

L'approvisionnement en légumes de l'agglomération de Tunis ⁽¹⁾

III. — ARTICULATION ACTUELLE DE L'OFFRE ET DE LA DEMANDE — EVOLUTION DES PRIX

1 — Le système de distribution et de détermination des prix

Ce système fait l'objet du décret du 2 juillet 1926, dont voici les grandes lignes :

a) Les prix de gros des légumes apportés au marché central doivent être établis par l'effet du libre jeu de la loi de l'offre et de la demande.

b) Les prix de la denrée répartie au consommateur par les opérations de détail ne sont affectés que d'un profit limité, dont la marge maxima est imposée par l'autorité municipale, autorisée par l'Etat. Cette marge est actuellement fixée par un arrêté du 18 février 1952.

c) L'individualisation de l'acte de l'offre de gros est prévue par les dispositions suivantes :

1) dans l'espace, par délimitation du carreau de vente de première main distinct des carreaux de détail;

2) dans le temps, par fixation des horaires de vente en gros, au détail et horaires d'approvisionnement;

3) par individualisation du personnel concourant à l'acte d'offre. Les ventes de première main sont effectuées par les commissionnaires agréés, les acheteurs des récoltes sur pieds, et en principe les producteurs, à l'exclusion de tout autre;

d) par individualisation des opérations. Sont ainsi prévus une clôture des approvisionnements permettant un inventaire des apports, et l'affichage de cet inventaire, apports du jour et invendus; l'affichage d'une mercuriale.

Au niveau des revendeurs :

a) Le décret prévoit qu'ils doivent acheter leurs marchandises aux commissionnaires par enchères publiques;

b) chaque vente donne lieu à la délivrance d'un bulletin tiré d'un carnet à souche énonçant le nom du revendeur, la nature et le poids de la denrée et le prix payé;

c) par le système de la double étiquette obligatoire, les revendeurs sont obligés d'afficher leurs prix d'achat et de vente, et les justifier à toute réquisition par présentation du bordereau du commissionnaire.

(1) Voir Bulletin Economique et Social de la Tunisie N° 67 (août 1952) page 37.

2 — Fixation actuelle des prix

Le système actuel de fixation des prix de gros et détail diffère sensiblement des conditions que nous venons de voir. Il n'y a pas de règles strictes qui puissent être observées dès qu'une masse humaine imposante est en question : quantités d'impondérables entrent en jeu, les intérêts diffèrent et s'affrontent, des habitudes se créent, contre lesquelles tout contrôle s'avère inopérant ou même inopportun. En somme, les prix résultent chaque jour d'un certain équilibre entre les états psychologiques des différents groupes humains en contact : producteurs, commissionnaires, petits revendeurs et consommateurs. Ces états psychologiques sont eux-mêmes influencés par toutes sortes de facteurs ambiants. Le facteur « tonnage d'entrées » est le plus spectaculaire, mais peut-être pas, certains jours, le plus important.

En fait, contrairement aux règles prévues par le décret du 2 juillet 1926, les prix ne sont pas fixés par enchères, procédé trop systématique ou trop long, mais de gré à gré par libres discussions entre acheteurs et commissionnaires; chacun d'eux a sa clientèle et, en somme, pour le petit revendeur, c'est un certain sens qui lui est propre, certaines habitudes qui le guident.

Donc, vouloir démonter le mécanisme des prix en vigueur est pratiquement impossible; relevons seulement quelques faits significatifs ou quelques caractères originaux du marché d'El Ghalla, en 1952.

a) Certaines conditions matérielles demeurent défavorables : c'est en premier lieu la disposition même des lieux de vente exigus à l'extrême, entraînant un chevauchement des opérations de gros et de détail dans le temps et dans l'espace, alors qu'en principe elles devraient être nettement séparées.

En deuxième lieu, une insuffisance de la surveillance et du contrôle permettant la multiplication des petites fraudes, surtout au niveau des commissionnaires;

b) En ce qui concerne l'interdépendance des légumes, certains ont une influence régulatrice sur les prix. Ce sont en général les légumes de forts tonnages de la saison. Le plus remarquable d'entre eux est la fève, dont l'apport massif est groupé sur une faible période qui se comporte chaque année comme un puissant régulateur par rapport aux pommes de terre nouvelles, par exemple qui, sans cela, atteindraient des prix nettement plus importants que 30 à 35 francs le kilog.

La tomate joue le même rôle en été — les pommes de terre en hiver;

c) Un certain dirigisme latent subsiste de la période de pénurie pour créer un véritable plafond aux prix de gros : par exemple, le fait de réserver la vente d'un produit aux seuls revendeurs des marchés municipaux plus facilement contrôlable — certains jours d'apports déficitaires.

Voyons maintenant quels sont les résultats de tous ces mécanismes et circonstances qui président à la fixation des prix, en exa-

minant les variations des prix de gros d'un mois sur l'autre et d'une année à l'autre.

3 — Variation mensuelle des prix de gros

Pour faire cette étude, nous avons tracé pour 7 légumes caractéristiques les fluctuations des prix de gros maximums moyens en fonction des apports correspondants. A chaque graphique est attribuée une échelle particulière suivant les intervalles de variation qui changent énormément d'un légume à l'autre. Examinons le comportement des différentes catégories de légumes pour les années 1950-1951 en nous référant aux chiffres du tableau ci-dessous :

	Début de production		Début de l'abondance		Période de l'abondance		Fin de production	
	Mois	Prix moyen	Mois	Prix	Mois	Prix	Mois	Prix
Tomates	Mai	100	Juin	35	Août	22	Déc.	45
Petits pois	Nov.	70	Déc.	40	Février	25	Avril	30
Fèves	Février	100	Mars	22	Avril	16	Mai	20
Courgettes	Avril	70	Mai	23	Juin	14	Oct.	35

a) Les diminutions de prix interviennent dès le début de l'abondance d'un légume, et la baisse est proportionnellement plus forte en début de production pour se poursuivre ensuite à allure moins vive et régulièrement jusqu'au mois de production maxima. Ceci est très net pour la tomate entre mai et juillet, petits pois d'octobre à janvier; fèves, de février à mars. En fait, les légumes précoces sont surpayés sur le marché de Tunis;

b) Les prix continuent souvent à baisser après les mois d'apport maximum, alors que la masse du légume diminue sensiblement sur le marché. Tout se passe comme si le mouvement à la baisse était emporté par l'élan de la période précédente : cf : tomates en fin d'été — courgettes en été après le maximum de mai — choux-fleurs en fin d'hiver.

c) On peut dire qu'en règle générale, le légume de Tunisie est très sensible et que l'élasticité des produits est pratiquement nulle : c'est ce que nous montrent ces différentes courbes. Un apport supplémentaire de quelques centaines de quintaux suffit à faire écrouler les prix jusqu'à un plancher où ils se maintiennent durant toute l'abondance.

Ce plancher se situe pour les tomates, poivrons, choux-fleurs, petits pois entre 30 et 20 francs le kilog; pour les courgettes aux en-

virons de 35; entre 10 et 20 pour les fèves, de 10 à 15 pour les fenouils et carottes;

d) La remontée des prix s'effectue toujours très lentement; à quantités égales, les prix sont bien inférieurs après la pleine saison qu'avant. J'expliquerai ce fait en faisant intervenir des questions de qualité jouant contre le légume retardé, et aussi en mettant en avant la concurrence de légume à légume. Il semble que la multiplicité des apports, même s'ils restent chacun dans les limites moyennes, provoque une tendance à la baisse : mouvement très net en début de printemps, et aussi au milieu de l'été où le choix des acheteurs peut s'exercer sur un plus grand nombre de variétés — en avril-mars — tous les légumes verts — légumineuses et racines — en juillet-août, toutes les solanées.

e) Des périodes de hausses importantes existent cependant pour certains légumes très demandés tels que la carotte, et surtout la pomme de terre; les deux graphiques mettent en évidence 2 pointes pour la pommes de terre : avril et octobre, et une montée très rapide pour la carotte en août et septembre, hausse régulière que l'on peut prévoir d'une année à l'autre en dessous d'un apport critique, minimum donné. Ces constatations permettent au directeur du marché, dans une certaine mesure, d'amortir le mouvement au bon moment par des taxations ou des dispositions particulières.

4 — Mouvement des prix depuis trois ans

Avec les baisses de production affectant un certain nombre de légumes, on pourrait s'attendre à une montée importante des prix. En fait, cette hausse s'est surtout marquée, et pour les seules productions en question, entre 1948 et 1950. Depuis deux ans, le mouvement s'est nettement amorti en dépit d'un fléchissement de la production qui continuait à s'accroître. C'est ainsi que la tomate qui se signalait entre 1950 et 1951 par une diminution d'apport de 30 % n'a pas vu ses prix moyens sensiblement changer, alors qu'ils étaient (par rapport à 1948) à 16 % d'augmentation en 1949 et à 89 % en 1950.

Cette régularité des prix mensuels d'une année sur l'autre est surtout vraie pour les légumes arabes dont nous avons vu la stabilité depuis 3 ans. L'allure groupée des courbes annuelles — prix — apports de la carotte, des pommes de terre, petits pois, fèves, fenouils, le met en évidence.

Nous concluons donc qu'à l'exception près, à Tunis, l'approvisionnement en légumes possède une structure de prix rythmée avant tout sur les saisons. La majorité du tonnage de légumes est peu sensible au fond à l'augmentation générale du coût de la vie. Alors que l'indice des prix de gros est passé entre 1948 et 1952 de 1.150 à 1.950, nous relevons, pour des apports maximums égaux, des écarts de prix de gros maximums (en francs par kilog) de l'ordre de 12 à 14 pour les fèves 25 à 27 les pois; 28 à 32 pour les pommes de terre.

IV. — CONSEQUENCES SOCIALES DU SYSTEME ACTUEL DISTRIBUTION — PRIX

1 — Au niveau du producteur

Le maraîcher européen se trouve en Tunisie devant une situation assez délicate; d'une part, ses produits sont concurrencés par les légumes cultivés par les Musulmans (pour lesquels les prix de revient n'existent pas et qui, en conséquence acceptent des prix bas); d'autre part, le dirigisme accentué du marché de Tunis limite très fortement les possibilités de gain. Ces maraîchers nous disent : « Le système actuel de vente des produits a un plafond bas et pas de plancher; pourquoi ne pas permettre aux producteurs de se rattraper sur certains légumes qui se vendraient plus cher; si on laissait jouer la loi de l'offre et de la demande, ces produits trouveraient acquéreurs auprès des budgets nombreux dans la cité qui peuvent se le permettre. Supprimons les taxations de prix de gros maxima, il restera toujours assez de légumes bon marché pour toutes les bourses. Le prix moyen généralement admis comme étant celui en dessous duquel le maraîcher européen ne couvre plus ses frais est de 15 à 20 francs le kilog au marché de première main. Or, nous avons vu que nombreux sont les légumes qui tombent bien en dessous de ces prix en période d'abondance.

Une autre conséquence défavorable, mais non spéciale à la Tunisie est que le producteur se trouve pratiquement désarmé devant le corps des commissionnaires. Aucun contrôle officiel ne peut assurer le maraîcher que son commissionnaire a bien vendu la totalité de la production qu'il lui avait confiée au prix indiqué sur la facture; le quart a pu être cédé au détaillant à 10 francs et le reste à 15, et la facture indiquer un prix global de 10 francs; même impossibilité de contrôle des invendus. Certes, c'est une question de confiance, mais enfin, il est bien connu qu'il y a de nombreux arrangements entre commissionnaires et acheteurs qui, fréquemment, utilisent le procédé des cadeaux, pour obtenir, à l'occasion, de meilleurs prix sur des marchandises rares. La solution serait la coopérative de ramassage qui fonctionne très bien dans de nombreuses régions françaises, mais qui s'avère très délicate à créer dans le cadre humain particulier au maraîchage tunisien. Si, en principe, le producteur a le droit de vendre directement au marché de première main, en réalité, c'est une utopie : question de temps, d'abord, dont il ne dispose pas, question psychologique surtout; on ne s'improvise pas commissionnaire. Des essais qui ont eu lieu ces derniers temps, au cours des grèves en particulier, ont bien montré que l'essentiel dans cette question est le réseau de relations d'homme à homme, l'ensemble d'accords tacites qui existent dans toute cette foule grouillante du Fondouk-el-Ghalla. Chaque commissionnaire s'entoure d'un cercle particulier de détaillants et le producteur parmi eux est l'intrus, s'il se mêle de sortir de son rôle.

En définitive se dessine chez les producteurs un certain découragement; ils envient les vigneron ou les céréalistes dont les produits sont garantis dans une large mesure par l'Etat, et constatent avec amertume que cette protection ne se contente pas d'être nulle,

mais bien négative, puisqu'elle joue la plupart du temps en faveur du seul consommateur, et contre eux.

La conséquence de ceci sera peut-être un abandon de plus en plus accentué du maraîchage par les Européens. Pour la population maraîchère musulmane, il est difficile d'espérer, dans ces mêmes conditions, une amélioration de leur niveau de vie.

2 — Au niveau des commissionnaires et détaillants

Il est courant d'accuser la distribution de réaliser des bénéfices excessifs et de grever d'autant les prix de détail. Voyons quelles sont les marges bénéficiaires, pratiquement réalisables, par les différents échelons des revendeurs à Tunis.

a) *Commissionnaires* : Ils sont au nombre de 60 en fonction pour les fruits et légumes. La marge bénéficiaire est de l'ordre de 5 % du chiffre des ventes en gros; leurs frais, stationnement et taxes diverses réduisent ce pourcentage à environ 3 à 4 %.

En fait, leur rétribution est fonction de l'importance de la transaction et de la valeur de la denrée vendue. En se référant au chiffre d'affaires réalisé l'an dernier sur les légumes — pour les prix de gros — on pourrait avancer un gain moyen de 30.000 à 50.000 francs par mois, suivant les commissionnaires; mais il faut tenir compte que sur un même emplacement, plusieurs hommes travaillent;

b) *Les revendeurs de détail* réalisent des bénéfices nettement plus faibles. Il y a près de 1.200 revendeurs sur les marchés municipaux, dont la moitié du marché central. La plupart d'entre eux occupent un emplacement très restreint (1 m. 50 à 2 m.) et leur débit de vente est limité d'autant; j'estime qu'avec les barèmes actuels de vente au détail, qui fixent en ordre de grandeur, une marge de 3 à 6 francs par kilog, pour les légumes les plus courants aux prix de gros le plus fréquemment pratiqués (entre 10 et 25 fr.), un petit revendeur n'écoule pas plus de 70 à 100 kilos de légumes variés par jour. Il réalise en définitive un bénéfice brut de 400 à 500 francs, soit, en tenant compte de quelques frais, et surtout des invendus, un bénéfice net se plaçant entre 250 et 400 francs. En 1940, un rapport officiel avançait les chiffres de 7 à 15 francs nets par jour pour 250 revendeurs; 10 à 18 francs pour 150 autres; 20 à 35 francs pour une cinquantaine seulement.

Ce chiffre moyen de 300 francs doit être valable pour toutes les petites brouettes arabes que l'on rencontre en ville, ou même inférieur. Les Djerbiens, pour leur part, sont autorisés à augmenter leurs prix de vente de 4 % du prix de gros au détail. Je crois, qu'en réalité, l'augmentation est beaucoup plus forte.

En définitive, ces faibles bénéfices réalisés sur la vente au détail expliquent qu'elle soit exclusivement l'apanage des Arabes. Aucun Européen n'entreprendra jamais de vendre des légumes.

3 — Au niveau du consommateur

On peut se poser la question maintenant de savoir quel est le pourcentage total à réserver à la distribution sur un prix de vente au détail. Les producteurs estiment de 7 à 8 % les frais d'ensemble

de commercialisation jusqu'au stade vente de première main; ce sont 32 à 23 % les pourcentages qu'il faut compter pour la vente au détail, soit un total approximatif de 30 à 40 %. A Tunis, les frais de distribution comptent seulement pour un tiers du prix du consommateur, le légume est une denrée relativement peu onéreuse, et ceci surtout à partir du mois d'avril et pendant tout l'été.

V. — LIMITE D'EFFICACITE DES MOUVEMENTS COMMERCIAUX COMME ELEMENTS REGULATEURS

En face du déséquilibre fréquent des besoins et des ressources, plus ou moins accentué suivant les productions et les mois, l'extension des possibilités d'échanges et de stockage apparaît comme un espoir de régulation et d'harmonie de la production maraîchère. Or, la place de la Tunisie dans le cadre des pays méditerranéens est très modeste pour le commerce des légumes et primeurs. Le Maroc, par exemple, avec une surface potagère triple, exporte 10 à 12 fois plus de produits. L'Italie, l'Espagne sont de redoutables concurrents, car ils n'ont pas de transports maritimes. L'Egypte a conquis de nombreux marchés, sans compter l'Algérie, qui fait un intense trafic avec la France. Voyons comment se situe le problème de l'exportation en Tunisie.

a) Nous constatons tout d'abord que le commerce tunisien se fait à l'exportation presque exclusivement avec la France et l'Algérie; et à l'importation également, à l'exception de quelques faibles courants avec l'Italie (oignons) ou le Benelux (pommes de terre et endives);

b) que le rythme d'exportation est essentiellement variable d'une année à l'autre, décelant ainsi des marchés mal assurés. La Tunisie n'exporte sur la France que dans la mesure où les prix y sont intéressants; à la suite par exemple de conditions climatiques défavorables sur la Métropole (1949, année de sécheresse en France, 1950 vit une pénurie de légumes), les exportations tunisiennes montèrent alors à un chiffre record.

Voici les états des exportations depuis la fin de la guerre :

	1946	1947	1948	1949	1950	1951
Artichauts	8.000	22.700	165.000	22.000	27.300	13.800
Carottes	7.000	700	3.800		13.500	160
Petits pois	1.000	5.000	3.000	2.600	1.980	8.700
Oignons	7.600	10.400	8.400	4.400	6.570	360
Haricots verts		330	340	340	590	50
Tomates	200	960	330		110	280
Pommes de terre		1.720		20	4.000	880
Autres légumes	1.600	2.000	80	60	220	
Total	25.400	43.300	31.600	28.000	54.000	22.300
Pommes de terre d'importation			157.000	166.000	172.000	154.000
Import. de tomates					2.060	1.760

c) Dans l'état actuel des choses, les exportations sont fortement handicapées par le fait que les productions ne bénéficient pas d'avances importantes par rapport à celles de la Métropole, ou que la qualité en est inférieure; c'est ainsi que les pommes de terre de primeurs de Porto-Farina arriveraient en même temps en France que celles de Bretagne, qu'il n'y a pas de tomates avant le mois de juin, alors que le Maroc et l'Algérie exportent dès le mois de mars; à tel point que le marché central est approvisionné presque uniquement au printemps par des importations en provenance d'Alger ou de Casablanca.

d) En ce qui concerne la mise en conserve, après un bon départ en 1948-1949, les produits ont baissé en 1950 pour remonter légèrement en 1951, comme l'atteste le tableau suivant :

En quintaux	1948	1949	1950	1951
Tomates		11.800	2.500	3.250
Artichauts		880	1.680	3.000
Piments		2.950	1.680	2.500
Autres		400		1.800

Si le nombre d'usines de conserves a augmenté dans de fortes proportions depuis 1945, leur fonctionnement reste défectueux par suite de la difficulté d'obtenir un approvisionnement régulier pendant la période de marche. C'est le premier point faible de la production de pulpe de tomate. Le deuxième point faible est la très faible productivité de la production de tomate dans la Régence; la conséquence en est que certaines entreprises de conserves s'approvisionnent à meilleur prix à Marseille qu'à Tunis. Aussi, ne nous étonnerons-nous pas de voir ces entreprises fermer leurs succursales tunisiennes.

La Tunisie était avant guerre une grosse importatrice de conserves, de légumes de toutes sortes; elle est maintenant outillée, non seulement pour se suffire, mais pour réaliser des exportations; mais cette possibilité est loin d'être exploitée à fond.

Ainsi, exportation et transformation de légumes tiennent encore une place bien limitée dans l'économie tunisienne. En valeur, elles atteignent en 1949 les chiffres suivants, par rapport aux exportations des autres produits végétaux (en millions de francs) :

	1949	1948		1949
Agrumes	250	300	Conserves poissons	580
Dattes	300	900	Pâtes alimentaires	300
Fèves	450	100	Légumes	110
Amandes	180	100		
Légumes	90	100		

Dans ces conditions, l'heureuse impulsion qu'elles pourraient donner à la production maraîchère est limitée.

Seule l'exportation d'artichauts revêt une importance économique notable, de même que les prélèvements des usines de concentrés de tomates dont on a pu constater aisément qu'ils étaient un facteur certain de maintien des prix du marché central en été. La solution pour les producteurs est donc là; reste à la réaliser en tenant compte des exigences du marché français et des concurrences méditerranéennes.

Le problème est non pas technique mais humain. De nombreux essais ont montré que la Tunisie était dotée de conditions de milieu naturelles parfaitement adaptées à la production de nombreux primeurs : (tomates à Tabarka, par exemple — oignons — artichauts précoces dans la région de la Manouba). Reste à les généraliser. Le développement d'un courant d'exportation susceptible d'approvisionner un marché, exige à la base une certaine régularité et une certaine importance d'un contingent de légumes disponible : par exemple 20-30 tonnes par courrier, soit une centaine de tonnes par semaine pour la période du légume considéré. Actuellement le nombre très restreint des exploitations produisant des primeurs ne le permet pas. La culture maraîchère en Tunisie est avant tout traditionnelle et routinière; le primeuriste isolé se contente de livrer ses produits sur le marché de Tunis (qui les surpaye) puisqu'il sait qu'il ne trouvera pas — à l'exception près, une organisation collective lui assurant des débouchés extérieurs.

CONCLUSION

En rassemblant ces quelques éléments d'enquêtes, d'une part, je me posais la question de savoir, dans la mesure du possible, si l'approvisionnement en légumes de Tunis était satisfaisant; d'autre part, je recherchais si les hommes qui produisaient ces légumes pouvaient être confiants dans l'avenir de leur profession et possédaient là un métier susceptible d'augmenter leur bien-être.

A la première question je répondrais en disant que Tunis a été

pourvu, jusqu'ici de légumes abondants et peu chers, mais que cette situation peut évoluer à la suite d'un mouvement de baisse de production déjà amorcé.

Avec la deuxième question, nous sommes bien obligés de nous rendre compte que le métier de maraîcher, en Tunisie, peut être plus qu'ailleurs, est un métier de tout petits profits, et qu'il ne semble pas que la situation veuille changer. En effet, la Tunisie, qui possède pourtant en puissance sur ces côtes des possibilités extraordinaires, n'entre pas au point de vue de la production maraîchère, dans la voie de l'épanouissement. La cause n'en est point technique, mais essentiellement humaine, comme le montre l'existence de certaines magnifiques réalisations.

Ph. DOUCHEZ,
Ingénieur de l'Ecole Coloniale
d'Agriculture de Tunis.