			1 500		5 %
4	1 Camion de 1 t					
				120		10 %
5	1 Camion de 6,5 t		50 % - 20 %	320		20 %
6	2 Camions (7 t)					
	1 Camion de 1 t		40 %	500		
7	2 Camions (7 t)		20 %	945		15 %
8	4 Camions (16,5 t)		20 %	1 870		10 %
9	9 Camions (30 t)		30 %	2 690		50 % (1)
10	1 Camion de 6,5 t		60 %	110		30 %
11	4 Camions (30 t)		40 %	24 000		5 %
12	5 Camions (60 t)		20 %	4 000		10 %
13	1 Camion 6,5 t			1 540		20 %
	1 Camionnette de 1 t		40 %			
	MOYENNE (13 t.)	92 000 DT	33 %	3 274	33 000 DT	6 %

SOURCE : Enquête Abt Ass. Inc.

(1) N'a pas été pris en considération pour le calcul de la moyenne.

MSB/
26. 01. 1989

ANNEXE 7

De : Ch.J Heureux,
Consultant Abt Ass. Inc.
Projet APIP, Tunis

A : M. A. Khaldi,
Sous-Directeur du Développement Agricole,
Ministère de l'Agriculture, Tunis

Objet : Retrait des organismes publics de la commercialisation des engrais (note préliminaire)

Copie : Dr R. Montgomery,
Abt Ass. Inc., Tunis

Tunis, février 1989.

RETRAIT DES ORGANISMES PUBLICS DE LA COMMERCIALISATION DES ENGRAIS

I. INTRODUCTION

Les conditions qui devront être remplies dans chaque gouvernorat pour permettre le retrait des entreprises publiques (Office des Céréales, OC, et Offices de mise en valeur, OMV's) de l'activité de commercialisation des engrais au bénéfice du secteur privé, seront du ressort tant de ce dernier que de celui des services publics.

Les premières dépendront essentiellement des capacités logistiques, financières et techniques des opérateurs économiques privés tandis que les secondes dépendront de la volonté du secteur public de créer un environnement favorable à la rentabilité de l'activité de commercialisation des engrais.

Comme il sera développé dans les pages qui suivent, si les conditions de rentabilité sont réunies, il faudra par contre, avant que les Offices (OC et OMV's) ne se retirent d'une région, que les ventes cumulées des autres opérateurs (revendeurs privés et coopératives) s'y soient régulièrement accrues au cours des années jusqu'à constituer une part importante de la demande d'engrais. On peut fixer empiriquement cette part à 75% et cette période de régularité à 3 ou 4 ans au-dessus de la barre des 50%. Il faudra aussi que les moyens logistiques et financiers des opérateurs engagés puissent couvrir la totalité des besoins.

D'après les statistiques disponibles, c'est dans le Nord-Ouest du pays que la densité de revendeurs-détaillants privés (RDP's) est la plus importante 1/. Les premières enquêtes devraient donc être effectuées pour évaluer si les conditions mentionnées ci-dessus et développées plus loin y sont remplies et si, par conséquent, l'OC peut s'y retirer d'autres gouvernorats que celui de Nabeul.

Régions	% de la demande engrais en chiffre d'affaires STEC	% du nombre de revendeurs STEC
Nord-Est	44	62
Nord-Ouest	45	10
Centre et Sud	11	28
TOTAUX	100	100

1/ D'apres l'étude d'AGREER, SA, 1986 et l'étude engrais APIP, 1989.

Les gouvernorats comportant d'importants périmètres irrigués devraient également faire l'objet des premières enquêtes. Ce sont en effet dans ces régions de polyculture et où les insuffisances climatiques sont les moins marquées que les opérateurs économiques privés auraient dû se diriger de préférence si on leur en a laissé la possibilité durant ces dernières années.

2. RESPONSABILITES DES SERVICES PUBLICS

La rentabilité de l'activité de commercialisation des engrais doit, pour devenir motivante, être au moins égale à celles offertes aux investisseurs privés par d'autres activités économiques. Si c'est le cas dans une région, que ce soit en symbiose ou en complémentarité ou pas avec d'autres activités, elle attirera suffisamment d'opérateurs économiques que pour instaurer une concurrence assez importante garantissant à l'agriculteur à la fois une qualité acceptable de services et des prix compétitifs.

2.1. Assainissement des circuits de distribution

Les mesures suivantes visant à l'assainissement des circuits de distribution devraient être prises pour rendre le marché de la commercialisation des engrais plus accessible et plus attrayant pour le secteur privé et permettre ainsi d'optimiser la concurrence dans chaque gouvernorat. Elles sont toutes du ressort des membres de l'actuel monopole de fait constitué par la SIAPE et la SAEPA en ce qui concerne la fabrication des engrais, et par la STEC qui s'occupe de leur distribution jusqu'au niveau revendeur-détaillant (RD).

2.1.1. Suppression des monopoles

Il devrait être permis aux plus gros revendeurs parapublics (CCGC, Coceble, CSA's) et privés (notamment SEPCM et STIPCE) de s'approvisionner directement auprès des fabricants d'engrais (SIAPE, SAEPA et, pourquoi pas, ICM, et Engrais de Gabès) aux mêmes conditions que la STEC. Cependant ces dernières devraient être préalablement révisées. En effet les fabricants devraient absorber une partie des charges actuellement supportées par la STEC et recevoir directement de la CGC la compensation constituée par la différence entre leur prix de revient et leur prix de cession aux distributeurs. A savoir, notamment:

-tous droits de douanes, impôts et taxes notamment sur les intrants servant à la fabrication des engrais et de la sacherie;

-l'ensachage du TSP;

-éventuellement, les pertes sur le coût des transports ferroviaires si leur péréquation est maintenue, ce qui ne semble pas nécessaire les différences de coût des transports étant de l'ordre le N-O. de 2 à 3% sur les prix publics entre le N-O. et N-E. du pays.

a. Conditions de vente des fabricants

Leurs conditions de vente devront comprendre deux tarifs:

-F.O.B usine de Sfax où de Gabès,
-et C.A.F (franco gare de destination), les pertes de transport étant à leur charge (ou à celle de leur assureur),

-des conditions spéciales pour enlèvement avant-saison, c à d paiement le 30 septembre pour les livraisons de mai, juin et juillet (les commandes passées en août et septembre seraient payées au comptant).

D'autre part, les prix de cession des fabricants aux revendeurs-grossistes devraient être fixés à un niveau tel qu'ils ménagent à ceux-ci une marge brute de commercialisation permettant de couvrir leurs coûts et une marge nette acceptable ainsi que ceux de leurs revendeurs-détaillants.

Calculés sur la base du prix de revient de la STEC pendant l'exercice 1987 1/ cette marge brute, s'établirait comme suit, en DT/t:

	AN	DAP	TSP
-stockage	5.500	5.500	5.500
-manutention	1.950	1.950	1.950
-pertes	0.250	0.250	0.250
-frais financiers 2/	2.500	2.500	2.500
-frais généraux	3.300	3.300	3.300
-marges nettes 3/	5.770	10.550	6.900
-marges brutes RD	9.730	7.000	7.000
	29.000	31.050	27.400

Les prix C.A.F. aux revendeurs-grossistes s'établiraient donc pour la saison 1988/89 à un niveau inférieur aux prix publics de 29.000 DT/t pour l'AN, de 31.050 DT/t pour le DAP et de 27.400 DT/t pour le TSP, soit à:

-83.730 DT/t pour l'AN,
-84.950 DT/t pour le DAP,
-81.600 DT/t pour le TSP.

Pour enlèvement aux usines (f.o.b. Sfax ou Gabès), les fabricants consentiraient des ristournes équivalentes au coût du transport SNCFT (ce qui n'est pas le cas actuellement). Sur la base des coûts moyens de transport

---

1/ Voir étude engrais APIP, 1989.

2/ 15% l'an.

3/ A définir par une étude du seuil de rentabilité minimum acceptable.

SNCFT facturés à la STEC en 1987 (8.823 DT/t pour l'AN, 10.145 DT/t pour le DAP et 7.780 DT/t pour le TSP), ces prix fob seraient de l'ordre de:

-74.900 DT/t pour l'AN, départ Gabès,
-74.800 DT/t pour l'AN DAP, départ Gabès,
-73.800 DT/t pour l'AN TSP, départ Sfax.

Les grossistes seraient libres de revendre leurs engrais aux revendeurs-détaillants de leur choix et les prix actuels revendeurs (franco gare de destination, et f o b magasin STEC ou grossiste) deviendraient des prix plafonds pour tous les grossistes y compris les organismes publics et parapublics qui actuellement ne peuvent pas vendre leurs engrais en-dessous du prix public.

b. Conditions de revente des grossistes

2.1.2 Suppression des privilèges

D'autres mesures d'assainissement proposées au niveau de la STEC sont développées plus loin dans le paragraphe traitant de la méthode d'évaluation du nombre optimum de revendeurs-détaillants engrais nécessaires par gouvernorat. Elles portent sur la suppression des privilèges accordés indûment par la STEC à une partie de sa clientèle.

2.1.3 Moyen d'action des Services Publics

Pour coordonner les actions proposées plus haut il est indispensable d'établir au sein du Ministère de l'Agriculture une Cellule Intrants, ayant un accès aisé auprès des décideurs. Son rôle serait de concevoir, d'initier, de suivre, de contrôler et d'évaluer les résultats d'une politique ayant pour but d'assurer un développement harmonieux de l'utilisation et de la commercialisation des engrais. Le rôle, les responsabilités et les moyens d'action de cette Cellule sont développés dans l'étude engrais d'APIP, 1989.

3. POSSIBILITES DU SECTEUR PRIVE

Plusieurs enquêtes seront nécessaires dans chaque gouvernorat afin de décider si les conditions de repli des Offices y sont réunies. A savoir:

-Détermination du seuil minimum de rentabilité acceptable pour les revendeurs-détaillants (RD's);

-Recensement des RDP's et CSA's: localisation, moyens (stockage, transport, fonds de roulement), chiffre d'affaires engrais (c a e). NB: tous ces renseignements disponibles à la STEC;

-Recensement des moyens réellement utilisés par les Offices (stockage, transport), de leur clientèle (c.a., crédit), et des moyens de stockage cédables aux RDP's et CSA's;

-Recensement des besoins des RDP's et CSA's en financement (stock, transport, crédit, fonds de roulement), en formation (gestion, logistique, fertilisation);

-Recensement du crédit institutionnel disponible pour les engrais;

-Compétitivité de la rentabilité revente engrais par rapport à d'autres activités proposées aux revendeurs potentiels d'engrais.

-Evaluation des conséquences sur la commercialisation des engrais du retrait de l'OC des gouvernorats de Nabeul et Centre tunisien, et des enseignements à en tirer pour réaliser la même opération dans les autres régions du pays.

4. DETERMINATION DU NOMBRE OPTIMUM DE REVENDEURS

Pour déterminer le nombre minimum de revendeurs détaillants nécessaires pour assurer un service adéquat de distribution d'engrais, il faut tout d'abord connaître la demande actuelle d'engrais et les besoins potentiels estimés de chaque région. Cette première donnée est obtenable auprès de la STEC et la deuxième a été déterminée dans l'étude d'AGRER SA 1/. On peut estimer que le potentiel de développement de la demande évalué dans cette étude sera atteint à l'horizon 2000. Ces deux variables exprimées en chiffre d'affaires seront comparées dans la formule suivante au seuil de rentabilité minimum acceptable déterminé pour les RD's de la région par la méthode qui a été proposée au cours de l'étude du secteur engrais réalisée par le projet APIP 2/.

Si:

x	=	demande engrais (année 1),
a x	=	besoins potentiel à l'horizon 2000 (année 10),
y	=	seuil de rentabilité minimum des RD's,
Nb1	=	nombre maximum de RD's année 1
Nb10	=	nombre maximum de RD's année 10,
nb1	=	nombre minimum de RD's année 1,
nb10	=	nombre minimum de RD's année 10,

-le nombre maximum nécessaire de RD's sera situé entre $Nb1 = \frac{x}{y}$ et $Nb\ 10 = \frac{ax}{y}$

-le nombre minimum de RD's sera compris entre $nb1 = \frac{x}{1,5\ y}$ et $nb10 = \frac{ax}{1,5\ y}$

1/ R.T., STEC, CCE, AGRER: Rapport final du projet d'assistance technique à la STEC, 1986.

2/ RT, MINAG, DG/PDIA, ABT Ass. Inc.: Possibilités d'amélioration de la commercialisation des engrais chimiques et de leur utilisation dans les exploitations, 1989.

Il faudra encore s'assurer que les c.a cumulés des RD's (RDP's + CSA's) + CCGC et COCEBLE soient au moins équivalents à 75% de la demande. Autrement dit, il faut que la part des Offices soit inférieure à 25% de la demande ce qui est déjà le cas à l'échelle nationale pour l'OC. Encore faudra-t-il vérifier s'il en est ainsi dans chaque gouvernorat.

Pour que la part cumulée des RD's, CCGC et COCEBLE atteignent les 75% de la demande d'engrais dans chaque gouvernorat il faut que:

-les consommateurs bénéficiant indûment du tarif revendeur (45 comptes clients de la STEC en 1987/88 1/ soient facturés au tarif consommateur (prix public) suite à une action des CRDA's (suppression des autorisations de vente aux "pseudo-revendeurs") sur instruction du Service de contrôle des intrants (SCIA) de la DG/PV; celui-ci devra évidemment envoyer au bureau des ventes de la STEC (bdv), 2/ la liste des autorisations de vente qui auront été retirées;

-la STEC pour sa part devrait limiter strictement ses ventes aux revendeurs et s'abstenir absolument de livrer les consommateurs qu'elle devrait renvoyer systématiquement à ses revendeurs; ces 634 comptes clients et les 45 "pseudo-revendeurs" déjà cités représentaient en effet 510.510 DT en 1987/88;

-la STEC devrait répartir plus équitablement ses ventes à crédit entre ses revendeurs; en effet, en 1987/88, 77,7% des "ventes à terme" de la STEC sont allées à l'OC (90 jours sans intérêt) qui ne représentait pourtant que 25% de son c.a.e. (soit 99,8% des achats d'engrais de l'OC), contre seulement 14% pendant la même période aux RDP's qui constituaient cependant 43% du c.a.e. STEC. Ces statistiques montrent encore que l'OC a effectué à crédit 99,8% de ses achats d'engrais contre seulement 10% en ce qui concernent les RDP's.

1/ 12 mois se terminant le 31.8.1988, voir étude engrais APIP, 1989.

2/ Avenue de Carthage à Tunis.