PN-ABI-685

APIP

Projet de Mise en Oeuvre de La Politique Agricole

Direction Générale de la Planification, du Développement et des Investissements Agricoles (DGPDIA)
Ministère de l'Agriculture, République Tunisienne

ETUDE DU POTENTIEL DE DIVERSIFICATION DES EXPORTATIONS EN TUNISIE: FLEURS COUPEES

Rapport Final 91-3

Juillet 1991

par

Jerry Martin
Charlie Stathacos
Abdallah Omezzine
Nancy Laws
Nicola Katz
Maiko Chambers

Conjointement avec
Abt Associates Inc., Washington, D.C, Etats-Unis

Sous les auspices de
US/AID/Tunis Mission Spéciale Américaine de Coopération Economique et Technique
AID Contract No. 664-03430C-00-8016-00

PN-ABI-685

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

ISN 42660

ETUDE DU POTENTIEL DE DIVERSIFICATION DES EXPORTATIONS EN TUNISIE: FLEURS COUPEES

Rapport Final 91-3

Juillet 1991

par

Jerry Martin
Charlie Stathacos
Abdallah Omezzine
Nancy Laws
Nicola Katz
Maiko Chambers

ontractant Principal: **Abt Associates Inc.**, 4800 Montgomery Lane, Suite 500, Bethesda, Maryland 20814 • (301) 913-0500
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

Pages

RESUME ANALYTIQUE

1. INTRODUCTION 1

1.1 Objectifs de l'étude 1
1.2 Méthodologie et limites de l'étude 2
1.3 Vue d'ensemble 4

2. LE COMMERCE INTERNATIONAL DES FLEURS COUPEES ET LE MARCHE EUROPEEN 5

2.1 Le marché mondial des fleurs coupées 5

2.1.1 Principaux exportateurs de fleurs coupées . . . 5
2.1.2 Principaux importateurs de fleurs coupées . . . 11

2.2 Tendances du marché et préférences des consommateurs . 14

2.2.1 Préférences des consommateurs 14
2.2.2 Tendances du marché des roses et des oeillets . 14
2.2.3 Tendances du marché des autres fleurs 15

2.3 Le marché français 16

3. ORGANISATION DU SYSTEME TUNISIEN DE COMMERCIALISATION DES FLEURS COUPEES. 21

3.1 Filière nationale de commercialisation des fleurs . . 24
3.2 Fonctionnement de la filière des exportations de fleurs coupées 25

3.2.1 Achats d'intrants 25
3.2.2 Stratégies de production 26
3.2.3 Stratégies de commercialisation 27
3.2.4 Transport 28

4. ANALYSE FINANCIERE DE LA PRODUCTION DE FLEURS COUPEES POUR L'EXPORTATION EN TUNISIE 30

4.1 Budget d'entreprise pour les roses, les oeillets et les glaïeuls 32
4.2 Analyse des flux de trésorerie 33

a

LISTE DES TABLEAUX

		Pages
Tableau 2.1	Principaux pays exportateurs – Pourcentage des exportations mondiales de fleurs coupées et de plantes en pot	6
Tableau 2.2	Chrysanthèmes : Valeur des importations pour certains pays importateurs, par fournisseurs, 1985	8
Tableau 2.3	Oeillets : Valeur des importations pour certains pays importateurs, par fournisseurs, 1985	8
Tableau 2.4	Roses : Valeur des importations pour certains pays importateurs, par fournisseurs, 1985	8
Tableau 2.5	Exportations totales de fleurs coupées, pour certaines années, Egypte, Maroc et Tunisie	10
Tableau 2.6	Valeur des importations mondiales de fleurs coupées par pays, 1985 et 1988	11
Tableau 2.7	Valeurs des importations mondiales de fleurs coupées et part du marché des quatre pays importateurs, 1984-1988	12
Tableau 2.8	France : Valeur des importations et exportations de fleurs coupées et de boutures, 1988	17
Tableau 2.9	Prix 1990-91 de certaines fleurs coupées selon les chiffres fournis par les grossistes et importateurs au marché de Rungis à Paris, en francs français, convertis en dinars tunisiens .	20
Tableau 3.1	Liste des producteurs	22
Tableau 3.2	Carte - Répartition géographique des projets de culture agréés par APIA.	23

Liste des tableaux (suite)

		Pages
Tableau 4.1	Budgets d'entreprise, scénarios de rendement faible/moyen/élevé, par hectare, campagne 1990-1991	32
Tableau 4.2	Analyse de sensibilité du revenu net par hectare pour les roses, basée sur des hypothèses prix-rendement différentes	33
Tableau 4.3	Analyse des flux de trésorerie pour les roses, les oeillets et les glaïeuls	34

RESUME ANALYTIQUE

Le commerce international des fleurs a pris un essor spectaculaire au cours des dix dernières années, passant de 1,18 milliards de dollars en 1981 à plus de 2,4 milliards de dollars en 1988. Alors que la Colombie a construit son industrie de la floriculture dans les années 70 et est devenue un grand exportateur dans les années 80, d'autres pays comme le Maroc et le Costa Rica sont entrés sur le marché dans les années 80 et sont maintenant des exportateurs bien connus. Les principaux facteurs qui ont aidé ces pays à entrer sur le marché des fleurs coupées sont les suivants : mondialisation accrue des marchés et concurrence plus grande des producteurs bon marché. Pour pouvoir entrer sur le marché mondial les pays ont pris les mesures suivantes; ils ont

- Amélioré les techniques de production des fleurs et la formation des ouvriers,
- Amélioré les techniques de traitement, d'emballage et de contrôle de la qualité,
- Investi dans des installations frigorifiques et de meilleurs systèmes de transport,
- Rationalisé les procédures d'inspection phytosanitaire et de douane,
- Fait la promotion de l'industrie locale par la publicité et en participant à des floralies internationales.

Le développement des exportations de fleurs offre la possibilité d'accroitre les recettes d'exportation et en devises pour la Tunisie ainsi que le revenu des producteurs. Les résultats de la floriculture dans d'autres pays montrent qu'en raison des effets multiplicateurs, le revenu généré dans l'économie globale peut être deux à trois fois plus important que le revenu agricole généré de cette façon. En plus des recettes d'exportation bien nécessaires, les pays qui créent des industries de floriculture bénéficient du renforcement de l'esprit d'entreprise et de la création de nouveaux talents nécessaires à des opérations de production pour l'exportation qui soient viables et rentables. Il existe d'autres avantages qui se répercutent sur d'autres secteurs de l'économie. Ainsi, les transporteurs et les expéditeurs doivent apprendre la manutention de fleurs coupées qui demande des emballages plus soignés et des délais plus courts que les autres produits agricoles. Une stratégie d'entrée sur le marché efficace pour la Tunisie devrait comprendre l'analyse des réussites et des échecs des autres pays et l'identification des nouvelles techniques dont disposent les producteurs tunisiens pour la production, l'emballage et l'expédition. De cette manière, la Tunisie peut se servir de l'expérience des autres pays.

Le projet de mise en oeuvre de la politique agricole (APIP) réalisé en collaboration avec le Centre tunisien de promotion des exportations (CEPEX) et l'Agence tunisienne de promotion des investissements agricoles (APIA) a entrepris cette étude pour évaluer la situation actuelle du système de commercialisation des fleurs coupées tunisiennes vers l'étranger et proposer une stratégie qui permettrait à la Tunisie de profiter de la

croissance constante du commerce des fleurs coupées dans le monde. La présente étude comporte les thèmes suivants : le commerce mondial des fleurs coupées, le système tunisien de commercialisation des fleurs coupées, un système tunisien de production de fleurs coupées et le rôle que joue le Gouvernement tunisien pour promouvoir la production et l'exportation des fleurs coupées. L'étude s'achève sur un ensemble de conclusions et de recommandations à l'intention des exportateurs tunisiens de fleurs coupées et des responsables gouvernementaux.

Les exportations de fleurs coupées présentent pour la Tunisie une possibilité excellente de diversifier ses entreprises agricoles, de générer des revenus et d'augmenter les possibilités d'emploi pour plusieurs raisons. Tout d'abord, les importations mondiales de fleurs coupées ont augmenté de plus de 20 % pendant la seconde moitié des années 80, et la croissance la plus forte a été enregistrée en Europe. Deuxièmement, les conditions climatiques et la nature des sols sont favorables à la production de fleurs en Tunisie, bien que les producteurs n'aient pas assez d'expérience pour être capables de déterminer quelles sont les meilleures espèces. Troisièmement, la proximité de la Tunisie des marchés européens lucratifs fait que ce pays est plus compétitif pour ce qui est du coût des expéditions internationales que les pays d'Amérique latine ou d'Afrique subsaharienne, bien que le marché unique de la Communauté européenne en 1992 puisse affecter l'accès aux marchés européens. Enfin, le Gouvernement tunisien encourage activement l'expansion de ce secteur en fournissant toute une gamme de stimulants.

COMMERCE MONDIAL DE FLEURS COUPEES

Importateurs

A l'exception du Japon, les principaux importateurs de fleurs coupées du monde sont situés en Europe de l'Ouest et en Amérique du Nord. L'Allemagne est le plus grand importateur (35 %), suivie par les Etats-Unis (21 %), la France (6%) et les Pays Bas (5%). Deux autres pays qui représentent des marchés potentiellement lucratifs pour la Tunisie sont le Royaume-Uni et la Suisse. Entre 1984 et 1988, les importations du Royaume Uni ont enregistré la croissance la plus forte du monde (en termes de pourcentage), passant de 73 millions de dollars à 230 millions de dollars. La Suisse vient au deuxième rang dans le monde en ce qui concerne les dépenses de fleurs par habitant.

Exportateurs

Les Pays Bas sont le principal exportateur de fleurs coupées et détiennent plus de 65 % du marché mondial. La Colombie (10 %), Israël (6 %), l'Italie (5 %) et l'Espagne (4 %), sont d'autres exportateurs ayant une part importante du marché mondial, alors que des pays aussi divers que le Kenya, le Costa Rica, le Canada, Israël, l'Equateur, le Pérou, la Thaïlande et la Côte d'Ivoire ont établi des marchés d'exportation viables pour leur production de fleurs coupées. Parmi les pays d'Afrique du Nord, seul le Maroc dont les exportations sont passées de 2,5 millions de dollars en 1985 à 6,2 millions de dollars en 1987 et environ 7 millions de dollars en 1989 a

une place importante sur le marché, exportant principalement des roses vers l'Europe pendant les mois d'hiver lorsque la production européenne est trop coûteuse.

Exportations tunisiennes

Les exportations de fleurs tunisiennes ont enregistré une croissance importante au cours des cinq dernières années, bien que des sources différentes fassent état de résultats différents, notamment pour 1990. Selon les données commerciales du CEPEX communiquées par les services des douanes, les exportations tunisiennes de fleurs coupées ont quintuplé en quantité et décuplé en valeur 1/ de 1985 à 1990. Les données recueillies par les services phytosanitaires à l'aéroport de Tunis-Carthage se trouvent ci-dessous ainsi que celles du CEPEX :

Volume des exportations de fleurs coupées, 1985-90

DONNEES DU CEPEX	1985	1986	1987	1988	1989	1990
Volume en tonnes	89	89	52	257	218	396*

Volume des exportations de fleurs coupées expédiées par l'aéroport Tunis-Carthage, 1987-90

DONNEES PHYTOSANITAIRES	1987	1988	1989	1990
Volume en tonnes	77	110	25	5
Nombre de tiges	--	--	2.153.659	842.890

Valeur des exportations de fleurs coupées, 1985-90
- Milliers de dinars -

DONNEES DU CEPEX	1985	1986	1987	1988	1989	1990
Valeur en dinars	217	272	481	482	1082	2000

* estimations

Les prévisions du CEPEX pour 1990 semblent exagérément optimistes : elles prévoient en effet une augmentation des exportations qui passeraient de 218.000 tonnes en 1989 à 396.000 tonnes en 1990, comparé aux rapports des services d'inspection phytosanitaire indiquant une diminution des exportations qui sont passées de 25.000 tonnes et de 2.153.659 tiges en 1989 à 5 tonnes et 842.890 tiges en 1990. Les services phytosanitaires inspectent les exportations de produits frais à l'aéroport de Tunis-Carthage et recueillent des données sur les fleurs par type de fleurs, quantité expédiée et destination. Les exportateurs ont indiqué que presque tous leurs envois

---

1/ Une bonne partie de l'augmentation en valeur du dinar peut être attribuée à la dépréciation du dinar par rapport au franc français ainsi qu'aux autres monnaies européennes.

par air passent par l'aéroport de Tunis-Carthage. Comme c'est le cas pour toute nouvelle industrie en expansion, les données sur la production et la commercialisation sont difficiles à obtenir et il faut les interpréter avec soin. Par ailleurs, certains producteurs cessent leurs opérations, alors que d'autres entrent sur le marché chaque année, ce qui complique la collecte des données et peut créer des distorsions importantes dans une industrie qui a un petit nombre de producteurs. Les différences entre les données fournies par le CEPEX pour 1990 et les services d'inspection phytosanitaire indiquent qu'il serait utile d'améliorer les méthodes d'établissement de rapports et de collecte de données.

Préférences des consommateurs

Les roses sont la fleur coupée fraîche la plus importante (en terme de valeur) vendue dans le monde. Elles représentent près de 20 % de toutes les importations de fleurs et sur les principaux marchés d'Europe et d'Amérique du Nord comptent pour près de 50 % des ventes au détail. Les oeillets sont la deuxième fleur la plus vendue. Les importations d'oeillets ordinaires et d'oeillets miniatures progressent au rythme de 20 % par an, la Colombie étant le principal exportateur d'oeillets ordinaires et le Kenya et Israël les principaux exportateurs d'oeillets miniatures. Les autres fleurs commercialisées sont les chrysanthèmes, les tulipes, les orchidées et les glaïeuls. Les préférences des consommateurs pour ce qui est des fleurs varient beaucoup selon les pays et les consommateurs demandent souvent des qualités, des tailles, des couleurs et des formes spécifiques. Le manque d'information à jour sur les tendances de la consommation de fleurs coupées ont poussé l'équipe de l'étude à examiner les tendances du marché des fleurs coupées importées en interrogeant des importateurs et des grossistes de fleurs coupées au marché de Rungis à Paris.

Le marché français

Depuis le milieu des années 70, la France qui était un exportateur net de fleurs coupées, est devenue un des plus grands importateurs du monde. Les roses, les chrysanthèmes, les oeillets, les orchidées, les glaïeuls et les tulipes sont les principales importations. La saison des importations va de septembre à la mi-juin, bien que certains pays (le Kenya et la Thaïlande) commencent à exporter vers la fin d'août. Les pays en développement qui sont bien connus à Rungis pour leurs fleurs coupées sont les suivants :

- Colombie : oeillets et oeillets miniatures
- Kenya : oeillets miniatures, statices et astromères
- Pérou : gypsophile
- Maroc : roses (80 %), oeillets miniatures (10 à 20 %)

Comme on l'a vu plus tôt, les roses sont la fleur importée la plus importante ainsi que la fleur la plus populaire en France. Parmi les roses rouges favorites on peut citer les noms suivants : Vega et Samantha en premier, et Madelon, Cardinale, Royal Red, et Red Success en second. Parmi les roses roses les plus connues, on peut citer Oméga et Sonia, bien que

cette dernière perde du terrain au bénéfice de nouvelles variétés. Le Tableau A montre le créneau de la rose Sonia à Rungis.

Le marché français demande des fleurs de haute qualité bien que les fleurs marocaines de deuxième qualité aient trouvé un marché important. Il semble que les glaïeuls puissent être un créneau important pour les producteurs tunisiens. Les glaïeuls sont des fleurs lourdes et la Tunisie peut avoir un avantage géographique sensible étant donné les coûts de transport de ces fleurs. Le Tableau A montre le créneau des glaïeuls sur le marché de Rungis.

ORGANISATION DU SYSTEME TUNISIEN DE COMMERCIALISATION DES FLEURS COUPEES

Le système de commercialisation des fleurs coupées en Tunisie se compose de deux branches. La première consiste de producteurs qui font pousser des fleurs uniquement pour le marché intérieur. La seconde comprend un petit groupe qui produit principalement pour le marché d'exportation.

La production de fleurs en Tunisie est généralement limitée à de petits producteurs qui vendent leurs fleurs sur le marché intérieur. Les régions connues pour la production des fleurs sont Mornag, Béjaoua, Sidi Thabet, Soliman, Manouba, Soukra, Bizerte, Cap-Bon, Sousse et Djerba. On a peu de renseignement sur la production intérieure de fleurs coupées et de plantes ornementales. Un rapport préparé par le Ministère de l'agriculture à la fin de 1988 indiquait que 28,6 ha sont consacrés à la production de fleurs et 50,6 ha à la production de plantes ornementales. Sur les 22 producteurs de fleurs coupées figurant sur la liste, 14 avaient moins d'un hectare en culture, sept avaient entre un et trois hectares et un avait 10 ha en culture. Le rapport ne donnait aucune précision sur la production effective.

Commercialisation des fleurs en Tunisie

Deux grands producteurs qui ne vendent qu'en Tunisie se partagent le marché tunisien des fleurs. Leurs principaux clients sont les hôtels de tourisme, les restaurants, les ambassades et les petits détaillants de Tunis. Bien que le nombre de détaillants tunisiens ait augmenté au cours des cinq dernières années, les producteurs ne considèrent pas le marché intérieur comme une source d'expansion importante.

Secteur des exportations

L'étude n'a identifié que cinq producteurs/exportateurs actifs de fleurs coupées en Tunisie. Ils en sont à un stade d'expérimentation, essayant différentes variétés, systèmes de production et arrangments de commercialisation. Ces producteurs/exportateurs dépendent fortement de partenaires et de contacts européens pour les techniques de production et les informations sur les marchés. Comme la main-d'oeuvre n'a aucune expérience, il faut passer du temps à la formation sur le tas dès les toutes premières étapes de la production jusqu'au stade de manutention après la récolte et la distribution.

Les stratégies de commercialisation sont étroitement liées au type et au niveau de participation étrangère dans ces entreprises. Dans la plupart des cas, les associés ou contacts européens garantissent la vente de toute la production à un prix fixé au début de la campagne. Ceci semble être une stratégie efficace. Les producteurs tunisiens qui n'ont pas d'associés européens trouvent que leurs décisions de production ne sont pas bien coordonnées avec les besoins du marché.

COUTS ET RENDEMENT DE LA PRODUCTION DE FLEURS COUPEES POUR L'EXPORTATION

Nous avons préparé des budgets d'entreprise pour trois fleurs coupées importantes – les roses, les oeillets et les glaïeuls – afin d'aider les producteurs à analyser les facteurs affectant la rentabilité de la production d'autres cultures sur leur exploitation. Les producteurs ont besoin de directives pour les aider à organiser et à planifier la combinaison de cultures qu'ils vont produire et les budgets d'entreprise peuvent les aider à comprendre les facteurs affectant les coûts et peut-être à préparer des budgets pour leur propre exploitation. Les producteurs peuvent avoir des difficultés à évaluer les coûts en raison des facteurs suivants :

- leur manque d'expérience des méthodes de calcul des coûts,
- le fait qu'il n'existe pas de recommandations publiées sur la production des fleurs coupées, et
- le fait qu'il n'existe pas de données adéquates.

D'autres facteurs influençant les décisions de production en Tunisiens sont le résultat des activités des producteurs les années précédentes, leur désir d'essayer de nouvelles fleurs et leur connaissance de ce que le marché européen achètera (cette information étant souvent fournie par les partenaires ou les acheteurs européens). La qualité est de la plus haute importance car il n'existe pas de créneau pour les fleurs à bas prix et de mauvaise qualité. Les budgets d'entreprise montrent comment le rendement, le prix et les coûts affectent la rentabilité des opérations de production de fleurs de qualité. Les revenus prévus sont affectés par les variations saisonnières car les fleurs doivent arriver sur le marché à temps pour une fête précise après laquelle les prix tombent.

Les résultats des analyses donnés dans le Tableau 8 montrent que la production de fleurs coupées pour l'exportation peut être extrêmement rentable si l'on obtient des rendements élevés de fleurs de qualité, si les pertes en transit sont minimisées et si les fleurs arrivent au marché en temps utile.

Les coûts d'investissement initiaux pour la production de fleurs coupées d'exportation sont d'environ 201.100 dinars, soit 67.000 dinars par hectare non compris le prix du terrain pour une exploitation modèle de trois hectares en Tunisie. Dans l'hypothèse de rendement moyen, les revenus nets par hectare sont pour les roses : de 26.602,9 dinars. pour les glaïeuls : 7.805,3 dinars alors que les oeillets enregistrent une perte de 667,1 dinars

par hectare. Dans le cadre du scénario de rendement élevé, la marge brute par hectare est la plus élevée pour les roses (52.852,9 dinars) suivie par les glaïeuls (17.555,3 dinars à l'hectare) et les oeillets (12.232,9 dinars).

On a mené une analyse de sensibilité pour illustrer la mesure dans laquelle les recettes sont sensibles à la modification des prix et des rendements. En deux mots, l'analyse indique l'effet des modifications des prix sur les recettes nettes avec une diminution de 20 % du prix et une augmentation de 20 % du prix, cette analyse indique que :

- les roses et les glaïeuls peuvent être des opérations profitables de fleurs coupées
- les oeillets sont moins rentables sauf à des prix plus élevés
- les producteurs doivent faire attention à la qualité parce qu'un rabais de 20 % du prix des oeillets ou des glaïeuls entraine une rentabilité négative.

Si la qualité des fleurs n'est pas acceptable, le rabais peut être substantiel, ce qui fait toute la différence entre la rentabilité et la perte. Tous les grossistes du marché de Paris-Rungis ont insisté sur la qualité.

On a fait des analyses des flux de trésorerie pour les trois types de fleurs en prenant des scénarios de rendements faible, moyen et élevé et des hypothèses de prix moyen. Les estimations des coûts d'investissement et des dépenses d'exploitation ont été calculées en se basant sur les chiffres présentés dans les budgets d'entreprise. Les flux de trésorerie consistent des revenus projetés (en utilisant des prix constants) sur une période de 15 ans en supposant que 80 % de la production est effectivement vendue. Les dépenses comprennent l'investissement initial de 201.100 dinars plus les coûts de remplacement au cours des années suivantes ainsi que les frais d'exploitation. Même pour des scénarios de rendement faible, on enregistre des flux positifs de trésorerie pour les roses et les glaïeuls, mais pas pour les oeillets qui montrent un taux de rendement interne négatif de 23,8 %. Des taux de rendement positifs existent pour toutes les fleurs dans les scénarios à rendement moyen et élevé. Ce sont les roses qui ont le taux de rendement interne le plus élevé, 196,9 % dans le cadre du scénario à rendement élevé, alors que les glaïeuls ont un taux de 96,1 % avec des rendements élevés. Dans l'ensemble, donc, le rendement des investissements de production de fleurs semble être élevé dans le cadre de ces modèles simplifiés. Il faut cependant être prudent lorsque l'on tire des conclusions de ces modèles, car l'analyse reflète un modèle simplifié des systèmes de production existants, et il faudra faire davantage d'enquêtes au niveau de l'exploitation, particulièrement sur les pratiques agronomiques, pour obtenir une analyse des investissements plus rigoureuse.

PROMOTION DE LA PRODUCTION ET DE L'EXPORTATION DES FLEURS COUPEES PAR LE GOUVERNEMENT TUNISIEN.

Ces dernières années, les politiques et procédures d'exportation ont été rationalisées pour mieux répondre aux besoins des exportateurs. Par ailleurs, plusieurs organismes gouvernementaux responsables des activités de promotion des exportations ont été créés. Le Centre de promotion des exportations (CEPEX) appuyé par le Ministère de l'économie et des finances, encourage le commerce extérieur tunisien et aide les exportateurs et les importateurs étrangers à établir des contacts commerciaux. Un fonds de promotion des exportations (FOPRODEX), géré par CEPEX, aide les exportateurs à avoir accès à la recherche sur les marchés et à promouvoir les produits tunisiens à l'étranger. Un autre organisme du Ministère de l'agriculture (APIA) fournit des informations sur le code de l'investissement agricole pour les investissements tunisiens et étrangers, aide à identifier les possibilités d'investissement et assiste les investisseurs potentiels à demander un financement à la Banque nationale agricole.

CONCLUSIONS ET RECOMMANDATIONS

Conclusions

Les deux principales conclusions qui découlent de cet examen du secteur des exportations de fleurs coupées en Tunisie sont les suivantes :

1. La Tunisie dispose des ressources humaines, naturelles et physiques pour développer un secteur des exportations de fleurs coupées compétitif si l'on fait des efforts concertés pour supprimer les contraintes identifiées dans cette étude. Des pays comme le Maroc et le Kenya ont trouvé leur créneau en devenant des fournisseurs fiables de certaines variétés de fleurs.

2. La majorité des contraintes affectant le secteur des fleurs coupées de Tunisie peuvent être attribuées au fait qu'il est extrêmement petit. Il faut développer des économies d'échelle par la collaboration entre les producteurs et les exportateurs actuels et la coopération entre ceux-ci et les agences concernées du Gouvernement tunisien.

Recommandations

Le rapport présente trois recommandations liées entre elles. La première concerne le secteur privé, la deuxième les actions gouvernementales et la troisième identifie le marché étranger le plus prometteur pour les fleurs tunisiennes.

1. Il faut créer une association commerciale privée des exportateurs tunisiens de fleurs. Cette association encouragerait le développement organisé du secteur en représentant les intérêts des producteurs auprès du Gouvernement et des investisseurs et acheteurs étrangers. Des associations de ce type fonctionnent bien dans des pays tels que la Colombie, le Kenya et le Maroc et pourraient servir de modèle à

l'Association tunisienne. Cette Association peut aider à organiser la promotion du secteur et mettre au point des documents de commercialisation, y compris des brochures, des kits à l'intention de la presse et des cassettes de magnétoscope.

2. Le Gouvernement tunisien doit envisager soit de simplifier soit de rembourser les taxes à l'exportation et la TVA sur les fleurs. Une étude doit être réalisée sur l'impact économique à long et à court termes des réformes commerciales et fiscales du secteur de la floriculture et de l'économie toute entière.

3. Dans le domaine de la recherche et de la vulgarisation, le Gouvernement doit examiner la factibilité (aux plans économique et technique) d'établir un centre de recherche (ferme et laboratoire) consacré aux fleurs coupées. Ce centre pourrait être une co-entreprise entre le secteur public et le secteur privé étant donné que les matériaux viendraient probablement de sources commerciales de toutes façons. Le financement de ces installations ne doit pas être envisagé jusqu'à ce que l'on soit certain de la stabilité et de la viabilité du secteur des exportations. Dans le domaine de la promotion, APIA doit être encouragée à suivre de plus près les résultats des partenariats ou des co-entreprises qu'elle a aidé à organiser. De même, CEPEX doit essayer de mieux comprendre les systèmes de production et les capacités des exportateurs actuels de fleurs afin de mieux représenter le potentiel de la Tunisie aux foires internationales et d'apporter aux exportateurs tunisiens les commentaires venant de leurs marchés d'exportation.

4. Les exportateurs tunisiens doivent cibler le marché français. La langue commune, la proximité du marché et les liaisons fréquentes par air, font de la France une option attrayante pour les exportateurs tunisiens. Plusieurs facteurs font du glaïeul une possibilité particulièrement intéressante pour les producteurs tunisiens. La demande de glaïeuls augmente régulièrement depuis une dizaine d'années en France. Ce sont des fleurs lourdes dont les coûts de transport sont élevés. La production hors saison est chère en France en raison de la longue saison de croissance du glaïeul et des coûts élevés de chauffage des serres. D'autres fleurs qui poussent en Tunisie et qui sont très demandées en France sont les suivantes : les roses, les chrysanthèmes et les oeillets. Pour que la Tunisie puisse faire concurrence au Maroc, à la Colombie, au Kenya et à Israël qui sont les fournisseurs actuels de la France, elle devra respecter strictement les normes de qualité françaises.

1. INTRODUCTION

1.1 Objectifs de l'étude

Une étude récente du secteur tunisien de l'agriculture et des cultures vivrières a révélé qu'il existe un bon nombre d'excellentes possibilités d'investissement pour les produits destinés à l'exportation, et a recommandé d'examiner soigneusement la filière des fleurs coupées. C'est dans ce contexte que la présente étude a été entreprise dans le cadre du Projet de mise en oeuvre de la politique agricole (APIP) en collaboration avec CEPEX et APIA [1]. L'objectif global de cette étude est d'évaluer le potentiel d'expansion des exportations de fleurs coupées tunisiennes.

Pour atteindre cet objectif, nous avons divisé l'étude en deux phases. La Phase I a été menée en Tunisie sur une période de trois semaines, et a examiné la situation actuelle du système de commercialisation des fleurs coupées pour l'exportation, identifié les facteurs faisant obstacle à son développement au point de vue de l'organisation et des opérations, évalué le système de production et la structure de ses coûts et examiné le rôle du Gouvernement tunisien dans la promotion des investissements dans la filière de la floriculture. La Phase II, qui a été réalisée aux Etats-Unis et en France, a identifié les marchés de fleurs potentiels en Europe pour les exportations tunisiennes, a évalué l'évolution probable du marché des fleurs européen au cours des prochaines années, a identifié les obstacles de types commerciaux et tarifaires et évalué les structures des prix de gros et des prix de détail pour les fleurs ayant un potentiel élevé.

Les auteurs ont conclu que comme la filière des fleurs coupées était peu importante, il serait inexact de caractériser les activités de commercialisation des exportations comme un "système". Nous avons interviewé cinq des six exportateurs de fleurs coupées tunisiens qui ont effectivement exporté ces quatre dernières années, et il s'est avéré que ces producteurs bénéficient d'un certain nombre d'avantages "naturels", tels que climat favorable, sols convenant bien, eau d'irrigation suffisante et proximité du marché d'exportation. En plus de ces avantages, il est clair que le Gouvernement tunisien a commencé à modifier de façon importante la politique et la réglementation, ce qui rend les exportations agricoles, y compris les exportations de fleurs, plus attrayantes pour les investisseurs. Ces facteurs positifs, qui sont encourageants pour l'industrie, sont cependant contrebalancés par de nombreux problèmes. En effet, les domaines suivants : infrastructure, information sur les marchés, procédures gouvernementales et manque de connaissances techniques représentent des obstacles au développement. La liste ci-dessous fait état des principaux obstacles identifiés dans cette étude :

- Il n'existe pas d'expéditions organisées par voie aérienne pour les fleurs;
- La capacité des transports aériens est insuffisante, particulièrement pendant les saisons de pointe;
- L'aéroport de Tunis ne dispose pas d'entrepôts frigorifiques;
- La formation technique dispensée par les services de vulgarisation est

---

[1] CEPEX est le Centre de promotion des exportations et APIA est l'Agence de promotion des investissements agricoles. Ces deux organismes sont examinés en détail au Chapitre 5.

inadéquate;

- Le marché européen des fleurs est mal connu;
- Le traitement des fleurs après la cueillette est inadéquat;
- La main-d'oeuvre est inexpérimentée;
- Les délais de remboursement des taxes à l'exportation sont trop longs;
- L'accès au crédit est très limité, qu'il s'agisse du crédit à court terme ou à long terme;
- Il existe des restrictions sur les importations de pesticides spéciaux pour les fleurs;
- Il est difficile de trouver des associés étrangers.

Nous avons élaboré à partir des conclusions de cette étude un ensemble de recommandations ainsi qu'un Plan d'action pour identifier des solutions aux obstacles et problèmes de la filière tunisienne des fleurs coupées et les mettre en oeuvre.

1.2 Méthodologie et limites de l'étude

L'étude a utilisé une méthode d'évaluation rapide modifiée [2] selon la définition donnée dans les Directives opérationnelles pour les évaluations rapides des systèmes de commercialisation des produits agricoles. L'étude a débuté par un examen des données existantes sur les marchés mondiaux et la collecte d'informations de base en Tunisie avant l'arrivée de l'équipe. L'équipe s'est rendue chez des producteurs pour les interroger, et a également rencontré des responsables du secteur privé et du Gouvernement à Tunis. Les renseignements et données recueillis pendant ces interviews ont permis à l'équipe de mieux comprendre les avantages et les inconvénients de la production de fleurs pour l'exportation en Tunisie. Les auteurs de l'étude croyaient qu'il serait facile de se procurer des données exactes sur la production et les exportations, mais en fait les données sont limitées et l'exactitude de certaines données officielles est suspecte. C'est pourquoi ils se sont adressés directement aux producteurs pour obtenir des renseignements sur la commercialisation et la production. Etant donné le petit nombre de producteurs-exportateurs et leur entrée relativement récente dans la filière, il a été difficile d'établir des projections et des prospectives pour l'industrie de l'exportation des fleurs qui ait une certaine validité. Parler d'un système tunisien d'exportation des fleurs impliquerait un niveau de complexité et d'organisation qui tout simplement n'existe pas encore.

En 1987, le Centre du commerce international (CCI) a publié une étude de marché sur les produits de la floriculture [3], qui reste le meilleur ouvrage de référence globale sur les tendances mondiales du marché des fleurs coupées. Il

---

[2] Holtzman (1986) définit l'évaluation rapide comme une vue d'ensemble préliminaire globale de l'organisation, des opérations et de la performance d'un système de produits de base ou de ses composants, qui a pour but d'identifier les contraintes et les possibilités du système.

[3] Centre (CNUCED/GATT) du commerce international, Floriculture Products: A Study of Major Markets (Produits de la floriculture : Etude des principaux marchés), Palais des Nations, 1211 Genève 10, Suisse, 1987.

a été, malheureusement, publié en 1987 et utilise des données de 1985. Pour obtenir des renseignements plus récents, il est nécessaire d'examiner les données nationales publiées par les différents pays. Les données commerciales sur les fleurs coupées par espèce ne sont pas publiées chaque année bien que les pays recueillent des données sur les importations de fleurs coupées par espèce et par source. L'étude du CCI couvrait sept principaux pays d'importation (Allemagne, France, Royaume-Uni, Pays-Bas, Suisse, Etats-Unis et Canada) et trois espèces de fleurs (oeillets, roses et chrysanthèmes). L'étude du CCI donnait des renseignements sur les tendances commerciales et les préférences des consommateurs pour des fleurs coupées spécifiques, en se basant sur des enquêtes menées dans les divers pays auprès des consommateurs. Des renseignements détaillés otenus par des études de marché (comme les tendances d'achat des consommateurs) sont généralement recueillis sur une base nationale. En Allemagne, l'étude du CCI a utilisé les données du Centrale Marketinggesellschaft de Deutschen Agrarwirtschaft (CMA) (Centre de commercialisation des produits agricoles allemands), qui a interrogé 5.000 ménages pour obtenir des données sur les produits de la floriculture [4]. En France, le CNIH/SOFRES [5] mène depuis plusieurs années une enquête permanente auprès de 10.000 ménages qui fournit des renseignements sur les tendances des préférences des consommateurs et leurs habitudes d'achat. A part l'étude de 1987 du CCI, on ne peut obtenir des données dérivées d'études de marché qu'auprès de sources nationales des différents pays.

1.3 Vue d'ensemble

Les exportations de fleurs coupées représentent pour la Tunisie une excellente possibilité de diversifier ses entreprises agricoles, de générer des revenus et d'augmenter les possibilités d'emploi pour plusieurs raisons. Tout d'abord, les importations mondiales de fleurs coupées ont augmenté de plus de 20 % pendant la seconde moitié des années 80, et la croissance la plus forte a été enregistrée en Europe. Deuxièmement, les conditions climatiques et la nature des sols sont favorables à la production de fleurs en Tunisie, bien que les producteurs n'aient pas suffisamment d'expérience pour être capables de déterminer quelles sont les meilleures espèces. Troisièmement, la proximité de la Tunisie des marchés européens lucratifs fait qu'elle est plus compétitive pour ce qui est des coûts d'expédition internationaux que les pays d'Amérique latine ou d'Afrique subsaharienne. Enfin, le Gouvernement tunisien encourage activement l'expansion de ce secteur en fournissant toute une gamme de stimulants.

On trouvera au Chapitre 2 de cette étude une vue d'ensemble du marché mondial des fleurs coupées, y compris des données sur les exportations et les importations et des détails supplémentaires sur les tendances commerciales pour certaines fleurs coupées. En outre, le marché français des fleurs coupées a été analysé après plusieurs journées d'enquête au marché de Rungis à Paris.

Le Chapitre 3 décrit le système tunisien de commercialisation des fleurs et son organisation, y compris la capacité de fret et l'infrastructure disponible, et fournit un inventaire des questions et facteurs importants qui influencent le potentiel d'entreprise. L'importance et la difficulté de produire des fleurs de haute qualité et de maintenir cette qualité une fois qu'elles sont cueillies sont également examinées.

La production tunisienne actuelle de fleurs est décrite au Chapitre 4. Les avantages et inconvénients de la culture de différentes espèces de fleurs en

---

[4] CCI, p. 19.

[5] Comité national interprofessionnel de l'horticulture et des pépinières, 13, Rue du Pont des Halles – B.P. 309 94152 Rungis Cedex, Paris.

Tunisie et les facteurs affectant les coûts sont également examinés. Des budgets d'exploitation pour les roses, les oeillets et les glaïeuls ont été préparés pour fournir des estimations de référence qui serviront à évaluer la rentabilité de l'industrie et à comparer les producteurs tunisiens aux autres producteurs en terme de compétitivité. Des analyses de sensibilité des revenus nets selon différents scénarios prix-rendements ont été menées pour déterminer la fourchette de rentabilité de différents scénarios. Des analyses des flux de trésorerie basées sur les coûts et les revenus obtenus lors de l'analyse des budgets des entreprises ont également été réalisées.

Le Chapitre 5 aborde le rôle que joue le Gouvernement tunisien pour encourager la production de fleurs. Il décrit les institutions existantes ainsi que de la législation et des politiques sur le développement de la filière des fleurs d'exportation. Le Chapitre 6 examine les atouts de la filière et les obstacles auxquels elle doit faire face et offre des recommandations pour en tenir compte. Une stratégie tunisienne de commercialisation qui représente une première étape vers l'élaboration et l'application d'un plan d'action pour l'industrie tunisienne des fleurs se trouve également dans ce chapitre.

2. LE COMMERCE INTERNATIONAL DES FLEURS COUPEES ET LE MARCHE EUROPEEN

2.1 Le commerce international des fleurs coupées

Le commerce international des fleurs coupées a augmenté de façon spectaculaire au cours des dix dernières années. Les importations mondiales de fleurs coupées sont passées de 1,18 milliard de dollars en 1981 à 1,3 milliard de dollars en 1985 et à 2,47 milliards de dollars en 1988 [6]. Le marché des fleurs coupées importées devrait, selon les estimations, rester solide au cours des prochaines années car la demande continue à augmenter sur les principaux marchés, c'est-à-dire l'Europe de l'Ouest, l'Amérique du Nord et le Japon, alors que la production locale diminue.

L'Allemagne, par exemple, est de plus en plus tributaire des fleurs importées pour faire face à sa demande intérieure et importe maintenant jusqu'à 75 % de ses fleurs coupées [7]. La demande de fleurs coupées importées en France et en Allemagne, ainsi qu'au Royaume-Uni, en Suisse, au Japon et aux Etats-Unis continuera probablement à augmenter [8]. Les pays exportateurs de pétrole dont la demande de fleurs coupées fraîches a aussi augmenté au cours de la dernière décennie semblent être un marché intéressant pour l'avenir. Les exportateurs les plus importants de fleurs coupées sont les Pays-Bas et la Colombie suivis par Israël et l'Italie. Ces quatre pays représentent près de 90 % du marché. Des pays comme l'Espagne, y compris les Iles Canaries, le Kenya, le Costa Rica et le Maroc sont également d'importants exportateurs de fleurs coupées fraîches, et représentent une bonne partie des 10 % restants.

2.1.1 Principaux exportateurs de fleurs coupées

Les principaux exportateurs de fleurs coupées sont nommés dans le Tableau 2.1. Il est clair que la Hollande est le principal exportateur de fleurs coupées et de plantes en pot du monde, sa part s'élevant à 68 % du marché mondial. La Colombie vient au second rang, de très loin, avec 10 % du marché d'exportation en 1989, ce qui représente une légère augmentation par rapport au niveau de 1988 qui était de 9,2 % mais un déclin par rapport à sa part de 13 % en 1985. Israël et l'Italie ont perdu des parts de marché, passant de 8 et 7 % respectivement en 1985 à 6 et 5 % en 1989.

---

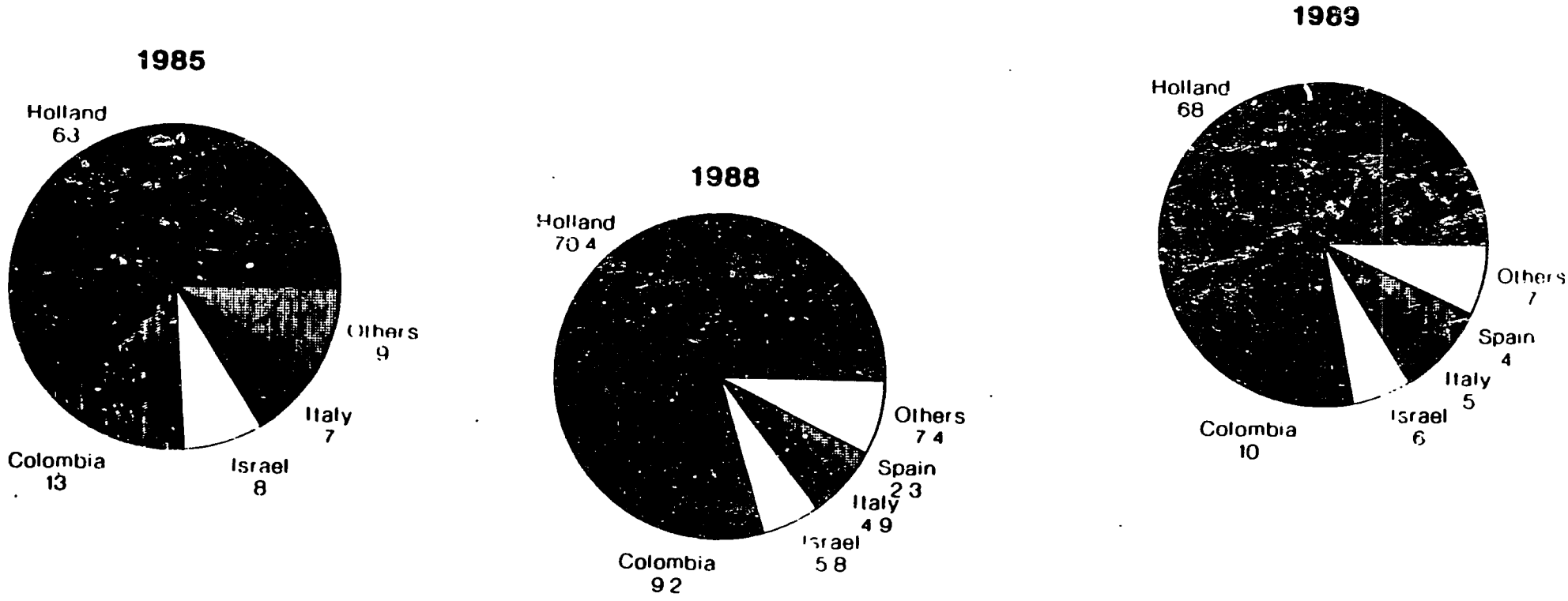
[6] Doyle C. Johnson, USDA, ERS, Floriculture and Environmental Horticulture Products, Statistical Bulletin No 817, septembre 1990.

[7] Le marché des fleurs, p. 11.

[8] Ibidem, p. 10.

Tableau 2.1

PRINCIPAUX PAYS EXPORTATEURS DE FLEURS COUPEES ET DE PLANTES EN POT



Source: Flower Council of Holland

Bien que les Pays-Bas produisent la majorité des fleurs qu'ils exportent, ils importent également des fleurs d'un grand nombre de pays exportateurs du monde entier et les réexportent. Ainsi, en 1988, par exemple, les Pays-Bas ont importé 130 millions de dollars de fleurs coupées, ce qui représente moins de 10 % des importations totales de 1,53 milliard de dollars [9], mais si ces fleurs étaient réexportées, elles constitueraient un pourcentage important des exportations mondiales [10]. Les Pays-Bas sont le principal fournisseur de fleurs coupées de tous les grands pays importateurs d'Europe et comme pendant l'hiver la production intérieure de fleurs coupées diminue dans toute l'Europe, le marché pour la production non européenne s'améliore considérablement. Les grossistes interviewés au marché de Rungis à Paris ont indiqué qu'une proportion considérable des expéditions de fleurs coupées arrivant des Pays-Bas consiste de la production de pays tiers qui a été réexportée.

L'étude du CCI sur les principaux marchés de produits de la floriculture a recueilli des données d'import-export pour les roses, les chrysanthèmes et les oeillets, les trois fleurs coupées les plus importantes. Les Tableaux 2.2 à 2.4 montrent les données de 1985 [11] par pays exportateurs en ordre d'importance et pour certains pays importateurs pour ces trois fleurs. La Hollande et la Colombie sont les deux principaux fournisseurs de ces trois fleurs et représentent plus de 90 % du marché des chrysanthèmes. Israël est le troisième fournisseur de roses et d'oeillets avec 8,4 et 12,7 % du marché respectivement, mais détient moins de 2 % du marché des chrysanthèmes où il n'atteint que le troisième rang et encore loin derrière les autres. Les Etats-Unis sont le principal client de la Colombie, alors que la Hollande est le principal fournisseur de l'Allemagne, du Royaume-Uni, de la France et de la Suisse.

L'Italie arrive au quatrième rang comme exportateur de roses et d'oeillets, et l'Allemagne est son client le plus important. Les Iles Canaries viennent au quatrième rang pour les exportations de chrysanthèmes - le Royaume-Uni étant leur principal client - et au sixième pour les roses, l'Allemagne achetant les deux tiers de leurs exportations. L'Espagne est le cinquième exportateur de roses et d'oeillets et le sixième exportateur de chrysanthèmes. Parmi les autres exportateurs, on peut citer le Kenya, sixième pour les oeillets, le Costa Rica, cinquième pour les chrysanthèmes et le Maroc, septième pour les roses qui est leur principale culture. Le Maroc a trouvé un créneau porteur, et exporte principalement des roses vers l'Europe pendant l'hiver lorsque la production européenne est onéreuse.

---

[9] Floriculture and Environmental Horticulture, p. 219 à 222.

[10] On ne dispose pas de données sur les réexportations.

[11] Le rapport 1987 du CCI est en cours de mise à jour avec les données de 1988 par espèce de fleurs.

TABLEAU 2.2

CHRYSANTHEMES: VALEUR DES IMPORTATIONS POUR CERTAIN PAYS, PAR FOURNISSEUR, 1985
(milliers de dollars)

Fournisseurs	Allemagne	Etats-Unis	Royaume Uni	France	Hollande	TOTAL GENERAL	% du Total
Hollande	49,751	670	17,136	7,165		74,722	59.2%
Colombie		42,078				42,078	33.3%
Israel	259	18	1,811		24	2,112	1.7%
Iles Canaries	163		1,404		214	1,781	1.4%
Costa Rica		1,228				1,228	1.0%
Espagne	124	10	222	155	354	865	0.7%
Mexique		618				618	0.5%
Italie	554				57	611	0.5%
Autres Pays	384	1,091	485	142	169	2,271	1.8%
Total des import.	51,235	45,713	21,058	7,462	818	126,286	100.0%
% des import.	40.6%	36.2%	16.7%	5.9%	0.6%		

TABLEAU 2.3

OEILLETS: VALEUR DES IMPORTATIONS POUR CERTAINS PAYS, PAR FOURNISSEUR, 1985
(milliers de dollars)

Fournisseurs	Allemagne	Etats-Unis	Royaume-Uni	Hollande	Canada	France	Suisse	TOTAL GENERAL	% du Total
Colombie	8,103	47,091	10,475	1,959	2,515	126	322	70,591	33.2%
Hollande	48,403	1,033	13,345		310	2,040	596	65,727	30.9%
Israel	7,312	2,241	6,952	9,893	33	498	72	27,001	12.7%
Italie	13,946	143	2,314	1,019	17	106	793	18,338	8.6%
Espagne	2,819	63	1,983	3,524	10	196	256	8,851	4.2%
Kenya	6,055	172	1,003	592		549	92	8,463	4.0%
Etats-Unis					3,692			3,692	1.7%
France	1,856	11	169	24	10		21	2,091	1.0%
Autres pays	547	3,871	1,190	1,895	360	42	15	7,920	3.7%
Total des import.	89,041	54,625	37,431	18,906	6,947	3,557	2,167	212,674	100.0%
% des import.	41.9%	25.7%	17.6%	8.9%	3.3%	1.7%	1.0%		

TABLEAU 2.4

ROSES: VALEUR DES IMPORTATIONS POUR CERTAINS PAYS, PAR FOURNISSEUR, 1985
(milliers de dollars)

Fournisseurs	Allemagne	Etats-Unis	Suisse	Royaume-Uni	France	Hollande	Canada	TOTAL GENERAL	% du Total
Hollande	79,932	1,782	10,080	5,645	4,353		1,015	102,807	57.6%
Colombie	284	35,384	537	16			389	36,610	20.5%
Israel	5,513	1,104	1,286	3,873	266	2,727	266	15,035	8.4%
Italie	2,130	10	2,275	161	48			4,624	2.6%
Espagne	331	133	3,569	9	104	71	78	4,295	2.4%
Iles Canaries	2,578			219	147	935		3,879	2.2%
Maroc		9	95		1,695	157	84	2,040	1.1%
France	168	23	1,671	2		30	53	1,947	1.1%
Autres pays	705	3,921	121	46	242	341	2,018	7,394	4.1%
Total des import.	91,641	42,366	19,634	9,971	6,855	4,261	3,903	178,631	100.0%
% des import.	51.3%	23.7%	11.0%	5.6%	3.8%	2.4%	2.2%		

SOURCE: USDA

Le Tableau 2.5 compare trois pays nord-africains exportateurs de fleurs : le Maroc, l'Egypte et la Tunisie, et montre que le Maroc est le plus important, et que sa part a augmenté d'environ 2,5 millions de dollars en 1985 pour passer à environ 6,5 millions de dollars en 1987, alors que l'Egypte et la Tunisie sont tous les deux au-dessous du million de dollars. Etant donné le potentiel de croissance de la Tunisie, un certain nombre de producteurs-exportateurs ont tenté d'entrer sur le marché dans les années 80. Les statistiques commerciales sur les exportations tunisiennes de fleurs coupées ne sont pas très probantes parce que les services de douane ne recueillent pas de détails sur les expéditions de fleurs par espèce. Le Service de protection des plantes inspecte cependant les exportations de produits frais à l'aéroport de Tunis-Carthage et recueille les données sur les fleurs, par espèce, quantités expédiées et destinations. Un examen de cette base de données montre que les quantités de fleurs et de plantes ornementales exportées ont augmenté, passant de 77,5 tonnes en 1988 à 109,8 tonnes en 1988 et à 570,5 tonnes et 1,6 million de fleurs individuelles en 1989, et 843.000 fleurs en 1990 [12]. Les fleurs coupées exportées le plus souvent étaient les ammi majus, les anémones, les oeillets, les chrysanthèmes, les iris et le statice. Il faudrait poursuivre l'analyse de la base de données pour calculer la valeur des exportations par type de fleurs et destination. Une liste des fleurs coupées par quantité et destination a été établie pour 1988 et montre que la plupart des fleurs coupées tunisiennes ont été expédiées cette année-là vers la France, la Belgique, la Hollande et la Suisse, dans cet ordre.

Il est important de comparer la Tunisie et le Maroc parce que le Maroc est un nouveau venu, relativement, comme exportateur de fleurs coupées et représente un bon exemple du type de croissance de marché à laquelle la Tunisie peut s'attendre. Par ailleurs, le Maroc est un producteur de "créneau" c'est-à-dire qu'il se concentre principalement sur un produit, les roses, et sur un marché, la France. Comme il s'est établi comme exportateur de roses vers la France, il a maintenant la possibilité de pénétrer d'autres marchés et peut-être de produire d'autres sortes de fleurs. En se concentrant sur une ou deux fleurs et en exportant vers un ou deux marchés la Tunisie peut accroître ses chances de pénétrer le marché des exportations de fleurs.

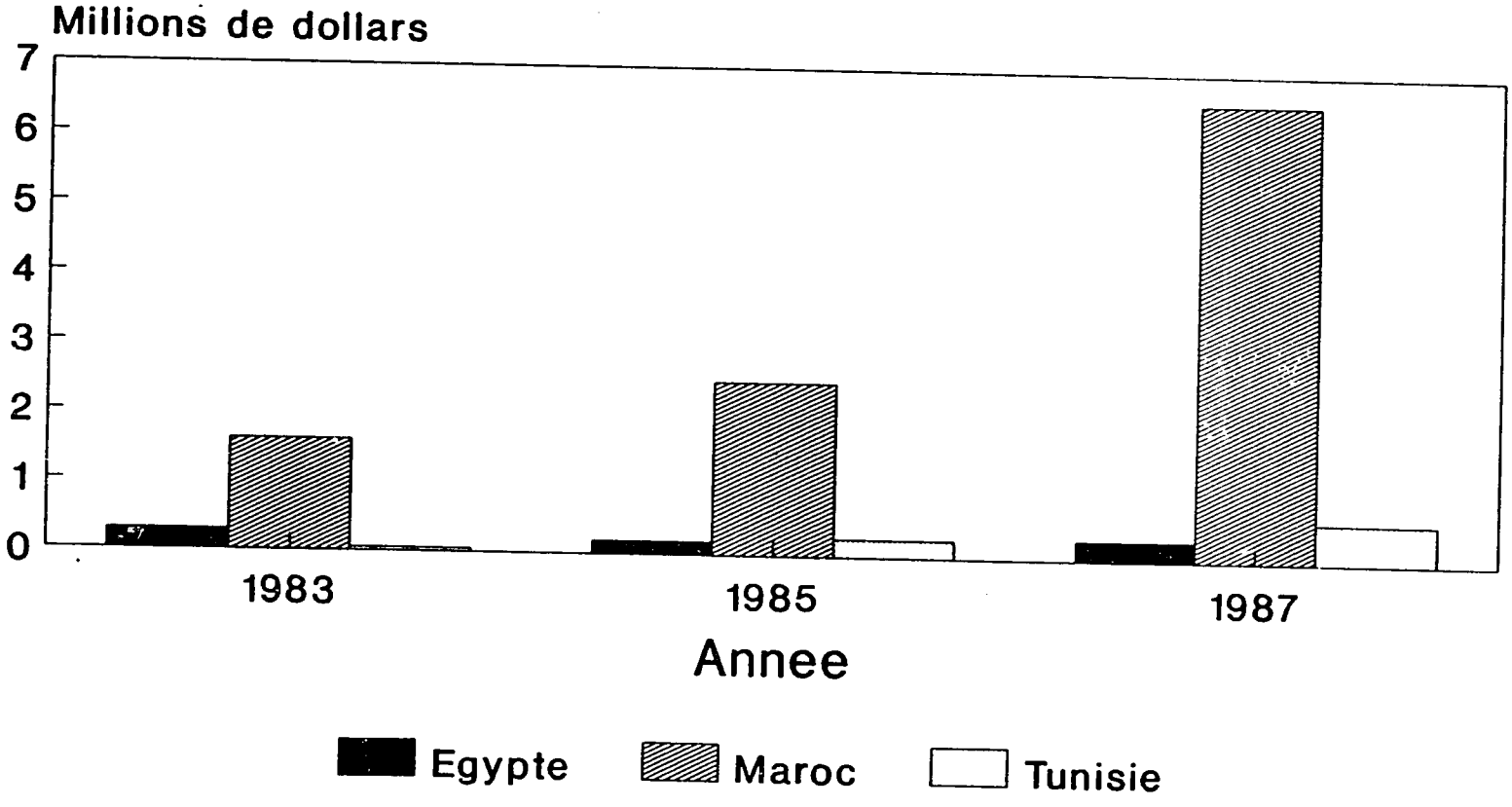
---

[12] En 1987 et 1988, les données étaient enregistrées seulement en kilogrammes (convertis en tonnes ici), alors qu'en 1989 et 1990 les données étaient enregistrées en kilogramme, nombre de tiges et bouquets. Cette dernière catégorie était utilisée surtout pour les exportations de jasmin.

Tableau 2.5

Exportation des Fleurs Coupees

1983, 1985, et 1987



Source: UN Trade Matrices

2.1.2 Principaux importateurs de fleurs coupées

La valeur des importations mondiales de fleurs coupées en 1985 et 1988 est indiquée dans le Tableau 2.6 ci-dessous qui montre que l'Allemagne de l'Ouest est de loin le pays importateur le plus important suivi par les Etats-Unis et la France. La part de marché des Etats-Unis dans les importations mondiales de fleurs coupées a diminué ces dernières années passant de 21,8 % en 1985 à 14,6 % en 1988 alors que leur valeur est passée de 283,6 millions de dollars à 367,4 millions de dollars, soit une augmentation de 11 % par an. Le Japon, le Royaume-Uni et la France ont enregistré des augmentations spectaculaires de leurs importations qui ont progressé de 75,8 %, 46,2 % et 42,9 % par an en moyenne entre 1985 et 1988.

Tableau 2.6

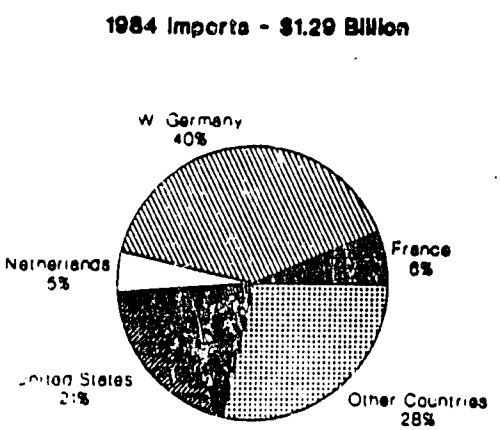
Valeur des importations mondiales de fleurs coupées par pays
1985 et 1988

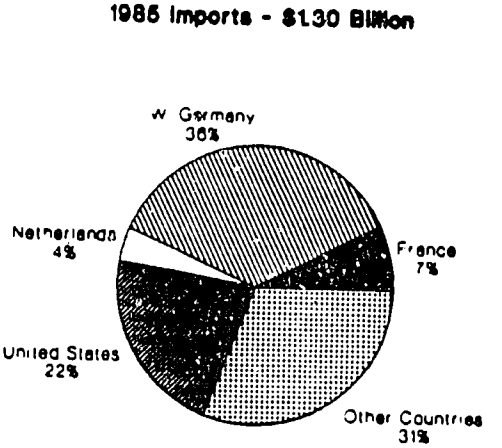
	1985		1988		
	Millions de dollars	%	Millions de dollars	%	Croissance annuelle moyenne
Allemagne de l'Ouest	516,0	39,9	881,2	35,0	+19,5 %
Etats-Unis	266,7	20,6	367,4	14,6	+11,3 %
France	83,2	6,4	242,7	9,6	+42,9 %
Royaume-Uni	73,7	5,7	230,3	9,1	+46,2 %
Pays-Bas	61,8	4,8	130,7	5,2	+28,4 %
Suisse	63,3	4,9	127,4	5,1	+26,3 %
Japon	18,8	1,5	102,1	4,0	+75,8 %
Italie	22,9	1,8	81,2	3,2	+52,5 %
Total partiel	1.1064	85,6	2.163,0	85,8	+25,1 %
Autres pays	186,8	14,3	357,3	14,2	+24,1 %
Total	1.293,2	100,0	2.520,3	100,0	+24,9 %

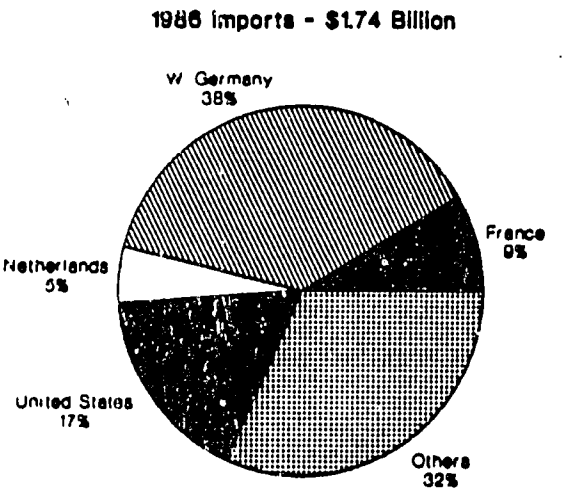
Source : USDA, Floriculture and Environmental Horticulture Products, 1990.

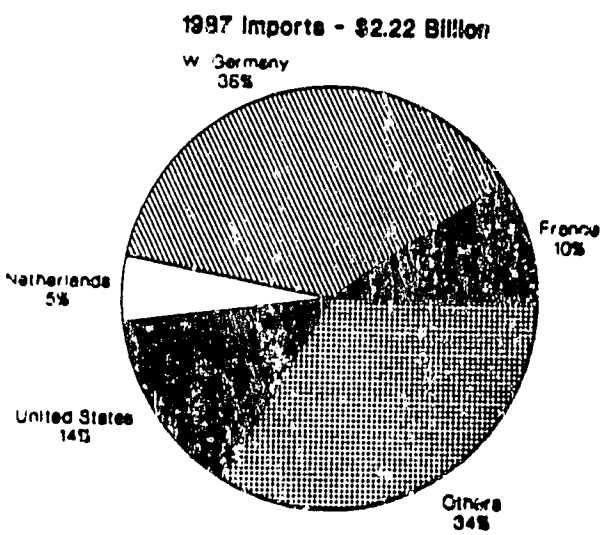
Le Japon mis à part, les principaux importateurs de fleurs coupées du monde sont situés en Europe de l'Ouest et en Amérique du Nord. Le Tableau 2.7 montre l'évolution des parts de marché pour les quatre principaux pays importateurs entre 1984 et 1988. L'Allemagne a gardé entre 35 et 40 % du marché mondial des importations de fleurs coupées entre 1984 et 1988 alors que la part des Etats-Unis est tombée de plus de 20 % en 1984 et 1985 à tout juste 14 % en 1987 et 1988. La part de la France dans les importations mondiales a progressé régulièrement passant de 6,4 % en 1984 à 9,6 % en 1988. La part des Pays-Bas est restée à environ 5 % pendant ces mêmes années. La part de marché des autres pays a augmenté d'environ 25 % entre 1984 et 1988, passant de 28,3 % à 35,6 % du total des importations mondiales de fleurs coupées.

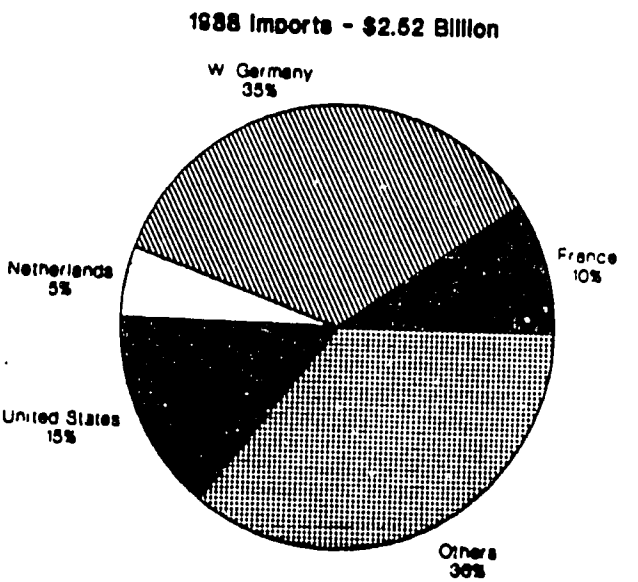
Tableau 2.7
Valeur des importations mondiales de fleurs coupées et part de marché des quatre principaux pays importateurs 1984-1988











Le principal fournisseur de fleurs coupées de l'Allemagne de l'Ouest est la Hollande, suivie par l'Italie. Les principales importations de l'Allemagne de l'Ouest sont les roses et les oeillets. Les Pays-Bas sont également le principal fournisseur de fleurs coupées de la France bien que ce pays soit aussi un important producteur. Les importations ont néanmoins augmenté sensiblement sur le marché français :

> Elles (les importations) ont augmenté pendant la période 1981 à 1985 de 62 % en volume et 95 % en valeur. Le volume et la valeur des importations de roses, de chrysanthèmes et d'orchidées ont triplé et le volume des importations de glaïeuls a été multiplié par sept. Des hausses importantes du niveau des importations ont été également enregistrées pour les oeillets et d'autres fleurs tant pour le volume que pour la valeur. Bien qu'une bonne partie de cette augmentation soit imputable aux Pays-Bas, il est évident qu'il reste des possibilités de développer des pays fournisseurs capables de faire concurrence au plan de la fiabilité des services et de la qualité que fournissent les négociants des Pays-Bas [13].

Les Etats-Unis sont le seul grand importateur de fleurs coupées dont les importations viennent principalement d'un pays en développement – la Colombie – qui a expédié 175,6 millions de dollars de fleurs coupées, soit 62 % des importations totales de 283,5 millions de dollars en 1988. Les Pays-Bas sont le second fournisseur avec 63,6 millions de dollars d'importation, soit 22 % du marché, suivis par le Mexique, le Canada, le Costa Rica, Israël, l'Equateur, le Pérou et la Thaïlande, avec un total de 32,7 millions de dollars, soit 11,5 %.

D'autres pays tels que le Royaume-Uni et la Suisse pourraient être des marchés lucratifs. Le Royaume-Uni a enregistré la plus forte croissance de sa part d'importations mondiales qui est passée de 73,7 millions de dollars, soit 5,7 % des importations mondiales en 1984 à 230,3 millions de dollars, soit 9,1 % en 1988. La Suisse, dont les dépenses par habitant pour les fleurs coupées arrivent au deuxième rang dans le monde après le Japon [14], est un gros importateur de roses et d'oeillets, en provenance surtout des Pays-Bas et de l'Italie. Le rapport du CCI indique "qu'en dépit d'une forte concurrence, certains pays en développement ont réussi à pénétrer le marché suisse ces dernières années" [15]. La valeur des exportations de roses du Maroc vers la Suisse par exemple est passée de 95.000 dollars en 1985 à 669.000 dollars en 1988.

---

[13] Etude du CCI, p. 68.

[14] Office hollandais des fleurs.

[15] CCI, p. 201.

2.2 Tendances du marché et préférences

2.2.1 Préférences des consommateurs

L'un des facteurs les plus importants qui détermine la demande du marché de fleurs coupées est la célébration d'occasions spéciales comme les fêtes religieuses. En France, par exemple, on achète des chrysanthèmes pour la Toussaint (1er novembre), toutes sortes de fleurs pour Noël et le Jour de l'an, des roses pour la Saint Valentin (14 février), du muguet pour le 1er mai et des roses et autres fleurs pour la Fête des mères (le dernier dimanche de mai). Les fleurs coupées que l'on préfère en France sont les roses, les oeillets, les tulipes, les chrysanthèmes et les glaïeuls, dans cet ordre [16].

En hiver, la demande de fleurs est généralement très forte dans les autres pays européens aussi, pour les occasions spéciales. Aux Pays-Bas, où la consommation par habitant est élevée, les consommateurs achètent des fleurs toute l'année (particulièrement des chrysanthèmes, des roses, des oeillets, des freesias et des tulipes) et souvent sans raison spéciale; cependant, comme dans les autres pays européens, les records de vente coïncident avec des occasions spéciales [17]. En Allemagne, les fleurs coupées favorites sont les roses, suivies par les oeillets, bien que ces derniers perdent de leur popularité car les consommateurs commencent à s'intéresser à une gamme plus variée de fleurs [18].

2.2.2 Tendances du marché des roses et des oeillets

Les roses sont les fleurs coupées fraîches les plus importantes dans le monde au plan de la valeur. Les chiffres d'importation indiquent que les roses représentent environ 20 % des importations mondiales de fleurs coupées de 2,47 millions de dollars. Dans les grands marchés européens et d'Amérique du Nord, les roses représentent près de la moitié des ventes de détail de fleurs fraîches. Les importations de roses ont augmenté de 50 % entre 1981 et 1988 en Europe. Les importations de certains pays européens en 1988 étaient les suivantes, selon des données mises à jour du rapport du CCI 1987 :

(Millions de dollars EU)

	Allemagne	Suisse	Royaume-Uni	France	Pays-Bas
Roses	175,3	39,4	22,7	19,6	11,5
Oeillets	89,0	37,4	18,9	3,5	2,2

En Allemagne, on préfère les roses qui ont de grosses fleurs et des tiges longues; le rouge et le rose sont les couleurs favorites, mais la demande de roses blanches et d'autres couleurs pastel augmente depuis peu. Toutes les couleurs d'oeillets et de chrysanthèmes sont recherchées. De nombreux pays en développement comme la Colombie, le Maroc, l'Equateur, le Guatemala, le Kenya et le Brésil sont d'importants exportateurs de roses vers l'Europe. Au cours des sept dernières années, les exportations de roses du Maroc sont passées de moins de 0,5 million de dollars par an à plus de

---

[16] L'Or vert, No 160, octobre 1990, p. 7.

[17] Etude du CCI, p. 148.

[18] Etude du CII, p. 24.

6 millions de dollars par an, c'est-à-dire qu'elles ont décuplé.

Les oeillets sont la seconde fleur vendue dans le monde. On les classe généralement en deux catégories : les oeillets ordinaires vendus en bottes de 20 et les oeillets miniatures qui sont emballés par 10.

Le commerce international des deux types d'oeillets connaît une expansion d'environ 20 % par an. Une bonne partie de la production passe de l'Europe aux pays en développement qui peuvent les faire pousser de façon moins onéreuse en raison des conditions climatiques plus favorables et du coût moins élevé de la main-d'oeuvre [19]. La Colombie est le principal producteur d'oeillets ordinaires de bonne qualité, et vend ses produits en Europe, en Amérique du Nord et au Japon. Plus de 20 % des importations de fleurs de Suède et de Finlande viennent de Colombie. Israël et le Kenya sont les deux principaux exportateurs d'oeillets miniatures vers l'Europe.

Nombre de pays européens, comme l'Italie, sont eux-mêmes de gros producteurs d'oeillets, mais dépendent fortement des importations de Colombie entre novembre et mai. Cette saisonnalité se sent encore davantage aux périodes de grande demande de Noël, de la Fête des mères et autres fêtes. Les producteurs doivent coopérer avec leurs distributeurs dans toutes les phases de la planification et garantir la place du fret sur les avions pendant ces périodes de pointe s'ils veulent satisfaire les demandes de fleurs de leurs clients pour les fêtes importantes.

2.2.3 Tendances du marché des autres fleurs

Parmi les autres fleurs coupées commercialisées, on peut citer les chrysanthèmes, les tulipes, les orchidées, les glaïeuls, le gypsophile et les gerbera. Comme nous l'avons indiqué plus tôt, la meilleure source d'information sur le marché mondial des fleurs coupées est l'étude de marché du CCI [20]. Elle traite cependant ces fleurs de façon moins complète que les roses, les oeillets et les chrysanthèmes, bien que l'on y trouve de nombreuses informations utiles sur les importations, les préférences des consommateurs et les possibilités de commercialisation pour certaines fleurs. Ainsi, l'étude du CII note que le gypsophile s'utilise de plus en plus fréquemment pour les bouquets en Suisse, et que les principaux exportateurs sont Israël, le Pérou et la Colombie, mais que les possibilités de pénétrer ce marché pour les pays en développement sont limitées en raison de l'augmentation de la production en Europe méridionale [21]. Le manque de renseignements récents sur les tendances de la consommation des fleurs coupées a poussé l'équipe de l'étude à examiner le marché pour un nombre limité de fleurs spécifiques en interrogeant les importateurs et les

---

[19] La culture et l'emballage des oeillets demandent une main-d'oeuvre intensive en particulier lorsqu'on entoure chaque bouton d'un élastique. Comme les pays en développement ont généralement un avantage comparatif au plan du coût de la main-d'oeuvre, la culture de l'oeillet est devenue une culture d'exportation profitable pour ces pays.

[20] L'étude du CCI présente pour chacun des sept grands pays importateurs les données suivantes : a) données générales sur le marché, caractéristiques et possibilités, b) études de produits, et c) adresses de certains importateurs et autres organisations. En plus des roses et des oeillets, l'étude de marché traite les chrysanthèmes pour lesquels elle donne de nombreux renseignements et données (synthétisés à partir des sources nationales).

[21] Etude du CCI, p. 209.

grossistes de fleurs coupées à Paris.

2.3 Le marché français

Les principales zones de production des fleurs coupées en France sont la Côte d'Azur et les alentours de Paris. La production de fleurs coupées diminue en France, tendance que l'on attribue à trois facteurs : les producteurs traditionnels se font vieux et leurs enfants n'assurent pas la relève; l'outil de production vieillit et devient trop cher à remplacer; et l'urbanisation et l'augmentation du prix des terrains rendent le coût d'opportunité de la poursuite des opérations très élevé [22]. La superficie cultivée en fleurs a diminué, passant de 3.250 ha en 1981 à 2.030 ha en 1988, soit une diminution de plus de 35 % [23]. La superficie cultivée en roses est tombée de 430 ha en 1981 à 390 ha en 1988 et la superficie consacrée à la culture de toutes les principales fleurs a également reculé sauf dans le cas des glaïeuls où elle est passée de 360 ha à 455 ha, soit près d'un quart de la superficie de la production totale.

Le Tableau 2.8 montre qu'en 1988 les importations de fleurs coupées totalisaient 1,38 milliard de francs français, dont 301 millions pour les roses, les chrysanthèmes, les oeillets, les orchidées, les glaïeuls et les tulipes. Les exportations de fleurs coupées françaises par contre ont atteint seulement 118,5 millions de francs français, soit moins d'un dixième des importations.

Tableau 2.8
France : Valeur des importations et exportations de fleurs coupées fraîches et de boutures, 1988
(en milliers de francs français)

Fleurs	Importations	Exportations
Roses	116,0	15,5
Chrysanthèmes	81,4	0,6
Oeillets	59,0	7,1
Orchidées	33,8	0,2
Glaïeuls	8,3	0,7
Tulipes	2,8	6,3
Total partiel	301,3	30,4
Autres fleurs	1.080,4	88,1
Total	1.381,7	118,5

Source : Centre français du commerce extérieur.

En 1989, il existait 680 grossistes de fleurs coupées [24], dont un tiers environ étaient installés au marché de Rungis à Paris [25]. Rungis est un marché public organisé en tant que "Marché d'intérêts nationaux (MIN)", et les ventes se font principalement par contrats de gré à gré contrairement au

---

[22] CNIH, L'Horticulture française, Synthèse économique, juillet 1990, p. 14.

[23] Ibidem, p. 19.

[24] Ibidem, p. 27.

[25] Comme l'indique l'étude du CCI (p. 66), un tiers des grossistes sont installés au sud de la France à Nice, Antibes, Hyères et Ollioules et le reste à Bordeaux, Lyon, Lille et autres villes.

système d'enchères utilisé à Nice et Ollioules qui convient mieux aux producteurs. Comme Rungis est un point de distribution central situé près de l'aéroport d'Orly, c'est le principal marché pour les importateurs français de fleurs coupées (Nice est également un important port d'entrée des fleurs importées). Il existe deux sortes d'importateurs, ceux qui reçoivent les expéditions de fleurs et ceux qui servent uniquement de courtiers et dépendent de transitaires et de compagnies de transport. Un responsable d'une des plus grandes entreprises d'importation de fleurs coupées de Rungis, Florimex, a indiqué que son entreprise a importé près de 100.000 boîtes de fleurs coupées en 1989. Florimex a ses propres bureaux et un ensemble d'entrepôts à Rungis. Les bureaux d'un autre importateur à qui nous avons rendu visite sont situés dans une autre banlieue de Paris, ce qui convient à cette entreprise parce qu'elle ne s'occupe pas physiquement des fleurs mais sert de courtier. Une autre catégorie d'importateurs est l'importateur-grossiste qui prend part à ces deux types d'activité. Enfin, il existe des grossistes qui n'importent jamais mais achètent à un importateur.

Le marché aux fleurs de Rungis est situé dans le pavillon C-1, un immense entrepôt où se trouvent les installations de 75 à 100 grossistes. La plupart des grossistes souhaitent discuter d'importations potentielles parce qu'ils recherchent constamment de nouvelles sources de fleurs et notamment de fleurs de haute qualité. Une tendance intéressante qui se fait jour chez les grossistes français est qu'ils ciblent un créneau porteur du marché de fleurs françaises de haute qualité, notamment les roses, à des prix très élevés. L'augmentation du marché des roses importées de moins bonne qualité et d'un coût plus faible a encouragé le marché des roses françaises de haute qualité que les producteurs français poussent activement.

La saison des importations va de septembre à la mi-juin bien que certains pays (Kenya et Thaïlande) commencent à exporter vers la fin d'août. Certains pays en développement sont bien connus à Rungis pour leurs fleurs :

- Colombie : oeillets et oeillets miniatures
- Kenya : oeillets miniatures, statice et alstromères
- Pérou : gypsophile
- Maroc : roses (80 %); oeillets miniatures (10 à 20 %).

Comme nous l'avons indiqué plus tôt, les roses sont la fleur importée favorite et la plus importante en France. Les roses rouges les plus connues sont les suivantes : Vega et Samantha, suivies de Madelon, Cardinal, Royal Red et Red Success en deuxième position. Les roses roses les plus connues sont Omega et Sonia. Une rose qui est très connue mais qui n'est pas importée est Mme Delbard. Un grossiste a affirmé qu'elle coûte trop cher à importer et que les roses de 60 cm coûtent de 70 à 75 francs c.a.f. à Rungis la botte de 20. On peut comparer ce prix à celui de la Vega donné par un autre grossiste : les roses de 60 cm de qualité extra coûtent 48 francs français la botte de 20 au Maroc, 51 francs français c.a.f. Rungis au grossiste et 60 francs français au détaillant à Rungis. Il semble qu'une rose importée aussi chère que la rose Mme Delbard devrait être d'extrêmement bonne qualité pour faire concurrence aux roses françaises et européennes. La différence prix-qualité est très importante, et au Maroc plusieurs producteurs cultivent leurs roses selon différentes normes de qualité. Un grossiste nous a donné les différences prix-qualité de trois producteurs auprès desquels il s'approvisionne :

- Premier producteur : 42 francs français la botte de 20 pour des roses de premier choix, 38 francs français pour le deuxième choix

- Producteur 2 : 46 francs français la botte de 20 pour la qualité extra

- Producteur 3 : 48 francs français la botte de 20 pour la qualité extra

Les différences de prix entre les fleurs venant de différents producteurs peuvent être importantes comme l'illustre l'exemple ci-dessus où une différence de 10 francs français entre les producteurs des premier et deuxième choix et choix extra représente un rabais d'environ 20 % pour une qualité inférieure. La demande de roses marocaines est très forte à Rungis, mais en raison de leur qualité on leur fait un accueil mitigé. Plusieurs grossistes ont indiqué que les roses marocaines inondaient le marché et que bien qu'en général leur qualité était médiocre, un certain nombre de producteurs réussissaient à alimenter régulièrement le marché avec des roses de qualité excellente. Un grossiste a indiqué qu'il travaillait avec un producteur marocain comme avec un "associé" bien qu'ils n'aient pas signé de contrat. En fait, la plupart des grossistes-importateurs ont indiqué qu'ils évitaient de prendre des participations dans des opérations bien qu'ils développent souvent des relations de travail étroites et durables avec les producteurs. Les Tunisiens devront développer ce type de relations avec les grossistes afin d'entrer sur le marché et de vendre leurs roses, car ils seront en compétition directe avec les Marocains. D'autres fleurs pourraient, cependant, représenter de bonnes possibilités pour les Tunisiens.

Parmi les sept grossistes interviewés, cinq ont indiqué que les pénuries de glaïeuls étaient fréquentes en hiver et deux ont suggéré que la Tunisie pourrait envisager ce créneau comme un créneau porteur pour les exportations. La demande serait la plus forte entre novembre et avril. Les prix des glaïeuls à Rungis devraient tourner autour de 30 francs français la botte de 10, mais tout ce qui n'est de première qualité serait payé beaucoup moins cher. Au point de vue couleur, il faudrait faire un bon assortissement (un grossiste a recommandé que les exportations de Tunisie consistent pour un tiers de rouge, de saumon et de rose). A présent les glaïeuls sont produits dans le midi de la France et le volume des importations est faible car ce sont des fleurs relativement lourdes et qui sont donc chères à expédier. La Tunisie aurait un avantage géographique par rapport à d'autres pays comme le Maroc et Israël qui se concentrent tous les deux sur la production de fleurs coupées plus rentables.

Les grossistes du marché français connaissent mal les fleurs tunisiennes parce que le nombre d'expéditions est peu élevé. Selon leur opinion professionnelle, le potentiel de la Tunisie réside dans la capacité des producteurs à fournir des fleurs de bonne qualité à un prix raisonnable. La majorité pense que la meilleure façon d'entrer sur le marché est d'envoyer des expéditions d'essai de 5 à 10 cartons. Tous les grossistes ont souligné l'importance de la qualité et de l'emballage des fleurs pour pouvoir les vendre à un bon prix sur le marché français. Les prix de certaines fleurs à Rungis en 1990-91, tels que les ont donné les grossistes et les importateurs, et convertis en dinars tunisiens se trouvent au Tableau 2.9.

Tableau 2.9

Prix 1990-91 de certaines fleurs coupées selon les indications données par les grossistes et les importateurs au marché de Rungis à Paris, en francs français convertis en dinars tunisiens

	Prix c.a.f.	Unité	Prix c.a.f. la pièce
Oeillets	15-17 FF	botte de 10	1,5-1,7 (240-272 millimes)
Chrysanthèmes	2,8-3,2 FF	la pièce	2,8-3,2 (448-512 millimes)
Oeillets miniatures	6-10 FF	botte de 10	0,6-1,0 (96-116 millimes)
Glaïeuls	30-35 FF	botte de 10	3,0-3,5 (480-560 millimes)
Gypsophile	45-60 FF	botte de 25	1,8-2,4 (288-384 millimes)
Liatris	20 FF	botte de 10	2,0 (320 millimes)
Roses			
40 cm	22-32 FF	botte de 20	1,1-1,6 (176-256 millimes)
50 cm	32-40 FF	botte de 20	1,6-2,0 (256-320 millimes)
60 cm	40-50 FF	botte de 20	2,0-2,5 (320-400 millimes)
70 cm	50-60 FF	botte de 20	2,5-3,0 (400-480 millimes)
80 cm	60-70 FF	botte de 20	3,0-3,5 (480-560 millimes)
Statice	5 FF	botte de 5	1,0 (116 millimes)
Strelitzia	6-7 FF	la pièce	6,0-7,0 (960-1120 millimes)

Ces prix s'entendent pour des fleurs de qualité extra; en général les grossistes s'attendent à des fleurs d'excellente qualité et font de gros rabais si la qualité n'est pas parfaite. Les grossistes vendent des fleurs aux détaillants en ajoutant une marge d'environ 30 à 40 % au prix c.a.f. et les détaillants ajoutent une marge d'environ 25 %.

3. ORGANISATION DU SYSTEME TUNISIEN DE COMMERCIALISATION DES FLEURS COUPEES

Le système de commercialisation des fleurs coupées en Tunisie se compose de deux branches. La première consiste de producteurs qui font pousser des fleurs uniquement pour le marché intérieur. La seconde comprend un petit groupe (l'équipe de l'étude a identifié cinq entreprises en activité) [26] qui produisent principalement pour le marché d'exportation mais vendent également sur le marché intérieur. Ces "producteurs-exportateurs" ont moins de quatre années d'expérience de l'exportation de fleurs coupées.

La production de fleurs en Tunisie est généralement limitée à de petits producteurs qui vendent sur le marché intérieur. Les régions connues pour la production de fleurs sont Mornag, Béjaoua, Sidi Thabet, Soliman, Manouba, Soukra, Bizerte, Cap-Bon, Sousse et Djerba. Le plus gros producteur de fleurs et de plantes ornementales du pays est la famille Bahri qui cultive ces plantes ornementales pour la décoration des jardins et est le principal fournisseur du marché aux fleurs de Tunis. On a peu de renseignements sur la production intérieure de fleurs coupées et de plantes ornementales. Un projet de rapport préparé à la fin de 1988 par la Division de l'horticulture du Ministère de l'agriculture a indiqué que 28,6 ha sont consacrés à la production de fleurs et 50,6 ha aux plantes ornementales. Sur les 22 producteurs de fleurs coupées figurant à la liste, 14 avaient moins d'un hectare en culture, sept avaient entre 1 et 3 ha et 1 avait 10 ha en culture.

Il est difficile de trouver des points communs entre les producteurs en ce qui concerne leur formation ou les raisons qui leur ont fait choisir la production de fleurs. Deux producteurs (Bahri et Gandouz) sont des opérations familiales qui s'occupent d'autres entreprises agricoles (horticulture, floriculture, pépinière, vente de fournitures de jardin, etc.) et qui se sont créés une position sur le marché. Certains des nouveaux producteurs sont des propriétaires terriens qui ont envie de lancer de nouvelles entreprises agricoles pour rendre leurs terres plus rentables. Un producteur fait partie d'une co-entreprise entre un entrepreneur du bâtiment tunisien et un architecte suisse : ils pensaient qu'il était possible de créer une entreprise rentable basée sur les fleurs. Un autre producteur de fleurs est un agronome ayant une expérience considérable de l'agriculture en général et une bonne connaissance des pratiques culturales et agronomiques. Un exportateur potentiel de plantes ornementales est un technicien expérimenté qui a laissé une ferme pour lancer ses propres opérations en association avec un partenaire européen.

Bien que l'on vende des fleurs coupées et ornementales dans toute la Tunisie (il y a plus de 100 fleuristes rien que dans la région de Tunis selon un producteur), le volume des exportations continue à être très limité. Le Tableau 3.1 donne des informations de base sur les producteurs qui sont bien établis sur le marché local ou se sont lancés récemment dans la floriculture pour capter le marché d'exportations. La Carte 3.2 indique l'emplacement de leur exploitation.

Etant donné qu'en Tunisie la production de fleurs coupées et leur commercialisation se font à très petite échelle, il serait inexact de caractériser les activités intérieures ou d'exportation comme un "système". Ce chapitre est basé sur des entretiens avec cinq des six exportateurs

---

[26] Il s'agit de HortiUtica, Société Taffeloune Flowers, Florasol, Azza Flowers et Tunis Fleurs.

tunisiens de fleurs coupées qui ont exporté des fleurs au cours des quatre dernières années.

Tableau 3.1

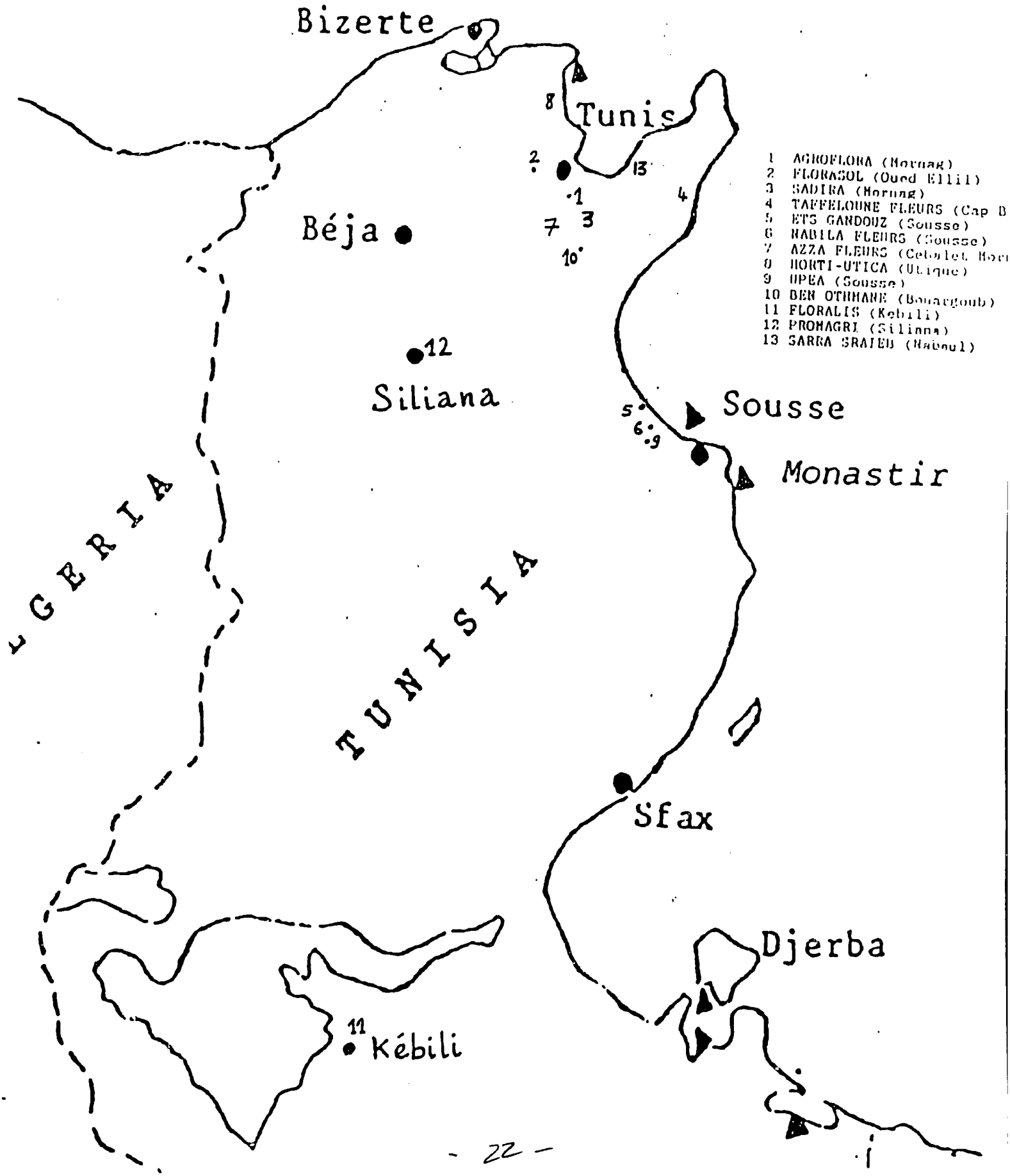
Liste de quelques producteurs

Producteurs	Statut	Taille	Produits	Marché	Adresse
Etab. Bahri	Privé (tunisien)	Grande (+ de 10 ha)	Fleurs et plantes ornementales	Local	Tunis Mornag
Etab. Gandouz	Privé (tunisien)	Grande (5 ha)	Fleurs et plantes ornementales	Local	Chott Meriem
Taffeloune Fleurs	Privé (tunisien)	Grande (10 ha)	Fleurs	Exportation	Nabeul
Florasol	Co-entreprise	Moyenne	Fleurs	Exportation	Oued Ellil
Tunis Fleur	Co-entreprise	Moyenne (3 ha)	Fleurs	Exportation Local	Chott Meriem
HortiUtica	Privé (tunisien)	Petite (3 ha)	Fleurs et eucalyptus	Exportation Local	Utica
Azza Fleurs	Privé	Petite	Fleurs séchées	Exportation	
Floralis	Privé	Petite (1 ha)	Fleurs	Exportation	Kebili
UPA	Privé (Belgique)	Petite (1 ha)	Plantes ornementales	Local	Chott Meriem

Exhibit 3.2

REPARTITION GEOGRAPHIQUE DES PROJETS DE FLORICULTURE

AGREES PAR L'A.P.I.A



3.1 Filière nationale de la commercialisation des fleurs

Deux grands producteurs, les établissements Bahri (Agro Flora) et Gandouz Fleurs, dominent le secteur national de la commercialisation des fleurs. Leurs principaux clients sont les hôtels de tourisme, les restaurants, les ambassades et les détaillants de Tunis. La chaîne commerciale est courte. Les producteurs passent des contrats avec les acheteurs institutionnels pour des quantités fixes par semaine ou par mois. Les établissements Bahri (Agro Flora) et Gandouz approvisionnent les principaux marchés de fleurs au détail de Tunis plusieurs fois par semaine. En plus de ces livraisons, les détaillants vont souvent jusqu'à l'exploitation pour acheter des fleurs aux petits producteurs. Certains détaillants ont également leurs exploitations familiales où ils font pousser des fleurs qu'ils vendent sur leurs étals. Ils complètent leur propre production par de petits achats à Gandouz ou Bahri. Il arrive aussi que des producteurs orientés sur l'exportation vendent leurs fleurs excédentaires ou de seconde qualité directement aux détaillants de Tunis.

Les prix au détail sur le marché de Tunis sont environ les mêmes qu'en Europe, les roses se vendant par exemple 500 millimes à 1 dinar tunisien pièce [27]. D'autres types de fleurs comme les dahlias, les oeillets et les lis se vendent entre 300 et 700 millimes pièce. Comme tous les détaillants achètent aux mêmes producteurs, il n'existe pratiquement aucune concurrence au point de vue des prix de gros. La plupart des étals vendent les mêmes variétés de fleurs. La seule grande différence entre les étals semble être dans la qualité et le raffinement des étalages. La qualité des fleurs varie grandement même dans une même botte. Il n'est pas rare de voir des roses ou des dahlias malades ou fanés dans le même seau que des fleurs fraîches et en bonne santé.

Les prix au détail élevés résultent de la demande très irrégulière à laquelle s'ajoute le fait que le produit est extrêmement périssable. Les détaillants achètent leurs fleurs en dépôt aux grossistes ou aux producteurs. Il semble que ce système exige des relations personnelles très solides entre le détaillant et le grossiste. Il s'agit probablement d'un marché étroit qui dépend d'achats pour les mariages et autres événements spéciaux pour la majorité de ses ventes. Bien que le nombre de détaillants tunisiens ait augmenté au cours des cinq dernières années (passant de 10 en 1985 à 27 en 1990 selon un détaillant), les producteurs ne considèrent pas le marché intérieur comme une source de croissance importante à l'avenir.

Le secteur en expansion des exportations de fleurs coupées peut avoir un certain effet sur le marché intérieur. Plusieurs nouveaux exportateurs de fleurs tunisiens vendent sur le marché local dans le cadre de leur stratégie de démarrage. La nature expérimentale de la plupart des entreprises orientées sur les exportations signifie que ces producteurs ont des fleurs de seconde qualité qu'ils vendent localement. Par exemple, dans le cas des strelitzias, plante qui demande plusieurs années avant d'atteindre un niveau de qualité exportable, le marché local est une option intéressante. De même en mai, après la fin de la saison des exportations vers l'Europe, il peut rester à certains exportateurs des fleurs qu'ils vendent localement.

La demande intérieure la plus forte se produit à la fin de l'année (du 1er décembre au 15 janvier) et pendant la saison touristique (du 15 mars au

---

[27] Une rose rouge de 40 cm se vend entre 2,5 et 5 francs.

15 octobre). Les seules contre-saisons vont donc du 15 janvier au 15 mars et du 15 octobre au 1er décembre [28]. On ne connaît pas bien la capacité du marché intérieur d'absorber de nouveaux arrivages de fleurs coupées car elle n'a pas encore été étudiée.

3.2 Fonctionnement de la filière des exportations de fleurs coupées

Comme nous l'avons indiqué plus haut, le secteur tunisien des exportations de fleurs coupées est très étroit. En 1990, il n'existait en Tunisie que cinq producteurs-exportateurs de fleurs dont les activités d'exportation dataient d'après 1986. La Tunisie est à un stade précoce de développement d'un système complet de commercialisation des fleurs coupées. Donc une description de la manière dont la production et la commercialisation des fleurs coupées fonctionnent est en fait une analyse de la manière dont cinq chefs d'entreprises ont essayé de pénétrer ce marché international très concurrentiel et très risqué. Cette section couvrira l'achat des intrants, les stratégies de production, les pratiques de manutention après la cueillette, le transport et la commercialisation, et les stratégies de vente.

3.2.1 Achats d'intrants

On peut diviser les achats d'intrants en deux catégories : ceux qui sont spécifiques à la production de fleurs coupées comme les semences, les bulbes et les charrues spéciales et ceux qui servent à d'autres entreprises agricoles. Presque tous les intrants de la première catégorie doivent être importés d'Europe alors que la majorité des derniers peuvent être achetés sur place.

La majorité des producteurs tunisiens dépendent de leurs contacts européens pour choisir les intrants à importer et les leur faire parvenir. Les producteurs se plaignent des procédures d'importation qui prennent trop longtemps, en particulier celles qui exposent les bulbes à une chaleur excessive. La réduction ou l'élimination des droits d'importation sur ces produits représenterait une étape importante pour faciliter les importations essentielles. Il semble que malgré certains goulets d'étranglement au niveau des douanes, tous les producteurs sont en mesure d'importer ce dont ils ont besoin bien qu'ils paient des coûts unitaires élevés en raison des faibles quantités qu'ils achètent.

Chaque fois que possible, les producteurs utilisent des matériaux disponibles localement pour construire de leur mieux les installations dont ils ont besoin pour leurs opérations de production et de traitement de fleurs. Les systèmes d'irrigation au goutte à goutte ont été modifiés pour certaines variétés de fleurs, des méthodes de séchage à faible coût ont été adoptées et des systèmes de collecte des eaux de pluie ont été construits pour fournir de l'eau douce. Le manque d'intrants produits localement n'a pas été cité comme une contrainte.

3.2.2 Stratégies de production

Les producteurs tunisiens dépendent fortement de leurs acheteurs ou associés européens pour les conseiller sur le type de fleurs qu'ils doivent faire pousser. Chaque entreprise contactée menait des expériences avec différentes sortes de fleurs. On ne saurait souligner suffisamment la nature expérimentale de leurs stratégies de production. Ces producteurs et leurs associés européens cherchent des fleurs qui : a) sont très demandées en

---

[28] European Floral Market, p. 17.

Europe; b) sont bien adaptées aux conditions climatiques et pédologiques de la Tunisie; et c) peuvent être cueillies pendant la contre-saison européenne.

Les stratégies de production sont aussi liées à des facteurs comme les besoins de main-d'oeuvre, les besoins d'infrastructure (serres ou production en plein air), les pratiques culturales (sarclage, attachage et élagage) et les besoins de formation des producteurs et de leurs ouvriers. La plupart des producteurs obtiennent des conseils techniques régulièrement de spécialistes qui sont identifiés, et quelquefois payés, par leurs contacts européens. Il est clair cependant que les producteurs tunisiens qui font actuellement des exportations de fleurs coupées apprennent sur le tas avec les réussites et les échecs qui résultent de ce type de méthode.

Il faut souligner la vaste gamme de fleurs que les Tunisiens font pousser pour l'exportation. Ces fleurs vont des roses qui exigent des techniques de production sophistiquées en serre, au gypsophile, une fleur de remplissage pour bouquet qui pousse relativement facilement en plein air. Certains des producteurs ont indiqué que leurs fleurs sont bien reçues sur le marché européen, indication que, avec le contrôle de la qualité qui convient, les Tunisiens sont capables de produire des fleurs commercialisables. Le désir d'essayer de nouvelles variétés est une véritable force à cette étape.

Les principales contraintes de production sont également liées à la nature expérimentale du secteur. Rares sont les producteurs tunisiens qui ont acquis le savoir-faire technique et l'expérience pour qu'on puisse les considérer comme des experts en production d'une fleur particulière. Devoir dépendre d'une assistance technique régulière donnée par des expatriés est une solution à court terme. Bien qu'ils semblent constituer un groupe d'horticulteurs tunisiens bien formés, leur connaissance de la production des fleurs coupées est plus théorique que pratique. Les producteurs tunisiens ont besoin d'aide pour gérer leur système d'irrigation, prendre des décisions sur le moment de planter et les mesures de protection des plantes et les engrais à appliquer.

Un second problème concerne la formation et la compétence des ouvriers. Aucun ouvrier tunisien n'a plus de trois ans d'expérience dans le domaine des soins et de l'entretien des fleurs coupées. Dans la plupart des cas, ce manque de main-d'oeuvre expérimentée est exacerbé par la nature saisonnière et éphémère du travail qui fait que les coûts en temps et en ressources dépensés pour former et superviser les ouvriers sont élevés.

3.2.3 Stratégies de commercialisation

Les stratégies de commercialisation des exportations sont étroitement liées au type et au niveau de participation étrangère dans les entreprises de culture de fleurs. A l'étape où en est actuellement le secteur des exportations de fleurs, les producteurs sont fortement tributaires de leurs associés ou contacts européens pour commercialiser leur production. Dans la plupart des cas cela comporte la vente garantie de toute la production à un prix fixé au début de la saison. Ceci semble une manière de partager les risques pour les producteurs tunisiens. Cette stratégie reflète la réalité des efforts réalisés pour entrer sur un nouveau marché que les producteurs tunisiens connaissent mal. Ils n'ont ni le temps ni les ressources pour rechercher des marchés européens tout seuls.

Les difficultés auxquelles doit faire face un producteur-exportateur tunisien qui n'a pas d'associés européens sont illustrées par le cas d'une entreprise tunisienne qui a eu un différend avec ses deux associés européens concernant le paiement de livraisons antérieures. Ce désaccord sur les paiements qui étaient en retard et inférieurs au chiffre prévu a menacé la

survie du plus grand exportateur de fleurs tunisien. Confronté à ce qui semblait être des différences irréconciliables, la firme tunisienne a dû arranger toute seule des contacts de vente en Europe. Le principal problème que pose cette méthode est que les décisions de production (le type et la variété à cultiver) ne sont pas liées au marché. Par la suite, la firme a fini par vendre sa production à plusieurs acheteurs, ce qui a rendu encore plus difficile les opérations pour tenir compte de normes de qualité et d'emballage différentes.

Ce cas illustre également l'importance de l'intérêt mutuel qui doit exister entre le producteur et l'acheteur. Comme la plupart des producteurs tunisiens ne savent rien ou que peu de choses sur les opérations du marché des fleurs européen, ils doivent dépendre de leurs acheteurs-associés pour prendre des décisions critiques concernant le moment où planter les fleurs, les couleurs des variétés et les normes d'emballage et de qualité. Une firme tunisienne a perdu une année entière de production de gypsophile parce qu'elle a planté deux semaines trop tard et a raté le marché extrêmement important de Pâques. Ce producteur a cité cet incident comme un exemple du processus d'apprentissage que lui et son acheteur européen traversaient. Il sait maintenant quelle est la période exacte de culture du gypsophile et espère que son produit arrivera sur le marché au bon moment cette année. Bien que le producteur ait affirmé que sa perte était le résultat du mauvais jugement de l'acheteur, il avait suffisamment confiance dans leurs relations pour non seulement essayer encore mais même produire davantage l'année suivante.

Les stratégies de commercialisation des fleurs coupées d'exportation sont fluides. Plusieurs producteurs admettent qu'ils en sont au stade des expériences, essayant différentes variétés, différents systèmes de production et différents accords de commercialisation. Par exemple, un producteur a perdu deux hectares d'oeillets à cause de la pluie parce qu'il ne les a pas fait pousser sous plastique. Dans l'ensemble, les producteurs tunisiens souffrent du manque d'information sur les nouvelles tendances du marché européen des fleurs. La recherche préliminaire sur le marché français des fleurs représente un point de départ pour des études plus complètes sur les stratégies d'entrée sur les marchés. Plus tard, il sera important que les producteurs tunisiens coordonnent leurs efforts et développent une stratégie de commercialisation cohérente basée sur l'information provenant des marchés et identifiant les meilleures variétés et les meilleurs marchés pour la production tunisienne.

3.2.4 Transport

En raison du faible volume des exportations de fleurs coupées tunisiennes, l'industrie des transports (aériens et maritimes) n'a pas adapté ses opérations aux besoins spéciaux des exportateurs de fleurs. Tunis Air classe les envois de fleurs dans la catégorie "divers" parce qu'ils représentent un pourcentage extrêmement faible du fret de cette compagnie d'aviation. Les quantités exportées n'ont pas encore atteint un niveau où les producteurs-exportateurs ont suffisamment d'influence pour demander les services dont ils ont besoin pour protéger leurs investissements. D'après certains producteurs, les autres compagnies d'aviation refusent d'accepter les envois de fleurs parce que les fleurs ont un volume élevé par rapport à leur poids, ce qui en fait un fret peu rentable. Tunis Air dont les 727 n'ont qu'un espace limité pour les cargaisons doit quelquefois annuler des expéditions en avril et en mai parce que les avions sont remplis de touristes et de leurs bagages. Les exportateurs de fleurs doivent donc faire face à deux contraintes : le manque de certitude et la taille limitée des soutes.

La capacité de fret aérien est déjà un problème périodique. Pour que

la Tunisie devienne un important exportateur de fleurs, il faudra mettre au point de nouveaux arrangements de transport. Bien qu'il y ait jusqu'à 30 vols quotidiens vers l'Europe de Tunis uniquement, le nombre de vols et la capacité de transport disponible vers les marchés aux fleurs importants comme la Hollande sont limités (un vol de Tunis Air et deux vols de KLM par semaine). L'heure des vols doit également être examinée de plus près. Dans l'idéal les fleurs devraient être chargées le soir et transportées pendant la partie la plus fraîche de la journée pour atteindre les marchés européens tôt le matin avant l'ouverture des marchés aux fleurs. Les vols de passagers de Tunisie ne suivent pas cet horaire.

Un producteur tunisien a essayé d'envoyer ses fleurs de Tunis à Marseille par la mer. En 1988, ce producteur a expédié 21 semi-remorques frigorifiques (d'une capacité de 60 m^3) vers la France. Mais il n'utilise plus le transport maritime et se sert de ses camions réfrigérés pour livrer ses fleurs à l'aéroport de Tunis. Il semble que les expéditions par voie maritime soient trop lentes (24 à 36 heures) pour maintenir des normes de haute qualité.

Comme les fleurs sont extrêmement périssables il est très important que les douanes, le service d'inspection des plantes et les procédures de chargement soient bien coordonnées. Comme les exportations de fleurs ont commencé il y a si peu de temps, l'aéroport international de Tunis n'a pas de système conçu spécialement pour les expéditions de fleurs. Une partie des éléments manquants sont de nature infrastructurelle comme le fait qu'il n'existe pas d'entrepôt frigorifique. Pour les autres il s'agit de la coordination et des horaires de chargement et de déchargement des fleurs de façon à ce qu'elles passent le moins de temps possible sur la piste ou dans l'avion. Par ailleurs, les procédures administratives doivent être simplifiées et systématisées.

4. ANALYSE FINANCIERE DE LA PRODUCTION DE FLEURS COUPEES POUR L'EXPORTATION EN TUNISIE

Une analyse utilisant les budgets des cultures et basée sur les estimations les plus hautes montre que pour différents scénarios de prix, de rendements et de coûts, les roses et les glaïeuls restent rentables alors que les oeillets doivent avoir des rendements ou des prix plus élevés. La fiabilité de cette analyse pour les producteurs individuels repose sur leur capacité de produire et d'expédier des fleurs de haute qualité car les calculs prennent comme hypothèse que les producteurs vendent au prix fort 80 % de leur production, le reste étant perdu en transit ou fané. Alors qu'il existe des risques dus au fait que les exportations de fleurs sont une entreprise relativement nouvelle et nécessitant un investissement initial élevé (67.000 dinars par hectare), le rendement potentiel est de près de 200 % pour les roses et de 100 % pour les glaïeuls, ce qui fait de ces fleurs des options extrêmement attrayantes.

Ce chapitre présente des budgets d'entreprise pour trois fleurs coupées importantes : les roses, les oeillets et les glaïeuls, afin d'aider les producteurs à analyser les facteurs affectant la rentabilité de la production d'autres cultures sur leurs propres exploitations. Les budgets d'entreprise pour chaque fleur comprennent i) des estimations de production et de revenu basées sur la densité de plantation, le rendement et les prix à la production et ii) des estimations de coûts basées sur les intrants nécessaires à chaque fleur et les coûts fixes pour une exploitation de trois hectares. Ces budgets peuvent servir aux producteurs à décider de la combinaison de cultures qu'ils produiront. Les objectifs de l'analyse n'étaient pas de calculer les coûts exacts d'un groupe de producteurs mais plutôt d'aider les producteurs à comprendre les facteurs affectant les coûts et peut-être à préparer des budgets pour leurs propres exploitations. Les producteurs peuvent avoir des difficultés à évaluer leurs coûts en raison des facteurs suivants :

- le fait qu'il n'existe pas de recommandations publiées sur la production des fleurs coupées,
- leur manque d'expérience des méthodes de calcul des coûts, et
- le fait qu'il n'existe pas de données de base.

Les budgets d'entreprise sont calculés en tenant compte de trois scénarios de rendement – faible, moyen et élevé – si bien que les producteurs peuvent comparer comment les différents rendements affectent la rentabilité des différents produits. Les budgets ne sont pas des estimations précises des coûts de production qui exigeraient un travail d'enquête détaillé sur le terrain dépassant la portée de cette étude. Deuxièmement, pour compenser l'insuffisance des données et tenir compte des incertitudes de prix et de rendement, une analyse de sensibilité a été menée qui montre comment le revenu net est affecté par des changements de prix et de rendement. La fourchette des estimations formulées ici représente une tentative de donner aux producteurs une meilleure idée des quantités de fleurs qui doivent être vendues à différents niveaux de prix pour qu'ils restent rentables. Enfin des analyses des flux de trésorerie basées sur les budgets des entreprises sont présentées pour chaque fleur dans le cadre des différents scénarios afin de montrer le rendement de l'investissement.

Les trois types d'analyse indiqués ci-dessus peuvent servir aux producteurs à décider ce qu'ils doivent cultiver. D'autres facteurs qui influencent les décisions de production des producteurs tunisiens sont les

résultats de leurs activités des années précédentes, leur désir d'expérimenter avec de nouvelles fleurs et leur connaissance de ce que le marché européen achètera (cette information étant souvent fournie par les partenaires ou les acheteurs européens). La Tunisie n'a pas une fleur spéciale ou un ensemble de fleurs qui la distingue sur le marché (contrairement au Maroc qui est connu pour ses roses). Les producteurs tunisiens ont exporté au cours des dernières années des oeillets, des chrysanthèmes, des glaïeuls, du gypsophile, des iris, des roses, des strelitzias et du statice. Cependant, les quantités sont relativement faibles par rapport aux autres pays, et l'on ne considère donc pas la Tunisie comme un exportateur de fleurs.

Le problème important pour les Tunisiens est de savoir comment obtenir une production à grande échelle rentable pour l'exportation. Quelles fleurs doit produire la Tunisie et comment peut-on les sélectionner parmi les centaines de différentes variétés? De nombreuses variétés nouvelles arrivent sur les marchés d'exportation chaque année. Il est important pour les producteurs de suivre la tendance ou la demande de certaines variétés, car comme la plupart des produits commerciaux, les variétés de fleurs ont des cycles de vie qui, dans le cas des roses, durent environ dix ans. Bien que certaines variétés de roses cultivées en Tunisie soient toujours populaires sur le marché français, de nombreuses fleurs à la mode ne sont pas cultivées en Tunisie.

Une fois qu'un producteur a déterminé les variétés qui sont populaires sur le marché, il doit s'assurer qu'elles conviennent à l'environnement tunisien. En faisant des essais le producteur peut aider à garantir que la production d'une certaine fleur réussira sur son exploitation. Il existe par exemple des centaines de variétés d'oeillets miniatures qui sont achetés sur les principaux marchés aux fleurs. Ces variétés ont cependant tendance à être très sensibles aux sols et aux microclimats qui affectent leur productivité si bien qu'il revient au producteur de faire des essais sur son exploitation avant de se lancer dans une production à grande échelle. Les producteurs peuvent alors faire des essais de marché en envoyant des échantillons de leur production pour déterminer si elle répond ou non aux normes de ce marché.

Un grossiste du marché de Rungis a reçu un envoi de strelitzias de Tunisie qui à son avis n'étaient pas d'assez bonne qualité pour le marché français. Il a indiqué qu'il serait très difficile pour la Tunisie de vendre des strelitzias étant donné la qualité extrêmement élevée de la production française et d'autres pays. La qualité est un facteur critique du marché des fleurs parce que les rabais sont importants sur les fleurs dont la qualité est légèrement inférieure à "extra" ou "super". En pratique, il n'existe pas de marché secondaire pour les fleurs de qualité moyenne ou médiocre parce que tout simplement on ne peut pas les vendre. Donc la qualité est de la plus haute importance, et il n'existe pas de créneau pour les fleurs de mauvaise qualité et peu chères. Les budgets d'entreprise montrent comment le rendement, le prix et les coûts affectent la rentabilité des opérations de production de fleurs de qualité.

4.1 Budgets d'entreprise pour les roses, les oeillets et les glaïeuls

Afin d'analyser les coûts et le rendement de la production de fleurs coupées pour l'exportation, nous avons préparé des budgets d'entreprise [29]

---

[29] On trouvera à l'Annexe 2 une explication détaillée des hypothèses utilisées pour calculer la production/revenu et les coûts.

pour les roses, les oeillets et les glaïeuls en nous basant sur des enquêtes auprès des producteurs, les estimations de coûts obtenues dans des directives de production non publiées et auprès des opérateurs du secteur privé et des renseignements sur les prix recueillis au marché de Rungis à Paris. Les résultats des analyses données dans le Tableau 4.1 montrent que la production de fleurs coupées pour l'exportation peut être extrêmement rentable si on obtient des rendements élevés de fleurs de qualité, si les pertes de transit sont minimisées et si les fleurs arrivent au marché en temps utile. La valeur de la production et le revenu net pour des scénarios de production faible, moyenne et élevée sont donnés pour chaque fleur, basés sur les estimations de rendement mois 20 % pour les fleurs fanées et les pertes de transit.

Les coûts d'investissement initiaux pour la production de fleurs coupées d'exportation sont d'environ 201.100 dinars, soit 67.000 dinars par hectare, non compris le prix du terrain, pour une exploitation modèle de trois hectares en Tunisie. Ils sont indiqués sur la ligne de l'amortissement dans l'analyse des budgets d'entreprise, et nous avons pris comme hypothèse pour cette analyse qu'ils sont les mêmes pour les trois fleurs étudiées. Parmi les coûts variables, les plus importants représentent les boutures, les bulbes et les graines. Il semble que les oeillets soient les opérations les moins profitables en raison des coûts des boutures qui représentent 75 % des coûts variables (y compris la main-d'oeuvre) et environ 60 % des coûts totaux à l'hectare.

Pour l'hypothèse de rendement moyen, les revenus nets par hectare pour les roses sont de 26.602,9 dinars, pour les glaïeuls 7.805,3 dinars, alors que les oeillets enregistrent une perte de 667,1 dinars par hectare. Par pièce, la marge brute pour les roses est de 59 millimes, alors que les oeillets montrent une marge légèrement négative de 1 millime. On peut attribuer cela au fait que bien que les coûts unitaires par fleur vendue dans le cadre d'une hypothèse de rendement moyen sont relativement proches pour les deux fleurs (141 millimes par rose et 121 millimes par oeillet), les prix perçus pour les roses sont plus élevés que ceux perçus pour les oeillets. La marge brute pour les glaïeuls est de 26 millimes par fleur dans le cadre du scénario de rendement moyen. Dans le cadre du scénario de rendement élevé, la marge brute par hectare est la plus élevée pour les roses (52.852,9 dinars) suivie des glaïeuls (17.555,3 dinars) et des oeillets (12.232,9 dinars).

Le Tableau 4.2 donne les résultats d'une analyse de sensibilité qui illustre comment les revenus nets sont affectés par les modifications de prix et de rendement. Ainsi, une diminution de 20 % du prix des roses (de 200 à 160 millimes pièce) a pour résultat une réduction de près de 70 % du revenu net (de 26.602 à 8.602 dinars) dans le scénario de rendement moyen. La rentabilité des diverses combinaisons de prix et de rendement est mise en lumière par ce type d'analyse. La différence entre un rendement faible et un rendement moyen pour les roses a une répercussion énorme sur le revenu net (de 352 dinars par hectare pour le rendement faible, à 26.602 dinars pour un rendement moyen, à 220 millimes pièce).

L'analyse de sensibilité montre que les roses procurent un revenu net positif pour toutes les combinaisons de prix et de rendement sauf une - un rendement faible à 160 millimes pièce. Les oeillets, par contre, n'ont un revenu net positif que dans trois combinaisons, rendement élevé à 120 et 144 millimes pièce, et rendement moyen à 144 millimes pièce. Dans le cas des glaïeuls, on obtient un revenu positif net à tous les niveaux de rendement lorsque le prix dépasse 300 millimes.

On peut tirer plusieurs conclusions de cette analyse. Tout d'abord,

les roses et les glaïeuls peuvent être des opérations profitables dans toutes sortes de conditions. Deuxièmement, il est peu probable que les oeillets représentent une opération profitable sauf dans les meilleures conditions de prix et de rendement. Enfin, les producteurs doivent faire extrêmement attention à la qualité (tant du type de fleurs cultivées que du traitement après la cueillette) parce qu'un rabais de 20 % du prix pour une qualité inférieure peut avoir des conséquences catastrophiques sur la rentabilité.

4.2 Analyse des flux de trésorerie

Le Tableau 4.5 donne les analyses des flux de trésorerie [30] pour les trois types de fleurs dans le cadre de scénarios de rendement faible, moyen et élevé et des hypothèses de prix moyen. Les estimations des coûts d'investissement et les dépenses d'exploitation ont été calculées en se basant sur les chiffres présentés dans les budgets d'entreprise. Les flux de trésorerie consistent des revenus projetés (en utilisant des prix constants) sur une période de 15 ans en supposant que 80 % de la production est effectivement vendue. Les dépenses comprennent l'investissement initial de 201.100 dinars plus les coûts de remplacement au cours des années suivantes. Le bénéfice marginal net représente le capital de roulement, financement exclu. Les estimations des prêts et des besoins de financement montrent ce que l'on croit que le producteur devra emprunter (100.000 dinars dans le cas présent) et que le calendrier des remboursements (services de la dette) sera assorti d'un taux d'intérêt de 9,5 %. Nous avons pris comme hypothèse ici que le producteur fournira environ la moitié des coûts initiaux d'investissement (100.000 dinars) et financera les futurs investissements avec son capital de roulement représenté par le bénéfice marginal net après financement.

Même pour des scénarios de rendement faible, on enregistre des flux positifs de trésorerie pour les roses et les glaïeuls mais pas pour les oeillets qui montrent un taux de rendement interne négatif de 23,8 %. Des taux de rendement positifs existent pour toutes les fleurs dans les scénarios à rendement moyen et élevé. Ce sont les roses qui ont le taux de rendement interne le plus élevé, 196,9 % dans le cadre du scénario à rendement élevé, alors que les glaïeuls ont un taux de 96,1 % avec des rendements élevés. Dans l'ensemble donc, le rendement des investissements de production de fleurs semble être élevé dans ces modèles simplifiés. Il faut cependant être prudent lorsque l'on tire des conclusions de ces modèles. Tout d'abord, si l'exportation de fleurs coupées semble être une opération très profitable, elle a des besoins de capitaux à court terme importants. Par ailleurs, comme on l'a indiqué plus haut dans ce rapport, les fleurs doivent être cueillies et expédiées soigneusement et doivent parvenir aux grossistes en excellente condition. Ceci exige un degré considérable d'expertise, et de pouvoir compter sur une infrastructure fonctionnant bien. Les délais sont critiques et les retards peuvent résulter en des pertes désastreuses pour les producteurs. Enfin, l'analyse reflète un modèle simplifié des systèmes de production existants, et il faudra faire davantage d'enquêtes au niveau de l'exploitation, particulièrement sur les pratiques agronomiques, pour obtenir une analyse des investissements plus rigoureuse.

---

30 Le format utilisé est tiré principalement de Economic Analysis of Agricultural Projects, Chapitre 4, de J. Price Gittenger.

Tableau 4.1

Sommaire: Budgets D'Entreprise
Scenarios, Par Hectare, Compagne 1990-1991

Oiellets	Faible	Moyen	Eleve
Rendement (Tiges/m2)	32.0	32.0	32.0
Prix a la production par tige	0.120	0.120	0.120
Valeur a la production (D/ha)	86400.0	115200.0	129600.0
Total Couts Variables	79594.1	82594.1	84094.1
Total Couts Fixes	33273.0	33273.0	33273.0
Total Couts Par Ha (DT)	112867.1	115867.1	117367.1
Revenue Net Par Hectare (DT)	-26467.1	-667.1	12232.9
Marge Brute (Dinar/plant)	-0.037	-0.001	0.011

Glaieuls	Faible	Moyen	Eleve
Rendement (Tiges/m2)	40.0	50.0	60.0
Prix a la production par tige	0.300	0.300	0.300
Valeur a la production (D/ha)	72000.0	90000.0	108000.0
Total Couts Variables	36571.8	44821.8	53071.8
Total Couts Fixes	33623.0	33623.0	33623.0
Total Couts Par Ha (DT)	70194.8	78444.8	86694.8
Revenue Net Par Hectare (DT)	1805.2	11555.2	21305.2
Marge Brute (Dinar/plant)	0.008	0.039	0.059

Roses	Faible	Moyen	Eleve
Rendement (Tiges/m2)	50.0	75.0	100.0
Prix a la production par tige	0.200	0.200	0.200
Valeur a la production (D/ha)	60000.0	90000.0	120000.0
Total Couts Variables	33024.1	36774.1	40524.1
Total Couts Fixes	26623.0	26623.0	26623.0
Total Couts Par Ha (DT)	59647.1	63397.1	67147.1
Revenue Net Par Hectare (DT)	352.9	26602.9	52852.9
Marge Brute (Dinar/plant)	0.001	0.059	0.088

Tableau 4.2

Analyse de Sensibilité du Revenu Net Par Hectare

Roses

Prix à la production (DT)	Dinars par hectare BAS	MOYEN	ELEVE
160 MILLIMES PAR TIGE	-11647.1	8602.9	28852.9
200 MILLIMES PAR TIGE	352.9	26602.9	52852.9
240 MILLIMES PAR TIGE	12342.9	44602.9	76852.9

Oeuillets

Prix à la production (DT)	Dinars par hectare BAS	MOYEN	ELEVE
96 MILLIMES PAR TIGE	-43737.1	-23707.1	-13687.1
120 MILLIMES PAR TIGE	-26467.1	-667.1	12232.9
144 MILLIMES PAR TIGE	-9187.1	22372.9	38152.9

Glaieuls

Prix à la production (DT)	Dinars par hectare BAS	MOYEN	ELEVE
240 MILLIMES PAR TIGE	-12594.7	-6444.7	-294.7
300 MILLIMES PAR TIGE	1805.3	11555.3	21305.3
360 MILLIMES PAR TIGE	16205.2	29555.2	42905.2

TABLEAU 4.3

ANALYSE DES FLUX DE TRESORERIE POUR LA PRODUCTION D'OEILLETS, HYPOTHESE BASSE, EXPLOITATION DE 3 HA

	Unités	Années 1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
APPORTS DE CAPITAUX																
rendement	tiges/m2	140.0	140.0	140.0	140.0	140.0	140.0	140.0	140.0	140.0	140.0	140.0	140.0	140.0	140.0	140.0
prix, dinar/pièce	DT/tige	0.120	0.120	0.120	0.120	0.120	0.120	0.120	0.120	0.120	0.120	0.120	0.120	0.120	0.120	0.120
valeur de la production	1000 DT/ferme	0.0	378.0	378.0	378.0	378.0	378.0	378.0	378.0	378.0	378.0	378.0	378.0	378.0	378.0	378.0
production vendue, (80 % du total)	1000 DT/ferme	0.0	302.4	302.4	302.4	302.4	302.4	302.4	302.4	302.4	302.4	302.4	302.4	302.4	302.4	302.4
SORTIES DE CAPITAUX																
Investissements,	1000 DT/ferme	200.1	0.0	24.0	3.0	24.0	62.1	27.0	30.0	24.0	3.0	56.1	0.0	27.0	0.0	24.0
Charges d'exploitation	1000 DT/ferme	0.0	277.3	277.3	277.3	277.3	277.3	277.3	277.3	277.3	277.3	277.3	277.3	277.3	277.3	277.3
BENEFICE MARGINAL NET Avant financement	1000 DT/ferme	-200.1	25.1	1.1	22.1	1.1	-37.0	-1.9	-4.9	1.1	22.1	-31.0	25.1	-1.9	25.1	1.1
FINANCEMENT																
Taux d'intérêt	9.5%															
Montant des prêts	1000 DT/ferme	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Encours de la dette	1000 DT/ferme	100.0	93.6	86.5	78.8	70.4	61.2	51.0	40.0	27.8	14.5	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Service de la dette	1000 DT/ferme		15.9	15.9	15.9	15.9	15.9	15.9	15.9	15.9	15.9	15.9	0.0	0.0	0.0	0.0
Financement net	1000 DT/ferme	100.0	-15.9	-15.9	-15.9	-15.9	-15.9	-15.9	-15.9	-15.9	-15.9	-15.9	0.0	0.0	0.0	0.0
Paiement des intérêts annuels			9.5	8.9	8.2	7.5	6.7	5.8	4.8	3.8	2.6	1.4				
BENEFICE MARGINAL NET Après financement	1000 DT/ferme	-100.1	9.1	-14.9	6.1	-14.9	-53.0	-17.9	-20.9	-14.9	6.1	-47.0	25.1	-1.9	25.1	1.1

Taux de rentabilité interne	-23.8%

1) Investissement(1000 DT)	Durée de vie	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Système d'irrigation	5 ans	17.1					17.1					17.1				
Serres :																
-Supports	15 ans	81.0														
-Plastique	2 ans	24.0		24.0		24.0		24.0		24.0		24.0		24.0		24.0
-Accessoires	3 ans	3.0			3.0			3.0			3.0			3.0		
Machines et outils	5 ans	30.0					30.0									
Salles d'emballage et frig.	7.5 ans	30.0							30.0							
Véhicules	5 ans	15.0					15.0					15.0				
TOTAL		200.1	0.0	24.0	3.0	24.0	62.1	27.0	30.0	24.0	3.0	56.1	0.0	27.0	0.0	24.0

2) Les charges d'exploitation comprennent la main-d'oeuvre, les coûts variables des intrants, et les coûts fixes (moins les intérêts et l'amortissement) ainsi que le montrent les budgets de cultures.

ANALYSE DES FLUX DE TRESORERIE POUR LA PRODUCTION D'OEILLETS, HYPOTHESE MOYENNE, EXPLOITATION DE 3 HA

	Unités	Années 1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
APPORTS DE CAPITAUX																
rendement	tiges/m2	160.0	160.0	160.0	160.0	160.0	160.0	160.0	160.0	160.0	160.0	160.0	160.0	160.0	160.0	160.0
prix, dinar/pièce	DT/tige	0.120	0.120	0.120	0.120	0.120	0.120	0.120	0.120	0.120	0.120	0.120	0.120	0.120	0.120	0.120
valeur de la production	1000 DT/ferme	0.0	432.0	432.0	432.0	432.0	432.0	432.0	432.0	432.0	432.0	432.0	432.0	432.0	432.0	432.0
production vendue, (80 % du total)	1000 DT/ferme	0.0	345.6	345.6	345.6	345.6	345.6	345.6	345.6	345.6	345.6	345.6	345.6	345.6	345.6	345.6
SORTIES DE CAPITAUX																
Investissements,	1000 DT/ferme	200.1	0.0	24.0	3.0	24.0	62.1	27.0	30.0	24.0	3.0	56.1	0.0	27.0	0.0	24.0
Charges d'exploitation	1000 DT/ferme	0.0	286.3	286.3	286.3	286.3	286.3	286.3	286.3	286.3	286.3	286.3	286.3	286.3	286.3	286.3
BENEFICE MARGINAL NET																
Avant financement	1000 DT/ferme	-200.1	59.3	35.3	56.3	35.3	-2.8	32.3	29.3	35.3	56.3	3.2	59.3	32.3	59.3	35.3
FINANCEMENT																
Taux d'intérêt	9.5%															
Montant des prêts	1000 DT/ferme	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Encours de la dette	1000 DT/ferme	100.0	93.6	86.5	78.8	70.4	61.2	51.0	40.0	27.8	14.5	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Service de la dette	1000 DT/ferme		15.9	15.9	15.9	15.9	15.9	15.9	15.9	15.9	15.9	15.9	0.0	0.0	0.0	0.0
Financement net	1000 DT/ferme	100.0	-15.9	-15.9	-15.9	-15.9	-15.9	-15.9	-15.9	-15.9	-15.9	-15.9	0.0	0.0	0.0	0.0
Paiement des intérêts annuels			9.5	8.9	8.2	7.5	6.7	5.8	4.8	3.8	2.6	1.4				
BENEFICE MARGINAL NET																
Après financement	1000 DT/ferme	-100.1	43.3	19.3	40.3	19.3	-18.8	16.3	13.3	19.3	40.3	-12.8	59.3	32.3	59.3	35.3

Taux de rentabilité interne 23.7%

1) Investissement(1000 DT)	Durée de vie	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Système d'irrigation	5 ans	17.1					17.1					17.1				
Serres :																
-Supports	15 ans	81.0														
-Plastique	2 ans	24.0		24.0		24.0		24.0		24.0		24.0		24.0		24.0
-Accessoires	3 ans	3.0			3.0			3.0			3.0			3.0		
Machines et outils	5 ans	30.0					30.0									
Salles d'emballage et frig	7.5 ans	30.0							30.0							
Véhicules	5 ans	15.0					15.0					15.0				
TOTAL		200.1	0.0	24.0	3.0	24.0	62.1	27.0	30.0	24.0	3.0	56.1	0.0	27.0	0.0	24.0

2) Les charges d'exploitation comprennent la main-d'oeuvre, les coûts variables des intrants, et les coûts fixes (moins les intérêts et l'amortissement) ainsi que le montrent les budgets de cultures.

ANALYSE DES FLUX DE TRESORERIE POUR LA PRODUCTION D'OEILLETS, HYPOTHESE HAUTE, EXPLOITATION DE 3 HA

	Unités	Années 1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
APPORTS DE CAPITAUX																
rendement	tiges/m2	180.0	180.0	180.0	180.0	180.0	180.0	180.0	180.0	180.0	180.0	180.0	180.0	180.0	180.0	180.0
prix, dinar/pièce	DT/tige	0.120	0.120	0.120	0.120	0.120	0.120	0.120	0.120	0.120	0.120	0.120	0.120	0.120	0.120	0.120
valeur de la production	1000 DT/ferme	0.0	486.0	486.0	486.0	486.0	486.0	486.0	486.0	486.0	486.0	486.0	486.0	486.0	486.0	486.0
production vendue, (80 % du total)	1000 DT/ferme	0.0	388.8	388.8	388.8	388.8	388.8	388.8	388.8	388.8	388.8	388.8	388.8	388.8	388.8	388.8
SORTIES DE CAPITAUX																
Investissements,	1000 DT/ferme	200.1	0.0	24.0	3.0	24.0	62.1	27.0	30.0	24.0	3.0	56.1	0.0	27.0	0.0	24.0
Charges d'exploitation	1000 DT/ferme	0.0	290.8	290.8	290.8	290.8	290.8	290.8	290.8	290.8	290.8	290.8	290.8	290.8	290.8	290.8
BENEFICE MARGINAL NET																
Avant financement	1000 DT/ferme	-290.1	98.0	74.0	95.0	74.0	35.9	71.0	68.0	74.0	95.0	41.9	98.0	71.0	98.0	74.0
FINANCEMENT																
Taux d'intérêt	9.5%															
Montant des prêts	1000 DT/ferme	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Encours de la dette	1000 DT/ferme	100.0	93.6	86.5	78.8	70.4	61.2	51.0	40.0	27.8	14.5	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Service de la dette	1000 DT/ferme		15.9	15.9	15.9	15.9	15.9	15.9	15.9	15.9	15.9	15.9	0.0	0.0	0.0	0.0
Financement net	1000 DT/ferme	100.0	-15.9	-15.9	-15.9	-15.9	-15.9	-15.9	-15.9	-15.9	-15.9	-15.9	0.0	0.0	0.0	0.0
Paiement des intérêts annuels			9.5	8.9	8.2	7.5	6.7	5.8	4.8	3.8	2.6	1.4				
BENEFICE MARGINAL NET																
Après financement	1000 DT/ferme	-190.1	82.0	58.0	79.0	58.0	19.9	55.0	52.0	58.0	79.0	25.9	98.0	71.0	98.0	74.0

Taux de rentabilité interne	68.0%

1) Investissement(1000 DT)	Durée de vie	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Système d'irrigation	5 ans	17.1					17.1					17.1				
Serres :																
-Supports	15 ans	81.0														
-Plastique	2 ans	24.0		24.0		24.0		24.0		24.0		24.0		24.0		24.0
-Accessoires	3 ans	3.0			3.0			3.0			3.0			3.0		
Machines et outils	5 ans	30.0					30.0									
Salles d'emballage et frig	7.5 ans	30.0							30.0							
Véhicules	5 ans	15.0					15.0					15.0				
TOTAL		200.1	0.0	24.0	3.0	24.0	62.1	27.0	30.0	24.0	3.0	56.1	0.0	27.0	0.0	24.0

2) Les charges d'exploitation comprennent la main-d'oeuvre, les coûts variables des intrants, et les coûts fixes (moins les intérêts et l'amortissement) ainsi que le montrent les budgets de cultures.

ANALYSE DES FLUX DE TRESORERIE POUR LA PRODUCTION DE ROSES, HYPOTHESE BASSE, EXPLOITATION DE 3 HA

	Unités	Années 1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
APPORTS DE CAPITAUX																
rendement	tiges/m2	50.0	50.0	50.0	50.0	50.0	50.0	50.0	50.0	50.0	50.0	50.0	50.0	50.0	50.0	50.0
prix, dinar/pièce	DT/tige	0.200	0.200	0.200	0.200	0.200	0.200	0.200	0.200	0.200	0.200	0.200	0.200	0.200	0.200	0.200
valeur de la production	1000 DT/ferme	0.0	225.0	225.0	225.0	225.0	225.0	225.0	225.0	225.0	225.0	225.0	225.0	225.0	225.0	225.0
production vendue, (80 % du total)	1000 DT/ferme	0.0	180.0	180.0	180.0	180.0	180.0	180.0	180.0	180.0	180.0	180.0	180.0	180.0	180.0	180.0
SORTIES DE CAPITAUX																
Investissements,	1000 DT/ferme	200.1	0.0	24.0	3.0	24.0	62.1	27.6	30.0	24.0	3.0	56.1	0.0	27.0	0.0	24.0
Charges d'exploitation	1000 DT/ferme	0.0	117.7	117.7	117.7	117.7	117.7	117.7	117.7	117.7	117.7	117.7	117.7	117.7	117.7	117.7
BENEFICE MARGINAL NET																
Avant financement	1000 DT/ferme	-200.1	62.3	38.3	59.3	38.3	0.2	35.3	32.3	38.3	59.3	6.2	62.3	35.3	62.3	38.3
FINANCEMENT																
Taux d'intérêt	9.5%															
Montant des prêts	1000 DT/ferme	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Encours de la dette	1000 DT/ferme	100.0	93.6	86.5	78.8	70.4	61.2	51.0	40.0	27.8	14.5	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Service de la dette	1000 DT/ferme		15.9	15.9	15.9	15.9	15.9	15.9	15.9	15.9	15.9	15.9	0.0	0.0	0.0	0.0
Financement net	1000 DT/ferme	100.0	-15.9	-15.9	-15.9	-15.9	-15.9	-15.9	-15.9	-15.9	-15.9	-15.9	0.0	0.0	0.0	0.0
Paiement des intérêts annuels			9.5	8.9	8.2	7.5	6.7	5.8	4.8	3.8	2.6	1.4				
BENEFICE MARGINAL NET																
Après financement	1000 DT/ferme	-100.1	46.4	22.4	43.4	22.4	-15.7	19.4	16.4	22.4	43.4	-9.7	62.3	35.3	62.3	38.3

Taux de rentabilité interne 27.4%

1) Investissement (1000 DT)	Durée de vie	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Système d'irrigation	5 ans	17.1					17.1					17.1				
Serres :																
-Supports	15 ans	81.0														
-Plastique	2 ans	24.0		24.0		24.0		24.0		24.0		24.0		24.0		24.0
-Accessoires	3 ans	3.0			3.0			3.0			3.0			3.0		
Machines et outils	5 ans	30.0					30.0									
Salles d'emballage et frig	7.5 ans	30.0							30.0							
Véhicules	5 ans	15.0					15.0					15.0				
TOTAL		200.1	0.0	24.0	3.0	24.0	62.1	27.0	30.0	24.0	3.0	56.1	0.0	27.0	0.0	24.0

2) Les charges d'exploitation comprennent la main-d'oeuvre, les coûts variables des intrants, et les coûts fixes (moins les intérêts et l'amortissement) ainsi que le montrent les budgets de cultures.

ANALYSE DES FLUX DE TRESORERIE POUR LA PRODUCTION DE ROSES, HYPOTHESE MOYENNE, EXPLOITATION DE 3 HA

	Unités	Années 1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
APPORTS DE CAPITAUX																
rendement	tiges/m2	75.0	75.0	75.0	75.0	75.0	75.0	75.0	75.0	75.0	75.0	75.0	75.0	75.0	75.0	75.0
prix, dinar/pièce	DT/tige	0.200	0.200	0.200	0.200	0.200	0.200	0.200	0.200	0.200	0.200	0.200	0.200	0.200	0.200	0.200
valeur de la production	1000 DT/ferme	0.0	337.5	337.5	337.5	337.5	337.5	337.5	337.5	337.5	337.5	337.5	337.5	337.5	337.5	337.5
production vendue, (80 % du total)	1000 DT/ferme	0.0	270.0	270.0	270.0	270.0	270.0	270.0	270.0	270.0	270.0	270.0	270.0	270.0	270.0	270.0
SORTIES DE CAPITAUX																
Investissements,	1000 DT/ferme	200.1	0.0	24.0	3.0	24.0	62.1	27.0	30.0	24.0	3.0	56.1	0.0	27.0	0.0	24.0
Charges d'exploitation	1000 DT/ferme	0.0	128.9	128.9	128.9	128.9	128.9	128.9	128.9	128.9	128.9	128.9	128.9	128.9	128.9	128.9
BENEFICE MARGINAL NET Avant financement	1000 DT/ferme	-200.1	141.1	117.1	138.1	117.1	79.0	114.1	111.1	117.1	138.1	85.0	141.1	114.1	141.1	117.1
FINANCEMENT																
Taux d'intérêt	9.5%															
Montant des prêts	1000 DT/ferme	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Encours de la dette	1000 DT/ferme	100.0	93.6	86.5	78.8	70.4	61.2	51.0	40.0	27.8	14.5	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Service de la dette	1000 DT/ferme		15.9	15.9	15.9	15.9	15.9	15.9	15.9	15.9	15.9	15.9	0.0	0.0	0.0	0.0
Financement net	1000 DT/ferme	100.0	-15.9	-15.9	-15.9	-15.9	-15.9	-15.9	-15.9	-15.9	-15.9	-15.9	0.0	0.0	0.0	0.0
Paiement des intérêts annuels			9.5	8.9	8.2	7.5	6.7	5.8	4.8	3.8	2.6	1.4				
BENEFICE MARGINAL NET Après financement	1000 DT/ferme	-100.1	125.2	101.2	122.2	101.2	63.1	98.2	95.2	101.2	122.2	69.1	141.1	114.1	141.1	117.1

Taux de rentabilité interne	115.3%

1) Investissement (1000 DT)	Durée de vie	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Système d'irrigation	5 ans	17.1					17.1					17.1				
Serres :																
-Supports	15 ans	81.0														
-Plastique	2 ans	24.0		24.0		24.0		24.0		24.0		24.0		24.0		24.0
-Accessoires	3 ans	3.0			3.0			3.0			3.0			3.0		
Machines et outils	5 ans	30.0					30.0									
Salles d'emballage et frig	7.5 ans	30.0							30.0							
Véhicules	5 ans	15.0					15.0					15.0				
TOTAL		200.1	0.0	24.0	3.0	24.0	62.1	27.0	30.0	24.0	3.0	56.1	0.0	27.0	0.0	24.0

2) Les charges d'exploitation comprennent la main-d'oeuvre, les coûts variables des intrants, et les coûts fixes (moins les intérêts et l'amortissement) ainsi que le montrent les budgets de cultures.

ANALYSE DES FLUX DE TRESORERIE POUR LA PRODUCTION DE ROSES, HYPOTHESE HAUTE, EXPLOITATION DE 3 HA

	Unités	Années 1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
APPORTS DE CAPITAUX																
rendement	tiges/m2	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
prix, dinar/pièce	DT/tige	0.200	0.200	0.200	0.200	0.200	0.200	0.200	0.200	0.200	0.200	0.200	0.200	0.200	0.200	0.200
valeur de la production	1000 DT/ferme	0.0	450.0	450.0	450.0	450.0	450.0	450.0	450.0	450.0	450.0	450.0	450.0	450.0	450.0	450.0
production vendue, (80 % du total)	1000 DT/ferme	0.0	360.0	360.0	360.0	360.0	360.0	360.0	360.0	360.0	360.0	360.0	360.0	360.0	360.0	360.0
SORTIES DE CAPITAUX																
Investissements,	1000 DT/ferme	200.1	0.0	24.0	3.0	24.0	62.1	27.0	30.0	24.0	3.0	56.1	0.0	27.0	0.0	24.0
Charges d'exploitation	1000 DT/ferme	0.0	140.2	140.2	140.2	140.2	140.2	140.2	140.2	140.2	140.2	140.2	140.2	140.2	140.2	140.2
BENEFICE MARGINAL NET Avant financement	1000 DT/ferme	-200.1	219.8	195.8	216.8	195.8	157.7	192.8	189.8	195.8	216.8	163.7	219.8	192.8	219.8	195.8
FINANCEMENT																
Taux d'intérêt	9.5%															
Montant des prêts	1000 DT/ferme	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Encours de la dette	1000 DT/ferme	100.0	93.6	86.5	78.8	70.4	61.2	51.0	40.0	27.8	14.5	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Service de la dette	1000 DT/ferme		15.9	15.9	15.9	15.9	15.9	15.9	15.9	15.9	15.9	15.9	0.0	0.0	0.0	0.0
Financement net	1000 DT/ferme	100.0	-15.9	-15.9	-15.9	-15.9	-15.9	-15.9	-15.9	-15.9	-15.9	-15.9	0.0	0.0	0.0	0.0
Paiement des intérêts annuels			9.5	8.9	8.2	7.5	6.7	5.8	4.8	3.8	2.6	1.4				
BENEFICE MARGINAL NET Après financement	1000 DT/ferme	-100.1	203.9	179.9	200.9	179.9	141.8	176.9	173.9	179.9	200.9	147.8	219.8	192.8	219.8	195.8

Taux de rentabilité interne	196.9%

1) Investissement(1000 DT)	Durée de vie	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Système d'irrigation	5 ans	17.1					17.1					17.1				
Serres :																
-Supports	15 ans	81.0														
-Plastique	2 ans	24.0		24.0		24.0		24.0		24.0		24.0		24.0		24.0
-Accessoires	3 ans	3.0			3.0			3.0			3.0			3.0		
Machines et outils	5 ans	30.0					30.0									
Salles d'emballage et frig	7.5 ans	30.0							30.0							
Véhicules	5 ans	15.0					15.0					15.0				
TOTAL		200.1	0.0	24.0	3.0	24.0	62.1	27.0	30.0	24.0	3.0	56.1	0.0	27.0	0.0	24.0

2) Les charges d'exploitation comprennent la main-d'oeuvre, les coûts variables des intrants, et les coûts fixes (moins les intérêts et l'amortissement) ainsi que le montrent les budgets de cultures.

ANALYSE DES FLUX DE TRESORERIE POUR LA PRODUCTION DE GLAIEULS, HYPOTHESE BASSE, EXPLOITATION DE 3 HA

	Unités	Années 1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
APPORTS DE CAPITAUX																
rendement	tiges/m2	40.0	40.0	40.0	40.0	40.0	40.0	40.0	40.0	40.0	40.0	40.0	40.0	40.0	40.0	40.0
prix, dinar/pièce	DT/tige	0.300	0.300	0.300	0.300	0.300	0.300	0.300	0.300	0.300	0.300	0.300	0.300	0.300	0.300	0.300
valeur de la production	1000 DT/ferme	0.0	270.0	270.0	270.0	270.0	270.0	270.0	270.0	270.0	270.0	270.0	270.0	270.0	270.0	270.0
production vendue, (80 % du total)	1000 DT/ferme	0.0	216.0	216.0	216.0	216.0	216.0	216.0	216.0	216.0	216.0	216.0	216.0	216.0	216.0	216.0
SORTIES DE CAPITAUX																
Investissements,	1000 DT/ferme	200.1	0.0	24.0	3.0	24.0	62.1	27.0	30.0	24.0	3.0	56.1	0.0	27.0	0.0	24.0
Charges d'exploitation	1000 DT/ferme	0.0	151.5	151.5	151.5	151.5	151.5	151.5	151.5	151.5	151.5	151.5	151.5	151.5	151.5	151.5
BENEFICE MARGINAL NET																
Avant financement	1000 DT/ferme	-200.1	64.5	40.5	61.5	40.5	2.4	37.5	34.5	40.5	61.5	8.4	64.5	37.5	64.5	40.5
FINANCEMENT																
Taux d'intérêt	9.5%															
Montant des prêts	1000 DT/ferme	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Encours de la dette	1000 DT/ferme	100.0	93.6	86.5	78.8	70.4	61.2	51.0	40.0	27.8	14.5	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Service de la dette	1000 DT/ferme		15.9	15.9	15.9	15.9	15.9	15.9	15.9	15.9	15.9	15.9	0.0	0.0	0.0	0.0
Financement net	1000 DT/ferme	100.0	-15.9	-15.9	-15.9	-15.9	-15.9	-15.9	-15.9	-15.9	-15.9	-15.9	0.0	0.0	0.0	0.0
Paiement des intérêts annuels			9.5	8.9	8.2	7.5	6.7	5.8	4.8	3.8	2.6	1.4				
BENEFICE MARGINAL NET																
Après financement	1000 DT/ferme	-100.1	48.6	24.6	45.6	24.6	-13.5	21.6	18.6	24.6	45.6	-7.5	64.5	37.5	64.5	40.5

Taux de rentabilité interne	30.0%

1) Investissement(1000DT)	Durée de vie	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Système d'irrigation	5 ans	17.1					17.1					17.1				
Serres :																
-Supports	15 ans	81.0														
-Plastique	2 ans	24.0		24.0		24.0		24.0		24.0		24.0		24.0		24.0
-Accessoires	3 ans	3.0			3.0			3.0			3.0			3.0		
Machines et outils	5 ans	30.0					30.0									
Salles d'emballage et frig	7.5 ans	30.0							30.0							
Véhicules	5 ans	15.0					15.0					15.0				
TOTAL		200.1	0.0	24.0	3.0	24.0	62.1	27.0	30.0	24.0	3.0	56.1	0.0	27.0	0.0	24.0

2) Les charges d'exploitation comprennent la main-d'oeuvre, les coûts variables des intrants, et les coûts fixes (moins les intérêts et l'amortissement) ainsi que le montrent les budgets de cultures.

ANALYSE DES FLUX DE TRESORERIE POUR LA PRODUCTION DE GLAIEULS, HYPOTHESE MOYENNE, EXPLOITATION DE 3 HA

	Unités	Années 1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
APPORTS DE CAPITAUX																
rendement	tiges/m2	50.0	50.0	50.0	50.0	50.0	50.0	50.0	50.0	50.0	50.0	50.0	50.0	50.0	50.0	50.0
prix, dinar/pièce	DT/tige	0.300	0.300	0.300	0.300	0.300	0.300	0.300	0.300	0.300	0.300	0.300	0.300	0.300	0.300	0.300
valeur de la production	1000 DT/ferme	0.0	337.5	337.5	337.5	337.5	337.5	337.5	337.5	337.5	337.5	337.5	337.5	337.5	337.5	337.5
production vendue, (80 % du total)	1000 DT/ferme	0.0	270.0	270.0	270.0	270.0	270.0	270.0	270.0	270.0	270.0	270.0	270.0	270.0	270.0	270.0
SORTIES DE CAPITAUX																
Investissements,	1000 DT/ferme	200.1	0.0	24.0	3.0	24.0	62.1	27.0	30.0	24.0	3.0	56.1	0.0	27.0	0.0	24.0
Charges d'exploitation	1000 DT/ferme	0.0	176.2	176.2	176.2	176.2	176.2	176.2	176.2	176.2	176.2	176.2	176.2	176.2	176.2	176.2
BENEFICE MARGINAL NET																
Avant financement	1000 DT/ferme	-200.1	93.8	69.8	90.8	69.8	31.7	66.8	63.8	69.8	90.8	37.7	93.8	66.8	93.8	69.8
FINANCEMENT																
Taux d'intérêt	9.5%															
Montant des prêts	1000 DT/ferme	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Encours de la dette	1000 DT/ferme	100.0	93.6	86.5	78.8	70.4	61.2	51.0	40.0	27.8	14.5	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Service de la dette	1000 DT/ferme		15.9	15.9	15.9	15.9	15.9	15.9	15.9	15.9	15.9	15.9	0.0	0.0	0.0	0.0
Financement net	1000 DT/ferme	100.0	-15.9	-15.9	-15.9	-15.9	-15.9	-15.9	-15.9	-15.9	-15.9	-15.9	0.0	0.0	0.0	0.0
Paiement des intérêts annuels			9.5	8.9	8.2	7.5	6.7	5.8	4.8	3.8	2.6	1.4				
BENEFICE MARGINAL NET																
Après financement	1000 DT/ferme	-100.1	77.8	53.8	74.8	53.8	15.7	50.8	47.8	53.8	74.8	21.7	93.8	66.8	93.8	69.8

Taux de rentabilité interne	64.1%

1) Investissement(1000 DT)	Durée de vie	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Système d'irrigation	5 ans	17.1					17.1					17.1				
Serres :																
-Supports	15 ans	81.0														
-Plastique	2 ans	24.0		24.0		24.0		24.0		24.0		24.0		24.0		24.0
-Accessoires	3 ans	3.0			3.0			3.0			3.0			3.0		
Machines et outils	5 ans	30.0					30.0									
Salles d'emballage et frig	7.5 ans	30.0							30.0							
Véhicules	5 ans	15.0					15.0					15.0				
TOTAL		200.1	0.0	24.0	3.0	24.0	62.1	27.0	30.0	24.0	3.0	56.1	0.0	27.0	0.0	24.0

2) Les charges d'exploitation comprennent la main-d'oeuvre, les coûts variables des intrants, et les coûts fixes (moins les intérêts et l'amortissement) ainsi que le montrent les budgets de cultures.

ANALYSE DES FLUX DE TRESORERIE POUR LA PRODUCTION DE GLAIEULS, HYPOTHESE HAUTE, EXPLOITATION DE 3 HA

	Unités	Années 1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
APPORTS DE CAPITAUX																
rendement	tiges/m2	60.0	60.0	60.0	60.0	60.0	60.0	60.0	60.0	60.0	60.0	60.0	60.0	60.0	60.0	60.0
prix, dinar/pièce	DT/tige	0.300	0.300	0.300	0.300	0.300	0.300	0.300	0.300	0.300	0.300	0.300	0.300	0.300	0.300	0.300
valeur de la production	1000 DT/ferme	0.0	405.0	405.0	405.0	405.0	405.0	405.0	405.0	405.0	405.0	405.0	405.0	405.0	405.0	405.0
production vendue, (80 % du total)	1000 DT/ferme	0.0	324.0	324.0	324.0	324.0	324.0	324.0	324.0	324.0	324.0	324.0	324.0	324.0	324.0	324.0
SORTIES DE CAPITAUX																
Investissements,	1000 DT/ferme	200.1	0.0	24.0	3.0	24.0	62.1	27.0	30.0	24.0	3.0	56.1	0.0	27.0	0.0	24.0
Charges d'exploitation	1000 DT/ferme	0.0	201.0	201.0	201.0	201.0	201.0	201.0	201.0	201.0	201.0	201.0	201.0	201.0	201.0	201.0
BENEFICE MARGINAL NET																
Avant financement	1000 DT/ferme	-200.1	123.0	99.0	120.0	99.0	60.9	96.0	93.0	99.0	120.0	66.9	123.0	96.0	123.0	99.0
FINANCEMENT																
Taux d'intérêt	9.5%															
Montant des prêts	1000 DT/ferme	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Encours de la dette	1000 DT/ferme	100.0	93.6	86.5	78.8	70.4	61.2	51.0	40.0	27.8	14.5	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Service de la dette	1000 DT/ferme		15.9	15.9	15.9	15.9	15.9	15.9	15.9	15.9	15.9	15.9	0.0	0.0	0.0	0.0
Financement net	1000 DT/ferme	100.0	-15.9	-15.9	-15.9	-15.9	-15.9	-15.9	-15.9	-15.9	-15.9	-15.9	0.0	0.0	0.0	0.0
Paiement des intérêts annuels			9.5	8.9	8.2	7.5	6.7	5.8	4.8	3.8	2.5	1.4				
BENEFICE MARGINAL NET																
Après financement	1000 DT/ferme	-100.1	107.1	83.1	104.1	83.1	45.0	80.1	77.1	83.1	104.1	51.0	123.0	96.0	123.0	99.0

Taux de rentabilité interne	96.1%

1) Investissement (1000 DT)	Durée de vie	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Système d'irrigation	5 ans	17.1					17.1					17.1				
Serres :																
-Supports	15 ans	81.0														
-Plastique	2 ans	24.0		24.0		24.0		24.0		24.0		24.0		24.0		24.0
-Accessoires	3 ans	3.0			3.0			3.0			3.0			3.0		
Machines et outils	5 ans	30.0					30.0									
Salles d'emballage et frig	7.5 ans	30.0							30.0							
Véhicules	5 ans	15.0					15.0					15.0				
TOTAL		200.1	0.0	24.0	3.0	24.0	62.1	27.0	30.0	24.0	3.0	56.1	0.0	27.0	0.0	24.0

2) Les charges d'exploitation comprennent la main-d'oeuvre, les coûts variables des intrants, et les coûts fixes (moins les intérêts et l'amortissement) ainsi que le montrent les budgets de cultures.

5. ORGANISMES ET POLITIQUES DU GOUVERNEMENT TUNISIEN

Cette section décrit les principaux organismes publics tunisiens ayant des responsabilités liées aux exportations de fleurs coupées. Elle étudie également les politiques et réglementations spécifiques affectant le secteur des fleurs coupées.

5.1 CEPEX - Centre de promotion des exportations

Le Centre de promotion des exportations (CEPEX), institution publique à caractère commercial et industriel relevant du Ministère de l'économie et des finances, a été créé par le Décret # 73-20 du 14 avril 1973. Son rôle principal est d'encourager le commerce extérieur tunisien, particulièrement les exportations, et d'aider les exportateurs tunisiens et les importateurs étrangers à établir des contacts commerciaux. Les responsabilités du CEPEX dans ce domaine sont les suivantes :

- mener la recherche sur les marchés et la commercialisation;
- conseiller et guider les exportateurs tunisiens;
- aider les importateurs étrangers;
- diffuser des informations commerciales;
- mettre en oeuvre des activités de promotion;
- contribuer à l'élaboration d'une politique nationale de commerce extérieur.

FOPRODEX (Fonds de promotion des exportations), organisme géré par CEPEX, est un fonds public créé par le Décret # 84-84 du 31 décembre 1984 pour aider les exportateurs à avoir accès à la recherche sur les marchés et à promouvoir les produits tunisiens à l'étranger. Les actions menées par FOPRODEX se placent en deux catégories :

1. Actions de soutien directement liées aux exportations :
   - subvention du transport des nouveaux produits et des produits exportés vers des pays qui ne sont pas sur la liste des pays important des produits dont le transport est subventionné;
   - bonification des taux d'intérêt des crédits finançant les exportations;
   - primes visant à améliorer la compétitivité des produits stratégiques sur les marchés étrangers.

2. Soutien aux actions de promotion des exportations telles que :
   - études de marché;
   - prospection;
   - participation aux foires et expositions internationales;
   - publicité - brochures, catalogues, etc.

Tous les exportateurs individuels ou groupes d'exportateurs ont droit à cet appui en adressant une demande à FOPRODEX qui soutient ces activités au cas par cas par l'intermédiaire de subventions et de crédits accordés à un taux d'intérêt bonifié.

Un accord entre CEPEX et Tunis Air assure des tarifs réduits aux exportations envoyées par Tunis Air et la Compagnie tunisienne de navigation (CTN). Pour les expéditions par voie aérienne, les exportateurs bénéficient d'une réduction de 50 % des tarifs de transport. L'expéditeur doit payer le tarif plein au moment de l'expédition mais reçoit un rabais de 50 % de CEPEX. Le principal inconvénient de ce programme est la lenteur du remboursement par CEPEX. Certains exportateurs ont indiqué qu'ils avaient attendu jusqu'à un an pour recevoir leurs ristournes. En plus de ce délai, les exportateurs ont souligné qu'ils encouraient des coûts supplémentaires pendant le long processus nécessaire pour faire valoir leurs demandes. Ceci semble être un cas où les procédures administratives annulent une partie des stimulants que la politique essayait de créer pour les exportateurs de fleurs.

Les activités de promotion des exportations de CEPEX comme les études de marché, la diffusion d'informations commerciales et la participation aux foires commerciales internationales sont limitées par la pénurie de ressources. Etant donné l'étroitesse du secteur des fleurs coupées, les activités de promotion des exportations de CEPEX se sont limitées à la participation à des foires internationales. CEPEX n'est pas actuellement en mesure d'entreprendre des études de marché sur les fleurs coupées en Europe ni de fournir des informations commerciales détaillées aux exportateurs de fleurs tunisiens.

5.2 Agence de promotion des investissements agricoles (APIA)

APIA est un organisme public dont le rôle principal est de promouvoir les investissements dans les secteurs agricole et de la pêche. APIA fournit quatre services principaux :

1. Diffusion de l'information. APIA sert de source d'information sur le code des investissements agricoles pour les investisseurs tunisiens et étrangers.

2. Identification des possibilités d'investissement. APIA aide les parties intéressées à identifier des initiatives agricoles prometteuses, notamment celles qui sont orientées vers l'exportation. Elle sert aussi de liaison entre les investisseurs étrangers potentiels et leurs partenaires tunisiens.

3. Résolution des problèmes administratifs. APIA fournit des conseils aux entreprises sur la manière de profiter des différentes dispositions du code des investissements et les aide à remplir les documents nécessaires.

4. Conseil sur le financement. APIA aide les investisseurs potentiels à faire des demandes de financement à la Banque nationale agricole (BNA). Comme cette banque traite environ 90 % des fonds affectés à l'agriculture, il est indispensable que les investisseurs apprennent comment avoir accès à cette source de financement.

De l'avis des producteurs de fleurs coupées, la performance d'APIA en ce qui concerne les fonctions ci-dessus n'a pas été régulière. Pour que les entreprises aient droit aux avantages procurés par le code des investissements agricoles, elles doivent recevoir l'approbation préalable d'APIA. Plusieurs des producteurs de fleurs coupées ont indiqué que le

processus d'approbation était long et pénible. Dans deux cas spécifiques, les producteurs ont décidé de ne pas profiter des avantages accordés aux entreprises approuvées par APIA, parce que le processus exigeait trop de temps. Afin de tenter de résoudre ces problèmes, APIA a institué récemment un guichet unique pour accélérer les procédures administratives.

Il semble qu'APIA pourrait jouer un rôle important d'encouragement de l'investissement dans la filière des fleurs coupées si elle facilitait la tâche aux entreprises qui font une demande et reçoivent les stimulants prévus dans le code des investissements agricoles. Un certain nombre des dispositions du code devraient être attrayantes pour les investisseurs en fleurs coupées :

- exemption fiscale de 10 ans;
- crédit allant jusqu'à 5.000 dinars pour des études de factibilité;
- crédit à un taux d'intérêt préférentiel;
- exemption fiscale sur les intrants achetés localement;
- coûts de formation partagés pour le personnel des projets utilisant les nouvelles technologies.

Les connaissances d'APIA dans le domaine des fleurs coupées sont limitées. Elle n'a pas les ressources nécessaires pour procéder au suivi des affaires dont elle a assuré la promotion auparavant. Dans un cas, un exportateur de fleurs coupées approuvé par APIA a indiqué que personne ne lui avait rendu visite depuis trois ans qu'il avait monté son affaire. Ceci est important parce que l'association avec l'étranger qu'APIA avait aidée à arranger n'existe plus maintenant. Il semble qu'APIA n'a pas les moyens d'évaluer les investisseurs étrangers dont elle donne le nom aux producteurs tunisiens. Il semble également qu'APIA est actuellement incapable d'évaluer la réussite ou l'échec des investissements qu'elle a aidés à promouvoir dans le secteur des fleurs coupées.

5.3 Douanes

Les exportateurs tunisiens de fleurs coupées dépendent du service des douanes pour faciliter l'importation des intrants en Tunisie et régler les procédures d'exportation de leurs produits vers les marchés étrangers. Ils ont manifesté leur manque de satisfaction envers le service des douanes alors qu'ils étaient en général contents des services orientés sur l'exportation.

5.3.1 Questions d'importation

Les entreprises de la filière des fleurs coupées ont cité trois problèmes majeurs concernant les importations. Le premier concerne la vitesse à laquelle les douanes procèdent aux formalités pour les bulbes et autres intrants périssables. Il semble que des procédures compliquées d'importation aient retardé la livraison de bulbes et de boutures, ce qui a causé des dommages et des pertes qui ont dû être supportés par les producteurs tunisiens. Le second problème est lié aux pesticides et herbicides dont l'emploi est interdit sur les cultures vivrières. Les producteurs de fleurs coupées aimeraient utiliser ces intrants mais se sont rendus compte que les douanes ne font aucune exception. Le service des douanes répond qu'il n'est pas un organisme chargé de faire la loi et que la question d'admettre ces intrants pour la production de fleurs n'est pas de leur ressort. Le troisième problème que posent les importations concerne l'exonération des droits d'importation. Actuellement, si un intrant est

utilisé pour la production d'une culture d'exportation, il est exempt de la taxe à l'importation. Les producteurs indiquent cependant que les douanes ont du mal à déterminer si un intrant spécifique sera utilisé uniquement pour produire des fleurs d'exportation.

5.3.2 Problèmes d'exportation

Plusieurs exportateurs de fleurs ainsi que des entreprises de transport ont souligné que les procédures et politiques d'exportation ont été simplifiées depuis quelques années. Cette amélioration a été attribuée à l'emploi d'un formulaire de base unique pour les exportations : un guide qui explique les étapes à suivre par l'exportateur. Il semble que dans ce domaine particulier, la volonté du Gouvernement tunisien d'encourager les exportations a eu comme résultat une simplification des procédures qui rend le système plus efficace et lui permet de mieux réagir aux besoins des exportateurs. Un domaine d'amélioration est le remboursement des droits de douane et de la TVA. Les exportateurs peuvent demander leur remboursement par l'intermédiaire de CEPEX, mais comme nous l'avons déjà indiqué, le remboursement effectif peut prendre de 8 à 10 mois.

6.0 CONCLUSIONS ET RECOMMANDATIONS

Cette section énumère les principales conclusions et recommandations de l'étude. Elle commence par faire la liste des principaux atouts et contraintes auxquelles sont confrontés les participants de la filière tunisienne des exportations de fleurs coupées. Cette liste est suivi par un ensemble détaillé de recommandations centrées sur la formation d'une association d'exportateurs de fleurs.

6.1 Conclusions : atouts et contraintes

La filière des fleurs coupées de Tunisie est peu importante et au stade de l'expérimentation. Il n'existe qu'une demi-douzaine de producteurs-exportateurs de fleurs coupées dans le pays. Il semble que ces producteurs bénéficient d'un certain nombre d'avantages "naturels" comme un climat favorable, des sols qui conviennent bien, suffisamment d'eau d'irrigation et la proximité du marché d'exportation. En plus de ces atouts, le Gouvernement tunisien a commencé à faire d'importants changements de ses politiques et réglementation, ce qui rend les exportations agricoles, notamment celles de fleurs, plus attrayantes aux yeux des investisseurs. Parmi ces changements, on peut citer :

- Simplification des procédures d'exportation;
- Remboursement des taxes d'exportation et de la TVA sur les fleurs;
- Réduction des tarifs de fret d'Air Tunis;
- Assistance aux investisseurs et exportateurs potentiels par l'intermédiaire d'APIA et de CEPEX.

A un niveau moins tangible, le secteur public tunisien semble désireux de collaborer avec les entreprises privées. Cet intérêt pour la coopération s'est manifesté à la Table ronde sur la floriculture qui a eu lieu à Tunis en octobre 1990, et où des représentants du Ministère de l'Agriculture, de CEPEX, d'APIA, des Douanes et de Tunis Air ont rencontré des exportateurs ayant déjà ou envisageant d'ouvrir une entreprise d'exportation de fleurs pour discuter des moyens de faciliter et d'accroître les exportations de fleurs.

Les problèmes que l'on rencontre dans des domaines tels que l'infrastructure, l'information sur les marchés, les procédures gouvernementales et le savoir-faire technique réduisent ces avantages. Les principales contraintes sont les suivantes :

- Il n'existe pas d'expéditions organisées par voie aérienne pour les fleurs;
- L'aéroport de Tunis ne dispose pas d'entrepôts frigorifiques;
- La formation technique dispensée par les services de vulgarisation est inadéquate;
- Le marché européen des fleurs est mal connu;
- Le traitement des fleurs après la cueillette est inadéquat;
- La main-d'oeuvre est inexpérimentée;

- Les délais de remboursement des taxes à l'exportation sont trop longs;

- L'accès au crédit est très limité, qu'il s'agisse du crédit à court terme ou à long terme;

- Il existe des restrictions sur les importations de pesticides spéciaux pour les fleurs;

On peut tirer deux conclusions principales de cet examen de la filière tunisienne des fleurs coupées.

1. La Tunisie a les ressources naturelles, physiques et humaines nécessaires pour développer un secteur des exportations de fleurs coupées concurrentiel si elle fait un effort concerté pour supprimer les contraintes identifiées dans cette étude.

2. La majorité des contraintes qui affectent la filière tunisienne des fleurs coupées peuvent être attribuées au fait qu'elle est très peu importante. On pourrait réaliser des économies d'échelle en faisant collaborer les producteurs-exportateurs existants entre eux et avec les agences publiques tunisiennes concernées.

6.2 Actions recommandées

Cette section présente trois recommandations liées entre elles. La première concerne les actions que le secteur privé peut prendre pour résoudre les problèmes existant dans cette filière. La deuxième couvre la façon dont le Gouvernement tunisien peut participer à cet effort. Et la troisième identifie le marché le plus prometteur pour les fleurs tunisiennes et examine les variétés de fleurs ayant un fort potentiel d'exportation.

6.2.1 Association des producteurs de fleurs

Une des recommandations majeures de ce rapport est qu'il faut créer une association commerciale privée des exportateurs de fleurs tunisiens. Cette association devra avoir les objectifs et responsabilités suivantes :

1. Représenter les producteurs lors de leurs contacts avec le Gouvernement, les banques internationales, les bailleurs de fonds et la presse locale. Les faire prendre conscience des objectifs des producteurs de fleurs et les informer de l'impact de la filière de la floriculture sur l'emploi et la génération de devises.

2. Organiser la croissance de la filière de la floriculture. Encourager des professeurs, des consultants et des responsables des entreprises commerciales de floriculture de France, de Suisse et d'Allemagne à partager leur expérience et leur expertise avec les producteurs tunisiens.

3. Préparer des documents de commercialisation de base sur la filière tunisienne de la floriculture (qui seront utilisés ou adaptés par tous les exportateurs de fleurs), y compris des brochures, des kits à l'intention de la presse et des cassettes de magnétoscope. Aider les membres de l'association à participer aux principales floralies et aux concours européens de fleurs afin de contacter de nouveaux clients ou investisseurs potentiels.

4. Inviter des clients étrangers potentiels, des associés possibles de co-entreprises, des banquiers et des représentants des bailleurs de

fonds qui pourraient s'intéresser aux possibilités commerciales de la Tunisie.

5. Organiser des réunions périodiques avec les représentants du Gouvernement (y compris de CEPEX et d'APIA) ainsi que des secteurs bancaire, de l'agriculture et des transports pour résoudre les problèmes qui limitent les exportations. Promouvoir la coopération intersectorielle.

6. Aider les producteurs à acheter en gros les engrais, l'équipement d'irrigation, les serres, les bulbes et les boutures.

7. Collaborer avec le Gouvernement et les entreprises étrangères pour résoudre les problèmes se posant après la cueillette, particulièrement les problèmes d'emballage, d'étiquetage et de transport.

8. Servir de source centrale de données sur la filière tunisienne des exportations de fleurs, en facilitant l'accès des acheteurs étrangers et des investisseurs à l'information. Maintenir une base de données sur les exploitations consacrées aux fleurs, leur superficie, leur production et le volume des exportations par type de fleur ainsi que les nom, adresse, numéros de téléphone et de fax de tous les exportateurs de fleurs tunisiens actuels.

L'association des exportateurs de fleurs tunisiens aura besoin d'aide pendant sa période de création. L'USAID devrait envisager d'inclure une aide à ce type d'association commerciale dans son prochain projet d'agroindustrie. Dans l'intervalle, le Gouvernement tunisien doit encourager la collaboration étroite entre CEPEX et APIA et toute association d'exportateurs de fleurs qui se crée.

6.2.2 Actions gouvernementales

Le Gouvernement tunisien doit prendre des mesures pour améliorer la situation des exportateurs de fleurs en Tunisie dans trois domaines : réglementation et politiques gouvernementales, recherche et vulgarisation, investissements et promotion des exportations.

Dans le domaine des politiques, le Gouvernement tunisien doit étudier les procédures de remboursement des taxes à l'exportation et de la TVA. On pourrait économiser à la fois du temps et des ressources en exonérant tout simplement les exportateurs de fleurs qualifiés. Le Gouvernement tunisien doit également examiner l'importance de la taxe de 10 % imposée sur les intrants agricoles importés. Il faut également considérer si l'on doit modifier les restriction s'appliquant actuellement à l'importation de certains pesticides interdits qui pourraient être appliqués à des cultures non vivrières comme les fleurs.

Dans le domaine de la recherche et de la vulgarisation, le Gouvernement doit examiner la factibilité (économique et technique) d'établir un centre de recherche consacré aux fleurs coupées. Ce centre pourrait comprendre à la fois une station expérimentale et un laboratoire :

1. Une station expérimentale consacrée à la mise à l'essai et à la sélection de variétés de roses, d'oeillets, d'oeillets miniatures, de glaïeuls, de gypsophile, de statice, de lis, de liatris et autres fleurs y compris celles que l'on cultive par boutures, semences et bulbes importés de l'étranger. On pourrait mettre au point un programme de cinq ans comportant des essais dans les domaines suivants : sélection des variétés, des sols, des types de serre,

d'engrais, d'irrigation, de contrôle des parasites, de traitement après la cueillette, de classification, d'emballage, de refroidissement et d'expédition en même temps qu'un programme de formation pour les agronomes et les ouvriers agricoles. On ne devrait pas essayer de propager les bulbes ou les boutures localement en Tunisie pendant cette période. Chaque station privée devrait réaliser ce type de travaux selon les besoins des divers marchés.

2. Des installations de laboratoire comprenant des microscopes et des appareils d'examen des sols, ainsi qu'une bibliothèque complète de floriculture comprenant des livres, des films, des diapositives et des cassettes-vidéo sur les exploitations cultivant des fleurs pour l'exportation dans les pays en développement devraient être ouvertes à tous les membres de l'association des producteurs de fleurs pour l'exportation.

On ne doit pas proposer de financement pour ce centre de recherche avant d'avoir établi la stabilité et la viabilité de la filière des fleurs d'exportation. Dans l'intervalle, le Gouvernement tunisien doit envisager de former quelques agronomes de Chott Meriem aux aspects pratiques de la propagation et de la production de fleurs et particulièrement de roses, de glaïeuls et d'oeillets.

Dans le domaine de la promotion, le Gouvernement doit continuer à appuyer les efforts d'APIA visant à identifier les investisseurs potentiels du secteur. APIA doit être encouragée à suivre de plus près les résultats des partenariats ou co-entreprises qu'elle a aidé à organiser. CEPEX doit être encouragé à collaborer étroitement avec tout association établie par les producteurs. CEPEX doit notamment faire un effort pour mieux connaître les capacités des exportateurs de fleurs en activité afin de pouvoir représenter de façon exacte le potentiel de la Tunisie aux foires internationales. CEPEX doit commencer à préparer des cassettes vidéo et des brochures sur les fleurs tunisiennes qui seront distribuées sur le marché européen. Une fois que l'association des exportateurs de fleurs sera en régime de croisière, un bon nombre des responsabilités et des coûts du CEPEX pourront lui être transférés.

6.3 Stratégie pour la commercialisation des fleurs tunisiennes

Toute stratégie de commercialisation des exportations de fleurs coupées tunisiennes doit nécessairement considérer le développement effectif du secteur. Dans le cas de la Tunisie, la stratégie en est au stade de la préfaisabilité. Autrement dit, les producteurs n'ont pas encore perfectionné ou raffiné les aspects techniques de la production, de la cueillette, de l'emballage et de l'expédition des fleurs coupées. Les producteurs en sont encore à expérimenter avec différents types de fleurs, à déterminer ce qui pousse le mieux et à essayer de faire coïncider leur production avec la demande du marché. Malheureusement, étant donné l'assistance technique très limitée et leur faible connaissance des marchés extérieurs, les producteurs ont du mal à cultiver un produit qui soit commercialisable. Un certain nombre de mesures doivent être prises par la Tunisie pour adopter une stratégie d'entrée sur les marchés qui réussisse.

Tout d'abord, les producteurs doivent identifier les fleurs qui conviennent le mieux au plan agronomique au contexte tunisien, et qui peuvent être cultivées avec profit selon des normes de qualité acceptables pour le marché d'exportation. Deuxièmement, il faut analyser la demande du marché de manière à ce que les producteurs déterminent la meilleure combinaison de fleurs à produire qui soit demandée et aussi qui offre les prix les plus rémunérateurs. Les informations sur les marchés provenant de sources

secondaires comme le CII, combinées aux informations obtenue auprès de partenaires ou d'acheteurs potentiels ou existant en Europe fourniraient aux producteurs une bonne idée du potentiel du marché et de ses tendances. Troisièmement, il faut analyser quels sont les fournisseurs concurrents pour s'assurer qu'il existe des possibilités réelles de commercialisation des fleurs tunisiennes. La demande de roses peut être en expansion mais si d'autres fournisseurs comme le Maroc ont déjà des structures de commercialisation bien établies et inondent le marché de fleurs à faible prix (comme cela semble le cas pour les roses marocaines en France), il n'y a peut-être pas de place pour un nouveau producteur comme la Tunisie. Par contre, la Tunisie devrait essayer de trouver un créneau dans le marché d'hiver.

Un produit qu'un bon nombre de grossistes français considèrent comme ayant un potentiel pour la Tunisie est le glaïeul, fleur qui pousse bien en Tunisie. Alors que les glaïeuls ne représentent pas un pourcentage important du commerce mondial de fleurs, ou des importations françaises, ils ont un bon potentiel pour la Tunisie en raison de la proximité du pays avec la France et avec d'autres grands marchés. La production de glaïeuls augmente en France pour répondre à la demande, mais la production à contre-saison est onéreuse parce que c'est une fleur qui a un cycle de croissance long (trois mois), et que les coûts de production en serre ont augmenté en raison de la hausse rapide des prix des combustibles.

La Tunisie cultive déjà de nombreuses fleurs méditerranéennes qui sont très demandées en France. En plus des roses, la Tunisie cultive d'autres fleurs ayant un bon potentiel d'exportation comme les chrysantèmes (marguerite) et les glaïeuls. Bien que ces variétés et d'autres comme les oeillets, les gypsophile, les roses, le statice et le strelitzia soient des fleurs qui ont de bonne chance de succès en Tunisie, la possibilité de les produire en quantité et en qualité suffisantes pour l'exportation n'a pas encore été démontrée. Selon un grossiste de Rungis, un envoi de strelitzia de Tunisie a été examiné, mais sa qualité n'était pas satisfaisante. Ce grossiste pense qu'il serait très difficile à Tunisie de faire concurrence à la production française.

Bien sûr, faire concurrence aux fournisseurs de pays en développement est un problème encore plus grave. La Tunisie aura des difficultés à faire concurrence à la Colombie et au Pérou qui sont d'importants producteurs d'oeillets et de gypsophile respectivement. Elle doit exploiter les atouts que représentent son emplacement et le marché saisonnier. Le marché français a le meilleur potentiel étant donné la forte croissance des importations de fleurs coupées due au déclin de la production intérieure ainsi qu'aux réseaux bien établis de commercialisation, de transport et de communications.

BIBLIOGRAPHIE

Annuaire de la Federation Nationale des Grossistes en Fleurs Coupees, 1990-91.

Bloemen Bureau Holland. 1990. Cut Flowers.

Comite National Interprofessionnel de l'Horticulture. 1989. Vegetaux d'Interieur - Les Achats des Francais en 1988.

Commission des Communautes Europeenes. 1986. Le Marche des Fleurs et Feuillages Frais Coupes et des Fleurs Sechees en RFA, France, Pays-Bas et Suisse.

Cornell Cooperative Extension. 1990. 1991 Recommendations for Integrated Management of Greenhouse Florist Crops. Part II Management of Pests and Crop Growth.

Cornell University. 1981. Cornell Recommendations for Commerical Floriculture Crops. Part I: Cultural Practices and Production Programs.

Gittenger, J. Price. 1982. Economic Analysis of Agricultural Projects. The Johns Hopkins University Press.

Holtzman, John S., Jerry Martin, and Richard Abbott. 1988. Operational Guidelines: Rapid Appraisal of Agricultural Marketing Systems.

International Trade Centre UNCTAD/GATT. Floricultural Products. A Study of Major Markets. 1987. Geneva.

Johnson, Doyle C. 1990. Floriculture and Environmental Horticulture Products: A Production and Marketing Statistical Review, 1960-88. Commodity Economics Division, Economic Research Service, U.S. Department of Agriculture. Statistical Bulletin No. 817.

L'Or Vert. Le Journal du CNIH et de l'ANIHORT. 1990. No.157.

McGregor, Brian M. 1987. Tropical Products Transport Handbook. U.S. Department of Agriculture, Agriculture Handbook No. 668.

Ministry of Agriculture, Direction Genereale de la Production Vegetale. 1990. Programme de Developpement de la Floriculture en Tunisie.

Office National Interprofessionnel des Fruits, des Legumes et de l'Horticulture et Comite National Interprofessionnel de l'Horticulture et des Pepinieres. 1990. L'Horticulture Francaise - Synthese Economique.

ANNEXES

ANNEXE 1

TABLE RONDE SUR LA FLORICULTURE

CEPEX a organisé une table ronde sur la floriculture qui a eu lieu à l'Hôtel El Mechtel à Tunis en collaboration avec Abt Associates et APIA. L'objectif était d'échanger des informations sur le marché international des fleurs coupées, le secteur tunisien des fleurs et les efforts de promotion des exportations de fleurs coupées déployés par le Gouvernement tunisien. Par ailleurs, l'ordre du jour comprenait une discussion sur les problèmes spécifiques à la Tunisie, des comparaisons avec les producteurs d'Amérique latine et des solutions aux problèmes de floriculture qui freinent les exportations vers l'Europe et ailleurs.

Tout d'abord, les participants ont admis que les avantages de la Tunisie comprennent des sols et un climat favorables, un coût relativement peu élevé de la main-d'oeuvre et la proximité de l'Europe. Ils ont cependant souligné le besoin d'identifier un marché potentiel. Des étapes préliminaires ont été recommandées, y compris la définition des objectifs de production et d'exportation, l'établissement d'un bon système d'information sur les marchés et une meilleure connaissance des marchés. Nancy Laws d'Abt Associate a souligné que la Tunisie a devant elle un marché ayant un potentiel excellent, et une demande mondiale augmentant de 11 % par an. Un exportateur a indiqué qu'une comparaison entre la Tunisie et la Colombie n'est pas valable parce que la Tuinisie n'a pas les installations et la technologie dont dispose la Colombie, et que son climat et ses sols sont moins favorables que ceux de Colombie. Mme Laws a répondu en indiquant que la Colombie et l'Equateur ont lancé leurs industries d'exportation des fleurs coupées à partir de zéro relativement récemment.

Un autre producteur a indiqué que la Tunisie ne devait pas essayer d'exporter en raison de la complexité de la filière des fleurs coupées. Les exportations à partir de la Tunisie sont relativement onéreuses, a-t-il dit, comparées aux autres pays. Cette déclaration a été suivie par un débat animé sur les problèmes de la filière. Un producteur a indiqué que la floriculture pose des risques énormes qui font qu'il est difficile d'obtenir des financements, une des raisons pour lesquelles ce pays ne se développe pas plus rapidement.

On a discuté des problèmes administratifs, y compris la lenteur et l'inefficacité de la bureaucratie et le fait que les formalités aux aéroports ne sont pas adaptées aux besoins des produits périssables.

Les problèmes techniques cités comprenaient le manque de formation technique du personnel et des producteurs, et l'expertise technique insuffisante dans le domaine des décisions de production (décider par exemple quelle fleur cultiver), l'analyse des sols, l'inspection des équipements, etc. Un producteur expatrié a fait état de la résistance qui se manifeste envers les experts étrangers qui ne sont pas des universitaires. Il s'est également plaint des droits de douane élevés en Tunisie et du fait que les services laissent à désirer : ainsi les bureaux sont fermés le dimanche et les jours de fête qui sont des jours importants pour les fleurs.

L'équipe d'Abt Associate a souligné que 80 % des problèmes associés aux exportations de fleurs coupées se produisent après la cueillette pendant l'emballage, le transport par voie aérienne ou terrestre et le stockage. L'absence de chambres froides a été mentionnée comme un problème possible, de même que le nombre minimum de fleurs nécessaires pour justifier des

réservations sur les avions. Il est important d'avoir la possibilité de réserver de la place pour les fleurs sur les avions de passagers qui amènent les touristes en Tunisie.

Un exportateur a donné un exemple d'échecs dus au fait que son partenaire étranger a rompu leur accord. Il a aussi indiqué qu'obtenir une assurance pour couvrir les pertes était un problème.

Les solutions suivantes permettraient d'améliorer la performance du secteur :

- Formation du personnel, des techniciens et des conseillers;
- Etablissement d'un laboratoire pour aider les producteurs à améliorer les produits d'exportation;
- Transport groupé, car les expéditions en petit volume coûtent cher; et
- Création d'une association de producteurs de fleurs.

Plusieurs participants ont indiqué qu'il existe un besoin urgent de former une association de producteurs-exportateurs de fleurs. Savoir si l'association doit être parrainée par l'Etat ou rester privée n'a pas encore été décidé, mais les participants semblent être en faveur d'un groupe privé qui ne soit pas associé à des organisations gouvernementales. Ils ont tous conclu qu'une association doit servir à résoudre les problèmes de la filière des fleurs et réunir les producteurs-exportateurs selon les besoins. L'idée d'une association a plu aux représentants des douanes et au service d'inspection des plantes parce qu'il est plus facile de traiter avec un groupe. Un producteur a fait entendre ses réservations quant à une association en prédisant des problèmes entre les producteurs et les vendeurs. L'équipe d'Abt a souligné que la Colombie a une association puissante de 200 membres, y compris trois producteurs bien connus, et qu'aucun problème ne se pose. A la fin de la table ronde, les producteurs de fleurs coupées ont décidé de former une fédération de producteurs et d'exportateurs, et un producteur a suggéré qu'un avocat prépare la charte de la nouvelle fédération.

ANNEXE 2

NOTES CONCERNANT LES ESTIMATIONS DE COÛT DES BUDGETS D'ENTREPRISE POUR CERTAINES FLEURS SELON DIVERSES HYPOTHÈSES DE PRODUCTION ET DE REVENU

Densité de culture et rendements

Ces données sont basées sur des visites aux exploitations et des recommandations de production de Chott Meriem. On prend comme hypothèse que chaque hectare, c'est-à-dire 10.000 m^2 aura 20 serres en plastique de 500 m^2 chacune. La superficie effectivement cultivée est les trois quarts de cette zone, soit 7.500 m^2, ce qui permet de circuler entre les rangs. Pour les roses, la densité de culture est le nombre de pieds par mètre carré. Pour les oeillets et glaïeuls, il s'agit du nombre de boutures par mètre carré.

Prix à la production

Ces prix sont basés sur les prix du marché de Rungis. Les prix de gros pour les roses marocaines servent de prix de référence pour les roses tunisiennes. Les prix indiqués étaient 24 francs français par botte de 20 roses, soit 1,20 franc français par rose (200 millimes par rose en utilisant un taux de change de 6 francs français = 1 dinar tunisien). Les coûts de transport aérien sont d'environ 6 francs français le kilo. Ces coûts comprennent la manutention, l'emballage, l'expédition, le déchargement et l'assurance. Les estimations pour les oeillets et les glaïeuls sont de même grossières mais prudentes. Les hypothèses concernant les prix perçus par les producteurs sont basées sur les prix courants du marché en France moins les coûts de transport aérien, ce qui donne un prix f.o.b. Les coûts de transport et de manutention sont soustraits du prix f.o.b. pour calculer les prix payés aux producteurs.

Main-d'oeuvre

Les coûts de main-d'oeuvre sont basés sur les estimations de temps données aux Tableaux 4.1 à 4.3 qui ont été élaborés par un spécialiste de la floriculture à Chott-Meriem et les salaires sont basés sur les indications des producteurs.

Boutures/bulbes/graines

Le coût estimé des pieds de rose est de 2 à 4 dinars par pied et la durée de vie varie de 7 à 10 ans. Dans le cadre de cette analyse on a pris comme hypothèse que les coûts étaient de 3 dinars par pied avec une durée de production de sept ans. Une fois qu'un rosier commence à produire, il a 12 à 30 fleurs par an pendant sept à dix ans et doit être ensuite remplacé.

Coûts des engrais

Les coûts des engrais sont basés sur 1) les taux d'application et les calendriers d'application mis au point par un spécialiste de Chott Meriem et 2) les prix des fournisseurs à Tunis.

Coûts des pesticides et fongicides

Se reporter à l'Annexe 2-A pour une explication des hypothèses utilisées pour le calcul des taux et des coûts d'application des pesticides.

Coûts d'irrigation

L'entretien général (achat de robinets et réparation des canalisations, des tubes ou des tuyaux en plastique) pour un système d'irrigation de 3 ha est estimé à 300 dinars par hectare et par an.

Dépenses de matériel

On estime qu'il faut dépenser 350 dinars par mois, soit 6.000 dinars par an, pour l'opération. Ceci donne un coût à l'hectare de 2.000 dinars par an.

Fournitures d'emballage

Selon les études réalisées dans d'autres pays, on estime que le coût des fournitures d'emballage et d'expédition est de 20 millimes par fleur pour les roses et de 10 millimes par fleur pour les autres fleurs.

COUTS FIXES

Les fleurs coupées sont généralement produites en Tunisie soit en plein air soit dans des serres en plastique [31], qui sont de simples structures ovales comprenant des supports en métal recouverts de feuilles de plastique. Comme le climat de la Tunisie est méditerranéen et tempéré il n'y a pas besoin de serres plus compliquées bien que les structures en plastique utilisées en Tunisie protègent les fleurs des fortes pluies et du froid pendant les nuits d'hiver. L'investissement initial qui est beaucoup plus faible que dans les pays européens comprend l'équipement suivant :

---

[31] Une serre type en plastique fait 6 m de large sur 80 à 85 m de long, soit environ 500 m^2.

Catégorie d'équipement	Coût neuf	Durée de vie du produit	Coût total pour 3 ha
Pompes et canalisations d'irrigation :	5.700/ha	5 ans	17.100
Serres :			
- Supports	27.000/ha	15 ans	81.000
- Plastique	8.000/ha	2 ans	24.000
- Accessoires	1.000/ha	3 ans	3.000
Machines et outils	30.000/ exploitation	5 ans	30.000
Salles d'emballage et frigorifiques	30.000/ exploitation	15 ans	30.000
Véhicules	15.000/ exploitation	5 ans	15.000
		Total	201.000 dinars

Le plan d'amortissement que l'on obtient de ces chiffres est le suivant :

Amortissement : Equipement et véhicules :

Catégorie d'équipement	Coût neuf	Durée de vie du produit	Coût annuel
Irrigation :	5.700/ha	5 ans	1.140
Serres :			
- Plastique	8.000/ha	2 ans	4.000
- Supports	27.000/ha	15 ans	2.467
- Accessoires	1.000/ha	3 ans	333
Machines et outils	10.000/ha	5 ans	2.000
Salles d'emballage et frigorifiques	10.000/ha	7,5 ans	1.333
Véhicules	5.000/ha	5 ans	1.000
		Total	12.273 dinars

Salaires de la direction et du personnel

On a pris comme hypothèse que les coûts de direction (salaires d'un directeur et de son assistant) étaient en moyenne de 1.500 dinars par mois, y compris les taxes et la sécurité sociale. Les salaires du personnel, y compris les secrétaires et un ou deux autres employés tournent autour de 700 dinars par mois. Les coûts annuels seraient donc de 26.400 dinars par exploitation, soit 8.800 dinars par hectare pour une exploitation de trois hectares. Les dépenses de promotion, qui comprendraient la cotisation à l'association des producteurs de fleurs, devraient être de 3.000 dinars, soit 1.000 dinars par hectare. Les coûts administratifs (courrier, taxes, frais de comptabilité, etc.) devraient être de 500 dinars par mois, soit 6.000 dinars par an ou 2.000 dinars par hectare.

Coûts des terrains et des bâtiments

On a estimé les coûts des terrains et des bâtiments à 4.000 dinars pour une exploitation de trois hectares, soit 1.350 dinars par hectare.

ANNEXE 2-A

HYPOTHESES DE CALCUL DES TAUX ET DU COUT D'APPLICATION DES PESTICIDES ET DES FONGICIDES

Il n'existe de méthode classique pour calculer les coûts des pesticides et fongicides pour un secteur de production donné au cours d'une période donnée. Tout dépend du nombre d'applications de pesticides et de fongicides nécessaires pour un produit donné (fleur) et du type de fongicide ou de pesticide qui peut être nécessaire. On trouve ce type de renseignement dans n'importe quel livre de références sur les fleurs. Pour les roses, les oeillets et les glaïeuls on peut cependant se conformer aux normes suivantes dans des conditions normales de culture (pas d'infestation grave). Ces renseignements ont été recueillis auprès de producteurs de Chott Meriem.

Roses

Maladie	Pesticides ou fongicides utilisés	Nombre d'applications
Oidium	Triforine	3 ou 4 par an
Mildiou	Manèbe	2 ou 3 par an
Botrytis	Vinchlozoline	2 ou 3 par an
Pucerons verts	Périmor	
	Diméthoate	3 ou 4 par an

Une application exige 80 à 100 hectolitres de solution (pesticide/fongicide + eau) par hectare. Un hectare comporte habituellement 18 à 20 serres. La quantité de pesticide ou fongicide nécessaire est donc : 100 fois le nombre de grammes par hectolitre nécessaire

ainsi : Si on a une solution de Périmor de 10 grammes par hectolitre

et qu'il faut 100 hectolitres par hectare par application, il faudra donc pour une application par hectare

100 x 10 grammes = 1000 grammes = 1 kg de périmor

Le coût d'application par hectare est de 22 dinars pour le Périnor dont le prix est de 22 dinars le kilo.

Si les roses ont besoin de trois ou quatre applications de Périmor par an, cette dépense peut s'élever à 88 dinars par hectare et par an.

Roses Maladie	Pesticide ou fongicide	Nombre d'applications
Acariens	Lambose Tores	2 ou 3 par an
Oeillets		
Pucerons	Diméthoate Lannate Périmor	3 ou 4 par an
Acariens	Lambose Tores	2 ou 3 par an
Tordeuses, Mineuses	Lannete	1 ou 2 par an
Rouille	Mancozète Triforine	1 ou 2 par an
Verticilliose Fusariose Rhisoctone	aucun traitement chimique	
Glaïeuls		
Thrips (insectes)	Diméthoate Lannate Périmor	3 ou 4 par an
Botrytis	Vinchlozoline	2 ou 3 par an
Rouille transverse	Triforine	1 ou 2 par an
Viroses Stromtiniose Fusariose Nécroses	aucun traitement chimique	

Coûts des pesticides :	Lannate	21,0 dinars/kg	
	Karate	20,0 dinars/kg	
	Décis	17,0 dinars/kg	
	Diméthoate	4,5 dinars/kg	
	Karatane	4,0 dinars/kg	
	Périmor	22,0 dinars/kg	
	Lambox	11,0 dinars/kg	(Kelthane)
	Torcs S.	30,0 dinars/kg	(Kelthane)
Coûts des fongicides :	Manèbe	6,8 dinars/kg	
	Folpel	n.c.	
	Benlate	40,0 dinars/kg	
	Vinchlozoline	35,0 dinars/kg	(Ronilan)
	Mancozèle	6,5 dinars/kg	(Dithane M45)
	Triforine	18,0 dinars/kg	(Saprol)

ANNEX 2-B

DETAILED ENTERPRISE BUDGETS

CARNATION: ENTERPRISE BUDGET, LOW/MEDIUM/HIGH YIELD SCENARIOS, PER HECTARE, 1990-1991 SEASON

PRODUCTION/REVENUE	Low	Medium	High
Yield (Stems/m2)	32.0	32.0	32.0
Plant Density (Plants/m2)	120.0	160.0	180.0
Production Period (months)	Nov-May	Nov-May	Nov-May
Area in Production (m2/yr./ha.)	7500.0	7500.0	7500.0
Total Production (Stems/yr.)	900000.0	1200000.0	1350000.0
Production Sold (80% of Total)	720000.0	960000.0	1080000.0
Producer Price per Stem	0.120	0.120	0.120
Value of Production (DT/ha.)	86400.0	115200.0	129600.0
COSTS (VARIABLE AND FIXED)			
Hired Labor Wage (DT/Day)	3.5	3.5	3.5
Specialized Labor Wage (DT/Day)	5.0	5.0	5.0
Hired Labor: Person-days	970	970	970
Specialized labor: Person-days	495	495	495
Subtotal - Labor Costs	5870.0	5870.0	5870.0
Variable Costs - Inputs:			
Cuttings/Bulbs/Seeds	62400.0	62400.0	62400.0
Fertilizer	1314.1	1314.1	1314.1
Insecticides & Fungicides	210.0	210.0	210.0
Irrigation	300.0	300.0	300.0
Machinery Expenses	500.0	500.0	500.0
Packing Materials	9000.0	12000.0	13500.0
Subtotal - Material Input Costs	73724.1	76724.1	78224.1
TOTAL VARIABLE COSTS	79594.1	82594.1	84094.1
Fixed Costs:			
Depreciation: Equipment/Vehicles	12273.0	12273.0	12273.0
Interest	9500.0	9500.0	9500.0
Managements & Staff Salaries	11500.0	11500.0	11500.0
Land & Buildings	1350.0	1350.0	1350.0
TOTAL FIXED COSTS	33273.0	33273.0	33273.0
	======	======	======
TOTAL COSTS PER HA (DT)	112867.1	115867.1	117367.1
NET REVENUE PER HECTARE	-26467.1	-667.1	12232.9
Conversion Factor (ha/qty. sold)	0.00000139	0.00000104	0.00000093
Total Costs per Stem Sold (DT)	0.157	0.121	0.109
GROSS MARGIN (DT/Plant)	-0.037	-0.001	0.011
Exchange Rate (DT/$U.S.)	0.85	0.85	0.85
Costs per Hectare ($U.S.)	132784.8	136314.2	138078.9
Costs per Stem ($U.S.)	0.148	0.114	0.102
GROSS MARGIN ($US/Stem)	-0.043	-0.001	0.013

GLADIOLA: ENTERPRISE BUDGET, LOW/MEDIUM/HIGH YIELD SCENARIOS, PER HECTARE, 1990-1991 SEASON

PRODUCTION/REVENUE	Low	Medium	High
Yield (Stems/m2)	40.0	50.0	60.0
Plant Density (Plants/m2)	45.0	55.0	65.0
Production Period (months)	Nov-May	Nov-May	Nov-May
Area in Production (m2/yr./ha.)	7500.0	7500.0	7500.0
Total Production (Stems/yr.)	300000.0	375000.0	450000.0
Production Sold (80% of Total)	240000.0	300000.0	360000.0
Producer Price (DT/Stem)	0.300	0.300	0.300
Value of Production Sold (DT/ha.)	72000.0	90000.0	108000.0
COSTS (VARIABLE AND FIXED)			
Hired Labor Wage (DT/Day)	3.5	3.5	3.5
Specialized Labor Wage (DT/Day)	5.0	5.0	5.0
Hired Labor: Person-days	265.0	265.0	265.0
Specialized Labor: Person-days	150.0	150.0	150.0
Subtotal - Labor Costs	1677.5	1677.5	1677.5
Variable Costs - Inputs:			
Cuttings/Bulbs/Seeds	30000.0	37500.0	45000.0
Fertilizer	869.3	869.3	869.3
Insecticides & Fungicides	225.0	225.0	225.0
Irrigation	300.0	300.0	300.0
Machinery Expenses	500.0	500.0	500.0
Packing Materials	3000.0	3750.0	4500.0
Subtotal - Material Input Costs	34894.3	43144.3	51394.3
TOTAL VARIABLE COSTS	36571.8	44821.8	53071.8
Fixed Costs:			
Depreciation: Equipment/Vehicles	12273.0	12273.0	12273.0
Interest	9500.0	9500.0	9500.0
Management & Staff Salaries	10500.0	10500.0	10500.0
Land and Building Costs	1350.0	1350.0	1350.0
TOTAL FIXED COSTS	33623.0	33623.0	33623.0
TOTAL COSTS PER HA (DT)	70194.8	78444.8	86694.8
NET REVENUE PER HECTARE	1805.3	11555.3	21305.3
Conversion Factor (ha/qty. sold)	0.00000417	0.00000333	0.00000278
Total Costs per Stem Sold (DT)	0.292	0.261	0.241
GROSS MARGIN (DT/Stem)	0.008	0.039	0.059
Exchange Rate (DT/$U.S.)	0.85	0.85	0.85
Costs per Hectare ($U.S.)	82,582.1	92,287.9	101,993.8
Costs per Stem ($U.S.)	0.28	0.25	0.23
GROSS MARGIN ($US/Stem)	0.009	0.045	0.070

Sources: See ANNEX 2 of this report for notes on calculations.

ROSE: ENTERPRISE BUDGET, LOW/MEDIUM/HIGH YIELD SCENARIOS, PER HECTARE, 1990-1991 SEASON

PRODUCTION/RETURNS	Low	Medium	High
Yield (Stems/m2)	50.0	75.0	100.0
Plant Density (Plants/m2)	5.0	5.0	5.0
Production Period (months)	Nov-May	Nov-May	Nov-May
Area in Production (m2/yr./ha.)	7500.0	7500.0	7500.0
Total Production (Stems/yr.)	375000.0	562500.0	750000.0
Production Sold (80% of Total)	300000.0	450000.0	600000.0
Producer Price per Stem	0.200	0.200	0.200
Value of Production (DT/ha.)	60000.0	90000.0	120000.0
COSTS (VARIABLE AND FIXED)			
Hired Labor Wage (DT/day)	3.5	3.5	3.5
Specialized Labor Wage (DT/Day)	5.0	5.0	5.0
Hired Labor: Person-Days	1150.0	1150.0	1150.0
Specialized Labor: Person-Days	450.0	450.0	450.0
Subtotal - Labor Costs	6275.0	6275.0	6275.0
Variable Costs - Inputs:			
Cuttings/Bulbs/Seeds	16071.4	16071.4	16071.4
Fertilizer	2092.3	2092.3	2092.3
Insecticides & Fungicides	285.4	285.4	285.4
Irrigation	300.0	300.0	300.0
Machinery Expenses	500.0	500.0	500.0
Packing Materials	7500.0	11250.0	15000.0
Subtotal - Material Input Costs	26749.1	30499.1	34249.1
TOTAL VARIABLE COSTS	33024.1	36774.1	40524.1
Fixed Costs:			
Depreciation: Equipment\Vehicles	12273.0	12273.0	12273.0
Interest	9500.0	9500.0	9500.0
Management & Staff Salaries	4850.0	4850.0	4850.0
Land and Buildings	1350.0	1350.0	1350.0
TOTAL FIXED COSTS	26623.0	26623.0	26623.0
	======	======	======
TOTAL COSTS PER HA (DT)	59647.1	63397.1	67147.1
NET REVENUE PER HECTARE	352.9	26602.9	52852.9
Conversion factor (ha/qty. sold)	0.00000333	0.00000222	0.00000167
Total Costs per Stem Sold (DT)	0.199	0.141	0.112
GROSS MARGIN (DT/Stem)	0.001	0.059	0.088
Exchange Rate (DT/$U.S.)	0.85	0.85	0.85
Costs per Hectare ($U.S.)	70,173.1	74,584.8	78,996.6
Costs per Stem ($U.S.)	0.187	0.133	0.105
GROSS MARGIN ($US/Stem)	0.001	0.070	0.104

ANNEXE 3

QUESTIONS LIEES A LA MANUTENTION ET A L'EXPEDITION APRES LA CUEILLETTE

La commercialisation des fleurs coupées du moment où elles sont cueillies jusqu'à l'arrivée sur le marché comprend 6 étapes : 1) la cueillette, 2) le classement, 3) la préservation et l'emballage, 4) le prérefroidissement et le stockage, 5) le chargement et l'expédition, et 6) le déchargement et la réception. En tant que produits périssables, les fleurs ne peuvent tolérer de délais ni une manutention de mauvaise qualité.

Ainsi, après la cueillette les roses sont traitées dans des solutions spéciales et sont refroidies à 1°C puis classées selon leur qualité en bottes de 10 ou de 20, enveloppées dans du papier-carton blanc ou du plastique comportant une feuille d'instruction en quatre couleurs sur les soins à donner et placées dans des boîtes en carton ondulé solides. Le classement se fait par longueur, les longueurs les plus courantes étant 40-50, 50-60, 60-70, 70-80 et 80-90 centimètres. Les longueurs sont mesurées du bas du calice jusqu'au bout de la tige. Les roses sont fragiles et réagissent mal aux délais ou à la chaleur pendant le transport, et doivent être placées sur de la glace pour être expédiées vers des marchés éloignés.

Si on expédie des oeillets vers des marchés éloignés, il faut les cueillir lorsqu'ils sont encore en bouton et les traiter avec des produits de conservation dans l'exploitation, les classer et les emballer suivant les spécifications du client et les refroidir à 1°C avant de les expédier. Ceci nécessite des salles de classement bien éclairées et vastes, des salles de refroidissement et, lorsque l'exploitation est à plus d'une heure de l'aéroport, des camions frigorifiques pour le transport.

Les oeillets cueillis lorsqu'ils sont encore en bouton sont très résistants, faciles à emballer et à transporter et s'ils sont réfrigérés correctement, peuvent attendre deux semaines avant que la fleur ne s'ouvre lorsqu'on plonge la tige dans l'eau tiède et que le fleuriste ou le consommateur l'arrange en bouquet. Comme ils durent longtemps, les oeillets sont importants sur les marchés de fleurs étrangers et il peut se passer de 5 à 10 jours entre la cueillette de la fleur et l'arrivée chez le consommateur.

Pour illustrer comme il faut faire attention au temps, on peut donner comme exemple le transport des oeillets de la Colombie à Trondheim (Norvège). Les fleurs sont cueillies à 6 h du matin, classées, emballées et rafraîchies pendant la journée et la nuit. Le deuxième jour, on les envoie par avion à Franckfort où elles sont placées dans des camions qui les mènent à Oslo le troisième jour. Le quatrième jour, les camions les portent d'Oslo à Trondheim, et elles arrivent chez les grossistes où elles sont placées en entrepôts frigorifiques les cinquième et sixième jours et sont vendues aux détaillants les septième, huitième et neuvième jours. Les détaillants passent les dixième et onzième jours à faire des bouquets pour les consommateurs qui achètent des bouquets tout faits en espérant qu'ils en profiteront pendant une semaine (ce qui signifie que la fleur dure 18 jours une fois qu'elle a été cueillie). Cette durée souligne l'importance d'envoyer des fleurs en bonne santé et qui ont reçu les traitements appropriés après la cueillette et ont été mises en entrepôts frigorifiques. Un expert de l'industrie affirme que 80 % des problèmes associés aux exportations de fleurs coupées surviennent après la cueillette pendant l'emballage, le transport aérien ou terrestre et le stockage.

Annex 4

Information on Selected Flower Varieties

L'OEILLET AMERICAIN **DIANTHUS CARYOPHYLLIS** **FAMILLE DES CARYOPHYLLACEES**

Production

Densité de plantation: de 32 à 45 plants/m² cultivé
la plantation se fait en planches

Rendement: 6 à 10 fleurs/pied la 1ère année
Les rendements sont inférieures la 2ème année
Sur les 2 ans de culture, rendement moyen de 12 à 16 fleurs/pied

Plantation: d'avril à juin-juillet

Récolte: elle est possible toute l'année mais surtout de septembre à juin

Prise de vente moyenne: 250 millimes/fleur (ESH Chott Mariem)

Intrants

Fertilisants: Fumure de fond:
fumier: 15 à 25 kg/m²
100-200 g/m² de Super phosphate 45
20-25 g/m² de Sulfate de potasse
100-150 g/m² de Sulfate de magnésie

Fumure d'entretien:
apport d'une solution fertilisante contenant dans 1000 l d'eau: (2,2):
1 kg d'Ammonitrate 33%
200 g de Phosphate d'ammoniaque
800 g de Nitrate de potasse

Cette solution est distribuée, à raison de 10 l/m², tous les 15 jours d'octobre à juin.

Fongicides:	Verticillisse:	Thirame	200	g/hl
		Benlate	70	g/hl
	Rouille:	Mancozèbe	200	g/hl
	Botrytis:	Benlate	70	g/hl
		Captane	100	g/hl
Insecticides:	Pucerons:	Lannate	50	g/hl
		Dimethoate	30	g/hl
	Tordeuse:	Carbaryl	75	g/hl

Acaricides: Kelthane 0,2 l/hl

Système d'irrigation

Basse aspersion. Nombre de plants pour une surface de 500m²: 16500.

Main d'oeuvre

Pour une surface de 500 m², exprimée en journées de travail:

	main d'oeuvre spécialisée	main d'oeuvre ordinaire
Préparation du sol	3 j	-
Plantation	5 j	-
Désherbage	-	8 j
Fertilisation	-	15 j
Contrôle phytosanitaire	-	10 j
Taille (pincements)	10 j	-
Irrigation (manuelle)	-	10 j
Récolte	15 j	-
Conditionnement	-	15 j

Autres informations techniques

- Les températures optimales de croissance sont:

  en hiver: 15 à 18°c le jour
  8 à 12°c la nuit
  en été: 21°c le jour
  12°c la nuit

- 2 pincements sont généralement pratiqués:

  1er pincement: au dessus du 4ème, 5ème ou 6ème noeud (selon les cultivars), soit 15 à 20 jours après la plantation

  2ème pincement: effectué 30 à 50 jours après le premier sur les ramifications secondaires obtenues et au-dessus du 3ème noeud

- Un rabattage des plantes est effectué en juin à 35-40 cm

- Tuteurage: on utilise généralement en grillage métallique dont les mailles font 12,5 x 12,5 cm ou 15 x 20 cm

LE ROSIER ROSA FAMILLE DES ROSACEES

Production

Densité de plantation: 5 à 6 plants/m² sous abri-serre
6 à 8 plants/m² sous serre

Rendement: les rendements varient avec la région, les techniques de production et les variétés:

7 à 8 fleurs/pied/an pour le cultivar "Baccara"
12 à 13 fleurs/pied/an pour le cultivar "Visa"
15 à 20 fleurs/pied/an pour le cultivar "Sonia"

Plantation: elle est possible de fin décembre à fin février

Récolte: elle est possible toute l'année

la culture discontinue: en moyenne 4 récoltes/an
la culture continue: en moyenne 7 récoltes/an

Prise de vente moyenne: 250 millimes/fleur (ESH Chott Mariem)

Intrants

Fertilisants: Fumure de fond:
organique: fumier: 20 à 25 kg/m²
minérale: 100 g/m² de Super phosphate 45
150 g/m² de Sulfate de potasse

Fumure d'entretien:
fumier: 10 kg/m²
apport d'une solution fertilisante contenant dans 1000 l d'eau: (2,2%),
800 g l'Ammonitrate 33%
300 g de Phosphate d'ammoniaque
900 g de Nitrate de potasse
200 g de Sulfate de magnésie

Cette solution est apportée, à raison de 15 l/m², une fois/mois en hiver et 2 fois/mois de mars à septembre.

Fongicides:

Oidium:	Milcurb	100 cc/hl
	Saprol	100 cc/hl
	Rubigan	12 cc/hl
Rouille:	Mancozèbe	200 g/hl

	Mildrion:	Manèbe	160	g/hl
		Zinèbe	200	g/hl
	Botrytis:	Benlate	70	g/hl
Insecticides:	Pucerons:	Decis	100	ml/hl
		Dimethoate	30	g/hl
Acaricides:	Kelthane 0,2 l/hl			

Système d'irrigation

Basse aspersion. Nombre de plants pour une surface de 500m²: 3000.

Main d'oeuvre

Pour une surface de 500 m², exprimée en journées de travail:

	main d'oeuvre spécialisée	main d'oeuvre ordinaire
Préparation du sol	3 j	-
Plantation	5 j	-
Désherbage	-	15 j
Fertilisation	-	15 j
Contrôle phytosanitaire	-	15 j
Taille	7 j	-
Irrigation (manuelle)	-	10 j
Récolte	15 j	-
Conditionnement	-	15 j

Autres informations techniques

- Les températures optimales de croissance sont:

par temps couvert:	16°c	la nuit
	20-21°c	le jour
par temps dégagé:	24-28°c	

- Humidité relative: 65 à 70%

- La culture du rosier peut être conduite de 2 façons:

culture continue: On récolte les fleurs tout au long de l'année.

culture discontinue: La récolte des fleurs est arrêtée en Juillet et Août et on intervient par une taille en sec en Septembre. La floraison aura lieu ainsi à partir de Décembre.

LE GERBERA **GERBERA JAMESONII** **FAMILLE DES COMPROSEES**

Production

Densité de plantation: 9 plants/m² cultivé
la plantation se fait en planches

Rendement: en moyenne 25 à 30 fleurs/peid/an

Plantation: elle est possible de mars à juin

Récolte: elle se fait d'octobre à juin

Prise de vente moyenne: 150 millimes/fleur (ESH Chott Mariem)

Intrants

Fertilisants: Fumure de fond: fumier: 15 kg/m²
50 g/m² de Super phosphate 45
150-200 g/m² de Sulfate de potasse

Fumure d'entretien:
apport d'une solution fertilisante contenant dans 1000 l d'eau (2%),
500 g l'Ammonitrate 33%
1200 g de Nitrate de potasse
300 g de Phosphate d'ammoniaque

Cette solution est distribuée, à raison de 11-12 l/m², tous les 15 jours de septembre à juin.

Fongicides:	Mildion:	Folpel	150 g/hl
	Fusariose:	Benlate	70 g/hl
Insecticides:	Pucerons:	Lannate	50 g/hl
	Mineuse:	Bioresmethrine	6 g/hl

Système d'irrigation

Goutte à goutte. Nombre de plats pour une surface de 500 m²: 4500.

Main d'oeuvre

Pour une surface de 500 m², exprimée en journées de travail:

	main d'oeuvre spécialisée	main d'oeuvre ordinaire
Préparation du sol	3 j	-
Plantation	4 j	-
Désherbage	-	7 j
Fertilisation	-	15 j
Contrôle phytosanitaire	-	8 j
Irrigation (manuelle)	-	12 j
Effeuillage	-	7 j
Récolte	12 j	-
Conditionnement	-	15 j

Autres informations techniques

- Les températures optimales de croissance sont:
  13-15°c en hiver
  18-20°c en été
- Température minimale de croissance: 8°c
- Himidité relative: 60 à 70%
- Plante héliophile (aime la lumière) apport dans la préparation du sol de tourbe (4-5 kg/m²) ou de marc de raisin (8-10 kg/m²)

LE GLAIEUL **GLADIOLUS** **FAMILLE DES IRIDACEES**

Production

Densité de plantation: 50-60 bulbes/m² cultivé sous serre
la plantation se fait en planches

Rendement: généralement 1 à 2 fleurs par bulbe

Plantation: culture avancée: de janvier au 15 février
culture de saison: mars-avril
culture retardée: de septembre à novembre

Récolte: elle commence 3,5 à 4 mois après la plantation

Prise de vente moyenne: 700 millimes/fleur (ESH Chott Mariem)

Intrants

Fertilisants: Fumure de fond: 100 g/m² de Sulfate de potasse
70 g/m² de Super phosphate 45

Fumure d'entretien:
3 apports de:
30-40 g/m² d'Ammonitrate 33%
40 g/m² de Nitrate de potasse
aux stades 2 feuilles, 4 feuillles et formation de l'inflorescence

Désinfectants: Furadan avec la fumure de fond: 40-50 g/m²

Fongicides:	Fusarisse:	Benlate	70	g/hl
	Botrytis:	Benlate	70	g/hl
		Vinchlozoline	75	g/hl
	Rouille:	Mancozèbe	200	g/hl
		Triforine	28	g/hl
Insecticides:	Thrips:	Lindane	30	g/hl
		Diméthoate	30	g/hl

Système d'irrigation

Basse aspersion. Nombre de bulbes pour une surface de 500m²: 25000.

Main d'oeuvre

Pour une surface de 500 m², exprimée en journées de travail:

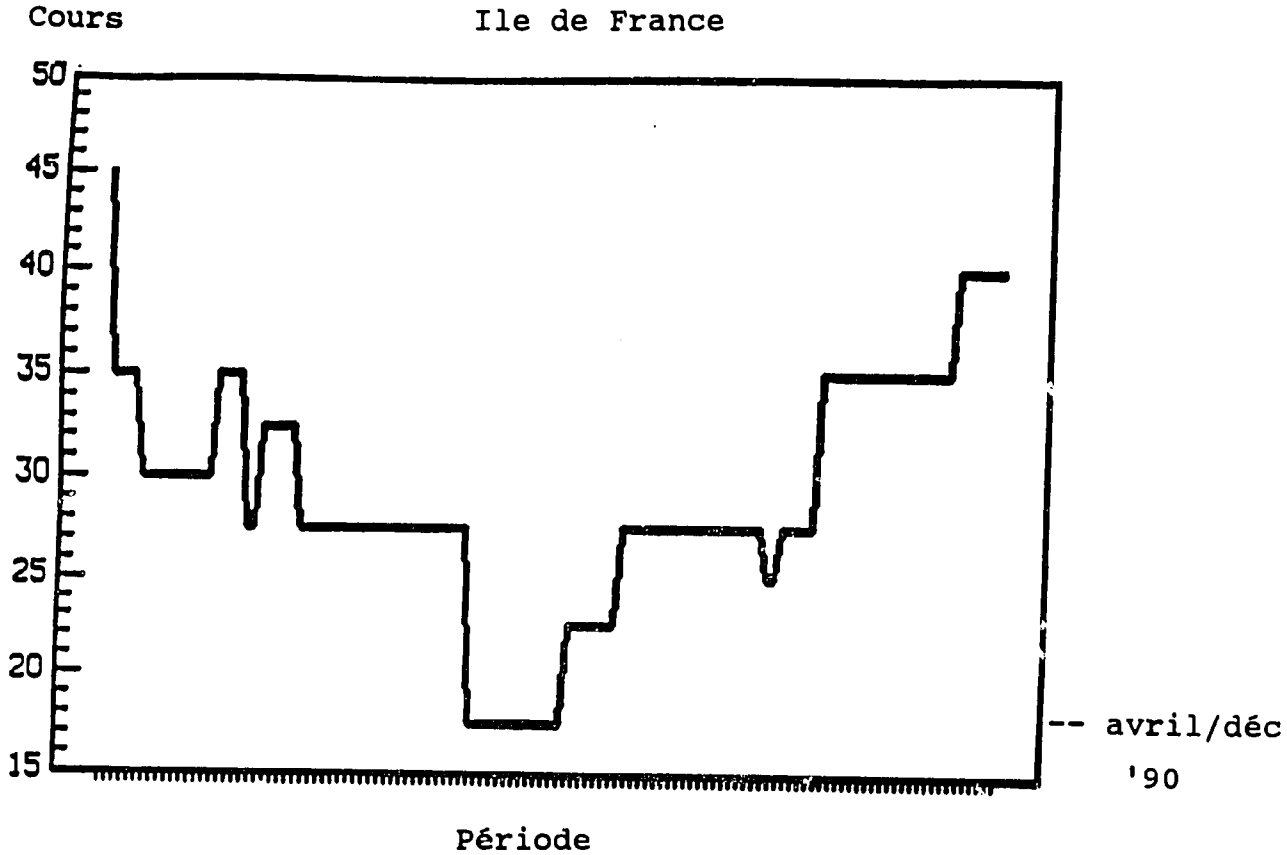
	main d'oeuvre spécialisée	main d'oeuvre ordinaire
Préparation du sol	3 j	-
Plantation	4 j	-
Désherbage	-	1 j
Fertilisation et brinage	-	3 j
Contrôle phytosanitaire	-	1 j
Irrigation (manuelle)	-	1 j
Récolte	3 j	-
Conditionnement	-	5 j

Autres informations techniques

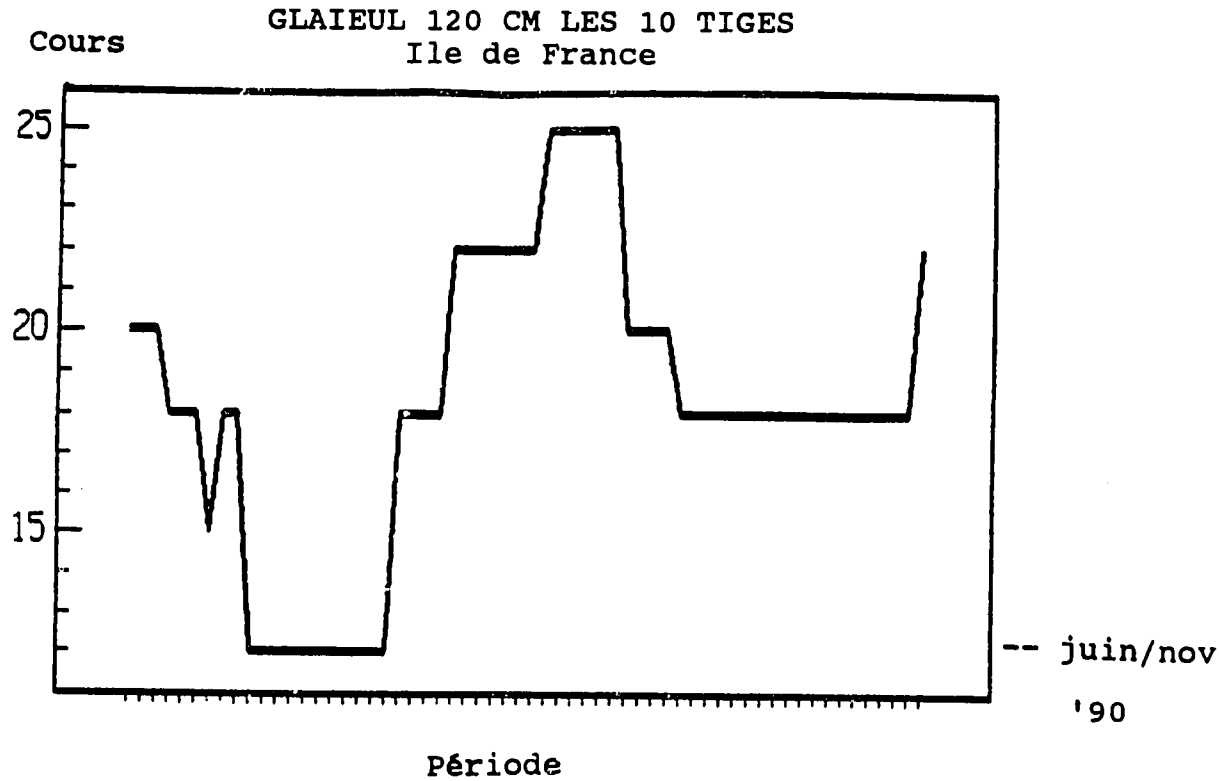
- Pour des cultures sous serre (hors saison), on doit utiliser des bulbes (cormus) de gros calibre: 14 cm et plus.

- Un choix variétal s'impose pour chacun des 3 types de culture. Pour la plantation, on utilise les mailles su'un grillage métallique. Les cultures avancée et retardée sont faites sous serre alors que la culture de saison est faite généralement en plein air. Pour la culture avancée, la température optimale de croissance est de 15°c.

ROSE SONIA 60 CM LES 10 TIGES
Ile de France



GLAIEUL 120 CM LES 10 TIGES
Ile de France



NORMALISATION DES FLEURS COUPEES FRAICHES ET FEUILLAGES FRAIS

Règlement CEE n° 316/68 du 12 mars 1968 fixant des

NORMES DE QUALITE POUR LES FLEURS COUPEES FRAICHES ET LES FEUILLAGES FRAIS

●

I — CHAMP D'APPLICATION

Les présentes normes sont applicables aux fleurs et boutons de fleurs, coupés, pour bouquets ou pour ornements, frais, de la position 06.03 A du tarif douanier commun.

II — CARACTÉRISTIQUES DE QUALITÉ

A. Caractéristiques minimales

Les produits doivent avoir été soigneusement coupés ou cueillis, selon l'espèce, et avoir atteint un développement approprié.

B. Classification

i) Catégorie I

Les produits classés dans cette catégorie doivent être de bonne qualité. Ils doivent présenter les caractéristiques de l'espèce et, éventuellement, de la variété (cultivar).

Toutes les parties des fleurs coupées doivent être :

— entières,
— fraiches,
— libres de parasites d'origine animale ou végétale ainsi que des dégâts provoqués par ceux-ci,
— exemptes de résidus de produits pesticides ou d'autres substances étrangères affectant l'aspect du produit,
— exemptes de meurtrissures,
— exemptes de défauts de végétation; pour les œillets, l'éclatement du calice, n'est pas considéré comme un défaut de végétation. Cependant, pour les œillets américains, les fleurs à calice éclaté doivent être baguées, présentées séparément en lots homogènes, et un marquage approprié doit être apposé sur les emballages.

Les tiges doivent être, selon l'espèce (species) et la variété (cultivar), rigides et suffisamment fortes pour porter la ou les fleurs.

ii) Catégorie II

Cette catégorie comporte des produits ne répondant pas à toutes les exigences de la catégorie I.

Toutes les parties des fleurs, coupées doivent être :

— entières,
— fraiches,
— libres de parasites d'origine animale.

Les fleurs peuvent, toutefois, présenter les défauts suivants :

— de légères malformations,
— de légères meurtrissures,
— de légers dégâts dus notamment à des maladies ou à des attaques de parasites d'origine animale,
— des tiges moins rigides et moins fortes,
— de petites taches provenant de traitements pesticides.

Les défauts admis ne doivent pas compromettre la tenue, l'aspect et la bonne utilisation des produits.

C. Dénomination EXTRA

Les produits qui présentent les caractéristiques de la catégorie I peuvent être dénommés EXTRA dans la mesure où ils ne bénéficient d'aucune tolérance de qualité.

Toutefois, cette dernière dénomination ne peut être utilisée pour désigner les œillets américains à calice éclaté.

III — DISPOSITIONS PARTICULIÈRES

Les dispositions particulières à certains genres de fleurs, figurant dans l'annexe I A, prévalent sur les dispositions prévues à la présente annexe.

IV — CALIBRAGE

Pour les fleurs coupées, le calibrage doit répondre au moins à l'échelle suivante :

Code de longueur	Longueur	Code de longueur	Longueur
0	moins de 5 cm ou fleurs commercialisées sans tige	40	40— 50 cm
5	5— 10 cm	50	50— 60 cm
10	10— 15 cm	60	60— 80 cm
15	15— 20 cm	80	80—100 cm
20	20— 30 cm	100	100—120 cm
30	30— 40 cm	120	au-delà de 120 cm

Ces longueurs s'entendent fleur comprise. La différence par unité de présentation (bottes, bouquets, boîtes et similaires) entre les longueurs maximales et minimales des fleurs contenues dans cette unité ne peut dépasser :

— 2,5 cm pour les fleurs classées dans les codes 15 et inférieurs,
— 5,0 cm pour les fleurs classées dans les codes 20 (inclus) à 50 (inclus),
— 10,0 cm pour les fleurs classées dans les codes 60 et supérieurs.

Cette différence peut être doublée pour les fleurs présentées en palme. Pour les chrysanthèmes à grandes fleurs, présentées en palme, cette différence peut atteindre 20 cm pour les fleurs classées dans les codes 20 (inclus) à 50 (inclus).

L'échelle de calibre et l'homogénéité de longueur prévues ci-dessus ne sont pas applicables au mimosa.

La longueur minimale des branches de mimosa est fixée à 20 cm. Cependant, des colis et des bouquets composés exclusivement de petits brins de longueur inférieure à 20 cm peuvent être admis sous réserve que l'expression « boutonnière » ou une mention équivalente soit apposée sur les emballages.

V — TOLÉRANCES DE QUALITÉ

Des tolérances de qualité sont admises dans chaque unité de présentation pour les produits non conformes.

i) Catégorie I

5 % des fleurs coupées peuvent présenter de très légers défauts, à condition que l'homogénéité des fleurs dans une unité de présentation ne s'en trouve pas affectée.

ii) **Catégorie II**

10 % des fleurs coupées peuvent ne pas correspondre aux caractéristiques de la catégorie. La moitié de cette proportion peut être attaquée par des parasites d'origine animale ou végétale. Les défauts en cause ne doivent pas compromettre l'utilisation des produits.

VI — EMBALLAGE ET PRÉSENTATION

A. Présentation

Une unité de présentation (bottes, bouquets, boîtes et similaires) doit comporter 5, 10 ou un multiple de 10 pièces. Toutefois, les fleurs normalement commercialisées à l'unité, ainsi que celles normalement commercialisées au poids, échappent à cette règle.

B. Homogénéité

Chaque unité de présentation (bottes, bouquets, boîtes et similaires) doit contenir des fleurs de même genre (genus), espèce (species) ou variété (cultivar) et de la même catégorie de qualité, présentant un développement homogène.

Le mélange de fleurs et, éventuellement, de fleurs et feuillages de genre (genus), d'espèces (species) ou de variété (cultivar) différents est, toutefois, admis, sous réserve qu'il soit composé de produits de la même catégorie de qualité et qu'un marquage approprié soit apposé.

C. Conditionnement

Le conditionnement doit être tel qu'il assure une protection convenable du produit. Les papiers ou autres matériaux en contact direct avec les fleurs coupées doivent être neufs.

VII — MARQUAGE

Les indications suivantes doivent accompagner les marchandises :

A. Identification

Expéditeur ou Emballeur } Nom et adresse ou identification symbolique

B. Nature du produit

— genre (genus),
— espèce (species) ou variété (cultivar) ou couleur des fleurs,
— le cas échéant, la mention « mélange » (ou l'utilisation d'un mot équivalent).

C. Origine du produit (facultatif)

Zone de production ou appellation nationale, régionale ou locale.

D. Caractéristiques commerciales

— Catégorie,
— Calibrage (code de longueur) ou longueurs minimale et maximale,
— Nombre ou poids net.

E. Marque officielle de contrôle (facultative)

ANNEXE I A

NORMES COMMUMES DE QUALITE POUR LES FLEURS COUPEES FRAICHES

DISPOSITIONS PARTICULIÈRES POUR LE MIMOSA

Le mimosa doit répondre au moins aux critères qualitatifs de la catégorie I.

Cependant, pour ce genre, la notion de rigidité n'est pas à prendre en considération pour les extrémités supérieures des tiges florales. La base des rameaux ne doit pas être trop ligneuse.

Le mimosa doit, en outre, présenter les critères qualitatifs suivants :

— rameau bien fourni de fleurs;
— tige non épointée. Toutefois, sont admises des tiges épointées dont la coupe supérieure présente un diamètre inférieur à 2 mm.

Le mimosa peut être présenté soit épanoui, soit non épanoui.

Pour le mimosa épanoui, la floraison doit être normale compte tenu de la variété, le nombre de glomérules verts, non encore épanouis, ne devant pas excéder :

— 60 % pour le Floribunda,
— 20 % pour les autres espèces et variétés.

En outre, les glomérules épanouis doivent être de couleur franche, non tachés, bien fixés à l'inflorescence.

Pour le mimosa non épanoui, 80 % des glomérules doivent être jaunes (légèrement ouverts).

Présentation

Les branches de mimosa doivent être litées en couche ou présentées en bottes de :
— 150, 250 et multiples de 250 grammes.

Le mimosa non épanoui doit être conditionné sous sachet de polyéthylène ou constitué d'une matière similaire.

Chaque unité de présentation, même offerte en vrac, doit être de composition homogène et ne contenir que des branches de même espèce et de même variété.

Marquage

Outre l'identification de l'emballeur ou de l'expéditeur apposée sur chaque colis, le marquage doit comporter les mentions suivantes :

— Le genre : mimosa,
— l'espèce ou la variété (cultivar),
— l'expression « épanoui » ou « non épanoui »,
— le cas échéant, la dénomination « boutonnière » ou une mention équivalente,
— le poids net total ou le nombre de bouquets et leur poids unitaire.

Annex 6

Cost of Analysis

REPUBLIQUE TUNISIENNE
-:-
MINISTERE DE L'AGRICULTURE
-:-
INSTITUT NATIONAL DE
LA RECHERCHE AGRONOMIQUE DE TUNISIE
-:-
LABORATOIRE D'ANALYSE
DES SOLS, PLANTES, EAUX

TARIF DES ANALYSES

1990

	PRIX (
A/ ANALYSE DES SOLS	
1.- Granulometrie (chaque échantillon).....	5.000
2.- pH, conductivité (chaque détermination).....	1.500
3.- Calcaire total, calcaire actif (chaque détermination).....	2.000
4.- Azote total, carbone, phosphore assimilable, potassium échangeable (chaque détermination).....	3.000
5.- Sels solubles, sodium, potassium, ammonium, calcium, magnésium, chlorures, nitrates (chaque détermination)	2.000
6.- Bore, cuivre, fer, manganèse, Zinc (chaque détermination).	5.000
B/ ANALYSE DES PLANTES	
1.-Azote, phosphore, potassium, sodium	3.000
2.-Calcium, magnésium, manganèse, cuivre, fer, bore, zinc.....	3.000
C/ ANALYSE DES EAUX	
1.-pH et résidu sec (ensemble).....	2.000
2.-Chlorures, sulfates, bicarbonates, carbonates, nitrates, sodium, potassium, calcium, magnésium (chaque détermination).....	3.000
D/ ENGRAIS. FUMIER ET AUTRES	
1.-Humidité, matière minérale totale, matière minérale inerte, matière organique (ensemble des déterminations).....	15.000
2.-Azote, phosphore, potassium, sodium, Calcium, magnésium, zinc, manganèse, cuivre, fer, cadnium, bore (chaque détermination)..	10.000

Annex 7

List of Participants at Round Table on Cut Flowers

LISTE DES PARTICIPANTS

ETUDE SUR L'EXPORTATION DES FLEURS
TABLE RONDE
Samedi 20 Octobre 1990
El Mechtel

PARTICIPANTS	ADRESSE	TELEPHONE	VARIETES
PRODUCTEUR			
1. Mohamed BAHRI AGROFLORA	Mornag CP 2090	292 303	plusieurs + plantes
2. Fredj GANDOUZ ETS. GANDOUZ	Av Mohamed V Chott Meriem Sousse CP 4000	03 48 349	Roses
3. BEN MOUSSA FLORASOL	Oued Ellil	535 167	Roses Oeillet Gladiolus
4. Mohamed BEN MAMOUDA PDG STE TAFFELOUNE FLOWERS	63 Av Habib Bourguiba Le Parnasse CP 1000	351 868	Gladiolus Oeillets
5. Shabi MAHJOUB STE AGRICOLE SADIRA	Sidi Saâd Mornag CP 2090	360 245	Fleurs sechees
6. Amor CHAALALI NABILA FLEUR	Chott Meriem Sousse CP 4042	03 48 476	Roses Oeillets Gysophila
7. Ridha/Mounir BOSTANJI AZZA FLOWERS	Huilerie Bayrem Cebalet Mornag	292 041	Gladiolus Stacice
8. Leila DAHBI/BOUJEMAA HORTI-UTICA	Domaine Utique Utique CP 7060	02 45 489	Strelitezia Eucalyptus
9. Youssef BENZARTI CORNICHE PLANTE	Route Panoramique Bizerte CP 7000	02 337 82	
10. Mabrouk MANAI UPEA	Port El Kantaoui Sousse Nord CP 4089 BP 26	03 27 665 B 03 48 335 D 03 27 479 fax	Plantes Ornementales

PARTICIPANTS	ADRESSE	TELEPHONE	VARIETES
11.Imed MEJBRI	12 rue Dakar Nouvelle Ariana CP 2080	716 510	Jasmin
12.Sadok BOUKHRIS	16 rue de foie Bab Souika CP 1006	262 199 domicile 561 280 bureau	Jasmin
13.Abdessatar Larbi BEN OTHMAN	Sidi Dhaher Bouargoub Nabeul CP 8040	02 59 617	Jasmin
14.Hassine JEBARA PDG Societe FLORA AFRICA Societe l'HUMUS	Route Beni Khallad Grombalia CP 8030	02 55 410 02 55 685	
15.Simon LORENZ Administrateur Suisse FLORASOL	4 Place des Fatimites El Menzah V 1004 Tunis	535 167	
PRODUCTEUR POTENTIEL			
16.Lotfi MEJBRI	12 rue Dakar Nouvelle Ariana CP 2080	716 510	
17.Tahar ABDELWAHEB	23 rue Hannibal Salambô CP 2025	730 086	
18.Chedly BEN AMMAR PDG CURAT	11 rue Mohamed Ali Annabi Tunis CP 1002	897 975	
19.Youssef MOULHI	Ben Arous	225 777	
20.Radhia ABDELLATIF	3 rue El Mansousra El Menzah IV	767 170	
21. Ismail Chedly GHLALA			

PARTICIPANTS	ADRESSE	TELEPHONE
CEPEX		
22.Mustapha BELHADJ YAHIA Directeur Conseiller	Angle rues Ghandi et Kamel Ataturk 1001 Tunis	350 344
23.Dalila SEGHIR Sous Directeur Cellule Assistance et Conseil		354 362
24.Mohamed BERBECHE Sous Directeur de la Direction des Etudes et Recherches		350 344
APIA		
25.Mohamed DRIDI Directeur de la Promotion des Investissements		288 400
CCSPC		
26.Allala GHODBANE Directeur General Cooperative Centrale des Semences et Plants Selectionné	45 Av Farhat Hached CP 1000	340 350
Ecole d'Horticulture		
27.Abdallah OMEZZINE Economiste Agricole	Chott Meriem	03 48 459
28.Ridha KRICHENE Enseignant		

PARTICIPANTS	ADRESSE	TELEPHONE
TRANSPORT		
129.Lotfi AYADI Douane	Av.Mulhouse Tunis	651 195
130.Lotfi BEN MAAOUIA Direction Commerciale SOCUTU	59 rue 18 janvier 1000 Tunis	256 781 253 050
131.Rachid BOUABANE Chef d'Agence Direction Commerciale Sous-Direction Fret TUNISAIR	Aeroport Tunis-Carthage CP 2035	235 000/236 000 poste 3078
132.Rachid BELHAJ Gerant Directeur Commercial Ste de Transport International Routier Aerien et Maritime	56 rue Al Jazira Tunis CP 1000	342 524
INRAT		
133.Mme SASSI Etude des Sols	rue 7050 Ariana CP 2049	230 107
134.Mme CHATTI Botanique		
PRODUCTION VEGETALE		
135.Amina BOUATTOUR Contrôle Phytosanitaire	30 rue Alain Savary	680 263
136.Mohamed MZALI Directeur de la Direction Arboriculture		680 262
UTAP		
137.Mohamed BOUGHERA Directeur de la Federation au sein de l'UTAP	6 Av Habib Thameur CP 1069 Tunis	245 095

PARTICIPANTS	ADRESSE	TELEPHONE
CHAMBRE DES AGRICULTEURS DU NORD		
138.Mohamed TERRAS President	20 rue Mouaouia Ibn Abi Soufiane 1002 Tunis Belvédère	788 986/789 996
ABT ASSOCIATES/PROJET APIP	Ministere de L'Agriculture	
139.Cheri RASSAS Representante Residente APIP	30 Rue Alain Savary 1003 Tunis/BP 24	785 764 681 572
140.Nancy LAWS Consultante Nations-Unies		
141.Jerry MARTIN Chef de mission		
142.Charlie STATHACOS Agro-economiste		
143.Jouda DAOUD Assistante APIP	30 Rue Alain Savary 1003 Tunis/BP 24	785 764 681 572
DGPDIA		
144.Mohamed GHARBI Directeur General-DGPDIA	Ministere de L'Agriculture	240 767/249 062
145.Abdelhakim KHALDI Sous-Directeur-DGPDIA		681 574
DAVUM		
146.Anouar HAMMAMI - DAVUM Chef de département, produits chimiques	33 Rue K. Barberousse 1001 Tunis	240 767/249 062
USAID	rue Suffex Notre Dame	784 300
147.Shirley PRYOR Ecomoniste Agricole Responsable du Projet APIP		

ANNEX 8

PERSONS CONTACTED IN PARIS

Wholesalers/Importers

Airfleurs
Jacques H. Lemaire, Président Directeur Général
Centre Commercial Les 3 Fontaines,
Hall B, Boite 1026
95000 CERGY-PONTOISE
Tél.(1) 34.25.03.65
Télécopie (1) 30.73.19.50
Télex 699 148

Fleurassistauce
Fabrice Fourgeux
94648 M.I.N. RUNGIS CEDEX
Téléphone: (1) 46 86 43 97
Télex: 205 374 F
Téléfax: (1(45 60 90 07

Florimex
61, Avenue de la Villette
FLEURS 384
94637-RUNGIS CEDEX
Téléphone: 45-87-12-30/46-86-91-37
Fax: 46-87-01-48
Téléx: 200958

Francerose André OMAR
301, Allée des Eillets
M.I.N. - Fleurs 347
94645-RUNGIS CEDEX
Téléx: 270 771 F
Fax H9780077

Lauraflor
L. P. Biwinski, Gérant
Batiment: C1
19, Allée des Arums
Fleurs 229
94644-RUNGIS CEDEX
FRANCE
Tel.: (1) 46-86-45-66
Téléx RUNGIS PUBLIC 250 304 pour Lauraflor

Laville et Cie
Mr. Moriniere
259, Allée de Anémones
Fleurs 465
94638-RUNGIS CEDEX
Tel.: (1) 46-86-05-92
Fax: (1) 46-86-15-23

Michel Paul
7, Allée Orchidées 94639
94639-RUNGIS CEDEX
Tél: (1) 46.86.85.78

Government Agencies on Trade Associations

Claudine Emery
Sous-Direction PAEM
Chargée d'Etudes et de Missions
Comite National Interprofessionnel de L'Horticulture et des Perinieres
13, Rue Du Pont Des Halles - B.P. 94152 Rungis Cedex
Tel: 16 (1) 87 26 29
Fax: 16 (1) 46 75 01 41
Telex: 263 458 F

Centre Fraugais du Commerce Exterieur (CFCE)
10, Avenue d'Iéna
75783 Paris Cedex 16
Tel.: (1) 40-73-30-00
Fax: (1) 40-73-39-79
Telex: C.F.C.E. 611934F